

Université Mentouri Constantine

ECONOMIE & SOCIETE

Revue spécialisée, éditée par le laboratoire de recherche
Grand Maghreb : Économie et Société



N° 3 / 2005

ISSN : 1112- 3605

جامعة منتوري قسنطينة

الاقتصاد والمجتمع

مجلة علمية محكمة ومتخصصة تصدر عن:

مخبر المغرب :الاقتصاد والمجتمع

العدد 3 / 2005

ISSN : 1112 – 3605

مجلة الاقتصاد والمجتمع

مدير المجلة : أ.د عبد العزيز شرابي

رئيس التحرير مسؤول النشر : أ . ناجي بن حسين

أعضاء هيئة التحرير :

- ♦ أ . خالد بوجعدار جامعة منتوري قسنطينة
- ♦ أ . عزوز حميمص جامعة منتوري قسنطينة
- ♦ أ. صندرة سايبى جامعة منتوري قسنطينة

أعضاء الهيئة العلمية :

- ♦ أ.د عبد العزيز شرابي جامعة منتوري قسنطينة
- ♦ أ.د أحمد بوعقوب جامعة وهران السانبة
- ♦ أ.د محمد ياسين فرفرة مركز البحوث في الاقتصاد التطبيقي من أجل التنمية
- ♦ أ.د عبد الرزاق بن حبيب جامعة تلمسان
- ♦ أ.د برنار دريقيمان جامعة بيار منداس فرانس غرونوبل 2 فرنسا
- ♦ أ.د أحمد سيلاام جامعة جون مولان ليون 3 فرنسا
- ♦ أ.د عبد القادر ثعلباتي جامعة محمد الأول وجدة المغرب
- ♦ د. أمزيان فرقان جامعة بيار منداس فرانس غرونوبل 2 فرنسا .
- ♦ أ.د . رياض زغل جامعة صفاقص تونس
- ♦ أ.د. محفوظ بن عصمان جامعة عنابة
- ♦ أ.د. السعدي رجال المركز الجامعي أم البواقي
- ♦ د . صالح مرازقة جامعة منتوري قسنطينة
- ♦ د. فوزي السبتي جامعة منتوري قسنطينة
- ♦ د. سعدان شبايكي المركز الجامعي المدية
- ♦ د. عبد الفتاح بوخمخم جامعة منتوري قسنطينة

شروط النشر في المجلة

1. تنشر مجلة الاقتصاد و المجتمع البحوث العلمية الأصلية في العلوم الاقتصادية ، وعلى أن تتوافر في هذه البحوث شروط البحث العلمي من حيث التجديد و الإحاطة و الإستقصاء و التوثيق ، و أن تكون مكتوبة بإحدى اللغات التالية : العربية ، الفرنسية ، الإنجليزية .
2. يشترط في البحث المقدم للنشر في مجلة الاقتصاد و المجتمع ألا يكون قد نشر أو قدم للنشر في أي مجلة أخرى، و على الباحث أن يتعهد بذلك خطيا عند تقديمه للبحث.
3. لا يجوز للباحث إعادة نشر بحثه المنشور مسبقا في مجلة الاقتصاد و المجتمع أو نشر ملخص عنه في أي وسيلة نشر أخرى إلا بعد مرور ستة أشهر على نشره ، و بموافقة خطية من مدير المجلة ، على أن يشار إلى هذه الموافقة عند إعادة النشر.
4. لا تنشر المجلة مقالا لباحث ما سبق أن نشرت له مقالا في العدد الأخير، يمكن أن يستثنى أعضاء المخبر من هذا الشرط بعد موافقة مدير المجلة.
5. يجب ألا يزيد عدد صفحات البحث المقدم للنشر على (25) صفحة بما في ذلك الأشكال و الرسومات و المراجع و الجداول و الملاحق.
6. تكون المقالات مصحوبة بملخصين أحدهما بلغة المقال و الآخر بإحدى اللغتين المتبقيتين .
7. تخضع المقالات للتقييم من طرف أعضاء اللجنة العلمية للمجلة.
8. لا ترد البحوث لأصحابها سواء نشرت أم لم تنشر.
9. المقالات التي يقترح المحكمون إجراء تعديلات عليها تعاد لأصحابها لإجراء التعديلات المطلوبة قبل النشر.

ملاحظات:

1. ترتيب المقالات و البحوث في المجلة يخضع لاعتبارات فنية.
2. الآراء الواردة في المقالات لا تعبر إلا على رأي أصحابها و لا تعبر بالضرورة على رأي المجلة.

الإشترابات و المراسلات

مخبر المغرب الكبير الإقتصاد و المجتمع

كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير

جامعة منتوري قسنطينة – طريق عين الباي –

هاتف/ فاكس 31822339 (213) - 31818564 (213)

E.Mail :grandmaghreb@yahoo.fr

الفهرس

الصفحة	الموضوع	صاحب المقال
07	افتتاحية العدد	عبد العزيز شرابي
09	أثر تغير سعر الصرف على الأسعار المحلية	عبد الحق بوعتروس
33	نحو ترقية شبكة دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر	حسين رحيم
49	استراتيجية المؤسسة وعلاقة الدور التكنولوجي في تحقيق الميزة التنافسية	عبد الجليل بوداح
69	التجارة الإلكترونية و دورها في تسويق الخدمات المالية و المصرفية " حالة الدول العربية "	محمود سحنون
91	معوقات انضمام شركات التأمين الفلسطينية إلى المنظمة العالمية للتجارة	طارق الحاج

Sommaire

Auteur	Article	Page
Jean-Pierre Angelier	Réflexions sur les difficultés économiques auxquelles sont confrontés les pays exportateurs d'hydrocarbures	05
Mehdi Abbas	Le consensus de Sao Paulo Fondements et Portée d'une nouvelle approche des stratégies de développement ?	25
Nabil Zeghdoud	Les enjeux économiques du sport contemporain : essai d'analyse	53
Achraf Amine BENHASSINE	La Zone de Libre-échange des Amériques entre consolidation du système pétrolier américain et transformation des industries pétrolières latino-américaines	67
PEYTRAL Pierre- Olivier	L'économie politique de l'ouverture sélective : proposition analytique et perspective pour les pays semi-industrialisés	91

افتتاحية العدد

يصدر العدد الثالث من هذه المجلة " الاقتصاد و المجتمع " و العالم يشهد تحولات كبيرة في العلاقات الدولية و في موازين القوى السياسية و الاقتصادية تتميز بالدور الكبير الذي أصبحت تلعبه المؤسسات النقدية و المالية الدولية و الدول الرأسمالية الكبرى في توجيه الاقتصاد العالمي الذي أصبح من أهم سماته الاستخدام المكثف للتكنولوجيات الحديثة و اعتماد اقتصاد المعرفة كسبيل للتقدم و الرقي. و من أجل مواكبة مثل هذه القضايا و غيرها و التي أصبحت مجال بحث الخبراء الاقتصاديين فقد تناول هذا العدد من مجلة الاقتصاد و المجتمع عدة موضوعات قدمها باحثون جامعيون من مختلف الجامعات داخل الجزائر أوجارها ، نخص بالذكر " جامعة بيار منداس فرانس بغرونوبل فرنسا " و التي تربطنا معها علاقات تعاون في شتى المجالات.

مسايرة لتطورات الساحة البترولية الدولية و ما تشهده في الآونة الأخيرة من إرتفاع في الأسعار فقد تم تناول الموضوع من خلال مقالين ، إذ يؤكد صاحب المقال الأول على الصعوبات الاقتصادية التي تواجه الدول المصدرة للنفط في ظل هذه الوضعية المتسمة بإرتفاع الأسعار و ذلك إنطلاقا من دراسة تجارب بعض البلدان المصدرة للنفط و التي لم تستطع إستغلال هذا الظرف الاقتصادي الناتج عن زيادة مداخل الصادرات النفطية في توجيه و تحسين مستويات التنمية داخل هذه البلدان و من خلال استعراض الظاهرة الهولندية Syndrome Hollandais و تأثير ذلك على أسعار الصرف ، ثم حاول المقال استعراض التجربة النرويجية التي أثبتت نجاعتها و تساءل عن إمكانية تعميم تطبيق هذه التجربة في الدول النامية و على الجزائر خاصة . و في نفس السياق المرتبط باقتصاد النفط تناول المقال الثاني أثر منطقة التبادل الحر لدول أمريكا على الصناعات البترولية لدول أمريكا اللاتينية خاصة فيما يتعلق بالدور الجديد للسلطات العمومية في تسيير و تنظيم الأنشطة البترولية و الشركات الوطنية. و من أجل فهم العلاقات الاقتصادية الدولية من منظور المؤسسات المالية و النقدية الدولية و خاصة فيما يتعلق بدراسة العلاقة بين بلدان الشمال و الجنوب فقد تم التطرق لها من خلال بحث تناول مختلف السياسات و الاستراتيجيات التي وجهت برامج التنمية في دول الجنوب منذ إجماع واشنطن الذي تجسد من خلال برامج التثبيت الاقتصادي و إعادة الهيكلية إلى غاية انعقاد الدورة الحادية عشر لندوة الأمم المتحدة للتجارة و التنمية أو ما يعرف بإجماع ساو بولو .

إن اتجاه الاقتصاد العالمي نحو تكريس سياسة الحرية الاقتصادية ينعكس بشكل مباشر على شكل السياسات التجارية المنتهجة و التي أصبحت تأخذ بسياسة الحرية التجارية و تفوقها على السياسات الحمائية إلا أن الواقع يؤكد على بقاء عدة أشكال من الحماية

الانتقائية و هو ما يستدعي تفسير هذه المفارقة و شرح المحددات المختلفة لهذه السياسة و هو ما تطرق له أحد الباحثين في مقاله . و مع تنامي عدد البلدان الأعضاء في منظمة التجارة العالمية و ما يطرحه هذا الانضمام من تحديات اقتصادية كثيرة، فقد تم استعراض التجربة الفلسطينية من خلال التعرف على معوقات انضمام شركات التأمين إلى منظمة التجارة العالمية . كما أن تحرير الاقتصاد العالمي ينعكس أيضا على سياسات الصرف و ما تتميز به من تقلبات كبيرة نتيجة لأخذ غالبية الدول بأنظمة الصرف المعمومة. و قد اقترح بحث آخر محاولة تفسير العلاقة بين تقلبات أسعار الصرف و تأثيرها على الأسعار المحلية مع إبراز قنوات انتقال تلك الآثار .

و ضمن محور آخر من محاور المجلة و المرتبطة بالاقتصاد الجديد القائم على المعرفة و التكنولوجيات الحديثة للإعلام و الاتصال فقد تطرق أحد الباحثين في مقاله إلى دور التجارة الإلكترونية و استخدام شبكة الأنترنت في تسويق الخدمات المالية و المصرفية مع دراسة حالة البلدان العربية. كما جاء في مقال آخر و لكن هذه المرة من منظور جزئي التعرض لأهمية استخدام التكنولوجيا في المؤسسة الاقتصادية و دورها في وضع استراتيجية جديدة تسمح لها بتحقيق الميزة التنافسية و التفوق على المؤسسات الأخرى.

و بالعودة إلى المواضيع ذات الصلة بالاقتصاد الجزائري فقد تم التطرق إلى الدور الكبير و المهم الذي أصبحت تلعبه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في جميع بلدان العالم و مساهمتها الكبيرة في الناتج الداخلي الخام . إلا أن صاحب المقال لفت الانتباه إلى أن أكثر من نصف هذه المؤسسات يتعثر و يفشل خلال الخمس سنوات الأولى من إنشائها، لذلك فالإشكالية المطروحة هي معرفة ما هي الإجراءات المتخذة من طرف السلطات العمومية من أجل دعم و مرافقة هذه المؤسسات قصد ضمان إستمراريتها و نموها، و ما هو تقييم هذه الإجراءات في الجزائر من خلال دراسة مدى فعاليتها في الواقع.

و قد تم التطرق في هذا العدد كذلك إلى مفهوم جديد هو مفهوم اقتصاد الرياضة الذي يعبر عن محاولة فهم اقتصاد الغد و الذي يعتبر الرياضة من أهم مؤشرات الحياة العصرية بما تحمله من آثار إجتماعية و رهانات اقتصادية.

أخيرا نجدد شكرنا لكل الذين ساهموا في إثراء مجلتنا ببحوثهم العلمية و نؤكد مرة أخرى على أن صفحات المجلة مفتوحة لجميع الباحثين من مختلف الجامعات لنشر مقالاتهم و طرح أفكارهم خدمة للمعرفة و مساهمة في تطوير البحث العلمي .

أ.د / عبد العزيز شرابي

أثر تغير سعر الصرف على الأسعار المحلية

عبد الحق بوعتروس

أستاذ محاضر قسم علوم التسيير

جامعة منتوري قسنطينة

ملخص

تتأثر الأسعار المحلية بالتغيرات في أسعار صرف العملات، و انطلاقا من فرضنا القائل بأن أنظمة سعر الصرف الثابتة تحقق نوعا من الاستقرار في أسعار الصرف و بالتالي الأسعار المحلية، إلا أنه نجد اليوم الكثير من دول العالم تتحرك صوب نظم أسعار الصرف العائمة رغم ما تتميز به من تقلب أسعار صرف العملات فيها، لذلك فإن هذه الورقة تهدف إلى بحث آثار تغير سعر الصرف على الأسعار المحلية في ظل أنظمة سعر الصرف المختلفة، و كذا إبراز قنوات انتقال تلك الآثار إلى الأسعار المحلية.

Abstract:

The changes in exchange rate can affect the domestic prices; our hypothesis is about the fixed exchange rate regime which can realize a stability in exchange rate and domestic prices. But many countries move to the floating exchange rate regime, which is characterized by various volatilities.

This paper attempts to examine the relationships between the changes in the exchange rate and domestic prices among the exchange rate regimes; and aims to discover the channels which transmit these impacts to the prices.

مقدمة

إن مسألة الانتقال من سعر الصرف إلى مستوى الأسعار المحلية مسألة معقدة إلى حد ما، و لم يحسم أمرها بعد في الكثير من الدول، فالعلاقة بين حركات سعر الصرف و الأسعار المحلية تبدو بديهية، إلا أن الأمر ليس بالهين كما يوحي به التحليل الفكري المجرد، فعلى الرغم من الدروس و الخبرات المستفادة من التاريخ النقدي عبر العالم التي تشير إلى أن هناك علاقة أكيدة بين سعر الصرف كمتغير اقتصادي و الأسعار المحلية، و ذلك بالارتباط و التطورات التي عرفها نظام سعر الصرف ذاته، من نظام ثابت إلى نظام وسط، ثم نظام مرن؛ و ما ارتبط بكل ذلك من تغيرات في سياسة سعر الصرف المنتهجة في ظل كل نظام، و اتخاذ هذه الأخيرة في بعض

الحالات كأداة لمكافحة التضخم -سياسة تثبيت سعر الصرف أو استهداف نسبة التضخم-.

فأسعار الصرف يمكن أن تتغير في كلا النظامين، سواء بتدخل السلطات النقدية في حالة الترتيبات الثابتة لسعر الصرف، أو بدون تدخلها كما هو الحال في ترتيبات سعر الصرف المرن.

و انطلاقا من فرضنا القائل بأن نظام سعر الصرف الثابت و الشبه ثابت هو الأقرب إلى الحفاظ على معدلات تضخم في حدودها الدنيا (استقرا الأسعار المحلية) ، فلماذا يتحرك العالم اليوم صوب التعويم؟ رغم ما يحمل في طياته من ضغوط تضخمية، بناء على أحد سماته الأساسية المتمثلة في الثقل الشديد، السريع و العنيف أحيانا في أسعار صرف العملات . و من تم فما هي آثار تغير سعر الصرف على الأسعار المحلية في ظل أنظمة سعر الصرف المختلفة؟ و ما هي قنوات انتقال ذلك الأثر إلى الأسعار المحلية؟

هذا ما يشكل موضوع دراستنا في هذا لبحث، و كل ذلك من خلال عرض و تحليل المحاور التالي بيانها:

1 - ماهية سعر الصرف و أهميته.

أ - مفهوم سعر الصرف: يعرف سعر الصرف بأنه سعر وحدة من وحدات عملة معينة مقدرا بوحدات من عملة دولة أخرى⁽¹⁾. كما ويمكن أن يعرف بطريقة عكسية لما سبق، حيث يعرف بأنه عبارة عدد الوحدات من العملة الأجنبية التي تعادل وحدة واحدة من العملة الوطنية⁽²⁾.

ومهما يكن من أمر، إن سعر الصرف لا يخرج عن كونه عبارة عن علاقة نسبية بين عملتين مختلفتين ، مع العلم أن التعريف الشائع والأكثر إستعمالا في الأدبيات الإقتصادية هو التعريف الأول .

ب -أهمية سعر الصرف : يشتق سعر الصرف أهميته من كونه أداة ربط بين إقتصاد مفتوح وباقي إقتصاديات العالم، فهو يمثل حلقة تربط بين أسعار البيع والتكلفة بين الشركاء التجاريين على المستوى الدولي، فبواسطته تتم ترجمة الأسعار فيما بين الدول " وفي الوقت نفسه يلعب دورا بارزا في قدرة الإقتصاد التنافسية وبالتالي في وضع ميزان المدفوعات وفي معدلات التضخم والنمو الحقيقي "⁽³⁾.

إن أهمية هذا السعر لا تكمن فقط في أسواق السلع بل في أسواق رأس المال وعوامل الإنتاج⁽⁴⁾ وما يرتبط بذلك من آثار إرتدادية أو إنعكاسية على جل المتغيرات

الإقتصادية، لذلك يمكن إعتباره من أهم الأسعار وأخطرها في الوقت ذاته، فهو من أهم الأسعار كونه إذا استخدم كأداة للسياسة الإقتصادية بشكل مرض وفعال يمكن من تحسين القدرة التنافسية للدولة وما يترتب عن ذلك من تحقيق نتائج توسعية في مجال الإنتاج، العمالة والنمو بشكل عام. ومن أخطر الأسعار كونه إذا استخدم بشكل سيئ وغير مرض يؤدي إلى إزدياد تدهور القدرة التنافسية للدولة وما يرتبط بذلك من انعكاسات إنكماشية على الإقتصاد في كامل جوانبه.

2 - أنظمة سعر الصرف و الأسعار المحلية:

أ - أنظمة سعر الصرف عبر التاريخ النقدي: تطورت أنظمة سعر الصرف تطوراً كبيراً في القرن الماضي بالارتباط و التطورات العالمية في جميع مناحي الحياة، تلك التطورات تمثلت بشكل خاص في حصر تغيرات سعر صرف العملة ضمن مجال مغلق من جانب و مفتوح من الجانب الآخر حسب النظام المنتهج، إما الثبات المطلق أو المرونة اللانهائية أو بين الثبات و المرونة (الوسط)، وعليه فإن الجدول رقم (1) التالي يبين لنا ترتيبات سعر الصرف السائدة في وقتنا الحالي.

الجدول رقم (1) ترتيبات سعر الصرف

الترتيبات الثابتة	الترتيبات الوسيطة	الترتيبات المرنة
- اتحادات العملة	- الربط القابل للتعديل	- أسعار الصرف العائمة الموجهة
- مجالس العملة (الدولة)	- الربط المتحرك	- أسعار الصرف العائمة الحرة
- أسعار الصرف الثابتة بحق	- الربط بسلة عملات	/
/	- المناطق أو النطاقات المستهدفة	/

المصدر: صندوق النقد العربي: نظم و سياسات سعر الصرف، أبو ظبي، 2002، صص 24-25

إن ما يفصل هذه الترتيبات عن بعضها البعض متعلق بسياسة الدولة، فما يفصل الترتيبات الثابتة عن الوسيطة هو ما إذا كانت السياسة الرامية إلى التثبيت تمثل التزاماً مؤسسياً. بينما ما يفصل الترتيبات الوسيطة عن العائمة هو ما إذا كان هناك نطاق مستهدف محدد تتدخل السلطة في إطاره. (frankel 2002)

أما عن تطور نظم سعر الصرف عبر التاريخ النقدي فإن الجدول رقم (2) التالي يورد لنا سردا تاريخيا عن أنظمة سعر الصرف التي شهدتها العالم منذ سنة 1880.

الجدول رقم (2) أنظمة سعر الصرف عبر التاريخ النقدي 1880-2000

1917-1880	العملة المعدنية: قاعدة الذهب، اتحادات العملة، مجالس العملة، التعويم.
1919 - 1945	قاعدة الصرف بالذهب؛ التعويم؛ التعويم الموجه؛ اتحادات العملة؛ تعويم محض.
1946 - 1971	الربط القابل للتعديل في إطار بريتون وودز؛ التعويم (كندا) أسعار صرف ثنائية/متعددة
1971 - 2000	تعويم حر؛ تعويم موجه؛ ربط قابل للتعديل، ربط متحرك، ربط بسلة عملات، المناطق أو النطاقات المستهدفة؛ أسعار الصرف الثابتة، اتحادات العملة؛ مجالس العملة.

المصدر: صندوق النقد العربي: نظم و سياسات سعر الصرف، أبو ظبي، 2002 ص 41.

ب - نظم سعر الصرف و التضخم: تشير التجارب إلى أنه تمة علاقة أكيدة بين سعر الصرف السائد في أي نوع من أنواع الترتيبات المشار إليها سلفا و الأسعار المحلية، رغم الاختلاف المسجل في حدة تلك العلاقة من دولة إلى أخرى تبعا للخصائص المميزة لاقتصاد أية دولة، و قد استخلص أحد الاقتصاديين ⁽⁵⁾ من الأدلة الفعلية عن نظم أسعار الصرف خلال قرن من الزمان بعض النتائج بشأن معايير اختيار ترتيبات سعر الصرف منها ما تعلق بالتضخم ؛ حيث لاحظ أن معدلات التضخم في الأسعار كانت الأدنى في فترتي قاعدة الذهب و قابلية الدولار للتحويل حتى عام 1971؛ كما أشار إلى أن أسعار الصرف الآخذة بالانخفاض ترتبط بتضخم مرتفع. فضلا عن ذلك هناك من الدراسات بشأن ترتيبات أسعار الصرف و علاقتها ببعض المتغيرات الاقتصادية منها الأسعار الداخلية، حيث أوردت سلاسل زمنية لـ 14 بلدا متقدما في الفترة بين 1880 و 1995 فيما يتصل بثلاثة متغيرات رئيسية، وهي؛ التقلبات في أسعار الصرف مقاسة بوصفها معدل التغير في لوغرم أسعار الصرف ، التضخم في الرقم القياسي لأسعار المستهلكين، و النمو في نصيب الفرد من الدخل. و خلصت إلى أنه في فترة قاعدة الذهب حيث اتسم سعر الصرف بالاستقرار الشديد أتبعته معظم الدول أسعار الصرف الثابتة، و في الفترة ما بين الحربين ؛ -حيث اتسم سعر الصرف بعدم الاستقرار الشديد باستثناء قاعدة الصرف بالذهب (1931/1926) كان لدى معظم الدول شكل أو آخر من التعويم، و في ظل نظام بريتون وودز (عدا كندا خلال الفترة 1950/1960 التي انتهجت نظام التعويم) كان

لدى معظم البلدان ربط قابل للتحويل، و منذ عام 1971 تقيدت معظم البلدان بالتعويم الموجه الذى اتسم بقدر معتدل من التقلب⁽⁶⁾.

و فيما يتعلق بالتضخم، بلغ أدنى مستوى له في أثناء قاعدتي الذهب و الدولار (بريتون وودز)، و بلغ أعلى مستوى له أثناء فترات الحروب، بينما اتسمت فترة السبعينات و أوائل الثمانينات بالارتفاع النسبي للتضخم، وقد انخفض التضخم منذ أواسط الثمانينات.

هذا و تشير التجربة الحديثة فيما يتعلق بالتضخم و أسعار الصرف للبلدان التي يغطيها صندوق النقد الدولي للعقود الثلاثة الأخيرة؛ بناء على بعض الدراسات الحديثة⁽⁷⁾

التي صنفت البلدان العضوة في صندوق النقد الدولي إلى ثلاثة فئات وفقا لنظام الصرف المنتهج: نظام التعويم، نظام الربط و النظام الوسيط. و وفقا لهذا التصنيف توجد في البلدان التي تأخذ بنظام التعويم أعلى معدلات نمو و معدلات تضخم عالية، بينما في البلدان التي تأخذ بنظام الربط يوجد فيها أدنى معدلات تضخم، ونفس النتيجة توصل إليها بعض الاقتصاديين (ص36) حيث تم ترتيب أنظمة سعر الصرف حسب معدلات التضخم الأعلى، فاحتل النظام الوسيط المرتبة الأولى، تلاه نظام الصرف العائم، بينما وقع نظام الربط في المرتبة الأخيرة. وعليه فقد كانت النتيجة مؤيدة " للحكمة المشتركة و الدليل التاريخي اللذين يقولان أن عمليات الربط تؤدي إلى تضخم أقل". (ص36) ورغم ذلك هذا لايعنى أن الربط الجامد دون مراعاة التطورات الحاصلة على الساحة الاقتصادية الداخلية و الخارجية كفيل بعلاج التضخم، كما أن التعويم قد لا يقترن بارتفاع معدلات التضخم خاصة في الدول المتقدمة. و رغم كل ذلك نجد هناك تحرك كبير من الدول صوب التعويم (ص31)، ففي الفترة من 1991 إلى 1999 انخفضت نسبة البلدان الأعضاء في صندوق النقد الدولي التي تتبع نظام وسيط من 62% (98 بلد) إلى 34% (63 بلد) كما ارتفعت نسبة الدول التي تأخذ بالربط الجامد من 16% (25 دولة) إلى 24% (45 دولة) بينما ارتفعت نسبة البلدان التي تأخذ بالتعويم من 23% (36 دولة) إلى 42% (77 دولة)، كما ذهب الاقتصادي Frankel 2002 في آخر نظرة له على البيانات ذات الصلة إلى أن عدد كبير من البلدان الناشئة في العقد الماضي تحركت صوب التعويم بدلا من الربط الجامد. و هو ما لمسناه من خلال تجارب الكثير من الدول التي كانت معنية بتطبيق برامج للتكييف الهيكلي المدعومة من قبل صندوق النقد الدولي، و الذى كان يرى بأن أسعار الصرف المحددة في هذه الدول بعيدة عن الواقع و أنها مغالى فيها لأنها محددة إداريا (نظام الصرف الثابت ، نظام الربط)، لذلك ينبغي تصحيحها من خلال اتباع سياسة تخفيض

قيمة العملة حتى تصبح قريبة أو مساوية لسعر الصرف المحدد في السوق وهوما يعنى دفع هذه الدول إلى تبني نظام الصرف المعتمد في الدول المتقدمة دون مراعاة للإنعكاسات السلبية لهذا الإجراء خاصة ما تعلق منها بالتضخم.

3 - تخفيض قيمة العملة و الأسعار المحلية:

إن هذه السياسة ظهرت وعم إستعمالها بعد الحرب العالمية الأولى، حيث إنتشرت موجة من تخفيضات قيمة النقدية التنافسية، ولكن من المؤكد أنها معروفة منذ القديم (8) ، ففي القرون الوسطى لجأ الأمراء إلى إتخاذ مثل هذا الإجراء لما أثقلت كاهلهم الديون المتراكمة عليهم، وكل ذلك للتخلص من القسم الأكبر من هذه الديون.

إن سياسة تخفيض قيمة العملة بالرغم من كونها معروفة منذ القديم إلا أنها أدخلت عليها تحسينات ولم يعد هدفها كما هو الحال في السابق التخفيض من عبء الديون، بل معالجة مشاكل ميزان المدفوعات ، فتخفيض قيمة العملة يعنى تخفيض قيمة النقد الوطني بالنسبة للذهب أو لعملة أجنبية وهي تختلف عن مفهوم تدهور قيمة النقد الوطني الذي يحدث دون تدخل من قبل السلطات النقدية بل بشكل عرضي عن طريق تفاعل قوى العرض والطلب على العملات في السوق، فالتدهور يحدث نتيجة حركة تلقائية عفوية غير خاضعة لقرارات السلطات النقدية وإنما للظروف الإقتصادية المتغيرة باستمرار (9). كما ويمكن أن يعبر عن ذلك بمفهوم إنخفاض قيمة النقد والذي يعبر عن إنخفاض نسبة مبادلة بعض أو كل العملات الأجنبية بالعملة الوطنية في سوق الصرف الأجنبي القائم على حرية التعامل بفعل تفاعل كل من قوى العرض والطلب أيضا .

أما تخفيض قيمة النقد، فهي عملية مقصودة وليس حركة عفوية، عملية تتم من قبل السلطات المسؤولة تحت ضغط ظروف معينة بغية تحقيق أهداف معينة كذلك، وعليه فإن تخفيض قيمة الوحدة النقدية في ظل قاعدة الأوراق النقدية الإلزامية هو زيادة قانونية لعدد الوحدات من النقد المحلي (الوطني) الذي تمثله وحدة النقد الأجنبية أو بعبارة أخرى هو تخفيض قانوني في مقدار وحدات النقد الأجنبية مقابل وحدة واحدة من النقد الوطني (المحلي) (10) وبالمقابل لعملية تخفيض قيمة النقد هناك مفهوم " تقويم العملة " (REEVALUATION) والذي يعنى أن السلطة المسؤولة تستطيع أيضا، تحت ضغط ظروف معينة ، أن تتخذ قرارا يقضي بتقويم عملتها مقابل عملات شركائها التجاريين في سوق الصرف، كما جرى مرات عديدة بالنسبة

لألمانيا (خاصة) التي اضطرت في كثير من الأحيان إلى تقويم وحدتها النقدية (المارك الألماني).

إن عملية تخفيض قيمة العملة تكون ممكنة فقط في الدول التي يسود فيها نوع من التدخل في تحديد سعر صرف عملتها (كما هو الحال في ظل نظام سعر الصرف الثابت في ظل قاعدة الذهب أو سعر التعادل في ظل نظام - بريتون وودز - أو أي ترتيبات أخرى من شأنها أن تحدد سعر الصرف بشكل إداري) أما في الدول التي تتبنى نظاما مرنا أو عائما بشكل مطلق لسعر صرف عملتها، فإنه لا يمكن بأي حال التكلم عن مثل هذا الإجراء و إنما نكون بصدد تغير أو تقلب في أسعار صرف العملات.

تعتبر سياسة تخفيض قيمة النقد على هذا النحو وسيلة متاحة للدول ذات العجز في موازين مدفوعاتها ، من أجل تشجيع الصادرات والحد من الواردات دون إتخاذها لإجراءات إنكماشية في الداخل وتخفيض مستوى الدخل الحقيقي القومي بحيث يفترض انخفاض المستوى العام للأسعار فيها، فكثيرا ما تلجأ الدول إلى تخفيض قيمة العملة كوسيلة للتغلب على بعض مشاكلها الإقتصادية وعلى الأخص مشاكل الميزان الحسابي ⁽¹¹⁾ كما حدث في فترة الكساد العالمي لعام 1931 حينما أقدمت عدة دول على إتباع هذه السياسة لعلاج مشكلة ميزانها الحسابي ⁽¹²⁾ ومن ثم يتضح لنا أن الهدف الأساسي لهذه السياسة هو علاج إختلال الميزان الحسابي خاصة إلا أن تحقيق ذلك دون تغذية الضغوط التضخمية في الداخل يتطلب توافر شروط معينة قلما نجدها متوفرة في البلاد النامية بشكل خاص.

تأثير تصحيح سعر الصرف في تغيرات الأسعار الداخلية:

تمارس سياسة سعر الصرف تأثيرات متباينة على الأسعار المحلية أو الضغوط التضخمية . وفي هذا المقام قبل الخوض في بحث العلاقة السببية التي تربط التغيرات في سعر صرف عملة دولة ما وأسعارها الداخلية ، سوف نتناول بالتحليل ظاهرة سعر الصرف باعتباره متغير إقتصادي، لتحديد طبيعته ، ثم مباشرة التحليل للوقوف على الأثر الإنتقالي لتصحيح سعر الصرف في البلاد النامية ، وكل ذلك من خلال بحث العناصر التالي بيانها :

1 - الإتجاهات الإقتصادية لسعر الصرف كمتغير إقتصادي

في هذا الخصوص يوجد أسلوبين للتحليل :

الأول : يعامل سعر الصرف كمتغير خارجي المنشأ ، فيؤخذ بعين الاعتبار الأثر المباشر وغير المباشر لتغير سعر الصرف على الأسعار الداخلية ، وذلك من خلال الآثار التي تحدثها على أسعار الواردات بشكل خاص ، وعلى الأسعار النسبية بشكل عام ، هذه الأخيرة التي تعمل على تحول الطلب بعيدا عن البضائع الأجنبية لصالح البضائع المحلية، على اعتبار أن إرتفاع أسعار واردات الدولة مقومة بعملتها الوطنية ، سوف يحول مستهلك هذه الدولة عن البضائع المستوردة إلى البضائع الوطنية ، وفي الوقت ذاته فإن إنخفاض أسعار صادرات الدولة (محل تصحيح سعر صرفها) مقومة بالعملات الأجنبية سوف يؤدي بالمستهلكين الأجانب إلى تحويل طلبهم من السلع الأجنبية إلى السلع الوطنية، ويلاحظ أن تحولات الطلب هذه المدفوعة بالتغيرات في سعر الصرف تؤثر في الأسعار الداخلية عبر قنوات عدة - نأتي على ذكرها لاحقا - .

الثاني : يعامل سعر الصرف كمتغير داخلي المنشأ، حيث يؤخذ في الاعتبار علاقات التأثير والتأثير فيما بين التغيرات الحادثة في سعر الصرف والأسعار الداخلية والمتغيرات الأخرى . بمعنى أنه في ظل هذا الاتجاه للتحليل الآخذ في الاعتبار سعر الصرف كمتغير داخلي المنشأ ، فإن إرتفاع الأسعار الداخلية المترامن مع تخفيض قيمة النقد يمكن أن يبرز للعيان من خلال :

- تأثير العناصر المختلفة على الأسعار الداخلية بصورة مستقلة عن تأثيرات سعر الصرف ، وتلك العناصر يمكن أن تؤثر على سعر الصرف في الوقت ذاته ، كما أن الآثار المستقلة يمكن أن تكون كبيرة .

- تغير سعر الصرف والعناصر التي تؤدي إلى إحداث تغيرات مبدئية في المتغيرات الأخرى التي ترتد مرة أخرى إلى سعر الصرف ذاته ، من شأنها أن تغير من حدة الآثار التي تحدثها سياسة تخفيض سعر صرف العملة على الأسعار في المدى الطويل، في هذا الاتجاه من التحليل، يمكن ذكر التغيرات الحادثة في أسعار الفائدة

الداخلية والخارجية والطلب الكلي وما يترتب عنها من آثار إرتدادية على سعر الصرف ، من شأنها أن تحد من الأثر التضخمي الناتج عن تغير سعر الصرف في إتجاهين ⁽¹³⁾ :

1 - إن ارتفاع أسعار الفائدة المحلية وانخفاض أسعار الفائدة الخارجية المتزامن مع تخفيض سعر صرف العملة الوطنية ، سوف تحولان الطلب إلى الأصول الوطنية ، الأمر الذي ينجر عنه تخفيف الضغط على سعر صرف العملة الوطنية ومن تم تلطيف الأثر الذي يمكن أن تحدثه سياسة التخفيض على الأسعار المحلية .

2 - إن الأثر الإرتدادي من الأسعار والطلب الكلي سوف يعملان في الاتجاه المضاد ، لزيادة التخفيض الأولي في سعر صرف العملة الوطنية وذلك من خلال الواردات التي سوف تتزايد في ظل تزايد الطلب الكلي من جهة ، والتحول المبدئي من البضائع الأجنبية إلى البضائع المحلية الذي سوف يقل بسبب إرتفاع الأسعار الداخلية .

إلا أن أغلب الدراسات التطبيقية تعتمد في تحليلها على إعتبار سعر الصرف متغير خارجي المنشأ ، حيث أن كل محددات الأسعار الداخلية بما فيها سعر الصرف ، تعامل على أنها متغيرات خارجية ، وبالمقابل فإن الإتجاه الثاني في التحليل يقلل من شأن سعر الصرف كعامل سببي ، حيث ينظر إلى التغيرات في الأسعار الداخلية بفضل التغير في المتغيرات الأخرى والتي تؤثر في سعر الصرف ذاته ، كترامن مع تغير سعر الصرف أكثر مما ينظر إليها كنتيجة لتصحيح سعر الصرف ذاته، وعلى ذلك فتحليل سعر الصرف كمتغير خارجي المنشأ يؤكد العلاقة السببية بين التغير في سعر الصرف والتغيرات الحاصلة في الأسعار الداخلية ، في حين أن تحليل سعر الصرف كمتغير داخل المنشأ يجعل هناك متغيرات مسئولة عن التغيرات الحادثة في الأسعار الداخلية بعيدة عن تخفيض سعر صرف العملة باعتباره إجراء مترامن مع إرتفاع الأسعار، ومن ثم تنقطع العلاقة السببية بين تغيير سعر الصرف وتغيرات الأسعار الداخلية ، باعتبار أن كلا من سعر الصرف والأسعار متغيرات داخلية تتحدد من خلال العناصر الاقتصادية الأساسية مثل السياسات النقدية والمالية ونمو الانتاجية ... الخ .

إنه لا يهمننا الجدل القائم بين الإتجاهين بشأن إعتبار سعر الصرف متغير خارجي أم داخلي أكثر مما تهمننا منطقية التحليل لأصحاب الاتجاه الأول فيما يتعلق بتخفيض سعر الصرف وما يأتي في ركاب ذلك من إرتفاع في المستوى العام للأسعار وذلك طبقا للميكانيكية التي سنراها لاحقا .

ونجد هناك من أخذ بهذا الاتجاه و توصل إلى نتيجة تتفق والرأي الذي أخذنا به بشأن تخفيض قيمة النقد، حيث يرى أن التخفيض سوف يحدث زيادة في أسعار الواردات مقومة بالعملة المحلية وزيادة في تكاليف المعيشة وهذا يؤدي إلى زيادة في معدلات الأجور وتكاليف الإنتاج تماما وبالتالي إرتفاع المستوى العام للأسعار⁽¹⁴⁾ ومنه فهذا التحليل يأخذ بسعر الصرف كمغير خارجي المنشأ .

2 - تحليل أثر تصحيح سعر الصرف في الأسعار الداخلية

يمارس سعر الصرف أثر على المستوى العام للأسعار داخل الدولة المخفضة وأن هذا التأثير سوف يكون برفع المستوى العام للأسعار ، كما أن هذا التأثير سوف يتعاضد كلما ازدادت أهمية صادرات ووردات الدولة بالنسبة للإنتاج والاستهلاك القوميين أي كلما ازدادت نسبة السلع القابلة للاستيراد وللتصدير إلى الاستهلاك المحلي ، زاد أثر تعديل سعر الصرف على مستوى الأسعار المحلي وكلما زادت نسبة السلع القابلة للمتاجرة إلى السلع غير القابلة للمتاجرة زاد ذلك من اختلال الأسعار داخل الدولة.⁽¹⁵⁾

وبصفة عامة ، يتوقف أثر تخفيض قيمة العملة على الأسعار المحلية على نوعية أو طبيعة السلع المستوردة ، ونسبة الواردات إلى الناتج المحلي الإجمالي وكذلك على طريقة استجابة البنك المركزي في الدولة لزيادة الطلب الكلي والطلب على الائتمان⁽¹⁶⁾ .

وتجدر الإشارة إلى أن الدول الصغرى تعاني من ظاهرة الارتفاع في المستوى العام للأسعار أكثر من غيرها من الدول الأخرى خاصة تلك الدول التي لها وزن كبير في السوق العالمي.

ويتضح لنا مما سبق أن سياسة التخفيض تنعكس على سلع فردية معينة تلعب دورا حاسما في التجارة الخارجية للدولة، أو في المكون الأجنبي لمنتجاتها المحلية والاستهلاكية بشكل عام ، ومن ثم يظهر الأثر بوضوح على أسعار هذه السلع. إذ تنقز أسعار السلع المحلية إلى الأعلى بالتزامن والتخفيض محدثة مزيدا من الزيادات السعرية في عدة سلع . وهكذا تؤدي إلى حدوث الضغوط التضخمية ، تلك الضغوط التي عادة ما تبدأ بزيادة أسعار السلع الداخلية في التجارة الدولية بالنسبة إلى أسعار السلع غير الداخلة في التجارة الدولية ، مما يؤدي إلى زيادة إنتاج السلع الأولى وخفض الكميات المطلوبة منها محليا. بينما ينخفض المعروض من السلع الأخيرة ويزداد الطلب عليها.

وقد أثبتت الدراسات أن نسبة زيادة الأسعار في السنة التي يحدث فيها التخفيض والسنة التالية له تكون أكبر من نسبة خفض قيمة النقد.⁽¹⁷⁾

ويلاحظ انه في الدول التي تنتهج سياسات رقابية على النقد والواردات (أو سياسة تدعيمية) من شأنها أن تضلل الآثار المحتملة على الأسعار المحلية من جراء سياسة التخفيض في قيمة العملة، وذلك بتكريسها علاقة اللاتعادل بين الأسعار والتكاليف الفعلية ، تلك العلاقة الناشئة عن طبيعة السياسة الاقتصادية المنتهجة في الدولة.

هذا وتجدر الإشارة إلى أن الكثير من الكتابات والأبحاث في مجال تخفيض قيمة النقد توصلت إلى نتيجة مفادها أن التخفيض والتضخم يدوران في حلقة مفرغة ، حيث يؤدي التخفيض إلى التضخم ثم يؤدي التضخم إلى مزيد من التخفيض وهكذا.⁽¹⁸⁾

ويتضح ذلك من خلال التأثيرات السلبية على الدخل الحقيقي من جراء ارتفاع المستوى العام للأسعار الناتج عن سياسة تخفيض قيمة النقد وما يأتي في ركاب ذلك من توقع سوء الأحوال الاقتصادية المستقبلية خاصة بشأن توقع زيادة الضغوط التضخمية وما يترتب عنه من زيادة التفضيل السلعي ومن ثم تغذية الضغوط التضخمية مرة أخرى .

بناء على هذا التحليل يمكن القول؛ بأن التزايد السريع في معدلات التضخم المشهود في الكثير من الدول النامية بالتزامن وتطبيقها لسياسة تخفيض قيمة العملة؛ يفسر بعض الشيء وجود ارتباط بين تغيير سعر الصرف والتغيرات في الأسعار الداخلية ، و هو ما لاحظناه في معظم الدول التي كانت محلا لتطبيق برامج للتكيف الهيكلي المدعم من قبل صندوق النقد الدولي، حيث شكلت سياسة تخفيض قيمة النقد المحور الأساسي و القاسم المشترك للسياسات التي تضمنتها تلك البرامج (أنظر7). وإذا كان الأمر كذلك فما هي أهم القنوات التي يمكن أن تنتقل عبرها آثار التخفيض إلى الأسعار؟.

3 - قنوات انتقال آثار تغير سعر الصرف إلى الأسعار الداخلية:

لقد شكلت الضغوط التضخمية التي تولدها سياسة تخفيض قيمة العملة محور الكثير من الدراسات التي أبرزت القنوات الأساسية التي يعبر من خلالها أثر التخفيض إلى المستوى العام للأسعار الداخلية⁽¹⁹⁾، ويمكن بيان هذه القنوات فيما يلي :

- ارتفاع أسعار الواردات من السلع والمنتجات نهائية الصنع ، وما يرتب عنه من زيادة في نفقات المعيشة ، خاصة بالنسبة للدول النامية ذات الاختلال في هيكل وارداتها واقتصادها بشكل عام ، وما ينجر عن ذلك من مطالبة برفع الأجور و المرتبات والتي تعتبر عاملا هاما في دفع الضغط التضخمي .

- ارتفاع أسعار الواردات من السلع الوسيطة والمواد الأولية الضرورية للعملية الإنتاجية مما ينعكس في ارتفاع تكاليف الإنتاج، ومن تم ارتفاع أسعار المنتجات النهائية سواء كانت موجهة إلى السوق الداخلي أو السوق الخارجي ، بل الأمر يزداد تعقيدا إذا كانت موجهة إلى السوق الخارجي ، بحيث تواجه بعدم قدرتها على المنافسة الدولية في الأسواق العالمية وهذا ليس من الصعب بيانه بالنسبة لغالبية البلاد النامية التي انتهجت سياسة التخفيض .

- زيادة طلب المقيمين على السلع المحلية البديلة للسلع المستوردة ، فإذا لم تتمكن الدولة من مواجهة ذلك، فإن الأسعار لا محالة تتجه إلى الارتفاع ، خاصة في المدى القصير، انطلاقا من ضعف الطاقة الإنتاجية للبلاد النامية وقلة مرونتها وكذا ضعف قابلية سلعها للإحلال محل السلع المستوردة في غالب الأحيان ، والأمر يسرى كذلك على الزيادة المرتقبة للطلب العالمي على الصادرات الوطنية (سلع التصدير) التي يوزع إنتاجها بين السوقين الداخلي والخارجي فإذا لم تتمكن الدولة من مواجهة الطلب المتزايد بشقيه الداخلي والخارجي للأسباب السالفة الذكر ، فإن الأسعار الداخلية سوف تعرف مزيدا من الضغط باتجاه الإرتفاع طبعاً .

بناء على ما سبق ، فإن الأسعار الداخلية سوف تتجه نحو الارتفاع بفعل الزيادة في تكاليف السلع المستوردة مهما كان نوعها، استهلاكية أم استثمارية ، فبعد أن كان التضخم ناشئا عن زيادة الطلب ، سوف يصبح بعد التخفيض تضخما ناشئا عن زيادة التكاليف بوجه خاص لأن التخفيض يجر معه زيادة في الأجور والتي تمثل تكلفة لا يستهان بها في مكونات السعر .

إن ارتفاع المستوى العام للأسعار محليا، يؤدي إلى زيادة نفقات المعيشة، وهذا ما يدفع بأصحاب المرتبات والأجور إلى المطالبة بزيادة مداخلكم ، وكل زيادة من هذا القبيل تؤدي إلى ازدياد حدة الضغوط التضخمية ، ويظهر ما يعرف " بحلزون الأجور الأسعار " (20) الذي لا يمكن السيطرة عليه، طالما أن أسعار الواردات مرتفعة بتأثير سعر الصرف، وتساعد على ارتفاع الأسعار الداخلية الذي يؤدي إلى زيادة تكاليف المعيشة وهو انخفاض في الأجور الحقيقية ، ومن ثم فإن ارتفاع أسعار الواردات

الداخلية في الإنتاج وتأثير ذلك على الأجور يعتبر من المصادر المباشرة للتضخم، ونظرا لعدم " مرونة الأجور والأسعار اتجاه الانخفاض ومرونتها اتجاه الارتفاع في الاقتصاد الحديث" ⁽²¹⁾ فإن معدلات التضخم سترتفع نتيجة لذلك.

أما إذا افترضنا جدلا بأن هناك إمكانية لتلبية الطلب المتزايد (الداخلي والخارجي) بزيادة الإنتاج ، فإن ذلك يولد عنه زيادة في المداخيل بفعل المضاعف الكينزي وما يترتب عنه من زيادة في الإنفاق الكلي أي (الطلب الكلي) وما يمكن أن يترتب عنه من زيادة في الأسعار.

فضلا عن كل ذلك ، فإن للتوقعات المستقبلية بشأن التخفيض المستمر لقيمة العملة دورا في دفع الطلب على السلع والمنتجات إلى الارتفاع وما ينجر عن ذلك من زيادة في الأسعار خاصة في الأجل القصير ، كما ويمكن أن يحدث ذلك بفعل انتشار موجات المضاربة بالسلع المستوردة ، حيث عادة ما يلجأ التجار إلى تقليص عرضهم للسلع المستوردة حتى ترتفع أسعارها.

من التحليل السابق ، يتضح لنا أن أسعار الصرف تؤثر في المستوى العام للأسعار الداخلية من خلال أثرها على :

أ - أسعار الواردات ، ويكون تأثير هذه الأخيرة في المستوى العام للأسعار عن طريق عدة قنوات :

- التغيرات المباشرة في أسعار المستوردات من السلع والمنتجات النهائية الصنع.
- الضغط على أسعار السلع والمنتجات الوطنية والتي تتنافس مع تلك المستوردة من الخارج .

- تغيير تكاليف المنتجات الوطنية التي تستخدم مدخلات مستوردة في عملياتها الإنتاجية.

ب - تحولات الطلب ، فانطلاقا من تخفيض قيمة العملة الوطنية الذي سوف يترتب عنه تغيرا في الأسعار النسبية التي تعمل على تحويل الطلب إلى البضائع المحلية بدلا عن الأجنبية إن كانت الظروف مواتية لإحلال ذلك، ويحدث العكس تماما بالنسبة للمستهلكين الأجانب كنتيجة لإنخفاض أسعار صادرات الدولة المخفضة لقيمتها، (تلك الصادرات مقومة بالعملات الأجنبية) فإن المستهلكين الأجانب يقبلون على البضائع الأجنبية المستوردة بدلا من البضائع المحلية، ومن ثم فإن تحولات

الطلب هذه تؤثر في الأسعار الداخلية عبر القنوات التالي بيانها :

- الأسعار الداخلية للمواد الأولية الداخلة في التجارة الدولية، والتي تتمتع بحساسية كبيرة في الأسواق العالمية (القمح ، الصوف ... إلخ) تجاه الإرتفاع ، وزيادة صادراتها ينعكس على زيادة الطلب الكلي الداخلي ومن ثم يزيد من ضغط الطلب وما يرافقها من زيادة الطلب على العمل وتكاليف العمل.

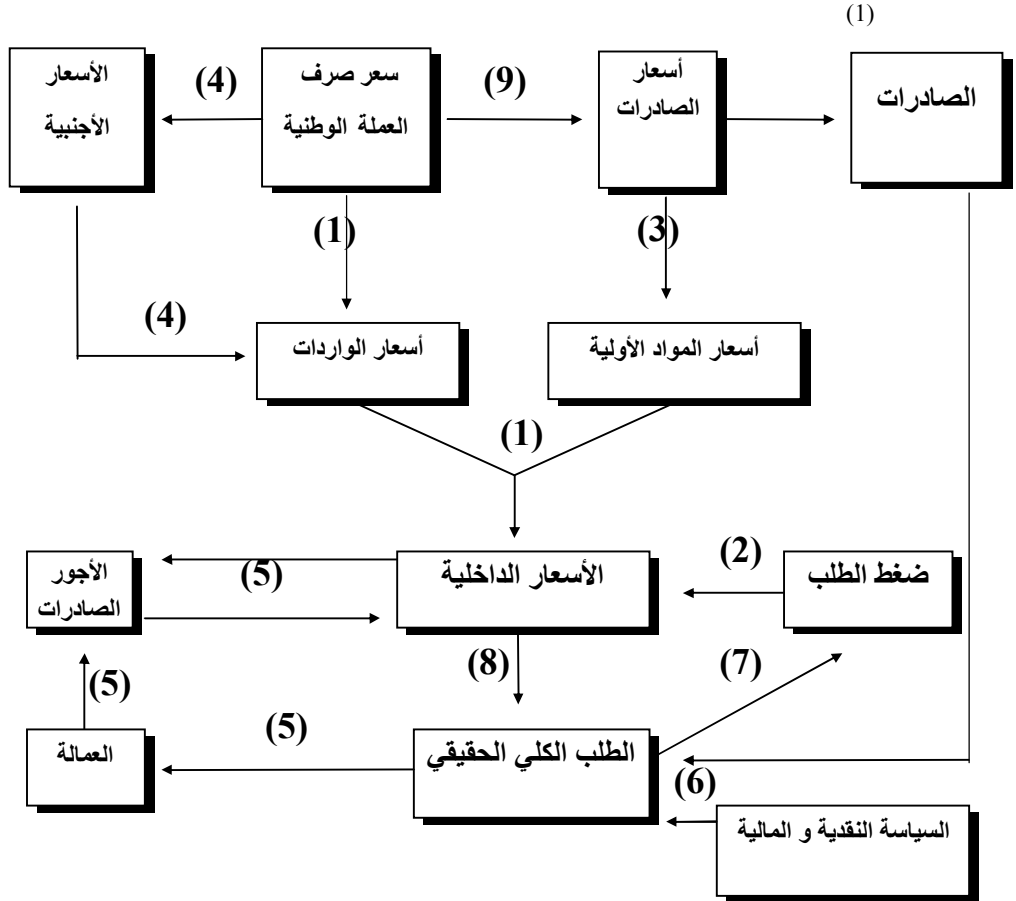
- تكاليف العمل (الأجور والمرتبات) فهي تقع تحت وطأة أسعار الإستهلاك ونفقات المعيشة ، فارتفاع هذه الأخيرة يعني إنخفاض الأجور الحقيقية، الأمر الذي يؤدي بالعمال إلى العمل بصورة مستمرة على تحسين وضعهم من خلال المطالبة برفع الأجور ومن ثم الإرتفاع المبدئي للأسعار الداخلية وكل ذلك بفعل تخفيض قيمة العملة.

- التخفيض في قيمة النقد الوطني سوف يحدث تأثيره في الأسعار الأجنبية ، لأن إنخفاض قيمة النقد الوطني تعني بالمقابل إرتفاع قيمة النقد الأجنبي، وهذا يعمل على تطيف الضغط على الأسعار الوطنية من خلال إنخفاض أسعار الواردات الأجنبية (الصادرات الوطنية بالعملة الأجنبية) والتي يمكن أن تشكل جزءا هاما من واردات الدولة (المخفضة) لاحقا في شكل سلع وسيطة ونهائية الصنع.

إن هذا التحليل، يصلح في ظل ثبات العوامل الأخرى (مالية ، نقدية) ومنه نخلص إلى أن آثار التخفيض على المستوى العام للأسعار يتوقف على السياسات التي يمكن أن تتبعها السلطات في هذا الخصوص (بالتزامن مع التخفيض) خاصة ما تعلق منها بعرض النقود، حيث أن إنخفاض العرض النقدي يؤدي إلى إمتصاص جزء من هذا الأثر التضخمي ، على حين أن زيادة العرض النقدي من شأنها أن تقاوم الأثر التضخمي لتخفيض قيمة النقد.

والمخطط رقم (1) التالي بيانه يلخص لنا أثر سعر الصرف كمتغير خارجي على الأسعار الداخلية ، ويوضح لنا القنوات الأساسية التي ينتقل من خلالها ذلك الأثر إلى المستوى العام للأسعار.

مخطط رقم (1) مخطط بياني لقنوات إنتقال آثار تغير سعر الصرف في الأسعار الداخلية



المصدر: مخطط تم إعداده من قبل الباحث بالاستعانة بالمخطط الوارد في: عاطف النقلي، مرجع سابق ذكره، ص 128.

إن هذا المخطط يلخص ما تم تحليله سابقا فيما يتعلق بأثر تغير سعر الصرف على الأسعار المحلية ويوضح القنوات الأساسية التي يمكن أن ينتقل عبرها هذا الأثر .

ويمكن توضيح المخطط أعلاه كما يلي :

- 1 - ارتفاع أسعار السلع الوسيطة والنهائية المستوردة.
- 2 - الضغط على أسعار بدائل الواردات.
- 3 - ارتفاع أسعار المكون الأجنبي من المواد الأولية في المنتجات المحلية.
- 4 - أثر تغير سعر الصرف على الأسعار الأجنبية والأثر الارتدادي لهذه الآثار على الأسعار المحلية.
- 5 - علاقة التأثير والتأثير بين الأسعار والأجور.
- 6 - 7 - أثر الطلب الكلي على الأسعار الداخلية بفعل تأثير سعر الصرف على الصادرات والتغيرات في السياسة النقدية والمالية وذلك من خلال زيادة ضغط الطلب على الأسعار.
- 8 - الأثر الذي يمكن أن تحدثه الأسعار الداخلية على الطلب الكلي.
- 9 - أثر التغير في سعر الصرف على السلع القابلة للتصدير .

الأثر الانتقالي لتغيير سعر الصرف على الأسعار الداخلية

إن السيولة التي تتم من خلالها ترجمة التغيرات في أسعار الصرف إلى تغيرات في أسعار الواردات (مقومة بالعملة الوطنية) وفي أسعار الصادرات (مقومة بالعملة الأجنبية) يعبر عنها بالأثر الانتقالي لتصحيح سعر الصرف إلى الأسعار الداخلية، هذا الأثر الذي يعتمد على منهج المرونات أساسا، خاصة ما تعلق منها بمرونة العرض الأجنبي ومرونة الطلب الوطني يكون كبيرا بالنسبة للدول الصغرى وكاملا بالنسبة للدول النامية (على حد تعبير عاطف حسنى) إنطلاقا من خصائص هذه الأخيرة، فمن خلال ممارسة الواقع الذي نحياه، نجد أن هذه الدول سوف تواجه هذا الأثر بمرونة عالية لعرض الواردات الأجنبية لأن الظروف غالبا ما تكون مواتية لذلك ، وفي الوقت ذاته تكون مرونة الطلب الداخلي على الواردات منخفضة، وهذا يمكن أن نجد له تفسيراً واحداً على الأقل من خلال الخصائص المميزة لمثل الإقتصاديات النامية والتي تتسم بضعف أو بالأحرى عدم إمكانية إحلال منتجاتها الوطنية بتلك المستوردة من الخارج، إما لعدم مرونة جهازها الإنتاجي أو لعدم قدرتها أصلا على إنتاج تلك السلع المستوردة أو بسبب تخلف أساليب الإنتاج فيها ، وعلى ذلك فإن الأثر الانتقالي لتعديل سعر الصرف الذي تمارسه الإقتصاديات النامية سوف يكون كبيرا وبارزا للعيان على الأسعار الداخلية، فهناك الكثير من الدراسات التي أثبتت بأن الأثر الانتقالي لتغيير سعر الصرف على الأسعار الداخلية يكون كبيرا ، حيث أنه قد يصل إلى 100%⁽²²⁾ بالنسبة للدول الصغرى .

إن مدى استجابة الأسعار الداخلية للتغيرات في أسعار الصرف ، يتوقف إلى حد بعيد على ظروف كل دولة على حدى خاصة فيما يتعلق بنسبة المكون الأجنبي الداخل في الاستهلاك النهائي أو الاستثماري، وكذا بدرجة إحلال ذلك المكون في المجالين معا (استهلاك واستثمار).

وإذا انتقلنا إلى ميدان التطبيق العملي للوقوف على أثر تخفيض قيمة النقد على الأسعار الداخلية ، نجد أن الدراسات قد أوضحت بأن هذا الإجراء قد يؤدي إلى زيادة أسعار الواردات سواء تعلق الأمر بالدول الصغرى المنتجة للمواد الأولية أو بالدول الصناعية الكبرى⁽²³⁾. كما أن الاقتصادي " كالدورنيكولاس " قد خلص إلى أنه من الأرجح أن ينتهي التخفيض الكبير في قيمة العملة بإنتاج نفس علاقات الأسعار الأولى على حساب قدر كبير من التضخم الإضافي.⁽²⁴⁾

فالشواهد التطبيقية في الدول النامية التي قامت بتطبيق هذا الإجراء دلت على أن هناك علاقة وطيدة بين سياسة تخفيض قيمة العملة وارتفاع الأسعار الداخلية، فالأردن مثلا عرفت إرتفاعا حادا في معدلات التضخم خلال سنوات التخفيض ، حيث بلغ معدل التضخم للسنتين 1991/1990 ما نسبته 16,1% و 8% على التوالي ، وذلك بالارتباط وتخفيض قيمة الدينار الأردني التي بلغت أقصاها سنة 1989 بمعدل 56% ، وبشكل عام كانت محصلة سياسة التخفيض المنتهجة في الاقتصاد الأردني خلال الفترة 1993/1986 ارتفاع المستوى العام للأسعار بنسبة 65,5%.⁽²⁵⁾

وكذلك الحال بالنسبة للاقتصاد المصري ، فعلى حد تعبير " رمزي زكي " أن الحقيقة التي لا يستطيع أحد أن ينازع في صحتها ، هو أن صورة التضخم بمصر خلال الفترة 1981/1978 وهي فترة الإصلاح الاقتصادي في مصر قد ساءت كثيرا عما كانت عليه خلال سنوات 1977/1973⁽²⁶⁾، وقد كان لتخفيض قيمة الجنيه المصري آنذاك أثر واضح في ظاهرة ارتفاع الأسعار في مصر خلال فترة برنامج الإصلاح الاقتصادي، كما تشير تجارب التخفيض في مصر، السودان، تونس، والصومال أن تلك النتائج السالفة الذكر تحققت فيها بالكامل ، وإن كانت بدرجات متفاوتة بين هذه البلدان ، ومن ثم فالتخفيض في جميع هذه الدول غدا أحد العناصر الأساسية والقوية للتضخم المحلي.

وفي نفس الاتجاه أشار الدكتور " صفوت عوض عبدالسلام " إلى أن الإجراءات المقترحة من قبل صندوق النقد الدولي ، وقامت بتطبيقها مصر لاسيما في

مجال التخفيضات المستمرة في قيمة الجنيه المصري ، ترتب عليها زيادة في حدة التضخم السائد في مصر، وليس فقط الإبقاء على الظاهرة كما هي عليه ، وأن جميع الأرقام القياسية للأسعار قد ارتفعت⁽²⁷⁾.

كما أن تخفيض قيمة الدينار الجزائري بات من العوامل المساهمة في رفع المستوى العام للأسعار، خلال الفترة التي عرف فيها الدينار الجزائري تخفيضا غير مسبوق في قيمته ، و هي فترة تطبيق برنامج التكيف الهيكلي و ماسبقها من تغييرات في سعر صرف الدينار أنظر الجدول رقم (3) حيث نلاحظ الاتجاه التصاعدي لمعدلات التضخم بالارتباط دائما و معدلات التخفيض في قيمة الدينار خاصة منذ سنة 1995، فمعدل التغير السنوي في الأرقام القياسية لأسعار الاستهلاك خلال الفترة (88-96) في تزايد مستمر، و هي الفترة ذاتها التي عرفت تخفيضات هامة في قيمة الدينار الجزائري. فإذا ما أخذنا سنة 1994 على سبيل المثال باعتبارها السنة التي شهدت أعلى معدل تخفيض في قيمة الدينار، نجد أن الرقم القياسي لأسعار الاستهلاك خلال تلك السنة عرف تغيرا بنسبة 29 % ، و هي نسبة مرتفعة إذا ما قورنت بنسب التغير في الرقم القياسي لأسعار الاستهلاك لسنة 1989 مثلا و المقدرة 9.3 %، كما أنه إذا ما اعتمدنا سنة 1997 باعتبارها السنة التي سجلت أدنى معدل تخفيض في قيمة الدينار مقارنة بتلك المسجلة في السنوات الخالية، والذي قدر بـ 3.34 %، نجد أن معدل التغير في الرقم القياسي لأسعار الاستهلاك تراجع إلى 5.7 % بالنسبة لنفس السنة.

إن أثر التغير في سعر الصرف يبدو مباشرا على الأسعار المحلية من خلال الضغوط التي يحدثها على التكلفة، وهذا ما أكدته بحث متعلق بزمبابوي وغانا كما أكدته دراسات عديدة أجريت في إفريقيا وفي كثير من بلدان العالم ، ومن الأرجح أن يكون الأثر المباشر للتغيرات في سعر الصرف أثرا كبيرا على التضخم حتى ولو كانت الواردات تمثل نسبة صغيرة من الناتج المحلي الإجمالي⁽²⁸⁾. ولعل ذلك يرجع في الأساس إلى أهمية الواردات الرئيسية في العملية الإنتاجية في البلاد النامية وإلى عدم قدرتها على إحلال تلك الواردات.

على اعتبار أن تأثير تغيرات أسعار الصرف يكون ضئيلا على الأسعار المحلية في حالة واحدة، فقط وهي توفر الإمكانية لإحلال الواردات بشكل عام، كما ويمكن أن تتوقف تلك الآثار - على الأسعار المحلية - على السياسات المالية والنقدية التي عادة ما تكون مرافقة لسياسة التخفيض ضمن برامج التكيف المدعمة من قبل صندوق النقد الدولي في البلاد النامية، ولكن هذا لا يمنع من حدوث ارتفاع مضطرد للأسعار خاصة في الأجل القصيرة.

عموما إن تخفيض قيمة النقد يرتبط دوما ببعض التضخم الإضافي في البلدان النامية⁽²⁹⁾ التي قامت بتطبيقه ، ويبدو ذلك جليا في حالة البلاد العربية التي حكمت بتطبيق سياسة تخفيض قيمة عملاتها (المغرب، تونس، مصر، السودان، الأردن) في فترات مختلفة، أنظر الجدول رقم (4) الذي يبين بأن هناك علاقة ارتباط بين التغيرات في سعر صرف عملات هذه الدول ومعدل التغير في أسعار الاستهلاك لهذه الدول ، وتختلف حدة ذلك من دولة إلى أخرى حسب ظروف كل دولة ، ويبدو ذلك جليا في حالة الاقتصاد السوداني، كما أن العامل المشترك فيما بين تلك الدول ، هو أن الأسعار عرفت ارتفاعا مضطربا وبشكل خاص في السنوات الأولى التي تلت عملية تخفيض قيمة النقد.

الجدول رقم (4) علاقة سعر الصرف بالأسعار الداخلية في بعض البلاد العربية 1987 - 1997

الوحدة: العملة المحلية مقابل الدولار %

بيان السنوات											تونس	
97	96	95	94	93	92	91	90	89	88	87	سعر الصرف	
1.14	0.99	0.95	0.99	1.04	0.95	0.86	0.83	0.90	0.89	0.77	التغير في الأسعار المحلية %	
3.6	3.7	6.3	4.8	3.9	5.7	8.2	6.5	7.8	6.2	7.2	سعر الصرف	مصر
3.38	3.38	3.39	3.39	3.37	3.33	3.33	2.00	1.10	0.7	0.7	الأسعار المحلية %	
0.7	7.2	9.3	9.0	11.1	13.6	19.8	16.8	21.2	17.5	19.5	سعر الصرف	السودان
1722	1449	526	400	217	135	14.9	4.5	4.5	4.5	4.5	الأسعار المحلية %	
316	111	69.5	99.3	101	117	123	65.3	66.5	53.2	29.5	سعر الصرف	الأردن
0.70	0.70	0.70	0.70	0.70	0.69	0.67	0.66	0.64	0.47	0.32	الأسعار المحلية %	
3.0	6.5	2.3	3.6	4.7	4.0	8.2	16.1	25.7	6.7	0.2-		

المصدر: مؤشرات اقتصادية للدول العربية، صندوق النقد العربي، (97/78) عدد 15

سنة 1998.

و عليه فإن تغير سعر الصرف لا يخلو من آثار بالغة على الأسعار المحلية في البلاد المسبوقة اقتصاديا، كما أن اتجاه الدول النامية إلى تطبيق نظام الصرف العائم بما يحمل في طياته من تقلبات في أسعار الصرف يمكن أن تكون حادة وفي غير صالح البلاد النامية، من شأنه أن يحدث حلقات مفرغة من انخفاض قيمة العملة والتضخم. لذلك فقد استخدمت سياسة سعر الصرف كأداة لمكافحة التضخم ، و لعل

أحدث تجربة في هذا الشأن تلك التي انتهجتها المكسيك.

- سياسة سعر الصرف ومكافحة التضخم (التجربة المكسيكية):

لقد واجه الاقتصاد المكسيكي خلال الفترة الواقعة بين سنتي 1988 و 2002 قفرتين تضخيميتين أتبع كل منهما عملية لمكافحة التضخم؛ حيث وقعت الحالة الأولى لامتصاص الضغط التضخمي بين عامي 1989/1994. و هي الفترة التي عرفت تثبيت تدريجي لسعر صرف العملة المكسيكية (تحرك ضمن نطاق)، أما الحالة الأخرى بدأت في عام 1996 في ظل نظام سعر الصرف العائم، و كلا من الحالتين سجلتا نجاحا باهرا في مجال مكافحة التضخم في تلك المرحلة؛ حيث أدت حالة مكافحة التضخم من خلال تثبيت سعر الصرف في الفترة بين عام 1989 و عام 1994 إلى انخفاض التضخم بسرعة كبيرة، فقد هبط من ذروته وهي 180% في شهر فيفري 1988 إلى 20% عام 1989، ثم انخفض إلى مادون العشرة بحلول عام 1993.

في سنة 1995 ارتفع معدل التضخم إلى 52% و قد كان ذلك مرافقا للتغير في سعر صرف الدولار الأمريكي مقابل البيسو المكسيكي بنسبة 121% في نفس السنة، (وهو ما يؤكد علاقة التأثير بين التغير في سعر الصرف والأسعار المحلية) و رغم أن المكسيك تنتهج نظام التعويم إلا أنها تمكنت من التحكم في معدل التضخم الذي انخفض إلى مادون العشرة بحلول عام 2000، و كل ذلك بفعل سياسة مكافحة التضخم باعتماد استهداف نسبة للتضخم في إطار زمني محدد. (7ص ص132-135).³⁰

خلاصة و نتائج

خلاصة ما تقدم بحثه؛ تمارس التغيرات في أسعار صرف العملات أثارا بالغة على الأسعار المحلية في مختلف الأنظمة و الترتيبات المتعلقة بسعر الصرف، و سواء كانت تلك التغيرات إرادية بفعل تدخل السلطات النقدية (الترتيبات الإدارية) أو لا إرادية بفعل تقلبات أسعار الصرف في السوق، و كلما كانت أسعار العملات قريبة من الواقع و متمتعة بنوع من الاستقرار كلما قلت الآثار الانتقالية إلى الأسعار المحلية. و بناء على ما سبق يمكن استخلاص النتائج التالية:

- كانت معدلات التضخم الأدنى في ظل ترتيبات الصرف الثابتة.

- أن ترتيبات الربط الجامدة غير كفيلة بعلاج مشكلة التضخم.

- أن نظام التعويم عادة ما يقترن بارتفاع معدلات التضخم خاصة في البلدان النامية و التي تمر بمرحلة انتقال.

- يعتبر تضخم الأسعار من بين المعايير المعتمدة في اختيار المثبت الأمثل لسعر صرف العملة.

- أن الترتيبات الوسيطة (الواقعة بين الربط الجامد و التعويم الحر) هي المناسبة للبلدان الناشئة التي ليس لها الخبرة الكافية لكي تأخذ بالتعويم.

- أنه كلما ازدادت نسبة السلع القابلة لمتاجرة دوليا (للاستيراد وللتصدير) إلى الاستهلاك المحلي ، زاد أثر تغير سعر الصرف على مستوى الأسعار المحلي، و كلما زادت نسبة السلع القابلة للمتاجرة إلى السلع غير القابلة للمتاجرة زاد ذلك من اختلال الأسعار داخل الدولة.

- إن تركيز صندوق النقد الدولي على تغيير سعر الصرف ينبثق أساسا من التأثيرات التي يحدثها على كل من الطلب الكلي أي على الكميات من خلال الأسعار ،وكذا على العرض الكلي من خلال الأسعار النسبية و ما يلزمها من إعادة تخصيص للموارد.

- أن تأكيد صندوق النقد الدولي على سياسية التخفيض بالبلاد النامية، ليس لغرض تحسين قدرة هذه البلدان على المنافسة الخارجية، لأن التوازن الخارجي غير حساس في المدى القصير للتغيرات في سعر الصرف،و إنما لاستكمال تدابير الميزانية لضغط الطلب و الاستهلاك الداخليين من الآثار التي تحدثها تغيرات سعر الصرف على الأسعار الداخلية.

- أن سياسة سعر الصرف تعتبر من قبيل السياسة السعرية .

- تلازم تخفيض قيمة العملة مع زيادة معدلات التضخم في السنوات الأولى من الإصلاح الاقتصادي .

- إن استجابة الأسعار الداخلية للتغيرات في سعر الصرف يتوقف على ظروف كل دولة فيما يتعلق بمدى مساهمة المكون الأجنبي في ناتجها الداخلي و مدى قدرتها على إحلال وارداتها و عليه ينبغي على الدول النامية أن تعمل جاهدة على إضفاء الصبغة الموضوعية على قيم عملاتها و ذلك بإعطائها أسعارا تعكس قيمها الحقيقية بعيدا عن المبالغة لكي تحافظ على معدل تغير أسعار صرف عملاتها في حدودها الدنيا.

الملحق

الجدول رقم (3) تطور صورة التضخم وعلاقته بتخفيض قيمة الدينار الجزائري.
الفترة (88 - 99)

الوحدة: %، مليار دج.

بيان	السنة	88	89	90	91	92	93
معدل التخفيض في قيمة دج		-	22.26	40.6	43.81	3.22	5.64
الرقم القياسي لأسعار المستهلك (1)		78.4	88.7	100	125.9	165.5	199.8
معدل التغير السنوي في (1)		5.8	9.3	16.7	25.9	31.7	20.5

المصدر : جدول من إعداد الباحث بالإستعانة بـمصادر في :

بيان	السنة	94	95	96	97	98	99
معدل التخفيض في قيمة دج		47.46	17.27	7.505	3.347	3.62	9.03
الرقم القياسي لأسعار المستهلك (1)		257.8	334.6	397.2	419.8	-	-
معدل التغير السنوي في (1)		29	29.8	18.7	5.7	-	-

- صندوق النقد العربي : مؤشرات إقتصادية للدول العربية أعداد: 15 سنة 1998 ، عدد 17 سنة 2000 ، عدد 20 سنة 2000

- (¹) عبد المنعم علي راض ، أسعار الصرف و الأزمات النقدية المعاصرة ، معهد الدراسات المصرفية ، البنك المركزي المصري ، مجموعة محاضرات ، العغام الدراسي 72- 73 ماي 1973 ، ص : 1
- (²) فؤاد سلطان ، أسعار الصرف و التوازن الخارجي ، معهد الدراسات المصرفية ، البنك المركزي المصري ، مجموعة محاضرات ، ماي 1973 ، ص : 1
- (³) علي توفيق الصادق ، سياسات و إدارة أسعار الصرف : القضايا ، الخيارات و المضامين ، مرجع سابق ، ص 15:
- (⁴) للتفصيل راجع نفس المرجع ، ص ص 17-23
- (⁵) ناصر السعدي ، خيارات نظم سعر الصرف من المنظور التاريخي و دروس للبلدان العربية ، في كتاب نظم و سياسات الصرف العربية ، صندوق النقد العربي ، تحرير علي توفيق الصادق و آخرون ، أبو ظبي 2003 ، ص 63
- (⁶) مايكل بورديو ، المنظور التاريخي لاختيار نظم الصرف ، ندوة نظم سياسات سعر الصرف ، صندوق النقد العربي ، أبو ظبي 2003
- (⁷) الفريو كوفاس و أليخندرو ورنر ، تجربة الميكسيك مع نظام سعر الصرف المرن ، ندوة نظم و سياسات سعر الصرف ، صندوق النقد العربي ، أبو ظبي 2003 .
- (⁸) للتفصيل راجع : حيدر هاشم ، التوازن و الإختلال في ميزان المدفوعات ، معهد الإنماء العربي ، بيروت 1985 ، ص ص 116-117
- (⁹) حيدر هاشم نفس المرجع السابق ، ص 119
- (¹⁰) و هو التعريف الذي نأخذ به طيلة البحث و ذلك انسجاما مع التعريف المتعلق بمفهوم سعر الصرف الذي أشرنا إليه في المبحث الثالث من هذا الفصل ، حتى يصبح مفهوم تخفيض قيمة النقد مرادفا لتخفيض سعر الصرف ، و نكون بهذا الشكل قد أخذنا بالطريقة المؤكدة لسعر الصرف و هذا ما تفعله بريطانيا .
- (¹¹) محمد عبد العزيز عجمية ، النقود و البنوك و العلاقات الاقتصادية الدولية ، دار النهضة ، بيروت 1981 ، ص 342 .
- (¹²) محمد عبد العزيز عجمية ، الاقتصاد الدولي ، دار الجامعات المصرية ، 1978 ، ص 108
- (¹³) للتفصيل أكثر راجع : عاطف حسن النقلي ، تعويم أسعار الصرف في ضوء التجربة الحديثة للنظام النقدي الدولي ، رسالة دكتوراه ، كلية الحقوق جامعة عين شمس ، 1983 ، ص ص 131-133
- (¹⁴) WALTER ELTIS : DO FLEXIBLE EXCHANGE RATES WORK IN PRACTICE ? INTERNATIONAL CURRENCY REVIEW , VOL 6 N°3 , MAY, JUNE 1974 , PP 29-32
- (¹⁵) عبد المنعم سيد علي ، إمكانيات التعاون بين بلدان مجلس التعاون الخليجي ، ندوة التكامل الاقتصادي لدول مجلس التعاون لدول الخليج العربية ، عمادة شؤون المكتبات ، جامعة الملك سعود ، الرياض ، 1986 ، ص 135
- (¹⁶) حمدي عبد العظيم ، سياسة سعر الصرف و علاقتها بالموازنة العامة للدولة ، القاهرة ، 1987 ، ص 135
- (¹⁷) نفس المرجع ، ص 122 .
- (¹⁸) R . ARTUS AND ANDREW, D. CROCKETT : FLOATING EXCHANGE RATES, SOME POLICY ISSUES. FINANCES DEVELOPMENT , MARSH 1979 , P 29
- (¹⁹) أنظر في هذا الصدد :
- إبراهيم محمد الفار ، مرجع سابق ، ص ص 53-55
 - كتابات رمزي زكي بشكل عام
- (²⁰) للتفصيل راجع : عاطف حسن النقلي ، مرجع سابق ، ص ص 101-118
- (²¹) نفس المرجع ، ص 111
- لأنها تتحدد في الأسواق العالمية و نتيجة لزيادة الطلب و احتدام المنافسة تتجه الأسعار نحو الإرتفاع .
- (²²) عاطف حسن النقلي ، نفس المرجع ، ص 143

- ⁽²³⁾ حمدي عبد العظيم ، مرجع سبق ذكره ، ص 124
- ⁽²⁴⁾ رمزي زكي ، أعباء الديون و آثارها على الخطط الإنمائية بالبلاد العربية ، مرجع سبق ذكره ، ص 132
- ⁽²⁵⁾ عادل محمد العلي : ماجستير ، ص 71
- ⁽²⁶⁾ للمزيد راجع ، رمزي زكي ، بحوث في ديون مصر الخارجية ، مرجع سبق ذكره
- ⁽²⁷⁾ صفوت عبد السلام عوض الله ، مرجع سبق ذكره ، ص ص 182-183
- ⁽²⁸⁾ أجاي شيبير ، معالجة التضخم أثناء تنفيذ الإصلاحات في إفريقيا ، مجلة التمويل و التنمية ، المجلد 28 ، العدد 01 ، مارس 1991 ، ص 28
- ⁽²⁹⁾ كريم أنور النشاشيبي ، تخفيض سعر العملة في البلدان النامية ، الإختيارات الصعبة ، مجلة التمويل و التنمية ، العدد 02 ، مارس 1983 ، ص 15
- ⁽³⁰⁾ عبد الحق بوعتروس ، دور سياسة سعر الصرف في تكييف الاقتصاديات النامية ، رسالة دكتوراه دولة ، كلية الاقتصاد ، جامعة منتوري قسنطينة ، سنة 2002

نحو ترقية شبكة دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

حسين رحيم

أستاذ محاضر كلية العلوم الاقتصادية

المركز الجامعي برج بوعرييج

ملخص

يشير عدد من الدراسات إلى أن حوالي 70 إلى 90 % من المؤسسات المتواجدة في مختلف البلدان، بما فيها البلدان الصناعية، هي مؤسسات صغيرة ومتوسطة، كما أنها تساهم بنحو ذات القدر في الناتج الوطني الخام. وبالمقابل يتعرض أكثر من نصف هذه المؤسسات إلى التعثر أو الفشل خلال الخمس سنوات التالية لإنشائها. ولذلك عمدت مختلف الحكومات إلى اتخاذ جملة من تدابير الدعم والمراقبة، وذلك من خلال إقامة شبكة دعم متكاملة تهدف إلى ضمان الاستمرارية والنمو لهذه المؤسسات. فما هو الوضع في الجزائر؟ وما هي التدابير المتخذة بشأن هذا القطاع؟ وما مدى فعاليتها في الواقع؟

Résumé

Plusieurs études mentionnent que 70 à 90% des entreprises existantes dans les différents pays, dont les pays industrialisés, sont des PME, et ces entreprises contribuent de même pourcentage environ au PNB. Or, plus de la moitié de ces entreprises trouve son échec dans les cinq premières années de sa création. Et pour faire face à cette situation désastreuse, un ensemble de mesures d'appui et d'accompagnement ont été établi par les différents gouvernements afin de garantir une meilleure continuité et une forte croissance de ces entreprises. Quelle est la situation en Algérie ? Quelles sont les mesures prises concernant ce secteur, et quelle est leur efficacité ?

1- مقدمة:

يعتبر الاعتماد على تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كاستراتيجية في التنمية، حديث نسبيا في أغلب الدول، بما فيها الدول الصناعية. ولعل ذلك يتجلى أكثر بالنسبة إلى دول نامية، كالجزائر، كانت تعتمد استراتيجية الصناعات المصنعة، وبلغ بها المطاف إلى مأزق، فاضطرت إلى إعادة هيكلة عضوية ومالية لتلك المؤسسات الكبيرة، وتمت تجزئتها إلى وحدات اقتصادية صغيرة ومتوسطة بغرض التحكم في إدارتها وتطوير كفاءتها.

فحتى بداية عقد التسعينيات كان النسيج الصناعي في الجزائر مكون أساسا من مؤسسات عمومية، تمثل نحو 80% من القدرات الصناعية، ولم تكن الصناعات

والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تمثل أكثر من 20%، وهي تابعة للقطاع الخاص¹.

إن المال الذي آلت إليه تلك المؤسسات العمومية، وما خلفه من تسريح للعمال، وبالتالي تفاقم معدل البطالة، وهو ما تزامن أيضا مع تحولات اقتصادية دولية اتسمت بتعزيز دور القطاع الخاص، بعد انهيار المعسكر الاشتراكي، دفع السلطات العمومية إلى إعادة النظر جوهريا في سياسة التنمية الاقتصادية المنتهجة منذ الاستقلال، فحل عدد من المؤسسات العمومية وخصوص منها عدد آخر، كما أنشئت عدة مؤسسات خاصة.

فعلى الرغم من حرص الدولة على الحفاظ عن المؤسسات العمومية، وهو ما تجلى من خلال برنامج إعادة التأهيل، إلا أن حوالي 90% من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لم تستفد من هذا البرنامج، رغم امتصاصها لنحو 400 000 عامل مسرح من مؤسسات عمومية محلة².

وعلى الرغم من تنامي عمليات الإنشاء وإعادة النهوض بعد التسعينيات، إلا أنه لم تكن هناك سياسة واضحة في مجال التنمية الصناعية. فمعظم المؤسسات المنشأة تتركز في قطاع التجارة والخدمات وقطاع البناء والأشغال العمومية، وكان جلها عبارة عن مؤسسات صغيرة أو مصغرة. فأنحصر الهدف لدى السلطات العمومية في محاولة احتواء أكبر قدر ممكن من البطالين.

ومع أن مشكلة البطالة تعد بالفعل الهاجس الأكبر بالنسبة لكافة الحكومات، إلا أن النظرة الاستراتيجية تقتضي توجيه عملية الإنشاء إلى المشروعات التي من شأنها أن تدعم القدرات الصناعية الوطنية، وذلك من خلال منح الأولوية لتلك المشروعات التي تساهم في خلق القيمة المضافة، خاصة منها المشروعات المجددة القائمة على المعرفة والمهارات.

ففي ظل مثل هذا النوع من الاستثمارات يبرز دور الدولة. ذلك أن الاستثمار الإنتاجي أو الابتكاري يتميز بأنه محفوف بالمخاطر، وهو ذو عوائد غير مضمونة متوسطة أو طويلة الأجل، وهو ما يجعل المنشئون أو المقاولون (les entrepreneurs) يستكفون عنه ويتوجهون نحو استثمارات أسرع ربحية وأكثر أمنا.

ومن هنا نرى أن شبكة دعم الصناعات والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ينبغي أن تركز على هذا المجال. والدعم المقصود هنا لا يقتصر فقط على عملية الإنشاء، بل يمتد مع تطور المشروع من خلال مختلف تدابير المرافقة، وهو ما سنبينه فيما يلي من هذا البحث.

2 - واقع م.ص.م في الجزائر:

عرف المشرع الجزائري المؤسسة الصغيرة والمتوسطة بأنها كل مؤسسة إنتاج سلع و/أو خدمات، مهما كانت طبيعتها القانونية، تشغل من 1 إلى 250 شخصا ولا يتجاوز رقم أعمالها السنوي 2 مليار دينار أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية 500 مليون دينار، كما تتوفر على الاستقلالية، بحيث لا يمتلك رأسمالها بمقدار 25% فما أكثر من قبل مؤسسة أو مجموعة مؤسسات أخرى لا ينطبق عليها تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة³.

ومهما تكن الاختلافات ما بين التشريعات في تعريف هذه المؤسسات، فإن ثمة خصائص تميزها عن المؤسسات الكبيرة، منها ما يمثل نقاط قوة، كمرونتها تجاه تغيرات المحيط وبساطة هيكلها التنظيمي، وبالتالي سهولة مراقبة تسييرها، ومنها ما يمثل نقاط ضعف، كمحدودية مواردها وأسواقها، وكذا هشاشتها أمام قوى المنافسة المحيطة بها، خاصة في ظل عولمة المنافسة المتزايدة.

إن التوجه الاقتصادي الجديد الذي تبنته الدولة الجزائرية، والذي بدأ في الواقع منذ 1988، والمتمثل في رفع الحصانة عن المؤسسات العمومية وتوسيع نطاق المبادرة الخاصة، أدى بالسلطات العمومية إلى إنشاء وزارة خاصة بالصناعات والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في يوليو 1993. وتدلنا الإحصائيات على أن أكثر من نصف المؤسسات التي أنشئت في الخمس سنوات الأخيرة كانت تحت مظلة هذه الوزارة، أي أنها مؤسسات صغيرة ومتوسطة، وأن حوالي 30% منها أنشئ منذ عشر سنوات⁴.

وحسب إحصائيات لوزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية فقد بلغ حجم هذه المؤسسات 179893 مؤسسة في سنة 2001 و 188893 مؤسسة في سنة 2002، و 288 785 مؤسسة في سنة 2003، ومن الملاحظ أن نحو 94% من هذه المؤسسات هي مؤسسات مصغرة، في حين لا تمثل المؤسسات الصغيرة سوى 4.99% من إجمالي عدد المؤسسات في سنة 2002. والجدول التالي يعطي صورة عن توزيع هذه المؤسسات بحسب حجمها:

بيان	عدد الأجراء 2001	عدد الأجراء 2002	معدل النمو %	عدد م.ص.م (2001)	عدد م.ص.م (2002)	معدل النمو %
من 1 إلى 9	325085	340646	4.78 +	170258	177733	4.39 +
من 10 إلى 49	156450	179585	14.78 +	8363	9429	12.74 +
من 50 إلى 250	255527	210851	17.48 -	1272	1402	10.22 +
مجموع	737062	731082	0.81 -	179893	188893	4.82 +

المصدر: وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية

وتجدر الإشارة إلى ان قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يكاد ينحصر في المقاولات التابعة للقطاع الخاص، إذ لا تمثل مؤسسات القطاع العمومي فيه، حسب إحصائيات الصندوق الوطني للتأمينات الاجتماعية (CNAS)، سوى نسبة 0,27%، ولا يوظف سوى 10,6% من مجموع العاملين في هذا القطاع إلى غاية نهاية سنة 2003⁵.

أما من حيث التوزيع حسب القطاعات فإن الإحصائيات تدلنا على ما يلي (2002)⁶:

- البناء والأشغال العمومية : 28.93 % ؛
- الإطعام والفندقة: 6.5 % ؛
- الصناعات الغذائية الفلاحية: 6.55 % ؛
- الخدمات للعائلات: 7.14 % ؛
- النقل والاتصالات: 9.04 % ؛
- التجارة: 16.29 % ؛
- قطاعات أخرى: 25.55 % .

ومن الملاحظ، حسب ذات المصدر، أكثر من نصف تلك المؤسسات مركز في الشمال (10 ولايات). وهو ما يعبر عن ضعف في سياسة التوازن الجهوي، وعدم فعالية السياسات المتعاقبة الخاصة بتنمية الجنوب، على الرغم مما تمنحه من امتيازات خاصة.

3- معوقات تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

تعتبر معوقات تنمية وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مبرر إقامة وترقية شبكات الدعم، والتي تهدف إلى تهوين وتذليل هذه المعوقات المتنوعة. وتنقسم هذه المعوقات إلى داخلية وخارجية. فأما بالنسبة للمشكلات الداخلية فنشير إلى نقص الموارد، واضطلاح شخص واحد بكافة أعمال الإدارة، وعدم توفر الكفاءات بسبب انسياقها عادة نحو المؤسسات الكبيرة. وأما بالنسبة للمشكلات الخارجية فنذكر ما يلي:

- مشكلات تتعلق بالمحيط الإداري (البيروقراطية، غياب نظام المعلومات)؛
- مشكلات تتعلق بالمحيط التمويلي (ضعف الجهاز المصرفي، غياب البورصة،...)
- مشكلات تتعلق بالعقار الصناعي؛
- مشكلات تتعلق بالضرائب والجمارك؛
- مشكلات تتعلق بظروف المنافسة (الانفتاح الاقتصادي وصعوبات التصدير).

وفي استقصاء أجرته وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية في الجزائر، عبر 12 ولاية كبرى، خلص إلى أن مدة إنشاء مؤسسة صغيرة أو متوسطة يستغرق، حسب طبيعة نشاط المؤسسة، ما بين 6 أشهر إلى ثلاث سنوات. والسبب، حسب ذات المصدر، يرجع إلى مجموعة من القيود:

- قيود إدارية: وتتمثل في: تنوع الوثائق، وبطء الإجراءات الإدارية، وصعوبة الحصول على السجل التجاري؛
- قيود بنكية: وتتمثل في: طول فترة دراسة ملفات القروض، وصعوبة الحصول على قرض بنكي؛
- العقار الصناعي: وتتمثل قيوده في: صعوبة الحصول على عقار وعلى عقود الملكية؛

- قيود أخرى: كارتفاع مستوى الرسوم واشتراكات الضمان الاجتماعي، ارتفاع أسعار الكهرباء وانقطاع التيار الكهربائي المتكرر في بعض المناطق،

....

إن المعوقات المذكورة أعلاه، وخاصة منها المعوقات الجبائية، أصبحت مبررا لكثير من الأنشطة غير المرخصة، أي تعمل من دون سجل تجاري، ولو أن بعضهم يرى أنه من الأفضل للدولة غض الطرف عنها بدلا من تحطيمها بالضرائب. كما إن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عادة ما لا يلقي لها بال حتى عند إعداد التشريعات التي تعنيها مباشرة، إما بسبب الإهمال أو بسبب نقص الوعي بأهمية إشراك هذه المؤسسات في وضع القوانين.

وعلى كل فإن المعوقات أصبحت معروفة، سواء على المستوى الرسمي أو على مستوى البحث العلمي، على الرغم من وجود معوقات خاصة أحيانا ترتبط بطبيعة الصناعة، ويمكن استكشافها عن طريق الدراسات الميدانية، وما ينقص هو البحث في الحلول، أي السياسات والآليات التي تساعد في التغلب على هذه المعوقات، والأهم من ذلك هو متابعة تنفيذ هذه السياسات وتفعيل الآليات الموجودة، وابتكار آليات جديدة أكثر فعالية، خاصة من خلال الاستفادة من تجارب بلدان أخرى. وهذا البحث ما هو سوى مساهمة في هذا الإطار.

ولقد سعت السلطات العمومية إلى إنعاش هذا القطاع، والذي توج بالمصادقة على القانون رقم 01-18 المؤرخ في 2001/12/12. وقد تضمن هذا القانون عددا من الآليات ما تزال إلى حد الآن تنتظر التفعيل، نذكر منها على وجه الخصوص:

- الصندوق الوطني لضمان القروض؛
- مشاتل المؤسسات الصغيرة؛
- مراكز الدعم أو التسهيل؛
- المجلس الوطني الاستشاري؛
- نظام المعلومات الاقتصادية والإحصائية.

فعلى الرغم من مرور حوالي ثلاث سنوات ونصف على صدور القانون المذكور، ما تزال هذه الآليات في مرحلة التكوين والتمحيص. فنظام المعلومات الاقتصادية والإحصائية ما يزال موضوع دراسة⁷، ومراكز الدعم ما تزال مجرد مشاريع، وكذلك الأمر بالنسبة للمشاتل وحاضنات الأعمال، وصندوق ضمان القروض، الذي أنشئ بعد عام من صدور القانون⁸ وتم تجسيده في بداية 2004 بتخصيص مبلغ 30 مليار دينار له، لم يمنح ضمانه، إلى غاية نهاية مارس 2005، سوى لـ 31 مشروع (20% من المشاريع المقدمة الـ 153 إليه لغرض الضمان) بضمان قدره 527,7 مليون دينار لقروض بقيمة 1,77 مليار دينار، كما أنشئ بصورة متزامنة صندوق رأس المال المخاطر، بهدف ضمان المخاطر أيضا، ولكنه ما يزال ينتظر التفعيل.

وهكذا فالمشاريع الواعدة في مجال ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة موجودة، غير أن تباطؤ عملية التجسيد، وهي المرحلة الأهم، يكاد يذهب بالأمال ويجرد تلك المشاريع من الواقعية. فالاستثمار لا يحتمل طول الانتظار ولا يؤمن بالنصوص بقدر ما يؤمن بالأفعال.

4- دعم الإنشاء وتنمية روح المقاول:

من الناحية النظرية تناول عدد من الاقتصاديين الرواد مسألة المقولة والابتكار، نذكر من ضمن هؤلاء كانتيون (R. Cantillon, sur la nature du

(J.B. Say, sur l'économie ، و ساي commerce en général, au 18^{ème} siècle)
 (J.A. Schumpeter, sur la nature وشومبيتر et les richesses, au 19^{ème} siècle)
 (Peter Drucker des managers et des entrepreneurs).⁹ ويعد من الأوائل الذين أشاروا، في سنة 1985، إلى تحول الاقتصاديات الحديثة من "اقتصاد تسيير" (économie de management) إلى "اقتصاد مقاولين" (économie d'entrepreneurs).¹⁰ كما كان لأعمال كل من تايلور وفايول وسيمون وغيرهم دور بارز في ترقية الفكر المقاولي والتنظيمي، وفي توضيح خصائص القائد الناجح في مجال الأعمال.

أما من الناحية العملية فقد كان لأزمة السبعينيات، الناتجة عن الأزمة البترولية، وما أعقبها من غلق للمصانع وانتشار للبطالة، الأثر المباشر في ترقية روح المبادرة والتقاؤل في البلدان المتطورة، خاصة فيما يتعلق بنشاط التجديد أو الابتكار. ومع نهاية الثمانينيات وخلال عقد التسعينيات برز اهتمام مثير بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تلك البلدان.

إن مشكلة البطالة التي أصبحت سمة مميزة للاقتصاديات المعاصرة، ومنذ سنوات، دفعت أكثر الدول إلى دعم إقامة نسيج من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. ذلك أن هذا الصنف من المؤسسات، على ضالة حصته في السوق العالمي، هو الوسيلة لامتناع تلك القوى العاملة العاطلة، وبالتالي امتصاص ذلك الضغط الاجتماعي الذي تواجهه مختلف الحكومات.

وفي هذا الإطار تم إعداد كثير من البرامج في مختلف البلدان تهدف إلى دعم وتنمية الصناعات والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وسوف نشير هنا إلى التجربة الفرنسية كمثال. فمنذ 1976 اعتمدت الحكومة الفرنسية برنامجا خاصا تحت شعار "البطالون أنشئوا مؤسستكم" (Chômeurs créez votre entreprise)، والذي تم دعمه من خلال ما سمي "مساعدة للبطالين المنشئين أو المستعدين لمؤسستهم" (ACCRE).¹¹ ويستفيد من هذا البرنامج الشباب (16-23 سنة) والمعوقون الذين يقل عمرهم عن 30 سنة، أو العمال والمسرحدون الذين يرغبون في استعادة مؤسساتهم التي هي في طريق التصفية، وكذا طالبي العمل المسجلون في الوكالة الوطنية للتشغيل (ANPE) منذ أكثر من ستة أشهر. وإذا ما حظي المترشح بالقبول فإنه سيستفيد من إعانة من الدولة، والتي تتمثل أساسا في إعفاء من الاشتراكات الاجتماعية لمدة سنة، ومن دفتر شيكات استشارة (chéquiers-conseil)، والتي تسمح لصاحبها بالاستفادة من ساعات استشارة لدى هيئات معتمدة من طرف الولاية وبخصم 75% من تكلفتها، وكذا من مساعدات مالية مسترجعة للشباب والمستفيدين من ذوي الطبقات المحرومة.

وفي إطار نفس المسعى، وفي سنة 1997، تم تقديم 40 تدبيراً بخصوص دعم إنشاء ومرافقة المؤسسات، كما تم في ديسمبر من نفس السنة إعلان بيان مشترك للجمعيات والهيئات الداعمة لإنشاء المؤسسات تحت عنوان « Synergies pour la création d'entreprise ». وفي جانفي 2000 قدمت هذه الشبكة (synergies) 26 اقتراحاً في هذا الشأن متضمنة في ستة محاور رئيسية هي¹²:

- 1- روح المقالة والابتكار؛
- 2- قانون المنشئ؛
- 3- مرافقة المنشئ؛
- 4- التعاون الإقليمي، التنمية المحلية والمؤسسة؛
- 5- تمويل الإنشاء وتعبئة الادخار؛
- 6- لنقول معاً.

وإلى جانب مجهودات الهيئات العلمية والجمعيات المهنية تولي الحكومة الفرنسية عناية خاصة لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، خاصة منه ما يتعلق بإنشاء المؤسسات المجددة. أو ما يسمى بمؤسسات الاقتصاد الجديد. ومن أجل ذلك أقيمت عدة مراكز جهوية للتجديد ونقل التكنولوجيا (CRITT)¹³. فلقد قال الوزير الأول الفرنسي J.P. Raffarin :

"إن إجابة فرنسا عن العولمة لا تكمن في ضخامة المؤسسات أو التركيز، ولكنها تكمن في التجديد والجودة والقيمة المضافة والأنسنة". وهو ما يتحقق عن طريق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة¹⁴.

ومع كل جهود الحكومة الفرنسية تشير الإحصائيات إلى أنه من بين 700 000 مشروع إنشاء مؤسسات سنوياً، لا يتم الإنشاء الفعلي سوى لـ 200 000 مشروع فقط. كما إن أكثر من ثلثي المؤسسات الجديدة المنشأة لا تستمر لأكثر من خمس سنوات¹⁵.

إن أي منشئ أو مقول ينبغي أن يتمتع بثلاث خصال:

- 1- أن يكون صاحب مهنة؛
- 2- أن يتوفر على روح المبادرة؛
- 3- أن يتوفر على روح المخاطرة.

فالمقاول الناجح هو ذلك الذي يحسن استغلال الفرص، أو حتى خلقها، في مجال مهنته. بل وأن ينشئ من مهنته ميزة تنافسية. ولن تتحول أفكاره إلى حقيقة إلا إذا اتسم بروح المبادرة، على أن يكون إقدامه محسوب المخاطر. ومن ناحية أخرى، ترتبط عملية التقاول (entreprenariat) بالظروف المحيطة، أي بمناخ الاستثمار. وفي هذا الصدد تتحمل الدولة مسؤولية تهيئة مناخ مناسب

للمستثمرين، وخاصة منهم المبتدئين والمستثمرين الصغار. وتزداد هذه المسؤولية في ظل ظروف المنافسة الجديدة التي فرضتها العولمة الاقتصادية. وهكذا فإن الدعم المعنوي والتكويني يعدان اللبنة الأولى لتثبيت روح المقولة في المجتمع. وبعد ذلك تأتي الخطوة التالية لسياسة الدعم، والتي تتمثل في مختلف أشكال الدعم التي تشجع عمليات الإنشاء وفي آجال قصيرة، وتساعد المؤسسة على تحقيق الاستمرارية والنمو أو التوسع.

5- أشكال دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

يشمل الدعم الذي تنتظره المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، خاصة منها الناشئة، عدة مجالات: الدعم الفني، الدعم الإداري، الدعم المالي، الدعم التقني أو التكنولوجي، دعم التكوين والتدريب، الدعم الإعلامي والاتصالي.

5-1- الدعم الفني: ويتضمن دراسة جدوى المشروع، اختيار الموقع، واختيار الآلات والمواد وغيرها من المدخلات، دعم المشروع فيما يتعلق بأساليب الإنتاج ومساعدته في استخدام الأنظمة المعلوماتية، ... ؛

5-2- الدعم الإداري: ويتمثل في التسهيلات المتعلقة بالإجراءات الإدارية، كتبسيط الوثائق الإدارية الخاصة بالتسجيل، إقامة شبك وحيد، إجراءات الحصول أو امتلاك العقار، ... ؛

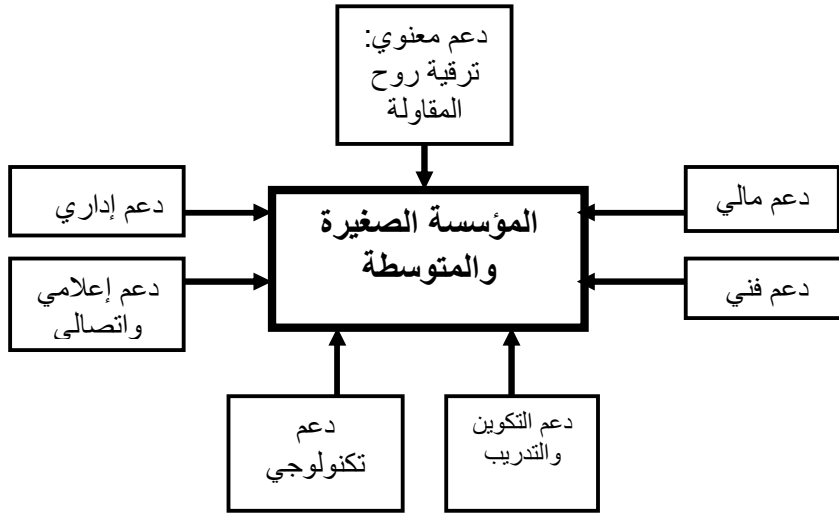
5-3- الدعم المالي: ولعله من أهم ما ينتظره المنشئ أو المستثمر عموماً. وهو يشمل الدعم المتعلق بالتمويل، خاصة منه ما يتعلق بترقية الادخار ومؤسساته، والمساهمة في ضمان جزء من القروض، وتخفيض تكلفة التمويل وتمديد آجال السماح، والإعفاء الكلي أو الجزئي، ولفترة محددة، من الضرائب والرسوم الجمركية، أو الإعفاء من الضمان الاجتماعي لأول عامل خلال فترة محددة، وكذا منح مساعدات مباشرة خاصة لبعض المشروعات، كمشروعات التجديد أو تلك التي تساهم في تشغيل عدد ما من العمال أو المشروعات التي تقام في مناطق نائية، ... ؛

5-4- الدعم التكنولوجي: ففضلاً عن ضرورة توفير قاعدة تكنولوجية وطنية، ينبغي تشجيع المؤسسات في مجال الحصول على التكنولوجيا واستخدامها، وذلك من خلال توجيهها إلى التكنولوجيات الحديثة ودعم أسعارها؛

5-5- دعم التكوين والتدريب: ويرتبط هذا النوع من الدعم بضرورة تشكيل اقتصاد قائم على الكفاءات. وهذا التكوين والتدريب مستمر مع استمرار المؤسسة. ويتم هذا الدعم من خلال توفير دورات للتكوين أو التدريب بأسعار زهيدة، ومنح تخفيضات ضريبية لمراكز التكوين المتخصصة الموجه لهذه المؤسسات، أو

بتشجيع عقد الملتقيات والندوات المتخصصة، وكذا تشجيع ودعم اقتناء الكتب والمجلات العلمية، ...؛

5-6- الدعم الإعلامي والاتصالي: ويتمثل في المساعدات الموجهة لإقامة أنظمة المعلومات والاتصال داخل المؤسسات، وكذا اعتماد نظام وطني للمعلومات. كما يتضمن هذا النوع من الدعم مجال التسويق لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كمنحها الدعم في مجال الإشهار والترويج لمنتجاتها. وهكذا يمكن تصوير مختلف أشكال الدعم في المخطط التالي:



مخطط 1: يبين أشكال دعم المؤسسة الصغيرة والمتوسطة

6- آليات دعم ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

تتضمن آليات الدعم والمرافقة، إلى جانب النصوص التشريعية والقواعد المتضمنة في السياسة الاقتصادية وقوانين المالية، مجموعة من المؤسسات المقامة لهذا الغرض. وسوف نشير فيما يلي إلى أربعة أنظمة رئيسية معتمدة في كثير من الدول:

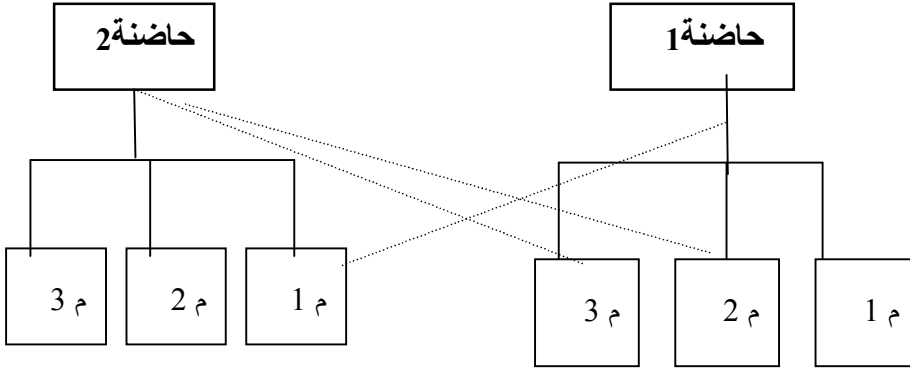
1-6- نظام المناولة (أو المقاول من الباطن): بورصات المناولة هي مجال لالتقاء الصناعيين الطالبين والعارضين لخدمات الإنتاج. فالمؤسسات الكبيرة كثيراً ما تعتمد على مؤسسات صناعية أخرى، سواء في تصنيع جزء من منتجاتها أو في

طلب بعض الخدمات الأخرى كالصيانة. ولذلك فإن أهمية هذا النظام تكمن فيما يتيح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من فرص لنشاطها، وفيما يتيح للصناعة من ازدهار. وتتمثل مهمة بورصة المناولة في دورين أساسيين: دور تنظيمي ودور إعلامي¹⁶.

2-6- نظام مراكز الدعم: تهدف مراكز الدعم إلى تقديم التسهيلات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مختلف مراحل تطورها. ولقد ذكرنا فيما سبق مختلف أشكال الدعم المتوقعة. وحتى تؤدي هذه المراكز دورها المطلوب بفعالية، يتعين تزويدها بالإمكانيات المالية الضرورية والكفاءات البشرية التي تؤمن برسالة هذه المراكز من جهة، وتنمتع بالقدرة على تقديم الدعم المطلوب من جهة ثانية. ولئن كانت مراكز الدعم عادة ما تكون ذات طابع عام، وهو تقديم الدعم لكافة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشئة، إلا أن كثيرا من الدول اعتمدت مراكز دعم متخصصة، ومنها مراكز التجديد على وجه الخصوص. ويقتصر دور هذه الأخيرة في دعم المؤسسات المجددة. أو بالأحرى تلك المشروعات تكون المعرفة رأس مالها الرئيسي. وقد اشرنا آنفا إلى التجربة الفرنسية في هذا المجال.

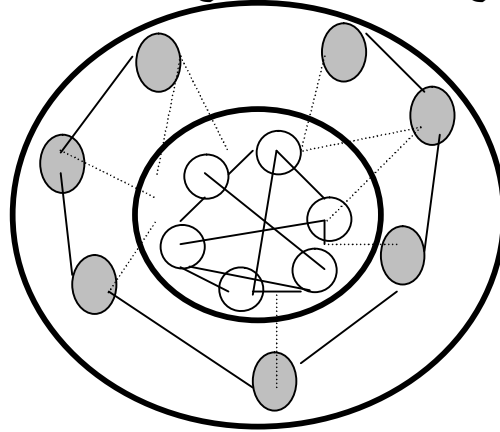
3-6- نظام المحاضن: وهو يعتبر نظام حديث نسبيا، إذ لا يتجاوز عمره العقدين. ويقوم منطق هذا النظام على أن المؤسسة الصغيرة الناشئة (start-up) كثيرا ما تكون بحاجة ماسة إلى حضانة من قبل مؤسسة حاضنة تيسر لها مختلف إجراءات الإنشاء وتوفر لها مقومات الانطلاق. كما إن مبررات إقامة مثل هذه المؤسسات (أي المؤسسات الحاضنة) ينبثق مما يفرزه الواقع من فشل أكثر المؤسسات الناشئة في وقت مبكر¹⁷.

ولذلك فإن وجود مثل هذه المؤسسات بالغ الأهمية في مرحلة الانطلاق. ففضلا عن نقص الخبرة العالية والتكنولوجيا في البلدان النامية عموما، والجزائر حالة منها، فإن المؤسسة الصغيرة، وهي في مرحلة الانطلاق، لا تستطيع توفير ذلك لنفسها بنفسها. وبطبيعة الحال فإن الأمر هنا لا يتعلق بحاضنة واحدة وإنما بشبكة من حاضنات الأعمال، والمؤسسة الناشئة قد تلجأ إلى أكثر من حاضنة بغرض حصولها على بعض الخدمات والدعم بأقل التكاليف كما يصور الشكل التالي:



مخطط 2: نموذج حاضنتين تستفيد المؤسسات المحتضنة من كليهما

كما إن المشاريع المحتضنة في نفس الحاضنة، خاصة أنها يفترض تكون متجانسة و/أو متكاملة في أنشطتها، تربطها علاقات وظيفية فيما بينها، كما تربطها أيضا علاقات مع مؤسسات أخرى خارج الحاضنة، مثلما يوضح الشكل التالي:



● مؤسسات محتضنة ○ مؤسسات خارج الحاضنة

مخطط 3: نموذج تبادل الخدمات ما بين مؤسسات محتضنة في حاضنة واحدة وما بينها وبين مؤسسات خارج الحاضنة

ولقد تزايد الاهتمام بنظم الحاضنات في البلدان الصناعية أكثر منه في البلدان النامية، على الرغم من أن هذه الأخيرة أحوج إليها. فلقد أشارت إحصائيات

(1995) إلى أنه في الولايات المتحدة وحدها يعمل أكثر من 800 حاضنة، في حين يوجد في دول أوروبا الشرقية والدول النامية الأخرى نحو 200 حاضنة¹⁸. وتقوم سياسة الولايات المتحدة في مجال الحاضنات على اعتقادها بأن هذه المشروعات تؤدي دورا هاما في توليد فرص العمل، وبأن المشروعات المفرخة محليا أكثر استعدادا للبقاء في المنطقة، مما يعني أنها تزودها بمصدر لإتاحة فرص العمل على المدى الطويل، وبالتالي إحياء الاقتصاديات المحلية. فضلا عن ذلك فالمشروعات الحاضنة ستعمل على خفض معدلات فشل المشروعات الجديدة¹⁹.

ويبدو أن هناك اهتمام بإقامة حاضنات أعمال في الجزائر، مع أن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (قانون رقم 18-1 لسنة 2001) ينص في مادته 12 على المشاتل. ونحن ندرك أن الحاضنة (Incubateur) هي التي تعد المؤسسة في مرحلة الانطلاق قبل أن تنتظم إلى مشتلة (Pépinière). ومع ذلك هناك من الدول (مثلا فرنسا) من اعتمد على المشاتل وأنط لها دور المحاضن أيضا.

4-6- نظام المشاتل: مشاتل المؤسسات هي عبارة عن هياكل استقبال مؤقتة موجهة للمنشئين (créateurs) تهدف إلى دعم وتيسير ظروف الانطلاق، وذلك من خلال توفير محلات للإيواء، بما تنطوي عليه من الخدمات الضرورية كوسائل الاتصال وغيرها، ولمدة محدودة (مثلا في فرنسا 23 شهرا كحد أقصى)، وتقديم خدمات متخصصة (حسب اختصاص المشتلة)، كالإعلام الآلي والتكوين، وكذا تقديم الاستشارات في المجالات المحاسبية والقانونية والضريبية والتجارية وغيرها، والقيام بعملية التنشيط، كعقد ندوات ومحاضرات ...²⁰.

خاتمة:

نخلص من هذا البحث إلى النقاط الآتية:

- 1- إن أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية أضحت من القضايا المتفق حولها، ولسنا بحاجة لأن نسمع ذلك من مسؤول كبير أو اقتصادي حائز على جائزة نوبل في الاقتصاد حتى ندركها؛
- 2- لا يكفي، من أجل تنمية وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إصدار قانون خاص بها، أو قانون استثمار يمنح التحفيزات والإعفاءات، ذلك أن الاستثمار والتداول يرتبطان قبل كل شيء بتحسين مناخ الاستثمار، ثم يأتي توفير الدعم وضرورة متابعة ومرافقة هذه المشروعات؛
- 3- غير أن توفير الدعم والمرافقة لن يتحقق مفعوله إلا من خلال سياسة اقتصادية واضحة المعالم وجمعية الأهداف، وذلك في إطار شبكة من المؤسسات والآليات المختصة؛
- 4- إن الغرض من شبكة دعم وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هو تذليل مختلف العقبات القائمة أمام استمرار ونمو هذه المؤسسات، وكذا إعانة هذه المؤسسات على تجاوز أعباء مرحلة الانطلاق، أو على إنجاز مشاريعها التوسعية؛
- 5- على السلطات المعنية بهذا القطاع الإسراع بإنجاز مشاريعها المتعلقة بدعم هذه المؤسسات، كنظام الحاضنات أو المشاتل ودعم التمويل الموجه إليها.

الهوامش:

¹ L'industrie Algérienne : réalités et perspectives, Ministère de l'industrie et de la restructuration, 2000, p1

² عن تدخل السيد مصطفى بن دادة وزير الصناعات والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائري في منتدى المجاهد. أنظر صحيفة:

La Tribune , publié sur le web le 26/01/2003

³ المادتين 4 و 5 من القانون رقم 01-18 المؤرخ في 2001/12/12 المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

⁴ هذه المعطيات مستقاة من تدخل وزير الصناعات والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في افتتاحه للملتقى الوطني حول الجمعيات المهنية في مجال الصناعات والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة - جوان 2001

⁵ بيانات CNAS تتعلق بالعمال المصرح بهم، ولكن هناك عدد كبير من العمال في القطاع الخاص غير مصرح به.

⁶ نفسه.

⁷ عقدت الوزارة أيام دراسية حول هذا الموضوع خلال الفترة 31-1/1-2005 تحت عنوان: "النظام الوطني للمعلومات الاقتصادية: واقع وأفاق"

⁸ أنشئ بموجب المرسوم التنفيذي رقم 02-373 المؤرخ في 2002/11/11 المتضمن إنشاء وتنظيم صندوق ضمان قروض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

⁹ B. Aliouat, «Incitations stratégiques et financiers de la PME-PMI : Les étapes clés d'une start-up – une analyse Franco-Canadienne», papier présenté à la conférence internationale sur le financement des PME et le développement de leur rôle dans les pays maghrébins, Sétif le 25-28/05/2003, organisée en collaboration par la faculté des sciences économiques et de gestion (université de sétif) et la banque islamique de développement (Djedda).

¹⁰ Ibid.

¹¹ Aide aux chômeurs créateurs ou repreneurs d'entreprise

¹² B. Granger, Oser Créer : les associations d'appui aux créateurs proposent une politique ambitieuse pour la création d'entreprise, éd. Charles Léopold Mayer, Paris, 1999, pp187-188

¹³ ح. رحيم، "حاضنات الأعمال كآلية لدعم التجديد التكنولوجي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر"، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس سطيف - الجزائر، صص 164-165

¹⁴ عن: Y. Lachheb, « Les mesures d'appui pour la promotion de la PME », papier présenté à la conférence internationale sur le financement des PME sus-citée.

¹⁵ B. Aliouat, op. Cit

¹⁶ ويجدر الذكر إلى أنه أنشئت في الجزائر، في إطار اتفاقية مع منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية وبرنامج الأمم المتحدة للتنمية، أربع بورصات للمناولة والشراكة (BSTP)، وذلك في شكل جمعيات نفعية مسيرة وفقا لأحكام قانون 31-90 المؤرخ في 1992/12/04. وقد وزعت على أربع مناطق بحيث تشمل الشمال والجنوب والشرق والغرب.

¹⁷ حول مهام الحاضنة وشروط نجاحها والدعم الدولي لها راجع مقال: رحيم حسين، "حاضنات الأعمال كآلية لدعم التجديد التكنولوجي..." السالف الذكر.

¹⁸ قدمت هذه الإحصائيات من قبل الجمعية الأمريكية لحضانة الأعمال (National Business Incubation Association, NBIA) ونقلت عن: رنا أحمد ديب عتياني، "حاضنات الأعمال كآلية لدعم منشآت الأعمال الصغيرة في عصر العولمة"، مداخلة مقدمة للملتقى الدولي الأول حول العولمة وانعكاساتها على البلدان العربية، جامعة سيكدة، 13-14/05/2001، صص 148

¹⁹ جانن سينسر هل، منشآت الأعمال الصغيرة: اتجاهات في الاقتصاد الكلي، ترجمة صليب بطرس، الدار الدولية للنشر والتوزيع، القاهرة، ط2، 1998، صص 158-186

²⁰ M. Duménil, C. Lhotte, La création d'entreprise, éd. Liaisons, 1999, p223

استراتيجية المؤسسة وعلاقة الدور التكنولوجي في تحقيق الميزة التنافسية

بوداح عبد الجليل

أستاذ مساعد مكلف بالدروس

كلية الإقتصاد وعلوم التسيير

جامعة منتوري- قسنطينة

ملخص

إن الغرض الأساسي من محتويات هذه الورقة هو محاولة إبراز وبوضوح أهمية العنصر التكنولوجي من حيث المفهوم والإدارة وربطه بالاستراتيجية، لاستخلاص جوانب أخرى هامة من جوانب تحقيق الميزة التنافسية للمؤسسة. فالصعوبة في تحديد معالم الاستراتيجية الناجحة بالنسبة إلى المؤسسة مردها كثرة العوامل الداخلية والخارجية المتداخلة فيما بينها والمشكلة للإطار الرسمي الذي يحكم الاستراتيجية. **الكلمات المفتاحية :** الاستراتيجية، التكنولوجية، الميزة التنافسية.

Abstract

The main objective from this paper is an attempt to clarify the importance of technology from conceptual and managerial point of views. And relating that to the notion of a strategy in order to deduce and shed light on strategic advantage for a business.

The pitfall from defining a strategic business inconveniently arises from environmental factors (internal and external) and all their inter-relationships that control the official strategy.

مقدمة

إن التقدم التقني في مجال الإنتاج والتكنولوجيا بشكل عام يكون قد عرف قفزة نوعية، خاصة بعد الحرب العالمية الثانية من القرن الماضي، اتسمت بحدة المنافسة في المجال الاقتصادي وبخاصة دول شرق آسيا وعلى رأسهم اليابان. ومما زاد في تغير أنماط وآليات الاقتصاد العالمي، الأزمة الاقتصادية التي عصفت باقتصاديات الدول المتطورة في بداية السبعينات، الأكثر تضرراً فيها الولايات المتحدة الأمريكية، التي عرفت خلالها وتيرة نمو بطيئة تعود جذورها إلى بداية الستينات حسب ما تؤكد الدراسات الأكاديمية وغيرها في هذا المجال.

إن الأزمة بهذا الشكل تكون قد ولدت الهمة لدى مختلف الدول المتطورة للإسراع في تغيير أنماط وأشكال المؤسسات التي كانت سائدة، مسّت بذلك كل مستويات النشاط الإنتاجي منه والتنظيمي.

فتبني التكنولوجيا كأساس لتحقيق الميزة التنافسية تكون قد ساعدت وبشكل كبير اليابان، السبّاقة إلى ذلك، من أن يخطو خطوات نمو اقتصادية فاقت أداءات الدول الغربية الأوروبية والأمريكية. لذلك كان على باقي الدول انتهاز نفس النهج الذي زاد من احتدام المنافسة في هذا المجال لكن في نفس الوقت يكون قد ساعد على إفراز الكثير من الآراء والأساليب والمناهج لإعطاء تصورات أكثر تبلوراً لنشاط المؤسسة استراتيجياً وتكنولوجياً.

II / مدخل عام حول مفهوم الاستراتيجية

على الرغم من أن هناك اتفاقاً واسعاً لكلمة الاستراتيجية، والتي تعني الخطة البعيدة المدى التي ترسم لتحقيق أغراض سياسية أو حربية أو اقتصادية في مجال النشاط المؤسّساتي، فإن هناك بالمقابل اختلاف في تحديد مفهوم الاستراتيجية في كونها تعبّر عن نشاط إداري بحت أو نشاط تخطيطي. فالتطور الذي عرفته المؤسسة المعاصرة من حيث نشاطها الممارس يكون قد ساهم في تطوير مفهوم الاستراتيجية، حيث انبثقت عنه مفهومين أساسيين متداولين بشكل أساسي في الأدبيات المختصة. (1)

I - 1 / الإدارة الاستراتيجية والتخطيط الاستراتيجي

(Strategic Management versus Strategic Planning)

إن اختلاف مفهوم الإدارة الاستراتيجية عن التخطيط الاستراتيجي، على الأقل من الناحية النظرية، يمكن أن يوضح من خلال العناصر التالية:

- يركز التخطيط الاستراتيجي على اختيار وتنفيذ القرارات الاستراتيجية المثلى، في حين تهتم الإدارة الاستراتيجية بالمؤسسة بالنتائج المنجزة والمحددة ضمن الاستراتيجية المختارة وخاصة إذا ما تعلق الأمر باستراتيجية اختيار أسواق جديدة، منتوجات جديدة و/أو تكنولوجيات جديدة.
- يتم التعبير عن التخطيط الاستراتيجي في شكل خطط يتم تنفيذها مرحلياً ضمن سيرورة واضحة، بينما يعبر عن الإدارة الاستراتيجية من خلال الجوانب التنظيمية المتعلقة بالاستراتيجية.

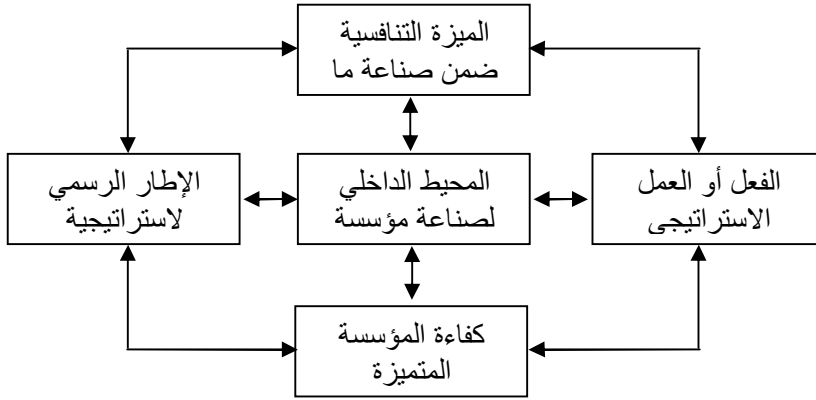
- يهتم التخطيط الاستراتيجي بالمتغيرات المتعلقة بجوانب النشاط الاقتصادي والتكنولوجي للمؤسسة، وفي هذا تباين مع الإدارة الاستراتيجية التي عادة ما تتضمن إضافة إلى المتغيرات المذكورة متغيرات أخرى لها أهميتها المعتبرة والمرتبطة بالجوانب السيكلوجية والاجتماعية وحتى السياسية. (2)

I - 2/ التباين في فهم معنلاستراتيجية (Strategic Dissonance)

إضافة إلى ما سبق، فإن الوصول إلى فهم الاستراتيجية فهماً سليماً وشاملاً يستدعي بالضرورة معرفة مختلف القوى الديناميكية المحركة لتطور نشاط المؤسسة والتي عادة ما تكون سبباً في فرز أو طرح وجهات نظر متباينة في تحديد مفهوم الاستراتيجية. تتحدد هاته القوى وفقاً لما يلي : (3)

- الأساس في تحقيق الميزة التنافسية.
- الكفاءة المتميزة.
- الإطار الرسمي لاستراتيجية المؤسسة.
- الفعل أو العمل الاستراتيجي.
- تحديد واختيار المحيط الداخلي للمؤسسة.

إن ديناميكية القوى الفاعلة في تحديد استراتيجية المؤسسة وفي ظل محيط يتسم بالتغير وعدم الاستقرار يعني إلزاماً ضرورة تداخل العوامل المحددة أعلاه فيما بينها، والتي بدورها تخضع إلى التغيرات الحاصلة على مستويات عدة، تكنولوجية منها وتشريعية قانونية. فالشكل المحدد أدناه يبين وبشكل ملخص مختلف التداخلات بين العوامل المذكورة.



المصدر : (4)

إن القوة المعبر عنها بالميزة التنافسية تكون قد عرفت من طرف Michael Porter (5) من أنها المحدد الرئيسي للجاذبية التي تفرضها صناعة ما أو منتج ما في السوق.

والملاحظ أن لهاته القوة بدورها عوامل تحكمها تكون بمثابة الخطر أو الفرصة المحتملين في وصول المؤسسة إلى تحقيق الميزة التنافسية من عدمها. من بين هاته العوامل والتي قد تكون بالأساس مؤثرة :

- قوة المؤسسة على التفاوض مع الزبائن والموردين،
- طبيعة المنافسين في السوق،
- خطر كل من المنافسين الجدد وبدائل المنتجات المعروضة في السوق من طرف المؤسسة.

من جهة أخرى، فإن الوصول إلى تحقيق الميزة التنافسية يتطلب توافر عنصر الكفاءة المتميزة لدى المؤسسة، حيث يقصد بذلك قدرة الفرد ذو الكفاءة المتميزة على تطوير وتحسين أداء المؤسسة في تحقيق التنافسية المطلوبة في السوق. بالإضافة إلى ما سبق، فإن اختيار المحيط الداخلي للمؤسسة يعبر عن لب وجوهر القوى الفاعلة والمؤثرة أحيانا في رسم التباين في فهم الاستراتيجية. وبالتالي فإن الاهتمام بهاته القوة يساعد على ربط وبإحكام جميع القوى المحددة للاستراتيجية وخاصة بين تلك التي تعمل بين الفعل أو العمل الاستراتيجي وبين التنفيذ للاستراتيجية في إطارها الرسمي.

وكنتيجة لما سبق، فإن مهمة الإدارة في مجال التصميم والتعديل الاستراتيجي تستدعي مراعاة كل العوامل المؤثرة بشكل أو بآخر على القوة المحركة في تحديد معالم الاستراتيجية الملائمة للمؤسسة التي تتماشى والتغيرات الحاصلة ضمن الإطار الديناميكي.

I - 3/ الأعراض المتلازمة مع مفهوم الاستراتيجية (Strategic Syndrome)

يتميز النسيج الاقتصادي عموماً، وفي ظل التوجه نحو العولمة، بإعادة التشكل الدائمة للمؤسسات الاقتصادية من نواحي عدة، وخاصة التنظيمية منها والقانونية. فإذا كانت للمؤسسة القدرة على توضيح المفاهيم المرتبطة بالاستراتيجية المختارة على المستوى النظري، فإن الأمر يبقى في غاية الصعوبة من الناحية العملية. ذلك أن وضع الآليات المناسبة للاستراتيجية المختارة يبقى جوهر العملية الاستراتيجية، حيث أن الهزات والاختلالات التي تحدث من حين لآخر على مستوى النشاط الاقتصادي تدفع بالمؤسسة إلى إعادة التشكل السريعة سواء كان ذلك في تعريف الاستراتيجية من جديد و/أو تبني الآليات وأدوات تخدم أهداف الاستراتيجية العامة.

فالعشرية الأخيرة من القرن الماضي تكون قد عرفت تغيرات هامة مسّت الاقتصاد العالمي أدّت بذلك إلى ظهور أسواق جديدة وتراجع أسواق أخرى قديمة. فمن الدراسات الأكاديمية التي أثبتت وبالأرقام إعادة الهيكلة الواسعة والسريعة لكثير من المؤسسات الاقتصادية ذات الحجم العالمي، بدأت في نهاية الثمانينات للقرن الماضي حيث مسّت وبشكل أساسي الصناعة في مجال الإعلام الآلي. ففي الولايات المتحدة الأمريكية على سبيل المثال تراجع عدد المؤسسات المختصة في إنتاج الحاسوب الإلكتروني من 832 إلى 435 مؤسسة لنفس الفترة (6).

وانطلاقاً من الوضع الجديد الذي أصبحت تعيشه المؤسسة المعاصرة ظهرت في الأدبيات الاستراتيجية أهمية تشخيص الاستراتيجية المتبناة والتي تتمحور حول وضعين أساسيين، يصنف الأول ضمن ما يعرف بحالة (ازدهار - أزمة)، أما الوضع الثاني فيعرف باسم ظاهرة (الارتجاج أو الهزات). (7)

I - 3 - 1 / ظاهرة ازدهار - أزمة (The Boom and Bust Syndrome)

تبرز هذه الظاهرة بالنسبة للمؤسسات الناشئة التي تظهر إلى الوجود نتيجة للجاذبية الكبيرة التي تطرحها السوق الاقتصادية بالنسبة لبعض المنتجات أو الصناعات نتيجة قدرتها على خلق أداءات عالية من حيث المردودية، الأمر الذي يؤدي بالمنافسين الجدد أو المقلدين دخول سوق المنافسة الحادة لأن الكثير من أمثال هؤلاء المنافسين يطمعون في جني ثمار المردودية العالية دون الوعي الكافي بردة الفعل القوية التي ستكون من طرف المؤسسات العريقة في ذلك المنتج أو تلك الصناعة. وكنتيجة لذلك فإن ظاهرة الازدهار التي تعيشها بعض المؤسسات الناشئة قد لا تدوم طويلا لتتحول إلى أزمة خانقة تؤدي بهم إلى الخروج من السوق وبصفة نهائية.

إن من الأسباب الجوهرية في بروز هذه الظاهرة هو عدم قدرة المؤسسات الناشئة على التحكم في الأدوات التكنولوجية ذات الأساس القاعدي المتين. ومن الأمثلة المعبرة لتفسير الظاهرة في هذا المجال منتج الأقراص المغناطيسية الخاصة بالحاسوب الإلكتروني. فالأقراص من النوع (5,25 وحدة قياس) قد كانت بمثابة الجاذبية الكبرى التي جلبت الكثيرين من المحاكين والمقلدين إلى مثل هاته السوق نظراً للرواج الكبير والمردودية العالية التي كان يحققها. ولكن هذا الأمر لم يدم طويلاً، فالمؤسسات الرائدة في هذا المجال والمتميزة بقاعدة تكنولوجية متفوقة جداً تحولت وبسرعة كبيرة إلى اقتحام السوق بأقراص جديدة من النوع (3,5 وحدة قياس)، الشيء الذي أدى إلى تراجع الكثير من المؤسسات الناشئة وخروجها النهائي من سوق المنافسة.

I - 3 - 2 / ظاهرة الارتجاج و الهزات (Seismic-shift syndrome)

ترتبط حالة الارتجاج أو الهزات التي تحدث على مستوى النشاط الاقتصادي بالمؤسسات القوية والمستقرة إلى حد كبير، حيث تكون لها الحماية الكافية لمنتجاتها أو نشاطها الممارس. فهذا النوع من المؤسسات له القدرة على تحمل الارتجاجات التي تحدث من حين لآخر، نتيجة التغيرات التي تحدث على مستوى النشاط سواء تعلق الأمر بتطوير المنتج تطويراً معتبراً من حيث الخصائص والمواصفات، أو تطوير سيرورة الإنتاج من جانب إدماج التكنولوجيا الحديثة بشكل فاعل وفعال. (8) فعدم القدرة على التواكب مع هذه التغيرات وفي الوقت المناسب سيضع المؤسسة حتى ولو كانت كبيرة الحجم وذات نجاحات تاريخية متفوقة في موضع

حرج أمام المنافسين لها في السوق وبالتالي فتح الفرصة لهؤلاء القفز نحو الريادة أو حتى إخراج منافسين معتبرين من السوق.

فالعوامل أو الأسباب المحددة لكل ظاهرة من الظاهرتين السابقتين يتطلب الاعتناء بتحليل استراتيجية المؤسسة تحليلاً يركز على المتغيرات الأساسية المشكّلة للمحيط الداخلي والخارجي لها.

وبغض النظر عن هاته العوامل أو الأسباب فإن العنصر التكنولوجي يبقى من الأهمية بمكان الإشارة إليه لارتباطه المشترك بين الظاهرتين، وقدرته على خلق ميزة تنافسية لدى المؤسسة. فالدراسات الميدانية والأكاديمية تبين ما لهذا العامل من دور في خلق الميزة التنافسية لمؤسسات تابعة لكثير من الدول المتقدمة، كاليابان مثلاً، وهذا للفترة الممتدة ما بين نهاية السبعينات ونهاية الثمانينات من القرن الماضي.(9)

II / الإدارة التكنولوجية

تميّزت فترة الثمانينات من القرن الماضي من تواجد مؤسسات، ومن خلال تحليلها الاستراتيجي، تعتبر المتغير التكنولوجي من المتغيرات الخارجية، ولذلك كان من البداهة في ذلك الوقت أن لا تعطى لهذا المتغير عناية كافية من حيث إدماجه ضمن إدارة الأنشطة الأساسية للمؤسسة، وأن تخصص له الأدوات والموارد اللازمة لإدارته بشكل فعال.(10)

في المقابل، فإن من المختصين(11) في مجال الأكاديمي من توقع أن ما يميز القرن الواحد والعشرين هو التوجه الحتمي لاستخدامات التكنولوجيا الشيء الذي سيزيد من الاهتمام بهذا العنصر ضمن النشاط الأساسي للمؤسسة، وهذا على الرغم من الإحراج الذي ستتسبب فيه التكنولوجيا بالنسبة لمستويات النمو الاقتصادية والاجتماعية وحتى الأمنية في المجتمعات.

إن الاهتمام بالعنصر التكنولوجي والتباين في فهمه وكيفية إدارته جعل من المفاهيم المتداولة في هذا المجال تبدو غير واضحة، مثل الإدارة التكنولوجية، الإدارة الاستراتيجية للتكنولوجيا الاستراتيجية التكنولوجية.

II - 1 / تعريف التكنولوجية

إن التفحص وبإمعان في الأدبيات المتخصصة في مجال إدارة التكنولوجيا يتجلى لنا بوضوح نوعين أساسيين من التعاريف لمفهوم التكنولوجيا، الأول مفهوم

ضيق والثاني واسع. فالأول لا يتعدى حدود العملية الإنتاجية في المؤسسة الصناعية في حين يأخذ المفهوم الآخر أبعاداً أوسع تلمس وفي كثير من الأحيان الجوانب التنظيمية لإدارة التكنولوجيا تنظيمياً يتسم بالنجاعة والفعالية.

فالمفهوم الضيق للتكنولوجيا الوارد بالأدبيات المختلفة في هذا المجال لا يخرج عن الإطار الذي يصفها من أنها التطبيق العملي للمعرفة العلمية في مجال الإنتاج الصناعي(12) أو بعبارة أخرى فهي عملية فنية تستهدف تسخير الأدوات وقواعد المعرفة العلمية من أجل العملية الإنتاجية.(13) من جهة أخرى، فإن تعريف التكنولوجيا بالمفهوم الأوسع يتعدى حدود العملية الإنتاجية مركزاً في ذات الوقت على طرق التسيير أو الأنظمة المعلوماتية(14) التي أصبحت أكثر من مهمة لإدارة المؤسسة إدارة استراتيجية وعلى كل المستويات.

وانطلاقاً من المفاهيم المبينة أعلاه، فإن هناك من المؤسسات التي يمكن أن تنطوي ضمن المفهوم الضيق مثل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والتي من أولوياتها حصر الجهود المبذولة في الإنتاج، وهذا خلافاً للمؤسسات الكبيرة الحجم التي يتعدى حدود اهتماماتها في المجال التكنولوجي إلى جوانب تنظيمية. فهذا النوع الأخير من المؤسسات لم يعد بحاجة فقط إلى إدماج العنصر التكنولوجي باعتباره متغيراً داخلياً لا خارجياً ضمن استراتيجية النشاط وإنما أيضاً إلى وضعه ضمن تنظيم خاص. فعلى مستوى البحث والتطوير، تبين الدراسات الميدانية وخاصة في مجال الصناعة الصيدلانية من أنه أصبحت هناك حدوداً فاصلة من وجهة نظر تنظيمية بين البحث من جهة والتطوير من جهة أخرى.(15)

إن الاهتمام بإدارة التكنولوجيا يتعدى حدود الاهتمام بإدارة البحث والتطوير على مستوى المؤسسة(16) والتي إضافة إلى هذا تجعل من أهداف النشاط والاستراتيجية المسطرة المبتغى الذي من خلاله يتم الوصول فعلاً إلى تحقيق الميزة التنافسية. لهذا فإن العمل ضمن إدارة التكنولوجيا يتطلب المهارات اللازمة من المسيرين الذين يجمعون بين النسق في التفكير والتطبيق الملائم للمعرفة العلمية (Know-how أو Know-why).(17) وبالتالي فإن الخلاصة في تعريف الإدارة التكنولوجية هو أنها تربط وبشكل متناسق ومتناغم بين أدوات الاستراتيجية المختلفة على مستوى المؤسسة من معرفة هندسية وعلمية، تسويقية، تشغيلية، ومن موارد بشرية ملائمة تسمح جميعها من الوصول إلى الأهداف العامة للاستراتيجية.

II - 2/ الدور التكنولوجي ومجالات الاستخدام

من الأهمية بمكان، عند الحديث عن الدور التكنولوجي في المجال المؤسساتي، التمييز بين مختلف المفاهيم المستخدمة على مستويات كل من الاقتصاد الكلي

والاقتصاد الجزئي من جهة، والتفرقة بين التكنولوجيا والبحث والتطوير من جهة أخرى.

فالأدوات المستعملة لتحليل ظاهرة التكنولوجيا على مستوى الاقتصاد الكلي غالبا ما تخضع إلى جملة من النظريات الاقتصادية والتي كثيراً ما تعالج الظاهرة من كونها متغير خارجي ضمن السياسة العامة للدولة والاقتصاد (18). فمن بين الاقتصاديين الرواد الذين اهتموا بدراسة ظاهرة التطور الاقتصادي، وذلك بالنظر إلى التغيرات الحاصلة في المجال التقني أو التكنولوجي وقدرته في دفع عجلة النمو، ما ارتبط بالدراسات التي قام بها كل من Shumpeters و Kuznets (19).

أيضا، فإن تعاضد ظاهرة التكنولوجيا قد تزايد أمره بعد الحرب العالمية الثانية حيث أسهمت الكثير من الدراسات الاقتصادية في إبراز الدور التكنولوجي وعلاقته بالنمو الاقتصادي أمثال نموذج (Harrod-Domar) ونماذج النمو الاقتصادي للمدرسة النيو كلاسيكية وعلى رأسها نموذج R.M. Solow (20).

إن ما يمكن استخلاصه من الدور التكنولوجي على المستوى الكلي أن له من المزايا والإيجابيات ما يجعله المحرك الرئيسي للنمو الاقتصادي، ولكن في المقابل نجد له من العوامل السلبية المؤثرة والمنعكسة على بعض جوانب الاقتصاد الكلي كنفشي البطالة وارتفاع حُمى الأسعار المتمثلة في التضخم. فهذا الأمر له انعكاساته السلبية في تحريك آليات المعارضة العمالية على مستوى النقابات. فالتعليل الاقتصادي لحدوث هذه الظاهرة يرجع من طرف بعض الاقتصاديين (21) من أن ظاهرة البطالة المرتبطة بالتغير التكنولوجي تعود إلى أنه عندما لا يترافق مستوى التغير التكنولوجي مع مستوى الطلب على المنتج في قطاع اقتصادي يتميز بالاندماج الرأسي، تكون النتيجة عدم حاجة القطاع إلى اليد العاملة وبالتالي ضرورة التخلص منها.

من جهة أخرى، فإن هناك من الدراسات على مستوى ميكرو - اقتصادي وفي مجال الدور التكنولوجي تهتم بكيفية إدماج التكنولوجيا لعنصر هام في تحديد سياسة ورسم استراتيجية المؤسسة الملائمة. فالمؤسسة المعاصرة التي تطمح إلى البقاء والاستمرارية في نشاطها لا يمكنها بأي حال الخروج عن الإطار المحدد للأهداف والتنظيم والخطة الاستراتيجية المحكمة.

إن تبلور الدور التكنولوجي من حيث الاستخدام بالنسبة للمؤسسة الاقتصادية وإعطائه الأهمية التي يستحقها وبالشكل المطلوب قد أدى بالمقابل إلى ظهور مفاهيم تعكس هذا التبلور حيث، أصبح التمييز بين مفاهيم التكنولوجيا والبحث والتطوير

أمراً مهماً وخاصة إذا تعلق الأمر باختيار ووضع الأدوات الملائمة لتطويرها وإدماجها ضمن استراتيجية المؤسسة.

II - 3/ تبلور مجال الاهتمام بمفهوم التكنولوجيا

لقد أثبتت الدراسات الميدانية من أن تطوير المعرفة العلمية وتطبيقها في مجال الإنتاج أو الخدمات يكون قد ساهم وبشكل نوعي في تحقيق نجاحات اقتصادية معتبرة. لكن المخالف لهذه الظاهرة أن الاهتمام بالجانب التكنولوجي وعلى نطاق واسع يكون قد عقد وإلى حد ما من الاستفادة الميسرة لهذا العامل نتيجة احتدام المنافسة. وبناءً عليه، تصبح إدارة التكنولوجيا عملية بحاجة إلى إيجاد الطرق الكفيلة لرعاية هذا العنصر بإعطائه الأولوية التي يستحقها وإدماجه بالتالي ضمن الإدارة الاستراتيجية الشاملة لنشاط المؤسسة بشكل من التناسق والتناغم في نفس الوقت.

فمن وجهة نظر تاريخية يلاحظ أن الاهتمام بالتكنولوجيا لها جذورها المتأصلة. فالأزمة التي عصفت باقتصاديات الدول المتطورة في بداية السبعينات كان لها الدور المتعاضم في مراجعة آليات السوق العالمية. ففي تلك الفترة انخفض الإنفاق الحكومي في الولايات المتحدة على مجالات البحث والتطوير من 2,5% إلى 2,1% من إجمالي الإنتاج الوطني (GNP)، وهذا خلافا لمثيلاتها اليابان وألمانيا حيث ازداد الإنفاق من 2% إلى 2,1% ومن 1,5% إلى 2% على التوالي. (22) فترجع الولايات المتحدة في ميدان البحث والتطوير بالنسبة للدول المنافسة لها، يكون قد أسهم وبشكل كبير في إثارة الوعي لدى المهتمين في هذا المجال مما جعل من فترة الثمانينات فترة التغيير الكبرى للتخلص من رواسب التكنولوجيا القديمة التي أصبحت تتميز بنوع من التشنج والركود في مجال النمو والإنتاج.

وكنتيجة لبروز الاهتمام بالمجال التكنولوجي وتجسيده ميدانيا فقد تأثر وضع المؤسسة من الناحية التنظيمية وأصبح لزاماً عليها إعادة تعريف نشاطها وفقاً لأهداف واضحة، والاستجابة للتغيرات الحاصلة على مستوى تركيبة السوق العالمية، فضلاً عن احتدام المنافسة بين المهتمين في هذا المجال.

وبناءً على ما سبق، فإن فترة الثمانينات تكون قد تميزت بالاستثمار المكثف في المجال التكنولوجي لاعتبار أنها أصبحت بمثابة الرافعة الأساسية المستخدمة في المجال التنافسي وكأداة استراتيجية هامة تؤخذ بعين الاعتبار عند التقرير في وضع الاستراتيجية الشاملة للمؤسسة.

II - 3 - 1/ أولوية العنصر التكنولوجي

لقد بينت مختلف الدراسات الميدانية من أن مؤسسات الاقتصاد الأمريكي بالولايات المتحدة تكون قد أعطت للعامل التكنولوجي الأولوية القصوى لإدارة

نشاطها وهذا تفادياً للتقهقر أو التراجع الواضح لفترة الستينات (1960-1978). فخلال الفترة تكون الولايات المتحدة قد خسرت الريادة في اثني عشرة صناعة أساسية على المستوى العالمي ولم تكسب واحدة خلال طيلة الفترة، بينما اليابان استطاع الفوز بالريادة لثماني صناعات أساسية ولم يخسر واحدة. فالفقزة النوعية التي حققتها اليابان للفترة المذكورة، تبقى حسب رأينا، العامل الذي شحنت من خلاله همّة المنافس الأمريكي للخروج من الكبوة التنافسية التي كادت أن تعصف بالاقتصاد الأمريكي من حيث احتلاله الريادة في المجال التكنولوجي. وبالتالي فإن ردة الفعل من طرف الاقتصاد الأمريكي لم تكن إلا بعد عقد كامل من الزمن.

إن التأخر في ردة الفعل الأمريكية للنجاحات المحققة على مستوى الاقتصاد الياباني تعود وبشكل جزئي إلى التباين الذي ساد بين آراء المدراء التنفيذيين (CEO) على رأس كبريات المؤسسات الأمريكية، من ضرورة إدماج العنصر التكنولوجي ضمن النشاط الاستراتيجي، بين متردد ومتحمس إلى أن جاءت فترة بداية الثمانينات والتي حسمت الوضع لصالح الإدماج الكامل للعنصر التكنولوجي ضمن الخطة الاستراتيجية.

فالتردد الذي كان قائماً وقتئذٍ يكون قد انحصر في عدم قدرة المدراء التنفيذيين (CEO) ورؤساء الشركات الأمريكية في إدراك ما يدور حولهم من تطور تكنولوجي وخاصة ما يتعلق بعملية الإدماج التي تعتمد بشكل أساسي على إعادة النظر في تنظيم المؤسسة ووضع البديل الذي يضمن نجاح العملية وبطريقة ناجعة. فالعيب الذي كان ملاحظاً من طرف المدير التنفيذي هو أنه لا ينغمز في تصميم الاستراتيجية التكنولوجية بل ينحصر دوره في التخطيط الشامل للنشاط، وبالمقابل فإن المسير على مستوى إدارة التكنولوجيا يكون بمنأى عن المشاركة في التخطيط للمؤسسة الأمر الذي يخلق فجوة كبيرة بين دور العنصر التكنولوجي والتخطيط الشامل للاستراتيجية.

II - 3 - 2 / الدمج التكنولوجي والخطة الاستراتيجية (23)

إن عملية إدماج العنصر التكنولوجي ضمن الخطة الاستراتيجية يجعل منه مورداً استراتيجياً يحتاج إلى معالجة خاصة ضمن سيرورة تخطيط النشاط تتمحور أساساً حول ثلاثة مبادئ أساسية:

- يعالج المبدأ الأول، وبدرجة كبيرة من الأهمية، إمكانية توقع التوجه العام للتكنولوجيا ودورة حياتها. فالنظرة الجديدة في معالجة العنصر التكنولوجي ضمن آليات استراتيجية النشاط جاءت مخالفة لما كان معتقداً أو سائداً من ذي قبل، أين كان ينظر إلى العنصر التكنولوجي من كونه يتميز بالمخاطرة

العالية نظراً لعدم القدرة على تكميم درجة المخاطرة المرتبطة بدورة حياة الأصل التكنولوجي، وبالتالي فإن عدم القدرة على متابعة التطور التكنولوجي ومعرفة توجهه العام عبارة عن مقولة قديمة وغير صالحة.(24)

• أما المبدأ الثاني فينظر إلى العنصر التكنولوجي كأصل من الأصول الاستثمارية التي يجب أن تُحدد وبالدقة المطلوبة. فالمفهوم التقليدي لمصطلح التكنولوجية يصنفها كظاهرة منعزلة مرتبطة بالمشروع الاستثماري ليس إلا، وهذا معاكس تماماً للعنصر التكنولوجي كمورد استراتيجي.

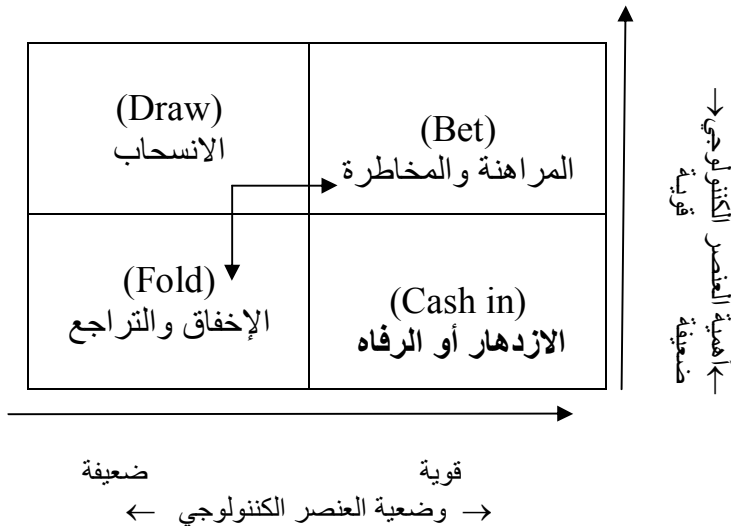
• في حين يركز المبدأ الأخير على ضمان الاندماج بين الاستثمار التكنولوجي والتخطيط الاستراتيجي الشامل لنشاط المؤسسة. فالخطأ الشائع الذي قد تقع فيه المؤسسة من خلال نظرتها الاستراتيجية البعيدة المدى هو عدم القدرة في إيجاد التوافق اللازمة بين استثماراتها في المجال التكنولوجي وخطتها الاستراتيجية. فالذي يحدث وبشكل متكرر أن نجاح المؤسسة باحتلال الصدارة في مجال تكنولوجية منتج ما قد ينسبها دورها في متابعة متغيرات السوق الأخرى والتي قد يكون لها الأثر القوي في إفشال الخطة الاستراتيجية برمتها على خلاف هذا، فإن الاستغناء أو التماطل في خلق استثمارات ذات تكنولوجية متميزة تتجاوب مع معطيات السوق الجديدة قد يُفشل من دور المؤسسة في وصولها إلى الأهداف المرسومة ضمن الخطة الاستراتيجية. وكنتيجة لما سبق، فإن تفادي الخطأ من جانب المسيرين يكون من خلال الاعتناء بتصميم وحدة للبحث والتطوير على مستوى المؤسسة، وأيضاً وحدة أخرى تختص بدراسة متغيرات السوق حتى يتسنى للمؤسسة المناورة في الوقت المناسب وبالكيفية المطلوبة من جانب الاستثمار التكنولوجي.

III / علاقة الاستراتيجية بالمفهوم التكنولوجي

III - 1 / الاستراتيجية التكنولوجية

إن إدارة الاستراتيجية التكنولوجية وبفاعلية مقبولة لضمان تحقيق الميزة التنافسية تعبير عن حجر الزاوية لأي برنامج في هذا المجال لما تتضمنه العملية من تعقيد وتحدٍّ يبرزان على مستوى أربع مراحل أساسية: (25)

- المراجعة الدقيقة والمدققة لوضعية العنصر التكنولوجي مقارنة بما هو موجود خارج المؤسسة أو بداخلها.
- تطوير محفظة العناصر التكنولوجية في مجال الاستثمار بغرض وضع بدائل تكنولوجية ترتب حسب أولويات معينة تخدم استراتيجية نشاط المؤسسة.
- ضمان التوافق بين الأهداف العامة الواردة بالخطة الاستراتيجية من جهة والأداة التكنولوجية المستعملة من جهة أخرى.
- الأولوية في مجال الاستثمار التكنولوجي من أجل تطوير النشاط.
- إن تطوير محفظة العناصر التكنولوجية لا يتأتى إلا بعد تحليل الوضعية التنافسية للمؤسسة في السوق التكنولوجية وإبراز الأهمية اللازمة للعنصر التكنولوجي من خلال قدرته على خلق القيمة المضافة، ومدى جاذبيته في الأسواق المرتقبة المعبرة على إحداث تغيير في النسيج التكنولوجي المتاح.
- فتحليل محفظة العناصر التكنولوجية ومتابعة تطورها يمكن إخضاعها إلى نفس المنهج المتبع في حالة تحليل استراتيجية نشاط المؤسسة وذلك بتبني المصفوفة التالية:



المصدر : (26)

فالربع الخاص بالمرافنة و المخاطرة (Bet) يعبر عن وضعية العنصر التكنولوجي الممتازة في ظل النشاط الممارس المنتمي لقطاع معين، وأن أهمية هذا العنصر تبقى بالمكانة العالية التي تستوجب من المؤسسة المحافظة عليه من خلال متابعته والأخذ بالمخاطرة في مجال البحث والتطوير والتي قد تضع هذا العنصر ضمن المكانة المحققة للميزة التنافسية للنشاط.

بينما يعبر الربع الخاص بالانسحاب (Draw) عن الحد الأسوأ الذي يتموضع فيه العنصر التكنولوجي. فعلى الرغم من أهميته التكنولوجية إلا أن وضعيته ضمن نشاط المؤسسة يكتسي أهمية أقل قد تجعل منه عنصراً غير مرغوب فيه تماماً ما لم يتخذ القرار المناسب بانتهاج سياسة واضحة في مجال البحث والتطوير من جهة والاستثمار التكنولوجي من جهة أخرى.

فعلى العكس من الربع الخاص بالانسحاب، يعبر الوضع الخاص بالازدهار والرفاه (Cash in) من أن العنصر التكنولوجي يحتل مكانة معتبرة ضمن نشاط المؤسسة حيث يدر الأرباح المحققة لمردودية النشاط، بينما تبقى أهميته ضعيفة من حيث الطلب عليه وسط العناصر التكنولوجية المتاحة في السوق.

أخيراً فإن فشل المؤسسة في انتهاج سياسة استثمارية في المجال التكنولوجي من خلال آلية البحث والتطوير قد يؤدي بها الأمر إلى الوقوع ضمن الربع الخاص بالإخفاق (Fold) وبالتالي الخسارة الكبيرة التي قد تحققها في سوق المنافسة.

إضافة إلى ما سبق، فإن الملاحظ هو أن محفظة العناصر التكنولوجية بصفتها عملية ضرورية بالنسبة للمؤسسة تبقى غير كافية إذا لم تقارن وتمزج مع محفظة النشاطات المختلفة التي تعمل فيها. الهدف من هذا يبرز بشكل واضح عند البحث في ترتيب أولوية العناصر التكنولوجية التي تكون محل استثمار وتتلاءم وأهداف النشاط، وبالتالي فإن المزج بين المحفظتين (النشاط والتكنولوجيا) قد يعطي صورة أوضح عن الأهداف الأكثر واقعية وتساعد على متابعة النشاط والتحكم أكثر في تطورات العامل التكنولوجي. (27)

III - 2/ أبعاد الاستراتيجية التنافسية و المورد التكنولوجي

إن الحديث عن الميزة التنافسية للمؤسسة يضعنا أمام أعمال Michael Porter (28) في هذا المجال، حيث تناول موضوع استراتيجية نشاط المؤسسة بنوع

أبرز الميزة التنافسية التي تحققها المؤسسة وبطرق شتى. لكن هذه المعالجة تكون قد تناولت تحليل تنافسية المؤسسة عبر قنوات منفصلة لا تعبر عن التداخل الممكن فيما بينها والذي قد ينجم عنه تحقيق ميزة تنافسية للمؤسسة. فالأبحاث التي أجريت في مجال الاستراتيجية عادة ما تعالج مواضيع، مثل، استراتيجية التميز، التمرکز، تخفيض التكلفة، سرعة المتابعة للمنافسين، سرعة الانتقال إلى السوق، كلها كانت لا تعبر عن النظرة الديناميكية للتدخلات الممكنة فيما بينها والتي قد تؤدي إلى إبراز مصادر أخرى في تحقيق الميزة التنافسية. لذلك فإن الاستراتيجية التنافسية في علاقتها بالتكنولوجيا ينظر إليها (29) من خلال ثلاثة أبعاد أساسية : خاصية المنتج تكنولوجيا، سيرورة النشاط، وآلية السوق.

III - 2 - 1 / البعد التكنولوجي لخاصية المنتج

إن البعد التكنولوجي في تحقيق الميزة التنافسية والمتعلق بخصائص أو مواصفات المنتج يستلزم على الأقل من الناحية النظرية التمييز بين نوعين من التكنولوجيا التي من الممكن أن يحتويها المنتج والتي من خلالها يتم التقرير فيما إذا كان المنتج له القدرة على تحقيق الميزة التنافسية أم لا.

فأما النوع الأول من التكنولوجيا المحتواة في المنتج فيطلق عليها اسم التكنولوجيا الأساسية "necessary". المقصود منها أن تكنولوجيا المنتج تتوفر على الشروط المطلوبة لدخول المنافسة ولكن دون الوصول إلى تحقيق الميزة التنافسية مقارنة بباقي المتنافسين لنفس المنتج في السوق.

في حين أن النوع الثاني من التكنولوجيا فيطلق عليه اسم التكنولوجيا المتميزة "sufficient"، بمعنى أن المنتج استطاع التفوق على باقي المنتجات المماثلة له في السوق بسبب خاصية أو مجموعة من الخصائص جعلته أكثر جاذبية في السوق.

إن التمييز بين التكنولوجيا الأساسية والتكنولوجيا المتميزة لمنتج ما تخضع بالأساس إلى عاملي الوقت وحدة المنافسة في السوق. فما هو متميز تكنولوجياً الآن قد لا يصبح كذلك بعد فترة زمنية قادمة. ومنه فإن الإشارة إلى تطوير المنتج وتحسينه بشكل مستمر عبر آلية البحث والتطوير تبقى من الأهمية بمكان، ولكن مع ضرورة الانتباه إلى المستوى التكنولوجي الذي يتضمنه المنتج من كونه أساسي أو متميز.

III - 2 - 2 / البعد التكنولوجي لسيرورة النشاط

إن إهمال البعد التكنولوجي لسيرورة النشاط Process Technology عادة ما يؤدي إلى إفشال الإدارة التكنولوجية في وصولها إلى الأهداف المرسومة وبالتالي الفشل على مستوى الاستراتيجية الشاملة. فسيرورة النشاط ما هي إلا تعبير عن سيرورة الإنتاج مضافاً إليها عوامل أخرى قد تكون تنظيمية أو تسويقية. فالميزة التنافسية الممكن تحقيقها عن طريق التكنولوجيا المتعلقة بسيرورة النشاط تبنى على أساس الفهم الصحيح لوضعية التطور التكنولوجي ضمن نشاط اقتصادي ما أو صناعة معينة. بالإضافة إلى هذا، فإن البعد التكنولوجي على هذا المستوى يحتاج إلى قفزة نوعية في تطوير سيرورة النشاط (Breakthrough technology) (30) شاملاً أوجه النشاط المختلفة بما في ذلك طرائق الإنتاج و/أو نوعية و خصائص المنتج. وإنه لا يوجد أدل من القفزات النوعية التي أحدثتها صناعة الزجاج بالولايات المتحدة في مجال التحديث التكنولوجي حيث خفضت قيمة رأس المال المستثمر إلى الثلث مما كانت عليه من قبل، وكذلك الانقلاب النوعي للصناعة اليابانية في مجال المكونات الدقيقة للحاسوب الإلكتروني.(31)

III - 2 - 3 / البعد التكنولوجي وآلية السوق

إن المعضلة الأساسية الأخرى التي قد تواجه استراتيجية المؤسسة في اعتمادها على الجانب التكنولوجي في تحقيق الميزة التنافسية ما يتعلق بآلية السوق. بعبارة أخرى، إيجاد أو معرفة الطريقة المثلى الكفيلة بربط الفجوة التي قد تحدث نتيجة عدم التوافق بين حاجيات السوق الفعلية من التكنولوجيا المطلوبة حالياً و التكنولوجيات المرتقب تسويقها مستقبلاً.

بالنسبة للمنتج الذي يعتمد في إنتاجه على التكنولوجيا المتاحة فإن العملية تبدو بسيطة من ناحية تصميم الاستراتيجية المؤدية إلى تحقيق درجة التفوق النسبي من جانب المستوى التنافسي المطلوب. فاعتماد استراتيجية تخفيض التكلفة أو تطوير المنتج مثلاً تعبران عن ظاهرة ما يسمى بجاذبية السوق لمنتج ما في ظل التكنولوجيا المتاحة Pull market. لكن المعضلة تبرز و بأكثر تعقيد في حالة بروز ما يسمى بظاهرة الدفع التكنولوجي (Push technology)، بمعنى الوصول

إلى تكنولوجيا متميزة في إطار إنتاج منتج ما ولكنها لم تجد بعد طريقها نحو السوق، الشيء الذي يستوجب البحث عن الوسيلة المناسبة في إيصالها إلى المستهلك والذي عنده يتم معرفة مدى تحقيق المؤسسة للميزة التنافسية المرغوبة. وأبرز مثال على هذا النوع الأخير للظاهرة التكنولوجية ما حدث في نهاية الخمسينات (1958-59) من القرن الماضي في الولايات المتحدة من اكتشاف باهر لما يسمى بالدوائر المتكاملة "Integrated circuits" والتي لم تجد طريقها إلى السوق إلا بعد الإعلان الحكومي الذي أعلنه آنذاك الرئيس الأمريكي جون كينيدي في سنة 1961 حول الهدف من ضرورة وصول الإنسان إلى القمر، عندها فقط نشأت السوق بالنسبة لهذا النوع من المنتج واستمر الوضع إلى غاية نهاية 1968.

خاتمة

إن الأمر الذي أصبح لا مجال فيه للجدل والأخذ والرد هو ضرورة وأهمية العنصر التكنولوجي بالنسبة للمؤسسة المعاصرة. فمن دون (Know-how) و (Know-why) لا يمكن الحديث عن قدرة المؤسسة على المنافسة وبالتالي الذهاب بعيدا في تحقيق الميزة التنافسية ومن ثم الريادة في مجال الإنتاج.

فإذا كانت التكنولوجيا أمراً قد لا يبدو سهل التعامل معه من الناحية النظرية فكيف إذن إذا تمت المعالجة من الناحية التطبيقية، عندئذ ستصبح العملية معقدة جداً وتحتاج إلى أكثر من وقفة لمعرفة كل المحطات الأساسية الموصلة إلى خوض غمار المنافسة تكنولوجياً وبنجاح كبير.

ومنه فإن القدرة على تحديد ملامح ومعالج استراتيجيات المؤسسة وإعادة تعريف هدف نشاطها، في كل مرة تستدعي الضرورة إلى ذلك، أمر في غاية الأهمية. فالتكنولوجية، وعلى الرغم من أهميتها في تحقيق تنافسية المؤسسة، كما سبق وأن تمت الإشارة أعلاه، تبقى غير كافية لضمان استمرارية نشاط المؤسسة على المدى الطويل.

لذلك فإن هناك من الآراء التي لا ترى كفاية العنصر التكنولوجي في إنجاح استراتيجية المؤسسة ما لم تؤخذ بعين الاعتبار عوامل أخرى تنظيمية وتسويقية تساعد في مجملها على تحقيق الميزة التنافسية. فاللغز إذن يبقى دائماً في قدرة

المؤسسة على تحديد الاستراتيجية الملائمة والتي من خلالها تستطيع أن تخوض مجالات المنافسة بقواعد لعبة مختلفة ومتميزة في كل مرة. (32)

المراجع

1. Igor Ansoff , (1987), Corporate strategy, Penguin Books, , p 265.
2. Elizabeth Gatwood and Archie B. Carroll, (1981), The Anatomy of Corporate Social Response, Business Horizons, , pp 9-16.
3. R.A. Burgelman, (1994), Fading Memory : A Process Theory of Business Exit in Dynamic Environments, Administrative Science Quaterely, , p 39.
4. Robert A. Burgelman and Adrew S. Grove, (1996), Strategic Dissonance, California Management Review, Vol 38, n° 2, , pp 8-16.
5. Michael E. Porter, (1980), Competitive Strategy, NY : Free Press,.
6. George S. Day, (Sept-1997), Survivre à une restructuration, Expansion Management Review, pp 6-16.
7. George S. Day, (March-April-1997), Strategies for Surviving a Shakeout, Harvard Business Review, pp 93-103.
8. George S. Day, op-cit, p 95.
9. John M Kettingham and John R. White, (1989), Making Technology Work for Business, Arthur D. little Inc., p 518.
10. Vincent Chagné, (1996), Gérer la technologie dans les PME, Direction et Gestion des Entreprises n° 157, management, pp13-21.
11. Simon Ramo, (Nov-Dec 1989), National Security and Our Technology Edge, Harvard Business Review, pp 115-120.
12. John M Kettingham and John R. White, op-cit, p 502.
13. D. Lebidois et al, (1991), Le management des technologies, les éditions d'organisation.
14. J. Morin, (1985), L'excellence technologique, Picollec-Publi. Union.
15. Vittorio Chiesa, (1996), Separating Research from Development, European Management Journal, Vol 14, n° 6, pp 638-647.
16. Robert M. Price, (Spring 1996), Technology and Strategic Advantage, California Management Review, vol n°3, , pp 38-56.
17. M. Saïd Oukil, (1995), L'innovation technologique, OPU, Alger, p 132.
18. Robert Ayres, (1996), Technology, Progress and Economic Growth, European Management Journal, vol 14, n° 6, pp 562-575.
19. Rod Coombs, Paolo Saviotti and Vivien Walsh, (1987), Economics and Technological Change, Mac Millan Education LTD.
20. Rod Coombs et alt, op-cit, p 139.
21. L.L. Pasinetti, (1981), Structural Change and Economic Growth, Cambridge University Press.
22. John M. Harris et al, (1991), The strategic management of technology, Booz-Allen and Hamilton Inc. pp 531-555.
23. Marco Iansiti and Jonathan West, (May-June 1997), Technology Integration, Harvard Business Review, , pp 69-79.
24. Peter Drucker, (1984), Vers une nouvelle économie, Inter Editions, Paris, p 212.

25. John M. Kettingham and John R. White, op-cit, p 511.
26. John M. Harris et al, op-cit, p 537.
27. Igor Ansoff, op-cit, p 176.
28. **Michael E. Porter, (1990), Competitive advantage of nations**, New York, Free Press.
29. Robert M. Price, op-cit, p 42.
30. M. Saïd Oukil, op-cit, p 129.
31. Robert M. Price, op-cit, p 46.
32. **Constantinos Markides, (Spring-1997), Strategic Innovation**, Sloan Management Review, , pp 7-23.

التجارة الإلكترونية و دورها في تسويق الخدمات المالية و المصرفية " حالة الدول العربية "

محمود سحنون

أستاذ محاضر كلية الاقتصاد و علوم التسيير
جامعة منتوري قسنطينة

ABSTRACT

In the last years the electronic trade released a great progress in the field of financial and banking services. This happened after the Uruguay round agreement which focus on the liberation of financial and banking systems in most countries in the world and the Arab countries .

This communication gives the answers to the following questions :

- What are the effects of foreign trade on the money and the financial policies ?
- What is the effect of banking and financial marketing procedures in marketing policies?
- What is the protectionism policies which must Arab countries when becomes financial and banking services of foreign countries disponible with more facilities?
- How Arabs countries selects the concurrential system of banking and financial services ?
- What shall be the expected banking and financial system when banking and financial services shall be treated by using the swichs of mobile or the mouse of the computer ?

لقد حققت التجارة الإلكترونية في السنوات الأخيرة ، تقدما كبيرا في مجال

الخدمات المالية و المصرفية ، لا سيما بعد اتفاقية أوروغواي (URUGUAY ROUND) لتحرير تجارة الخدمات المالية و المصرفية ، حيث تم فتح الأنظمة المالية و المصرفية لمعظم دول العالم و منها الدول العربية ، الشيء الذي يؤكد ضرورة تبني أدوات جديدة للتعامل مع الوضع الجديد في التسويق المالي و المصرفي من قبل الأجهزة المصرفية و المالية .

إن تعويم أنظمة الصرف و تعدد المنتجات النقدية و المالية و اعتماد أسلوب المشتقات قد أدى إلى تطبيق التقدم التكنولوجي و الإلكتروني في تسويق الخدمات المالية و المصرفية مما حقق تغير المشهد المالي و المصرفي نحو وضع جديد ، وضع يفرض على صناع السياسة المالية و المصرفية لا سيما في مجال التسويق المصرفي تبني آليات تستجيب و الوضع الجديد ، الذي يتسم باستخدام أدوات تكنولوجية و إلكترونية

متطوِّرة مثَّل النقوَد الإلكترونيَّة و الشَّيْكِ الإلكترونيَّ و المقابل الآلي (سحنون محمود ، 2002 / 2004).

أمام هذا الوضع و نظرا لتزايد الاهتمام بتقديم الخدمات المالية و المصرفية العابرة للحدود ، فإنه يتحتم على المهتمين بالتسويق المالي و المصرفي في الدول العربية الإجابة على الأسئلة الصعبة التالية :

1 - إذا كانت التجارة الإلكترونية في مجال الخدمات المالية و المصرفية ستجعل الحدود غير ذات أهمية عن طريق تسهيل تحركات رؤوس الأموال و مشتقاتها ، فما هي تداعيات ذلك على السياسات المالية و النقدية و إدارة تسويق المنتجات المالية و المصرفية ؟ .

2 - كيف تتأثر إجراءات التسويق المالي و المصرفي و رسم السياسة الخاصة بذلك عندما تصبح الخدمة المالية و المصرفية تؤدي إلكترونيا دون رقيب ، و كيف يمكن بناء جدار الحماية التنافسية للجهاز المصرفي العربي عندما تصبح الخدمات المالية و المصرفية الأجنبية متوفرة بشروط أيسر من الشروط الوطنية ؟ .

3 - كيف يمكن اختيار الأنظمة التنافسية للمنتجات المالية و المصرفية في ظل الوفرة الوافدة و الأجهزة الإلكترونية المتطورة و ما هو أثرها على المؤسسات المالية

و المصرفية المحلية ؟ .

4 - كيف يصبح المشهد المالي و المصرفي عندما تصبح الخدمات المالية و المصرفية مجرد عدة نقرات على أزرار الهاتف النقال أو فأرة الحاسب الإلكتروني ، و هل ستكون لدى الحكومات مهلة تكفي لرسم سياسة مصرفية تخدم أهدافها ؟ .

5 - هل ستسمح المؤسسات المالية و المصرفية و التجارية الدولية و الشركات الاحتكارية متعددة الجنسية بسن سياسات حمائية للدول العربية للحفاظ على مقعدها في السوق المالية و المصرفية المدارة إلكترونيا؟ .

للإجابة على هذه التساؤلات سنتناول هذه الورقة بالتحليل و المناقشة النقاط التالية :

- 1 - التجارة الإلكترونية و ثورة المعلومات .
- 2 - الوضع الراهن للتجارة الإلكترونية في الدول العربية .
- 3 - الجوانب المالية و المصرفية للتجارة الإلكترونية في الدول العربية .
- 4 - رأي حول استشراف المستقبل في تسويق الخدمات المالية و المصرفية إلكترونيا في الدول العربية.

أولا : التجارة الإلكترونية و ثورة المعلومات

يجمع المتتبعون للنشاط التجاري و الراصدين لتغير الاتجاه العام بين مختلف الوسائل المستخدمة لإدارة التجارة بين بلدان منظمة التعاون و التنمية في الميدان

الاقتصادي ، و في مقدمتها الولايات المتحدة الأمريكية على أن المشهد التجاري الحالي يتجه نحو ابتكار برامج و بروتوكولات جديدة ، و اعتماد إجراءات أمنية و تشريعات قانونية من أجل بناء صرح جديد للتجارة يعرف بالتجارة الإلكترونية ، و تختلف درجة تشييد هذا الصرح من دولة لأخرى . حيث تمثل الولايات المتحدة الصدارة في هذا المجال يليها في ذلك الاتحاد الأوروبي ، و قد بدأ هذا الصرح يتوسع ليشمل بلدان أخرى في آسيا و ظهرت بوادر له في باقي دول العالم منها الدول العربية .

و من المتوقع أن تشكل التجارة الإلكترونية ما بين 20 و 30 في المائة من التجارة العالمية بحلول عام 2005 (منظمة الأسكو ، 2003) و قبل التطرق إلى أساسيات التجارة الإلكترونية و علاقتها بثورة المعلومات يجب علينا أن نعرف هذا المفهوم (التجارة الإلكترونية) .

تعريف التجارة الإلكترونية :

من المفيد أن يأخذ المرء في الحسبان أن تعريف مفهوم التجارة الإلكترونية هو تعريف مركز و محدد ، حيث يعرف بمعناه الشامل و الذي ينصب عادة على عمليات شراء و بيع السلع و الخدمات عبر الإنترنت و تعريف التجارة الإلكترونية يكون سبيلا مناسباً للبلدان النامية في وضع و تنفيذ استراتيجيات تمكنها من الاشتراك في السوق الإلكترونية وفق النماذج المعروفة في هذا المجال .

من الشركة إلى الشركة و المعروف بـ (B-to-B) أو التبادل التجاري بين المؤسسات التجارية و المستهلك أي من الشركة إلى المستهلك و المعروف بـ (B-to-C) أو التبادل بين المؤسسات و الحكومة أي من الشركة إلى الحكومة و المعروف بـ (B-to-G) و من المتوقع أن يكون الاتجاه الأول أكثر ملائمة أمام إعادة هيكلة الاقتصادات النامية و إتمام عمليات الإصلاح التي باشرتها معظم دولها ، مع إمكانية تحقيق الاتجاه الثاني على المستوى المحلي و لاحقاً على المستوى الدولي بعد تطور القدرة التنافسية للمؤسسات ، أما الاتجاه الثالث فيمكن حدوثه مع بداية التطبيق من خلال مشاركة الحكومات في التجارة و صفقات التجارة الإلكترونية ، و عن الجانب العملي لتطبيقات الواقع وضع مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية (الأنكتاد) تعريفين عمليين للتجارة الإلكترونية .

التعريف الأول (التعريف الأفقي) :

وفق هذا التعريف تعرف التجارة الإلكترونية على أنها تلك الإجراءات و التدابير الخاصة بمتابع الوظائف التجارية أي (التسويق ، و المبيعات و العقود ، و التسليم و الفواتير) نموذج (MSDP) و المنفذة آلياً وفق أدوات إلكترونية لتحديد العقبات و الفرص المتاحة

التعريف الثاني (التعريف العمودي) :

وفق هذا التعريف تعرف التجارة الإلكترونية بأنها تلك الاهتمامات الحكومية السريعة لتحديد الخيارات الاستراتيجية التي تتبناها الحكومات لخلق البيئة المناسبة لنمو التجارة الإلكترونية ، و يستلزم هذا التعريف وجود بنية تحتية للاتصالات و الرسائل الإلكترونية و تنسيق و توحيد المعايير و القواعد الأساسية و حقوق الملكية الفكرية و القواعد القطاعية للأعمال المصرفية و الأمن أثناء التعامل عبر الأدوات الإلكترونية و شبكة الإنترنت .

و سواء تم الأخذ بالتعريف الأول أو التعريف الثاني يتحتم على الحكومات التعاون مع المنظمات الدولية مثل (الأنكتاد ، التجارة العالمية ، المنظمة العالمية للملكية الفكرية

و الاتحاد الدولي للاتصالات) العمل سويا في وضع القواعد و الأنظمة و المعايير المطلوبة للاشتراك في التجارة الإلكترونية (UNCTAD , 2000) .
بعد الإلمام بمفهوم التجارة الإلكترونية وفق مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية (الأنكتاد) نحاول التعرف على وضعية التجارة الإلكترونية و مسار تطورها .

تطور التجارة الإلكترونية :

كانت المعاملات التجارية الإلكترونية مقتصرة على ممارسات النشاطات التجارية للشركات الكبيرة خلال الربع الأخير من القرن الماضي ، حيث يتم عرض واجهة البيانات الإلكترونية لها من خلال ترقيم معين إلكتروني ، غير أن التجارة الإلكترونية بالمعنى السابق قد بدأت قبل عشر سنوات مضت عندما جرى تطوير الشبكة العالمية (web) كأداة للاستعمال العام ، و هذه الشبكة أكثر رواجاً في الإنترنت بين الأفراد الذين يريدون الحصول على مواقع على الإنترنت طوال اليوم ، إما لنشر المعلومات أو للإعلان أو للبيع و عرض البضائع و الخدمات . فقد بدأ العمل بالإنترنت قبل حوالي ثلاثة عقود كشبكة تجريبية لوكالة مشاريع البحوث المتطورة لوزارة الدفاع الأمريكية ، حيث جرى استعمالها بموجب قانون التحكم في الإرسال (بروتوكول الترابط الشبكي) ، و تدريجياً بدأ الدخول إلى الإنترنت ينتقل من المجال العسكري إلى المجال الاقتصادي و الأكاديمي .

و في بداية التسعينات قام (بيرنرز - لي) و هو باحث في فيزياء الجسيمات الإلكترونية في سويسرا بإنشاء (web) كنص ترابطي لبرمجيات مجموعاتية تسمح للفيزيائيين بإرسال المعلومات مباشرة على الإنترنت ، و يسمح هذا النص الترابطي للمعلومات بأن يحال و ينقل بعضها إلى بعض من خلال قاعدة بيانات جامدة ، باستخدام منصات أجهزة كمبيوتر ، لكن نظام (web) لم يحقق وثبته الكبرى إلا بعد تصميم متصفح مختلط (mosaïque) و يقدر نمو حجم التعامل بالـ (web)

حاليا 50 % من التعامل على شبكة الإنترنت مع تضاعف عدد المواقع في الشبكة كل أقل من خمسين يوما (UNCTAD , 2000) .
 يسمح (wap) اليوم لأي شخص بالحصول على المعلومات بمجرد النقر على فأرة الحاسوب أو الضغط على زر الهاتف النقال الخاص بذلك ، و بالإضافة إلى واجهة الترابط السهلة الاستعمال على شاشة الهاتف النقال أو شاشة أجهزة الكمبيوتر فإن برنامج (web) يمكنه من التعامل و الاطلاع على الموقع و تصفح العمليات الخاصة به ، هذا جعل الـ (web) ذا استعمالات واسعة حيث استحوذ على 40 % من مجمل حركة الإنترنت خلال 1995 ليصل إلى حوالي 56 % منها خلال عام 2003 (www.oecd.org/dsti/ec/prod/dismantl.htm) الشيء الذي أدى إلى تحول (web) إلى منتدى افتراضي ، و قد أدركت الشركات الكبرى أهمية استعمال هذا المنتدى لتعزيز الأعمال التجارية لها و أنشأت مواقع (web) خاصة بها و قدمت لزيائنها أسبابا و تسهيلات وجبهة لزيارتها على الشبكة .

على الرغم من اختلاف التقديرات فيما يتعلق بحجم المعاملات الإلكترونية ، يوجد إجماع بأن تدفق السلع و الخدمات المنجزة منها على شبكة الإنترنت سوف يزداد بمعدلات متضاعفة في الخمس سنوات اللاحقة فيحسب شركة (فور سترد سيرتش) وصل مجموع التجارة الإلكترونية العالمية من الشركة إلى الشركة و من الشركة إلى المستهلك إلى حوالي 657 مليار دولار عام 2000 و سوف يصل إلى 6.8 ترليون دولار نهاية عام 2004 (UNCTAD , 2000) . و من المتوقع أن تصل التجارة الإلكترونية في أمريكا الشمالية إلى 3.5 ترليون دولار أمريكي نهاية عام 2004 تليها آسيا و المحيط الهادئ بـ 2.1 ترليون دولار تاركة أوروبا للمرتبة الثالثة بـ 1.6 ترليون دولار بعدما كانت تحتل المرتبة الثانية في عام 2000 بـ 87.4 مليار دولار و آسيا بـ 53.7 مليار دولار . و لا تشمل هذه الدراسة منطقة الشرق الأوسط و شمال إفريقيا و يمكن اعتبارها جزءا من باقي أنحاء العالم ، و تبلغ تقديرات شركة (فور ستر) لباقي أنحاء العالم في التجارة الإلكترونية حوالي 68.6 مليار دولار أمريكي نهاية عام 2004 . هذه المعلومات تعكس حاجة البلدان العربية و بلدان العالم النامي بما فيها أعضاء منظمة الأسكوا ضرورة تبني استراتيجيات للتجارة الإلكترونية تعزز مكانتها في الاقتصاد العالمي حيث تزداد معاملات الدول العربية اتساعا مع دول أوروبا الغربية باعتبارها الشريك الأول لها . أما على المستوى القطري فتشير توقعات شركة (فور ستر) إلى تصدر الولايات المتحدة المرتبة الأولى في مجال التجارة الإلكترونية في نهاية عام 2004 ، حيث تتوقع هذه الدراسة أن تصل قيمة التجارة عبر الإنترنت فيها إلى 3.2 ترليون دولار أمريكي ، تليها في ذلك اليابان في المرتبة الثانية بـ 880.3 مليار دول أمريكي لنفس الفترة ، ثم ألمانيا في المرتبة الثالثة بـ 376.5 مليار دولار أمريكي ، و تؤكد بيانات التجارة الإلكترونية في هذه البلدان أن

نسبة كبيرة من أعمالهم التجارية سوف تدار إلكترونياً ، حيث دلت البيانات التجارية الإلكترونية خلال النصف الأول من عام 2004 كنسبة مئوية من مجمل المبيعات بـ 13.3 % في الولايات المتحدة و 8.4 % في اليابان و 6.5 % في ألمانيا (Forrester research , 2004) . بناءً على ما تقدم نقول أنه من الواضح أن انتشار الإنترنت و بناء شبكة (web) هو العامل الأساسي في تطور التجارة الإلكترونية خاصة إذا علمنا أن توسع الإنترنت يحدث بوتيرة عالية غير مسبقة بالمقارنة مع وسائل الاتصال الأخرى ، فقد استغرق انتشار الراديو 35 سنة و التلفزيون 13 سنة و الكمبيوتر الشخصي 17 سنة في الوصول على 50 مليون مستخدم في حين استغرق الوصول إلى هذا الرقم (50 مليون مستخدم) بالنسبة للإنترنت 4 سنوات فقط .

و على الرغم من هذا التطور السريع للتجارة عبر الإنترنت في ظل تكنولوجيا المعلومات نقول أن التجارة الإلكترونية لم تتطور بالقدر الكافي حتى الآن بالنظر إلى حجم التداول العالمي للسلع و الخدمات فهي لم تتجاوز نسبة 8.6 % من مجموع المبيعات العالمية خلال نهاية عام 2004 (Forrester research , 2004) ، و من العوامل التي حالت دون انطلاق التجارة عبر الإنترنت بكامل طاقتها ما يلي :

- نقص الوعي بالتجارة الإلكترونية في كثير من الدول لا سيما الدول النامية .
- ضعف العمليات المأمونة لاستخدام وسائل الدفع الإلكترونية و أثناء الاتصال بالشبكة .
- تعقيد بعض مواقع (web) و صعوبة استعمالها .
- التأخر في عملية التسليم و عدم الثقة بإجراءات العمليات إلكترونياً و خرق العقود في بعض الحالات .

و مع التأكيد على أنني لست خبيراً في التنبؤ و لا أدعي كشف المستور ، فإن كانت عمليات توسع التجارة الإلكترونية محدودة في مراحلها السابقة نقول أنه بالإمكان أن تبدأ التجارة الإلكترونية في تغيير الاقتصاد العالمي بسرعة و المسألة مسألة وقت فقط لأن المرحلة السابقة كانت فيها السوق الإلكترونية صغيرة نسبياً و لم تبلغ كامل طاقتها بعد ، لكن مع تطور حجم المنتجات الإلكترونية و حجم المعاملات من الشركة إلى الشركة و من الشركة إلى المستهلك و شروع كثير من الدول في الإصلاحات الاقتصادية و المالية أضحت التجارة الإلكترونية تتزايد بسرعة فائقة على المستوى الشعبي و الحكومي معا ، و الدول العربية على الخصوص بحكم موقعها الجغرافي يجب عليها أن تبادر و بسرعة في الأخذ بالأسباب من أجل اللحاق بالركب .

ثانيا : الوضع الراهن للتجارة الإلكترونية في الدول العربية

1 - البيئة العامة للتجارة الإلكترونية في الدول العربية :

لقد عرفت بعض الدول العربية بأهمية تكنولوجيا المعلومات و الاتصالات و التجارة الإلكترونية لتعزيز اقتصادها ، و بأشهر بعضها عددا من المبادرات في حين لازال البعض منها متغافلا عن ما يجري حوله ، و من الدول التي باشرت التجارة الإلكترونية ما يلي :

بالنسبة لدولة الإمارات العربية المتحدة : هناك آمال كبيرة فيما يتعلق بالتجارة الإلكترونية حيث تمثل أفضل منطقة عربية بالنسبة لتوفر مرافق الاتصالات ، فمثلا إمارة دبي قد أطلقت ثلاثة مبادرات تهدف إلى اعتماد العولمة عبر استخدام تقنيات الاتصالات المعلوماتية (عرفت بمدينة دبي للإنترنت و مشروع الحكومة الإلكترونية و الموقع التجاري " دوت كوم " لمدينة دبي) و هو أول سوق تجاري رقمي في الإمارات العربية المتحدة ، و تبع ذلك كثير من المبادرات في الشارقة و العين و غيرها . و تعتبر دبي مركزا تجاريا إلكترونيا يضاهي المراكز التجارية في الدول المتقدمة ، و يبقى للإمارات العربية سوى توفر الإرادة السياسية و التمويل الكافي لدفع مختلف إماراتها بقيادة دبي إلى القمة كمركز إقليمي للتجارة الإلكترونية .

أما بالنسبة إلى الأردن : تعتبر التجارة الإلكترونية في مرحلتها المبكرة ، إلا أنه يجدر الانتباه للدور الذي قام به مؤخرا الملك عبد الله الثاني ، حيث طلب من قادة صناعة تكنولوجيا المعلومات إطلاق ما يسمى بمبادرة (Reach) الرامية إلى وضع خطة عمل لتطوير قطاع التكنولوجيا ، و قد تضمن الخطة عنصر التجارة الإلكترونية ، و منذ 1995 تم اتخاذ بعض الخطوات الإيجابية لزيادة التجارة المباشرة عبر الإنترنت ، غير أن معظم مواقع الـ (web) التجارية في الأردن تهدف إلى إعلان المنتجات و إعداد الكاتالوجات أكثر من البيع مباشرة على الشبكة .

بالنسبة للبنان : خلال فترة التسعينات أنشأت الحكومة اللبنانية بنية تحتية ممتازة لشبكة الاتصالات الهاتفية في معظم أنحاء البلاد ، هذه الشبكة ذات سعة نطاقية عالية يمكنها تحمل اتصالات 56 كيلوبايت في الثانية مع استعمال بروتوكول V90 .

و في بداية عام 2000 بدأت الشركات اللبنانية تعتمد الاتصال بالإنترنت بواسطة الكبل رغم أن الحكومة لم تشجع لذلك . و في الأثناء أدخلت وزارة البريد شبكة الخدمات الرقمية المتكاملة ، إلا أن هذا جعل تكلفة الاتصالات عبر الإنترنت عالية ، فبسعر 1.60 دولار أمريكي في الساعة يدفع بعض مستخدمي الإنترنت خصوصا الشركات التجارية ما يصل إلى 500 دولار في الشهر مقابل استعمالها لهاتف الاتصال بالإنترنت مما اعتبر عائقا كبيرا في وجه التجارة الإلكترونية اللبنانية .

بالنسبة لمصر : خلال العقدين الأخيرين من القرن الماضي شهدت مصر تجربة انفتاح حقيقي لاقتصادها و فعلا فقد كان لذلك أثر إيجابي في رفاه الشعب المصري مع تحول الاقتصاد إلى اقتصاد قائم على نظام السوق ، و قد حررت مصر أسعار الفائدة و أسعار الصرف و قللت من الحواجز البيروقراطية و الجمركية لتسهيل النشاط الاستثماري و تيسيره . إلا أن التجارة الإلكترونية في مصر ظلت مفقودة بحكم البنية التحتية التقليدية للاتصالات ، و في السنوات الأخيرة من القرن الماضي شرعت في خصخصة قطاع الاتصالات بالمرافقة لإجراءات فصل الوظائف التنظيمية و التشغيلية له عن بعضها البعض ، و بدأت في إنشاء شبكات للهاتف النقال و مواقع للإنترنت ، و برزت شركات خاصة في ذلك مثل (orascom télécom) و في عام 1990 أنشأت وزارة الاتصالات و تكنولوجيا المعلومات و أصبحت ساحة الاتصالات في مصر تتنازعها الكثير من الشركات (orascom télécom , mobilenile , masrphone) و غيرها من الشركات الصغيرة و الفرعية .

و ظهرت شبكات اتصال عديدة في مصر كـ (شبكة الجامعات المصرية ، شبكة ناين أون لاین) و ظهور مراكز الدعم عبر التعامل بالإنترنت ابتداء من سنة 2001 مثل (مركز الدعم retsik) .

بالنسبة إلى باقي الدول العربية : لازالت التجارة الإلكترونية فيها غائبة باستثناء بعض المعاملات المالية مثل الصراف الآلي و بعض البطاقات الائتمانية الخاصة بالسحب أو الهاتف (كالجزائر ، تونس الخ) .

2 - شروط تطور التجارة الإلكترونية في الدول العربية :

لمعرفة واقع التجارة الإلكترونية في الدول العربية ، يجب الانطلاق أولاً من مفهوم الفجوة الرقمية (The reach initiative , 2000) فهذه الفجوة موجودة بين الدول العربية مجتمعة و بين الدول المتقدمة من جهة ، و هي موجودة أيضاً بين الأقطار العربية ذاتها باستثناء إمارة دبي في دولة الإمارات العربية فهي تضاهي الدول المتقدمة ، و كما هو معلوم فإن الوصول إلى المعاملات التجارية الإلكترونية يتطلب بعض التحضيرات الرئيسية المسبقة ، تعرف بالمرتكزات الأساسية للتجارة الإلكترونية .

و للحكومات دور ريادي في بناء هذه المرتكزات و التي تتراوح بين التوعية و توسيع المهارات إلى إنشاء بنية تحتية و وضع القوانين و الأنظمة المطلوبة ... الخ ، و يتطلب بناء المرتكزات السالفة الذكر وجود جهاز و برنامج حكوميين مكلفين بإيجاد البيئة المناسبة للتجارة الإلكترونية ، فكثير من الدول العربية بدأ فيها العمل في

هذا المجال مثل مصر (إنشاء وزارة تكنولوجيا المعلومات والاتصالات) و لبنان (حيث سن تشريعات خاصة بالتوقيع الإلكتروني) و دولة الإمارات (استحدثت الكثير من الإجراءات الخاصة بالعمليات عبر الإنترنت) و الأردن (تبنت خطة reach لتكنولوجيا المعلومات) و الجزائر (أنشأت قانون النقد و القرض و قانون الاستثمار كما فتحت قطاع الاتصالات للخواص) ... الخ
و لتوضيح ذلك سوف نسلط الضوء على متطلبات و شروط التعامل بالتجارة الإلكترونية في الدول العربية في النقاط التالية :

أ - سوق مستخدمي الإنترنت : يعتبر سوق مستخدمي الإنترنت أحد المؤشرات الأساسية لتقدم التجارة الإلكترونية أو تأخرها ، إذ أن أحد عوائقها هو العدد الضئيل لمستخدمي الإنترنت ، و يوجد في بعض الدول العربية نسبة منخفضة من الأفراد الذين يملكون أجهزة حاسوب شخصية ، بل أن نسبة متدنية من الأفراد يملكون خطوطا هاتفية ثابتة . و هذا بحد ذاته يعيق تقدم التجارة الإلكترونية .
إن نقص الوعي بالإنترنت و الكمبيوتر يؤثر على الشركات التجارية خاصة الصغيرة منها فبالإضافة إلى الجهل بصفقات التجارة الإلكترونية فهم لا يعون مختلف آليات الأمن و السلامة في التعامل بها لحمايتهم ضد الاحتيال على الإنترنت ، كما يجهل الكثير منهم التسهيلات المصرفية و الأدوات الإلكترونية المستخدمة فيها لتسهيل عقد الصفقات و تسديد مدفوعاتها في مجال التجارة الإلكترونية ، و هذا الوضع يحتم على الحكومات العربية و منظمات دعم التجارة غير الحكومية و المنظمات الدولية ، بذل جهود لزيادة الوعي بالتجارة الإلكترونية و تشجيع التعامل بالإنترنت و إظهار مزايا الانضمام إلى السوق الإلكترونية ، و على الجامعات و المؤسسات التربوية في هذه الدول لعب الدور الأكبر من أجل تهيئة جيل جديد من المهنيين في أسرع وقت ممكن .

و تجدر الإشارة هنا إلى أن وضع الدول العربية في هذا الموضوع متباين ، فعدد ضئيل فقط من الدول العربية تستخدم فيها نسبة الاتصالات بالإنترنت أو امتلاك الحاسوب الشخصي بنسب منخفضة بالمقارنة مع المعدل العالمي ، باستثناء بعض دول الخليج العربي و لبنان و الأردن .

ففي لبنان و معظم دول الخليج عدد مستخدمي الإنترنت لكل 10000 نسمة يتجاوز المتوسط العالمي (UNCTAD , 2000) و نفس الملاحظة لأجهزة الكمبيوتر الشخصية ، إذ يوجد تفاوت بين مختلف الأقطار العربية ، ففي البحرين و الكويت ، قطر ، الإمارات العربية ، لديها أكثر من المتوسط العالمي ، بينما في باقي الدول العربية يكون المتوسط أدنى من المتوسط العالمي بالإضافة إلى بعض الدول العربية

لا تكاد تذكر هذه المؤشرات فيها مثل (اليمن , سوريا ، ليبيا) .

و هنا نقول أنه ينبغي على الحكومات العربية أن تتبنى استراتيجيات تهدف إلى زيادة مهارات الكمبيوتر و الوعي بمزايا الإنترنت و إنشاء مراكز الدعم لشبكة (web) بغية تسهيل عملية الدخول إلى التجارة الإلكترونية ، و الجدول التالي يوضح تباين الوضع في إمكانية استخدام الاتصالات و أجهزة الكمبيوتر لبعض الدول العربية .

**جدول 1: وضعية الاتصالات و أجهزة الحاسوب الشخصية و استخدام الإنترنت
في بعض الدول العربية
(1998 / 1999)**

البلد	مستخدمو الإنترنت لكل 10000 ساكن	أجهزة الكمبيوتر الشخصي لكل 100 ساكن	المشتركون في الهاتف النقال لكل 100 ساكن	خطوط الهاتف لكل 100 ساكن
الأردن	111.33	1.33	1.15	8.34
الإمارات العربية	1259.1	11.56	27.84	38.90
البحرين	418.88	9.93	17.20	24.55
السعودية العربية	76.73	5.35	3.11	14.26
سوريا	9.62	1.38	0.03	9.54
تونس	4.05	1.13	0.13	3.5
الجزائر	10	2.1	1.5	8.9
لبنان	465.5	4.28	14.81	19.43
الكويت	429.3	12.83	12.81	25.29
مصر	22.51	1.01	0.14	6.02

المصدر : الاتحاد الدولي للاتصالات .

ملاحظة : البيانات حسبت كمتوسط لسنتي 1998 / 1999 .

من خلال الجدول السابق يتضح أن إمكانية تطبيق التجارة الإلكترونية متباين حسب البنية التحتية لشبكة الاتصالات و الأدوات الإلكترونية الخاصة بها و هو متخلف جدا في كثير من الدول كما هو موضح بالجدول (كالجائر و سوريا و تونس و ليبيا) و هذا ما سنعالجه في النقطة التالية .

ب - البنية التحتية للاتصالات : إن أحد أهم أركان التجارة الإلكترونية هو توفير البنى التحتية للاتصالات و التي تمكن الأفراد و المجتمع و المؤسسات من التعامل بالإنترنت فالسوق الجديدة (التجارة الإلكترونية) تتطلب حدا أدنى من الخطوط

الهاتفية و بأسعار معقولة و طاقة استيعابية كافية و من (siteweb) و مدعّمات الإنترنت .

و من أجل إيجاد هذه البيئة الملائمة يجب أن تحظى هذه الأخيرة بمرافق للاتصالات الخاصة بالخدمات و الوسائط المتعددة (صوت ← بيانات ← صورة) الذي يحسن من استخدام الشبكة الرقمية للخدمات المتكاملة (isdn) القابلة لتحمل حركة الوسائط المتعددة و الفائقة السرعة . فالدول العربية عليها قطع خطوات كبيرة لتجسيد ذلك و لن يتم ذلك إلا بخصخصة هذا القطاع – مع العلم أن الأردن و لبنان و دول الخليج العربي قد قطعت شوطاً معتبراً في هذا الاتجاه – بينما باقي الدول العربية لازال المشهد فيها تقليدياً خاصة إذا علمنا أن الوصول إلى الإنترنت يحصل بواسطة ما يعرف بشركات مزودي خدمات الإنترنت (isps) حيث تقوم هذه الشركات بتوصيل الانترنت إلى أي كمبيوتر ، و هناك تشابه بين مزودي خدمات الإنترنت في كل من الأردن و لبنان من حيث الخدمات أو المنافسة لأن عدد المستخدمين للإنترنت ضئيل و نسبة الانتشار فيهما متدنية ، أما في مصر و على الرغم من أن مستخدمي الإنترنت هم أقل عدداً من لبنان و الأردن فإن السوق أكبر بكثير لأن عدد سكان مصر يفوق سكان البلدين بـ 15 مرة .

و يستفيد مزودو الإنترنت في مصر بسوق ضخمة و يوجد بمصر أكثر من 60 مزود لخدمات الإنترنت ، أما في الخليج فإن الكثافة الهاتفية مرتفعة و مرافق الاتصالات متقدمة و متوفرة بأسعار تنافسية إلا أنه يوجد مزود وحيد للإنترنت في الإمارات العربية تملكه الحكومة (اتصالات) ، بينما يوجد في دبي 3 مزودين للخدمات بالإضافة للمزود الأصلي (اتصالات) ، و قد باشرت كثير من الدول العربية تصميم محتوى مواقع (web) و تطويره لتمكين المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من دخول عالم الإنترنت كما عملت على إيجاد محركات البحث المختلفة مثل (yahoo , google , netscape) و غيرها ، بالإضافة إلى إعلان وجودها على الإنترنت في المجلات و الكتب و المجموعات الإخبارية ، و الصفة الغالبة على مواقع الدول العربية و شركاتها على (web) ليست مصممة للبيع الفعلي المباشر على الشبكة و إنما للإعلان و عرض دليل منتجاتها أي للإشهار فقط .

ج - تأمين الاتصال بالشبكة و التعامل عليها : إن استخدام الشبكات المفتوحة للاتصالات و الإنترنت هو مجرد بداية لبناء قاعدة عالمية للمعلومات توصف تارة بالطريق السريعة للمعلومات و تارة أخرى بالبنية التحتية للمعلومات ، و تظهر حالياً أشكالاً جديدة للتعامل في مجال الاتصالات (مثل الشركة الافتراضية ، و الصيرفة الإلكترونية ، و الاتصالات الخاصة – البريد الإلكتروني - ، و تنظيم الخدمات العامة من خلال الحكومة الإلكترونية و التصريحات الضريبية) غير أن هذه التطورات

ترافقها مخاطر أمنية جمة ، و الاستفادة من هذه الاتصالات يشوبها كثير من حالات اللا أمن و تصبح هذه الأخيرة عائقا أمام التجارة الإلكترونية ، خاصة و أن الأطراف المتعاملة بها بعيدة و لا يعرف بعضها البعض في معظم الأحيان و لكي تقوم الإنترنت بمهامها على أحسن وجه في ترويج التجارة الإلكترونية و بفعالية يجب البحث على وسائل تمكن من معرفة المتعامل .

و بالفعل فقد تم تطبيق التكنولوجيات الحديثة في معالجة قضية الأمن و الثقة فيما يخص الصفقات الإلكترونية ، فقد تم تزويد الشبكات بوسائل ميسرة للتعرف على المتعامل من خلال تقنيات التشفير ، و هي الوسيلة الأكثر شيوعا بالإضافة إلى وسائل أخرى مثل الملفات و الرسائل الخاصة بالدخول إلى الشبكة (مثل كلمة السر ، الرمز المؤمن ، البطاقات الذكية ... الخ) و أتبع ذلك بخطوات هامة (التوقيع الإلكتروني ، التعمية ، التوقيع الرقمي) ، و الدول العربية في مجموعها تقتقر لوسائل الأمن أثناء الاتصال على شبكة الإنترنت و خاصة بين الشركات الصغيرة و المتوسطة ، ففي دول الخليج يتوفر الأمن في الدخول إلى الإنترنت على المفتاح العام فقط و كذلك الحال في الأردن و لبنان حيث سلطات التصديق على هذه المفاتيح هي سلطة موثوقة تقوم بها (كومتريست) في الإمارات العربية ، أما في الكويت تتولى عملية التصديق (غلوبلساين) من بلجيكا و لها فرع في لبنان ، أما في الأردن تقوم بسلطة التصديق (إيدنتروس) و (باليتمور) ، أما مصر و الجزائر و اليمن فليس لها سلطة تصديق متواجدة محليا ، فالجزائر مثلا (سيريست) المتواجد مقره الأصلي بإيطاليا ، و العراق و سوريا و ليبيا لا توجد بها منتوجات أمن بها لحدثة استخدام الإنترنت فيها . (سحنون ، 2004).

د - المفاهيم القانونية للتجارة الإلكترونية : يتطلب العالم الرقمي اليوم إعادة النظر في المفاهيم الأساسية للقانون التجاري و تطبيقاته حيث يفرض علينا تحول الاتصال الورقي في العالم إلى الاتصال الإلكتروني و لاحقا إلى اتصال افتراضي ، لهذا أو ذاك يجب تكييف الأدوات القانونية من خلال تشريعات جديدة و قوانين تنسجم و الوضع الجديد (في عالم الحاسوب و الإنترنت و التجارة الإلكترونية) مثل:

- الإثبات الإلكتروني : حيث أن الوثائق الإلكترونية و التوقيعات الرقمية تكون موثوقة لذا سلطات التصديق من خلال إيجاد معادلة قانونية بين الوثائق الورقية و الإلكترونية ، كالوثيقة الخطية إلكترونيا و التوقيع الإلكتروني .
- حقوق الملكية الفكرية : و يتعلق الأمر هنا بحقوق النشر و التأليف و البراءات و العلامات التجارية و السرية التجارية و تنظيم أمور النسخ الإلكتروني خاصة فيما يعرف (التصفح ، أو الربط) .
- المنافسة : للمنافسة دور ريادي في مجال التجارة الإلكترونية و هي تشمل ما يلي:

- * التوزيع : للإنترنت و التجارة الإلكترونية أثر عميق على قنوات التوزيع و أنماط الشركات .
- * الأسواق الإلكترونية : من الشركة على الشركة و من الشركة إلى المستهلك .
- * العناوين الفرعية و غير الصادقة أحياناً و الممارسات غير التنافسية

- * حقوق الملكية الفكرية : براءة التجارة الإلكترونية .
- * قوة السوق و أدائها (قوة العرض و الطلب) التي لن تلغى بسبب نمو الإنترنت .

- الخاصة : تعتبر الخاصة أو الخصوصية أو التخاص من أهم القضايا التي تعيق استعمال الإنترنت في مجال التجارة الإلكترونية ، إذ يخشى زبائن هذه التجارة أن يساء استعمال المعلومات الشخصية المتعلقة بهم أو تسويقها لأطراف أخرى غير متفق عليها لذلك وجب تطبيق قوانين حماية الخصوصية لمنع التصرفات غير المشروعة (كالبيع غير القانوني ، التخزين غير الشرعي ، جمع بيانات شخصية غير دقيقة أو استعمالها للتضليل أو الكشف عنها دون ترخيص) .

- تكيف جريمة الكمبيوتر : إن الجرائم المرتكبة في التجارة الإلكترونية قد تكون تقليدية أو جديدة مثل اقتحام الشبكات ، كما يمكن أن يكون الكمبيوتر أداة أو وسيلة لارتكابها ، و قد يكون نظام الكمبيوتر ذاته عرضة للدخول غير المشروع ، و القانون الجنائي التقليدي لا يغطي هذه الجرائم لذا يجب تعديل القانون لتغطية الحالات الإجرامية الناشئة ، خاصة و أن الوضع ينبأ بنشوء الخلافات مع ازدياد الاشتراك في الإنترنت .

هـ - نقص التشريعات في الدول العربية و ضعفها : إن القوانين و الأنظمة التي تحكم الإثبات الإلكتروني و التعامل بالإنترنت في المجال المالي و المصرفي و التجارة الإلكترونية مفقودة في الدول العربية ، و لبنان هو البلد الوحيد الذي اعتمد قانون يعترف بالتوقيع و الوثائق الإلكترونية ، كما تفتقد معظم الدول العربية إلى قوانين و تنظيمات تتناول الجرائم الخاصة بالاحتيال و الاختراق بواسطة الحاسوب ، بالإضافة إلى انعدام القوانين التي تحفظ حقوق الملكية الفكرية و حماية المستهلك باستثناء ، البحرين ، مصر ، الأردن ، الكويت ، عمان ، قطر ، الإمارات العربية التي توجد فيها كثير من اللوائح التي تنظم الملكية الفكرية و الخصوصية ، و مع ذلك لا تزال قضايا تكنولوجيا المعلومات و التجارة الإلكترونية جديدة على المحامين و رجال القانون .

ثالثا : الجوانب المالية و المصرفية للتجارة الإلكترونية في الدول العربية

في حالة تعامل شركة تجارية ما و تسجيل عملياتها على الإنترنت ، يتطلب ذلك تأسيس واجهة لهذه الشركة على شبكة الإنترنت (إنشاء موقع خاص بها) يتضمن قائمة المنتجات المتوفرة كما يتضمن معلومات مختصرة عن التعريف بالشركة ، و تكون الخطوة التالية لها هي تأمين المدفوعات الإلكترونية من قبل الزبائن و تأمين الدفع ، في هذه الحالة يحتاج رجال الأعمال إلى حسابات إلكترونية جارية و أنظمة خاصة لتجهيز المعلومات التي تسهل عملية الدفع إلكترونيا عن طريق (بطاقة الائتمان ، بطاقة السحب الخاصة بالمستهلك ، أو الدفع الآلي بالبطاقة الذكية أو الرسائل الإلكترونية بواسطة الحاسوب (web) أو الهاتف النقال (wap) و الشكل الإلكتروني الصادر عنهما).

و هناك أربعة أساليب أساسية شائعة الاستعمال لتسديد المدفوعات وهي : بطاقة الائتمان بطاقة السحب ، البطاقات الذكية و النقود الإلكترونية .
النقود الإلكترونية : هي نقود تدفع مباشرة على الإنترنت كتحويل الأموال إلكترونيا .
أما بطاقة الائتمان و بطاقة السحب : فهي تتطلب أن يكون لمستخدميها حساب مع جهاز خادم ما أو مع مصرف ما يصدر البطاقة ، و يكون مجهزا بالشبكة اللازمة لوصله بالإنترنت .

البطاقات الذكية : هي بطاقات تعمل بنظام المدخلات / المخرجات ، يمكن التعامل بها من معالجة تطبيقات مختلفة و تحتوي هذه البطاقة على رقائق إلكترونية قابلة للبرمجة لديها القدرة على خزن المعلومات مما يكسب البطاقة صفة الذكية (سحنون محمود ، 2002) و تستطيع البطاقة الذكية تنفيذ عملية الشراء كما يمكن ملأها للحصول على النقود الرقمية في المصرف ، كما يمكن ملأها عن طريق الهاتف و هي تدعم عمليات التشفير و التوقيع الرقمية و يمكنها تخزين المفاتيح و الشهادات الرقمية ، و مع أن البطاقة الذكية تستخدم حاليا لتسديد المدفوعات على الإنترنت فإن استعمالها الرئيسية تبقى للهواتف العمومية و البث التلفزيوني و الإرسال الهاتفي اللاسلكي و النفاذ إلى شبكة الإنترنت .

و بطاقة الائتمان هي الطريقة المفضلة لتسديد المدفوعات مباشرة على الإنترنت ، و مع أنها تبقى على درجة عالية من عدم الأمن فلا يوجد لها توقع يجري التثبت منه عند التسديد ، كما لا تحتوي على وجود تفاعل بين البائع و المشتري و لأن هذه البطاقات تبقى أكثر شعبية كوسيلة لتسديد المدفوعات أثناء الاتصال تستمر المؤسسات المالية و المصارف في البحث عن طرق لمنع الاحتيال في استعمالها .

و الطريقة الثانية الأكثر شيوعا و شعبية لتسديد أثناء الاتصال هي بطاقة السحب ، و هي بطاقة صراف آلي (atm) تحمل علامة شركة مألوفة لبطاقات الائتمان (visa , mastercard) و تختلف بطاقات السحب عن بطاقات الائتمان في أنها

تأخذ من حساب المستخدم في كل عملية شراء أو سحب و هي أيضا غير مأمونة إلا أن استخدامها في ازدياد .

و كخلاصة لهذا البند نقول أن تباين خدمات التجارة الإلكترونية في الدول العربية يتوقف على درجة تطور وسائل الدفع إلكترونيا (ما يعرف بحرية الخدمات المالية و المصرفية) لذلك نجدها تتباين تباين كبيرا من دول عربية لأخرى و الأمر مرتبط بدور تطور القطاع العام و الخاص في مجال الإصلاح المالي و المصرفي ، و يمكن تقسيم الدول العربية في هذا المجال إلى ثلاثة مجموعات حسب التنظيم المالي و المصرفي و السياسات النقدية المنتهجة فيها ، و حسب تطور الخدمات المالية و المصرفية و تحريرها و اندماجها فيما يعرف بالتجارة الإلكترونية :

المجموعة الأولى : و تعتمد في تنظيمها للقطاع المالي و المصرفي سلطات مالية و مصرفية مستقلة إلى حد ما عن الحكومة، تعمل ضمن إطار اقتصاد السوق تسمح آلياته بالتعامل مع التجارة الإلكترونية حيث يمكن للمؤسسات المصرفية أن تقدم خدمات مالية و مصرفية ، و تسهل حركة رؤوس الأموال و من هذه الدول العربية دول مجلس التعاون الخليجي و لبنان و الأردن .

المجموعة الثانية : و فيها يتدخل القطاع العام بشكل واضح في تنظيم التجارة و كذا الخدمات المالية ، حيث يصبح الوضع فيها من الصعوبة بما كان أن يتعامل مع التجارة الإلكترونية لاسيما في جانبه المالي إذ تسيطر الحكومة على مختلف الإجراءات الخاصة بالسياسة المالية و المصرفية ، لكن الوضع بالنسبة لهذه المجموعة يمر بمرحلة انتقالية من خلال الشروع في عملية الإصلاح على فترات مختلفة ، مثل (مصر ، الجزائر ، المغرب ، تونس ، اليمن و العراق) حيث بدأ يظهر أثر تفعيل دور السوق و بدأت بوادر التجارة الإلكترونية جليا في كثير من النشاطات الاقتصادية (كمصر و تونس) أما باقي الدول العربية (كالجزائر ، المغرب ، اليمن ، السودان) لازالت التجارة الإلكترونية فيها تقتصر على المجال المالي و السياحي فقط .

المجموعة الثالثة : و فيها تسيطر الحكومة سيطرة كاملة على النشاط التجاري و المالي من خلال تملكها لنشاطات القطاع التجاري و المالي ، و تغيب قوى السوق ، و تنتفي فيها المنافسة إلا أن التوجهات نحو الوضع الجديد قد بدأت منذ اتفاقية أوروغواي لتحرير الخدمات المالية و المصرفية ، حيث شرعت في سياسات انفتاحية حذرة لتحرير القطاع التجاري و المالي إلا أن التجارة الإلكترونية مازالت بعيدة الاستعمال في هذه المجموعة ، و تعتبر ليبيا و سوريا مثالا لهذه المجموعة .

من الواضح أن دول المجموعة الأولى في وضع أفضل من حيث تحرير القطاع المالي و من ثم فهي في وضع أحسن في مجال التجارة الإلكترونية ، و إجراءاتها تنسجم مع بنود اتفاقية المنظمة العالمية التجارة في مجال تسويق الخدمات المالية

إلكترونيا بالإضافة إلى أن عمليات الدفع عبر الشبكات الآلية تعتبر سلسلة و تنبأ بمستقبل واعد .

بينما دول المجموعة الثانية لازالت تعترضها تحديات كبيرة في مجال الدخول إلى التجارة الإلكترونية ، و عليها تهيئة البيئة و توفير الوسائل الخاصة بالدفع المالي و المصرفي و ذلك يحتاج إلى تغييرات شاملة للبنية التحتية في مجال الاتصالات و غيرها ، إلا أن كثيرا من المبادرات بدت جليا في الجمهورية العربية المصرية ، حيث سجلت تقدما ملحوظا في السنوات الأخيرة يليها في ذلك كل من تونس و المغرب و الجزائر .

أما المجموعة الثالثة فلا زال الوضع فيها يحتاج إلى مجهودات كبيرة و التجارة الإلكترونية فيها لازالت بعيدة المنال في السنوات القليلة القادمة .

رابعاً : رأي حول استشراف المستقبل في تسويق الخدمات المالية و المصرفية الإلكترونية في الدول العربية

مما تم عرضه في المحاور السابقة نقول أنه في غضون سنوات قليلة لن تظل التجارة الإلكترونية مجرد خيار ، فمعظم المراكز التجارية و عمالقة التداول فيها ينجزون تجارتهم إلكترونيا على نحو متزايد و متسارع ، هذا المشهد للتجارة الإلكترونية يتطلب أتمتة وسائل الدفع و تطويرها فإذا كانت السلع تباع و تشتري إلكترونيا فالأحرى أن تكون وسائل الدفع أكثر تطورا و أكثر مرونة ، لهذا كانت اتفاقية أوروغواي لتحرير الخدمات المالية و المصرفية أحد الدعائم الإيجابية لتحقيق ذلك ، و عليه نقول أصبح مفروضا على البلدان العربية أن تنقل أعمالها في تسوية العمليات المالية و المصرفية إلى وسائل حديثة (النقود الإلكترونية ، البطاقات الذكية ، وسائل الدفع و السحب الإلكترونية ... الخ) حتى يتسنى لها نقل الأعمال التجارية إلى التجارة الإلكترونية ، و بذلك تحجز لها مكان في السوق الإلكترونية العالمية .

من أجل الاندماج في السوق العالمية الجديدة سيكون على الدول العربية تحقيق قفزة نوعية بالنسبة لاعتماد معايير و إجراءات عديدة في اكتساب المهارات باستخدام مجموعة من التحضيرات التي يجب أن تنتقل من مرحلة التخطيط إلى التنفيذ ، و القصد من هذا الرأي هو مساعدة الدول العربية في جهودها لإيجاد السبيل المناسب لدخول مجال تسويق الخدمات المالية و المصرفية إلكترونيا و من ثم إيجاد شبكة فعالة للتجارة الإلكترونية هذه التوصيات موجهة للقطاعين العام و الخاص معا و المنظمات غير الحكومية و المنظمات الإقليمية و الدولية . لتوفير شروط ذلك يجب إنجاز ما يلي :

1 - خلق الوعي بالتطورات الحاصلة في العالم : على الحكومات العربية و المنظمات غير الحكومية و القطاع الخاص أن تعمل منفردة و مجتمعة لرفع درجة الوعي بالتجارة الإلكترونية و قبلها الخدمات المالية و المصرفية ، من خلال إدراج

دروس الكمبيوتر و الإنترنت في مناهجها الدراسية بهدف تقليص الفجوة الرقمية بين الذين يعرفون و الذين لا يعرفون ، كما يمكن لجزء من موظفي الحكومة الاستفادة من عمليات التأهيل بخلق مراكز التأهيل في مجال تكنولوجيا المعلومات ، و أي تهاون أو تقصير في ذلك سيزيد من عزلة البلاد العربية عن الركب و تعظيم تكلفة المبادرة مستقبلا ، لأن القطار يكون قد تجاوز المحطة .

2 - توفير و تأهيل الموارد البشرية المناسبة : على الدول العربية أن تستثمر التعليم في إيجاد الكوادر من المؤهلين و المهنيين الذين يستطيعون تطوير تطبيقات التكنولوجيا الرفيعة و صيانتها لا سيما في مجال القانون و الصيرفة و هندسة البرمجيات و صيانة العتاد و يكون ذلك واجبا على القطاع الخاص و العام .

3 - تطوير البنية التحتية للاتصالات : ينبغي أن تقوم البلدان العربية بخصخصة صناعة الاتصالات ، و خلق فرص المنافسة التي تزيد من توفير الخدمات و تخفيض الأسعار العامل الذي يشجع المزيد من الاشتراك في خطوط الهاتف و زيادة اعتمادات الترخيص المفتوح لمشغلي الاتصالات و مراكز الدعم للدخول على شبكة الإنترنت ، الشيء الذي يزيد من الاستثمارات في هذه الصناعة ، و سوف يؤدي ذلك إلى زيادة و تحسين نوعية الخدمات المالية و المصرفية إلكترونيا نتيجة زيادة السعة النطاقية لوسائط الاتصال و بسعر أنسب ، و على حكومات الدول العربية خفض رسوم الاتصالات خاصة على الإنترنت و العمل على تيسير الولوج إلى الإنترنت بمرونة أكثر مما يدفع إلى تحقيق نجاحات في التجارة الإلكترونية و في رأيي لن يتحقق ذلك للبلدان العربية إلا بتطبيق بروتوكول اللاسلكي المعول عليه في إنجاح تجارة الخدمات المالية بعد اتفاقية أوروغواي لتحرير الخدمات المالية و المصرفية .

4 - تطوير البرمجيات بدلا من اعتماد البلدان العربية في مجال التجارة الإلكترونية على استيراد المهارات من الدول الصناعية ينبغي عليها أن تباشر الشروع في تطوير برمجيات خاصة بها و تكييف و اختبار أفكار ناجحة في الدول المتقدمة في بلدانها و العمل على إيجاد تحالفات تساعد في ذلك لا سيما في مجال تطبيقات (web) و (wap) في مجال تطبيق بروتوكول اللاسلكي .

5 - تطوير الأعمال المالية و المصرفية و تسديد المدفوعات : على البلدان العربية أن تضع خطة شاملة للأعمال المصرفية وفق استراتيجيات قابلة للتطوير و زيادة حجم الصفقات المصرفية و ينبغي أن تتولى المصارف المركزية فيها مهمة تنظيم الدفع إلكترونيا و المستخدم في التجارة الإلكترونية من خلال توفير بطاقات الائتمان الاستهلاكية كما تعمل على توفير نقاط الدفع و التسوية بهدف توسيع قاعدة المستهلكين و زيادة صفقات التجارة الإلكترونية ، و من مهام الحكومات و المصارف هنا توفير رأس المال الأساسي و الائتماني للمساهمة في احتضان

مشاريع التجارة الإلكترونية في بدايتها و إلا فإن التجارة الإلكترونية ستظل في نشاطات المشاريع الفردية فقط كما هو الحال اليوم في مصر و لبنان و الأردن و بعض إمارات الخليج العربي ، و لن تدخل مرحلة الوجود على نطاق واسع مثلما هو الحال في الدول المتقدمة .

6 - توفير الأمن على شبكة الإنترنت : ينعكس نقص ثقة المتعاملين عبر شبكة الإنترنت بالوسائل الحديثة في الدول العربية ، في الخوف من سرقة أرقام البطاقات الائتمانية و الاحتيال عليها أو الدخول إلى مواقعهم عبر شبكة التعامل ، و ما لم يتم العمل بقوة على تحقيق الوعي الإلكتروني و ما لم تقم المصارف و المصرف المركزي بوضع أنظمة للتجارة الإلكترونية لا سيما في مجال الخدمات المالية و المصرفية و توفير الأمن للمتعاملين ، فإن مشكلة الثقة ستبقى عائقا كبيرا أمام التسويق عبر الإنترنت .

و على مصدري بطاقات الائتمان أن يجتهدوا في شرح مزايا صفقات بطاقات الائتمان و غيرها المستخدمة على الإنترنت و توضيح المخاطر المتعلقة بها و أنها ليست أكبر من تلك المخاطر التي تهدد السوق التقليدية ، و في السياق نفسه تتولد لدى الزبائن مخاوف بشأن سرية صفقاتهم و الكشف عن هويتهم من قبل كيانات إلكترونية ، لذلك على الحكومات أن توفر التشريعات و القوانين التي تساعد الزبائن في إزالة الشكوك في التعامل عبر الإنترنت .

7 - في المجال القانوني و التشريعات : في جميع الدول العربية لم يتم بعد وضع القوانين التي تعترف بالطرق الإلكترونية ، و حتى الآن لا تعترف بالوثائق و التوقيع الإلكتروني أو النفود الرقمية ، لذلك فثمة حاجة لإعادة النظر في القوانين و معالجة مسألة الدليل الإلكتروني العربي و الاعتراف به بالإضافة إلى سن قوانين الملكية الفكرية و حماية المستهلكين من الاحتيال و جرائم الكمبيوتر التي تحصل على الإنترنت و إيجاد سجل مركزي آلي للعلامات التجارية و المدعمات .

8 - قدرة الأسواق العربية و سعتها النطاقية : يوجد في المنطقة العربية عدد لا بأس به من مستعملي الإنترنت و الذين يمكن لهم تشكيل قاعدة للتجارة الإلكترونية غير أنه للحصول على نتائج مرضية و أكثر ربحا على الشركات في الدول العربية أن تستفيد أيضا من السوق الدولية من خلال تصدير الخدمات و السلع التي تتمتع فيها بخصائص متميزة و قاعدة متينة ، كما يجب على الدول العربية أن تشجع التجارة من الشركة إلى الشركة و من الشركة إلى المستهلك .

9 - استراتيجيات وطنية و إقليمية للتجارة الإلكترونية : يمكن للدول العربية أن تتبنى استراتيجية تتضمن تشكيل مجلس يقوم بالتركيز على إيجاد الوعي بتكنولوجيا الاتصالات و التجارة الإلكترونية لدى الجمهور (كمبادرة مدينة دبي للإنترنت و التجارة الإلكترونية) و على مستوى البلد الواحد و يمكن العمل على تخطيط

المبادرة لوضع الأطر و التنسيق على الصعيد الإقليمي بالنسبة للإنترنت في مجال المعاملات المالية و المصرفية و التجارة الإلكترونية و ذلك على مستوى البحث و التطوير أو التعريب و التنظيم أو نشر الوعي .

و تعتبر الجامعة العربية و صندوق النقد العربي إحدى المؤسسات المؤهلة لذلك , حيث تعتبر المنطقة العربية سوقا كبيرة الحجم و واسعة بقدر كاف للتجارة الإلكترونية قابلة للاستمرار و من عوامل نجاحها (اللغة , الثقافة , الدين , التقاليد الشعبية) , هذه العوامل يمكن أن تنطلق من خلالها التجارة العربية الحرة الكبرى .

10 - تعريب التجارة الإلكترونية : في نظري حتى تتمكن الشعوب العربية من التعامل بالتجارة الإلكترونية على شبكة (web) لاسيما في مجال الخدمات المالية و المصرفية يجب تعريب مواقع (web) و (wap) فتعريب هذه المواقع سيجلب قاعدة كبيرة من المستهلكين , و لن تنجح الشركات في الاستفادة من السوق العربية الواسعة إلا من خلال التهجين و التبادل الثقافي و يعتقد البعض أن تعريب مواقع (web) و (wap) من شأنها أن تقيم حاجزا في وجه المستهلكين و مؤسسات الأعمال في مناطق أخرى من العالم , لذلك نقول على الأقل أن تستخدم الإنجليزية و العربية في تصميم هذه المواقع حتى تكون هناك إمكانية الاختيار بين اللغتين و تزيد مساحة التعامل .

مصادر البحث :

- 1 - **سحنون محمود :** الجهاز المصرفي و البطاقات البلاستيكية – مؤتمر تشريعات البنوك بين النظرية و التطبيق – كلية القانون جامعة اليرموك ، 22 – 24 ديسمبر 2002 م .
- 2 - **سحنون محمود :** النقود الإلكترونية و أثرها على المصارف المركزية في إدارة السياسة النقدية – مؤتمر القانون و الحاسوب – كلية القانون جامعة اليرموك ، 12 – 14 جويلية 2004 م .
- 3 - **الأسكوا :** تسهيل التجارة و التجارة الإلكترونية في منطقة الأسكوا – الأمم المتحدة ، نيويورك ، 2003 م .
- 4 - UNCTAD , building confidence , op , cit , pp 14 - 5 .
- 5 - Ibid , pp 8 - 6 .
- 6 - www.oecd.org/dsti/ec/prod/dismanth.htm - 6 .
- 7 - Forrest research , Inc - 7 .
- 8 - التجارة و الخدمات المالية ، لجنة الأمم المتحدة الاقتصادية و الاجتماعية لغرب آسيا ، لإعداد المؤتمر الوزاري الخامس ، سبتمبر 2003 م .
- Information tecnology association of JORDAN : The reach initiative - 9 . amman 2000 , p 17
- 10 - Can electronic commerce be an engine for global growth , - 10 . geneva United Nations (TD/B/COM .3/ 23.1 JUNE 1999)
- 11 - www.wto.org.tradetopics - 11 .

معوقات انضمام شركات التأمين الفلسطينية إلى المنظمة العالمية للتجارة

طارق الحاج

أستاذ محاضر قسم العلوم المالية والمصرفية
جامعة النجاح الوطنية نابلس فلسطين

ملخص

هدفت هذه الدراسة إلى التعرف إلى معوقات انضمام شركات التأمين الفلسطينية إلى منظمة التجارة العالمية، ولتحقيق هذا الهدف تم توزيع (27) استبانة على مدراء ومساعد مدراء فروع جميع شركات التأمين الفلسطينية، أعيد منها (22) استبانة تم معالجتها إحصائياً باستخدام المتوسطات الحسابية ومعاملات الارتباط، وكذلك تحليل الانحدار الخطي (R^2). توصلت الدراسة إلى وجود معوقات متعلقة بالانضمام، ومعوقات متعلقة بأسلوب التسويق، ومعوقات متعلقة بالأرباح، ومعوقات متعلقة باستراتيجيات العمل، ومعوقات متعلقة بصعوبة الانضمام، ولكنها متفاوتة من حيث الأهمية والتأثير. خلصت الدراسة إلى مجموعة من التوصيات التي يمكن أن تسمى نموذجاً وصفيّاً يحدد أهم المعوقات المتعلقة بالانضمام ليحتذى بها من قبل شركات التأمين الفلسطينية.

Abstract

The aim of this study is to identify the Obstacles that hinder the Palestinian Insurance Companies from joining World Trade Organization. To identify such impediments (27) copies of a questionnaire were distributed by hand to directors and assistant directors of the Palestinian Insurance Companies. of these questionnaires (22) were collected processed, and analyzed using means and correlation coefficient.

The study found that there is a number of Obstacles which are: impediments relating to joining, marketing techniques, profits, labor strategies and difficulties to joining. These obstacles differ with respect to importance and influence.

The study Listed some recommendations that could be called a “descriptive model” that identifies the most important obstacles relating to joining World Trade Organization. This could help the Palestinian Insurance Companies follows such a model.

مقدمة الدراسة:

تندرج شركات التأمين ضمن المؤسسات المالية ، التي تمارس دورا مزدوجا . فإلى جانب كونها مؤسسة للتأمين تقدم خدمات التأمين لمن يطلبها ، فهي أيضا مؤسسة مالية تحصل على الأموال من المؤمن لهم ، لتعيد استثمارها في مقابل عائد يشاركون فيه (Briys&DeVarenne)، (2001 ، إما بشكل مباشر كما هو الحال في بعض وثائق التأمين على الحياة ، أو بشكل غير مباشر من خلال دفع أقساط تأمين تقل في مجموعها عن قيمة التأمين المستحق في حالة وقوع الخطر Harrington&Niehaus)، (1999) . ولا يقتصر الغرض من التأمين على تقليل حجم الخسائر التي يتعرض لها المؤمن لهم ، بل للتأمين مساهماته الاقتصادية ، والتي من أهمها توفير الموارد المالية التي يحتاجها الأفراد والمؤسسات، سواء على شكل تسهيلات ائتمانية أو رؤوس أموال (Vaughan)، (2001 . ولشركات التأمين الفلسطينية أهمية في هذا السياق ، فهي تساهم ما نسبته 27،2% من الناتج القومي الفلسطيني ، في حين تبلغ هذه النسبة 7،1% في الأردن و6% في إسرائيل . فرأس المال الفلسطيني المستثمر في صناعة التأمين الفلسطينية يتجاوز 25 مليون دولار ، علما أن أموال شركات التأمين الفلسطينية تزيد عن 150 مليون دولار مستثمرة داخل الضفة والقطاع وفي مشاريع اقتصادية مختلفة ، كما أن شركات التأمين الفلسطينية توفر فرص عمل للمئات من الفلسطينيين ، ويبلغ عدد المساهمين فيها حوالي 10 آلاف مساهم (قديح ، 1998) . إلا أن سوق التأمين الفلسطيني يتسم بصغر الحجم من حيث ما يقدمه من خدمات تأمينية ، إذ يشكل قطاع التأمين الإلزامي للسيارات حوالي 70% من حجم السوق ، كما وتشهد صناعة التأمين في هذه الفترة حالة عدم التوازن نتيجة لازدياد عدد شركات التأمين وسوء الإدارة من جهة وقلة السيولة النقدية من جهة أخرى (قديح ، 1998) ، إلى جانب مجموعة من المعوقات التي تقف أمام انضمام شركات التأمين الفلسطينية إلى الجات ، هذه المنظمة العالمية التي ستفتح الباب واسعا أمام المنافسة العالمية والتي سيكون لها أثارا على اقتصاديات الدول النامية بشكل عام .

مشكلة الدراسة وأسئلتها:

تتمثل مشكلة الدراسة في عدم وجود أبحاث تطبيقية وميدانية ، تقيس معوقات انضمام شركات التأمين الفلسطينية إلى الجات ، وما كتب حول شركات التأمين الفلسطينية من دراسات كانت نظرية بحتة ، وبالتالي تبقى وجهات نظر لا يمكن قياس صواب الاستنتاجات التي توصلت إليها . كما أن حادثة الكثير من شركات التأمين الفلسطينية ، جعلها تعتمد في نشاطها على عملية إعادة التأمين ، وبهذا أعفت نفسها من القيام بالدور المالي لشركات التأمين ، ومن عناء الدراسات الميدانية

والإحصائية للسوق الفلسطيني ، والذي هو الأساس للتحديد الأكثر دقة لمعيقات انضمامها للجات . من هنا جاءت هذه الدراسة للإجابة عن الأسئلة التالية :

1. ما هي المعوقات الأكثر تأثيراً على انضمام شركات التأمين الفلسطينية إلى الجات ؟
2. هل يوجد علاقة ارتباط بين المعوقات المتعلقة بالانضمام وراس مال الشركة ؟
3. هل يوجد علاقة ارتباط بين المعوقات المتعلقة بأسلوب التسويق ونوع التأمين ؟
4. هل يوجد علاقة ارتباط بين المعوقات المتعلقة بالأرباح ونوع التأمين ؟
5. هل يوجد علاقة ارتباط بين المعوقات المتعلقة باستراتيجيات العمل والقطاع الذي تتعامل معه شركات التأمين ؟
6. هل يوجد علاقة ارتباط بين المعوقات المتعلقة بصعوبة الانضمام للجات ونوع التأمين ؟
7. ما أكثر المعايير قدرة على تفسير معيقات انضمام شركات التأمين الفلسطينية إلى الجات؟

أهمية الدراسة وأهدافها:

تنبع أهمية الدراسة كونها الأولى التي تبحث في معيقات انضمام شركات التأمين الفلسطينية إلى اتفاقية الجات . وتزداد أهميتها كون التأمين يدخل مختلف الأنشطة الاقتصادية والاجتماعية للمجتمعات ، وقد ساعد في ذلك نشر الثقافة التأمينية سواء على مستوى الأفراد أو المؤسسات . وقد استفادت المجتمعات من أهمية التأمين في مواجهة الأخطار المختلفة ، ودوره في التنمية الاقتصادية والاجتماعية المتمثلة في زيادة الإنتاج ، وحفظ الثروة ، وخلق رؤوس الأموال ، وخلق جو من الطمأنينة وتحفيز الأبحاث والدراسات المتعلقة بالمخاطر بهدف تقليل الخسائر ، وتحقيق قانون الأعداد الكبيرة (دفع قسط صغير لمواجهة خطر كبير) . وإلى جانب هذه الأهمية فإن التأمين يهدف إلى توفير الموارد المالية ، وتشجيع الادخار . من هنا فإن هذه الدراسة تهدف إلى التعرف على العوائق التي تقف أمام شركات التأمين الفلسطينية لتحقيق هذه الأهداف ، خاصة في ظل الانفتاح العالمي الذي سينجم عن الانضمام للجات .

الإطار النظري والدراسات السابقة:

أولاً : شركات التأمين في فلسطين

خلال سنوات الاحتلال كان سوق التأمين الفلسطيني مسيطر عليه من قبل شركات التأمين الإسرائيلية ، ولم يسمح سوى لشركة التأمين العربية للعمل في نشاط واحد ، وهو التأمين على السيارات ، كما مارست هذه الشركة الإقراض قصير الأجل بأسعار فائدة تتراوح ما بين 15- 20 % (قديح ، 1998) ، وقد تطرقت اتفاقية باريس الاقتصادية إلى قطاع التأمين من حيث ترتيب العلاقات التأمينية بين الشركات والمنافعين الفلسطينيين من جهة ، والمنافعين والشركات الإسرائيلية من جهة ثانية ، وبخاصة فيما يتعلق بتأمين السيارات .

تمارس شركات التأمين الفلسطينية أنواع مختلفة من التأمين وهي :

1. تأمين السيارات ، ويشتمل على التأمين الإلزامي ، وتأمين الطرف الثالث ، والتأمين الشامل .
2. تأمين ضد الحريق والسرقة .
3. التأمينات الهندسية ، وتشمل جميع أخطار المقاولات ، وأخطار تركيب المصانع والآلات ، والأخطار المهنية .
4. التأمين الصحي .
5. تأمين البضائع .
6. تأمين الحوادث .

وبالنظر إلى صناعة التأمين في فلسطين ، فإنها متعثرة ، وسبب ذلك يعود إما لشركات التأمين نفسها ، أو إلى الأنظمة والقوانين المنظمة لعملها . أما الأسباب المتعلقة بشركات التأمين ، فيمكن إجمالها بما يلي :

1. الزيادة الكبيرة في عدد شركات التأمين ، وما تبعه من منافسة سعرية ، مقارنة بحجم السوق الفلسطيني .
2. ممارسة هذه المهنة من أشخاص تجار غير مؤهلين ، سبب عدم التزام شركات التأمين بالتعليمات المتعلقة بفتح الوكالات التأمينية .
3. سوء استخدام الموارد المالية . إذ الكثير من شركات التأمين يستغل نسبة أكثر من اللازم من مواردها المالية في استثمارات عقارية مردودها المالي منخفض . مما اضعف شركات التأمين من الإيفاء بالتزاماتها وقللت من مستوى الخدمات التي تقدمها .

وفيما يتعلق بالأسباب المتعلقة بالأنظمة والقوانين ، فتتمثل بما يلي :

1. قلة عدد العاملين في جهاز الرقابة على التأمين ، والنقص في الموارد المالية والفنية اللازمة للقيام بالأعمال بفعالية .
2. عدم وجود قانون للرقابة على عمل شركات التأمين .

ثانياً : الجات

الجات (GATT) General Agreement on Tariffs & Trade مصطلح يشير إلى الاتفاقية العامة للتعرفة والتجارة التي انشأت بعد الحرب العالمية الثانية (العبادي ، 1999) ، وقد وقعت الاتفاقية في جنيف (23) دولة مؤسسة لها ، وعقدت مجموعة من الجولات ، كان آخرها جولة الأروغواي سنة 1994 ، والتي استمرت سبع سنوات وأسفر عنها مجموعة من الاتفاقيات الدولية الموقعة في مراكش عام 1994 ، وأسفر عنها إنشاء منظمة التجارة الدولية (WTO) World Trade Organization (الساكت ، 1995) . وتعد الاتفاقية العامة للتجارة والخدمات (GATS) General Agreement on Trade and Services جزءاً من الاتفاقية العامة للتعرفة والتجارة . ومن بين ما تغطيه ، هو الخدمات المالية ومنها صناعة التأمين (السمسطاوي ، 1995) . والتي عارضتها الدول النامية في البداية بسبب تخوفها من الدخول في المنافسة في الأسواق العالمية في مجال الخدمات ، إلا أنها وافقت أخيراً عليها بسبب الضغوط التي مورست عليها من الدول المتقدمة (سليمان ، 1995) .

إن الانضمام للجات ما زال محور جدل بين الكتاب والمفكرين في الوطن العربي (كامل ، 1995) بسبب وضع القطاعات الاقتصادية ، والآثار المستقبلية للانضمام من عدمه في الامدين الطويل والقصير (حشاد ، 1998) . إلا أن التطورات المتسارعة في العالم ، يجعل الدول النامية أمام تحد كبير ، إما أن تنجح في الاستفادة من نظام الانفتاح وإما أن تخفق . مما حدا بالبعض إلى القول بأن الدخول في الجات أمر حتمي سواء الآن أم مستقبلاً ، لأنه لا يمكن لأي دولة أن تبقى خارج هذه المنظمة ، لأن ذلك يعني ببساطة دخولها في عزلة تامة (نور الدين ، 2001) ، (إبراهيم وآخرون ، 1995) ، (Fair Review ، 1997)

ثالثاً : الجات وصناعة التأمين

عولج موضوع التأمين في الوثيقة المنشورة باللغة الإنجليزية عام 1995 بعنوان " نتائج جولة الأروغواي لمفاوضات التجارة المتعددة الأطراف " كخدمة من خدمات الوساطة المالية ، وبهذا فإن ما ينطبق على نشاط التأمين من قواعد يخضع للقواعد العامة المنظمة للتجارة والخدمات ومن ثم القواعد الخاصة بالتأمين . وعرف التأمين في تلك الوثيقة بأنه النشاط الذي يشمل التأمين المباشر والتأمين على الحياة والتأمينات الأخرى ، وإعادة التأمين والوساطة التأمينية والخدمات المساعدة للتأمين مثل الاستشارات والرياضة المالية ، وتقدير المخاطر أو تسوية المطالبات (العناني ، 1996) ، كما تنص قواعد الاتفاقية على إلغاء وتقليل القيود أمام التجارة الدولية في الخدمات وذلك من خلال تحديد جدول زمني لتحرير الخدمات مع تطبيق معدلات أداء نمطية عالمية . فلا توجد حدود في مجال تجارة

الخدمات ، إذ لا توجد تعرفه جمركية ، بل إن القيود على تجارة الخدمات تتمثل في القوانين والتشريعات الوطنية والقواعد والإجراءات الإدارية التي تضعها كل دولة ، والتي تصبح موضع تفاوض في إطار الاتفاقية لتحقيق التحرير التدريجي للتجارة والخدمات (حافظ ، 1999) . ويركز اتفاق الخدمات كما يرى (العبادي ، 1999) على ما يلي :

1. التزام الدول المتقدمة بإنشاء مراكز اتصال خلال سنتين من بدء تنفيذ الاتفاق .
 2. يحق للدول النامية بفرض قيود مؤقتة على المدفوعات والتحويلات الخاصة بأنشطة الخدمات .
 3. السماح بوجود محتكرين في بعض الخدمات .
- وتميز الاتفاقية بين ثلاث درجات من الالتزام (حافظ ، 1995) :

1. الالتزام الكامل . يتم فتح الأسواق للتنافس .
 2. الالتزام المحدد . يتم تحديد قائمة بالخدمات التي يسمح فيها النفاذ إلى الأسواق .
 3. عدم الالتزام . يتم الإبقاء على قطاع خدمي خارج المنافسة الأجنبية في المرحلة الحالية ، على أن يرفع ذلك القيد تدريجيا في المستقبل .
- من هنا فإن الدول يجب أن تحدد أي السلع والخدمات التي تدخل فيها السوق للتنافس ، وأي السلع والخدمات التي يمكن تأجيلها ، وما هي فرص التطوير المستقبلي للسلع والخدمات المؤجلة ، وكم المدة اللازمة لذلك .
- وبهذا الصدد لا بد من الإشارة إلى وجهات نظر الكتاب في الدول العربية ، فمنهم المتفائل ، الذي يرى أن الانضمام سوف يؤدي إلى تطوير اقتصاديات الدول النامية في الأمد البعيد . ومنهم المحافظ الذي لا يرى مصلحة في دخول الدول النامية إلى الجات . ويرى (الساكت ، 1995) أن صناعة التأمين العربية تحتاج إلى عناصر متعددة ، لذلك هناك شك في أن الميزة النسبية في تكلفة العمل للدول العربية تعطيها قدرة تنافسية في السوق المفتوحة دوليا . وأن تلك العناصر التي تحتاج إليها صناعة التأمين هي :

1. كثافة نسبية في المال .
 2. بنية مالية ناجمة عن خدمات المال والمصارف .
 3. خبرة تقنية وعلمية .
 4. شبكة من الاتصالات للمؤسسات التسويقية .
- ويضيف الساكت أن فحص مدى توافر تلك الاحتياجات يبين مدى قدرة الدول النامية على فتح أسواقها أمام خدمات التأمين . وأن الواقع الحالي يشير إلى الضعف في توافر تلك الاحتياجات . وأشار (سليم ، 1995) إلى معوقات صناعة التأمين العربية ، منها محدودية السوق المحلي ، وضعف مجالات

الاستثمار ، والنقص في الخبرات والكفاءات وضعف أجهزة الرقابة . في حين يرى (السمسطاوي ، 1995) إنها تتمثل في ضعف الوعي التأميني ، ومحدودية السوق التنافسية ، وضعف رؤوس أموال شركات التأمين . في حين يرى (العناني ، 1996) انه ضعف حجم النشاط التأميني وضعف الإدارات الاستشارية ، وعدم تمكن قطاع التأمين من إيجاد فرص استثمارية مقنعة ، وعدم تعاون شركات التأمين العربية فيما بينها . أما (سليم ، 1995) فقد حدد أهم مشاكل سوق التأمين العربية في محدودية أسواق التأمين المحلية ، وعدم تطوير التغطيات التأمينية ، وضعف مجالات الاستثمار ، وضعف الوعي التأميني ، والنقص في البيانات والإحصاءات . وعلى مستوى شركات التأمين الفلسطينية فقد أشار (قديح ، 1998) إلى انخفاض الوعي التأميني ، وعدم وجود قانون للرقابة ، وصغر حجم السوق الفلسطيني .

ومن الذين أشاروا إلى إمكانية وجود آثار إيجابية في الأمد الطويل (كامل ، 1995) مع وجود شرطين : الأول يتمثل في زيادة نوعية الإنتاج الخدمي والسلعي العربي ، والثاني في زيادة التنسيق بين الدول العربية . ويرى (السبعلاوي ، 1998) أن جميع الدول في العالم تسعى لحماية شركاتها الوطنية وتجارتها ، إلا أنها أيضا بحاجة إلى فتح أبوابها للشركات الأجنبية لأكثر من هدف ، سواء أكان لجذب رؤوس الأموال والاستثمارات الأجنبية ، أو الاستفادة من الخبرات الأجنبية .

ومن الملاحظ أن هناك شبه اتفاق بين الكتاب على عدم أهلية قطاع التأمين في الدول العربية ، للدخول حاليا في المنافسة الدولية في ظل الجات .

وفي دراسة (Evans & Walsh ، 1994) تم تبيان الآثار المحتملة للجات على العالم ، بدءا بأوروبا الغربية ، التي ترى الدراسة انه في مجال الخدمات المالية ، ستستفيد دول الاتحاد الأوروبي من الانفتاح على الدول النامية ، مروراً بآسيا وانتهاء بالشرق الأوسط وإفريقيا ، إذ ترى الدراسة أن الاتفاقية قد لا يكون لها أثر هام على منطقة الشرق الأوسط من ناحية الخدمات المالية .

الطريقة والإجراءات:

منهج الدراسة:

استخدم الباحث أسلوب المسح الشامل ، وذلك لملاءمته لأغراض الدراسة.

مجتمع وعينة الدراسة:

تكون مجتمع الدراسة ، من مدراء ومساعد مدراء فروع جميع شركات التأمين الفلسطينية (9) شركات ، بفروع عددها (27) فرعاً ، وزعت عليهم

(27) استبانته ، استرجع منها (22) استبانته ، أي ما نسبته 81% من مجتمع الدراسة ، والجدول رقم (1) يبين خصائص عينة الدراسة تبعا لمتغيرات راس المال ، وعدد الفروع ، والقطاع ، ونوع الشركة ونوع التأمين .

الجدول (1)

خصائص عينة الدراسة تبعا لمتغيراتها المستقلة

المتغيرات	المستويات للمتغير	ت	النسبة المئوية
راس المال	اقل من مليون	6	27.3
	من 1-3	5	22.7
	اكثر من 3	11	50.0
	المجموع	22	100
عدد الفروع	من 3-5	10	45.5
	اكثر من 5	12	54.5
	المجموع	22	100
القطاع الذي تتعامل معه	خاص	7	31.8
	عام	1	4.5
	مختلط	14	63.6
	المجموع	22	100
نوع الشركة	وطنية	21	95.5
	غير وطنية	1	4.5
	المجموع	22	100
المتغيرات	المستويات للمتغير	ت	النسبة المئوية
نوع التأمين	سيارات	3	13.6
	تأمينات عامة	1	4.5
	على الحياة	10	45.5
	صحي	8	36.4
	المجموع	22	100

أداة الدراسة:

في ضوء اطلاع الباحث على المراجع المتخصصة والدراسات السابقة (الخفاجي، 1999) (Ball&McClloch، 1993) (العبادي، 1999) (العناني ، 1996).

قام الباحث بإعداد أداة الدراسة لكي تشتمل على (22) فقرة موزعة على (5) معيقات ، وذلك على النحو التالي:

المعيقات المتعلقة بالانضمام (6) فقرات.

- المعوقات المتعلقة بأسلوب التسويق (8 فقرات).
 - المعوقات المتعلقة بالأرباح (فقرتان).
 - المعوقات المتعلقة باستراتيجيات العمل (3 فقرات).
 - المعوقات المتعلقة بصعوبة الانضمام للجات (3 فقرات).
- والملاحق (1) يبين أداة الدراسة.
- وتم استخدام سلم الاستجابة الخماسي بطريقة ليكرت ، وذلك على النحو التالي :
- | | |
|------------|---------|
| أوافق بشدة | 5 درجات |
| أوافق | 4 درجات |
| محايد | 3 درجات |
| أعارض | 2 درجة |
| أعارض بشدة | 1 درجة |

صدق الأداة:

تعتبر الأداة صادقة لأنها اعتمدت على تلك الأداة البحثية التي طورها (الخفاجي، 1999) ، وللتأكد على انسجام الأداة لقياس ما وضعت لأجله بما ينسجم مع واقع شركات التأمين الفلسطينية، عرضت على ثلاثة من المتخصصين من حملة الدكتوراه في الجامعات الفلسطينية ، وواحد من مدراء شركات التأمين الفلسطينية ، وأشادوا بها وبصلاحيتها لقياس ما وضعت لقياسه، وللتأكيد على اتساق الأداة وصدقها استخرج معامل الارتباط بيرسون للعلاقة بين الفقرات ، حيث تبين وجود علاقات كانت دالة إحصائياً عند مستوى $\alpha = 0.01$ والملاحق (1) يبين ذلك.

ثبات الأداة:

للتحقق من ثبات الأداة استخدمت معادلة كرونباخ ألفا، حيث وصل الثبات إلى (0.73) وهو جيد وفي أغراض الدراسة.

متغيرات الدراسة:

أولاً : المتغيرات المستقلة

اشتملت الدراسة على المتغيرات المستقلة الآتية:

- 1- راس المال وله ثلاثة مستويات (اقل من مليون، من 1-3 مليون، أكثر من 3 مليون) .
- 2- عدد الفروع ، وله ثلاثة مستويات (اقل من 3 ، من 3-5 ، أكثر من 5) .
- 3- القطاع الذي تتعامل معه الشركة ، وله ثلاثة مستويات (خاص ، عام ، مختلط) .

- 4- نوع الشركة ، وله مستويين (وطنية ، غير وطنية) .
 - 5- نوع التأمين ، وله أربعة مستويات (سيارات ، تأمينات عامة ، تأمين على الحياة ، تأمين صحي) .
- ثانيا : المتغيرات التابعة
- تتمثل في استجابات أفراد عينة الدراسة على المعوقات المشار إليها في الاستبانة وفقراتها.

إجراءات الدراسة:

لقد تم إجراء الدراسة وفق الخطوات الآتية:

- 1- إعداد الاستبانة واستخراج الصدق والثبات لها.
- 2- تحديد عينة الدراسة.
- 3- توزيع الاستبانات وجمعها.
- 4- إدخال الاستبانات ومعالجتها إحصائياً.

المعالجات الإحصائية:

استخدم برنامج الرزم الإحصائية للعلوم الاجتماعية (SPSS) وذلك باستخدام المعالجات الإحصائية الآتية:

- 1- المتوسطات الحسابية والنسب المئوية.
- 2- معاملات الارتباط .
- 3- تحليل الانحدار الخطي (R^2)

نتائج الدراسة وتفسيرها:

أولاً: النتائج المتعلقة بالسؤال الأول والذي نصه:

ما هي المعوقات الأكثر تأثيراً على انضمام شركات التأمين الفلسطينية إلى الجات ؟

لتحديد ذلك استخدمت المتوسطات الحسابية والنسب المئوية لكل فقرة ولكل مجال من مجالات معيقات انضمام شركات التأمين الفلسطينية إلى الجات ، كما في الجداول (2) (3) (4) (5) (6) ، كما يبين الجدول (7) ملخصاً لهذه المجالات. ومن أجل تفسير النتائج اعتمدت النسب المئوية الآتية:

- 80% فأكثر كبيرة جداً
- 70%- 79.9% كبيرة
- 60%- 69.9% متوسطة

قليلة	- 50%-59.9%
قليلة جداً	- أقل من 50%

أ- مجال المعوقات المتعلقة بالانضمام

الجدول (2)

المتوسطات الحسابية والنسب المئوية لفقرات مجال المعوقات المتعلقة بالانضمام

الرقم	الفقرات	المتوسط *	الانحراف المعياري	النسبة المئوية
1	الانضمام للجات يجعل شركات التأمين الفلسطينية في عزلة تامة	2.31	1.21	46.3
2	الانضمام للجات يخلق مشاكل وتهديدات لشركة التأمين	2.36	1.32	47.2
3	الانضمام المبكر للجات يساهم في تطوير شركات التأمين	3.04	1.04	60.9
4	الانضمام المتأخر للجات يتيح الفرص لشركات التأمين لإجراء التغييرات الضرورية للمنافسة الدولية	3.54	0.96	70.9
5	الانضمام للجات يضعف قدرة شركات التأمين الفلسطينية على النجاح في السوق المحلي في مواجهة شركات التأمين الأجنبية	3.77	1.19	75.4
6	الانضمام للجات لا يمكن شركات التأمين الفلسطينية من الحصول على فرص ناجحة في الأسواق العالمية	3.90	0.97	78.1
	الدرجة الكلية	3.15	0.43	63.1

*أقصى درجة (5) درجات.

يتضح من الجدول رقم (2) أن درجة تأثير معيقات انضمام شركات التأمين الفلسطينية إلى الجات لفقرات مجال المعوقات المتعلقة بالانضمام ، كانت كبيرة على الفقرات (4،5،6) حيث كانت النسب المئوية للاستجابة عليها أكثر من (70%)، وكانت متوسطة على الفقرة (3) حيث وصلت النسبة المئوية إلى (60.9%) وقليلة جداً على الفقرات (1،2) حيث كانت النسبة المئوية للاستجابة عليها أقل من (50%). وفيما يتعلق بالدرجة الكلية للمجال كانت متوسطة ، حيث وصلت النسبة المئوية للاستجابة إلى (63.1%). ويرى الباحث أن السبب في ذلك يعود إلى وجود معيقات حقيقية أمام شركات التأمين الفلسطينية للانضمام للجات ، مما يجعل القائمين عليها يشعرون بالتهديد والعزلة جراء المنافسة ويرغبون بالانضمام المتأخر حتى يأخذوا الوقت الكافي ليصوبوا أوضاعهم قدر المستطاع . وهذا ينسجم مع ما توصل إليه (العبادي ، 1999) .

ب - مجال المعوقات المتعلقة بأسلوب التسويق:

الجدول (3)

المتوسطات الحسابية والنسب المئوية لفقرات مجال المعوقات المتعلقة بأسلوب التسويق

الرقم	الفقرات	المتوسط*	الانحراف المعياري	النسبة المئوية
7	الانضمام للجات يجعل شركات التأمين الفلسطينية غير قادرة على المنافسة السعريّة	3.77	0.75	75.4
8	الانضمام للجات يخلق مشاكل في ترويج خدمات شركات التأمين	3.27	1.07	65.4
9	الانضمام للجات يتطلب إيجاد منافذ توزيع جديدة لشركات التأمين الفلسطينية	4.22	0.92	84.5
10	الانضمام للجات يرتب على شركات التأمين تنويع في وثائق التأمين	4.27	0.88	85.4
11	الانضمام للجات يرتب زيادة في التعويضات المدفوعة من الشركات الفلسطينية	3.27	1.27	65.4
12	الانضمام للجات يجعل شركات التأمين عرضة لمشاكل في تمويل عملياتها	3.40	1.25	68.1
13	لا توفر الخبرات البشرية للشركات الفلسطينية للعمل بنجاح في البيئة التي يخلقها الانضمام للجات	3.45	1.18	69
14	الافتقار إلى نظم المعلومات المتقدمة لا يؤهل شركات التأمين للعمل بنجاح في البيئة التي يخلقها الانضمام للجات	3.27	1.31	65.4
	الدرجة الكلية	3.61	0.52	72.3

*أقصى درجة (5) درجات.

يتضح من الجدول (3) أن درجة تأثير المعوقات المتعلقة بانضمام شركات التأمين الفلسطينية إلى الجات لفقرات مجال المعوقات المتعلقة بأسلوب التسويق ، كانت كبيرة جداً على الفقرات (4، 3)، حيث كانت النسبة المئوية للاستجابة عليها أكثر من (80%)، وكانت كبيرة على الفقرة (1)، حيث بلغت النسبة المئوية للاستجابة عليها (75، 4%)، ومتوسطة على الفقرات (1، 2، 5، 6، 7، 8) حيث كانت النسبة المئوية للاستجابة عليها أكثر من (65%).

وفيما يتعلق بالدرجة الكلية للمجال كانت كبيرةً ، حيث وصلت النسبة المئوية للاستجابة إلى (72.3%). ويرى الباحث أن السبب في ذلك يعود إلى أهمية منافذ التوزيع ، والتنوع في وثائق التأمين كأسلوب تسويقي هام لشركات التأمين ، مع ضرورة الاهتمام بالخبرات البشرية وأنظمة المعلومات المتقدمة للقيام بعملية تسويق الخدمة التأمينية بنجاح ، وهذا ينسجم مع ما توصل إليه (الساكت ، 1995)

ج- مجال المعوقات المتعلقة بالأرباح :

الجدول (4)

المتوسطات الحسابية والنسب المئوية لفقرات مجال المعوقات المتعلقة بالأرباح

الرقم	الفقرات	المتوسط *	الانحراف المعياري	النسبة المئوية
15	عند الانضمام للجات تنخفض درجة ربحية شركات التأمين خلال الأمد القصير	3.59	0.73	71.8
16	عند الانضمام للجات تنخفض درجة ربحية شركات التأمين خلال الأمد الطويل	3.36	1.52	67.2
	الدرجة الكلية للمجال	3.47	0.64	69.5

*أقصى درجة (5) درجات.

يتضح من الجدول رقم (4) أن درجة تأثير ألمعيات المتعلقة بانضمام شركات التأمين الفلسطينية إلى الجات لفقرات المعوقات المتعلقة بالأرباح ، كانت كبيرة على الفقرة (1) حيث كانت النسبة المئوية للاستجابة عليها أكثر من (70%)، ومتوسطة على الفقرة (2) حيث بلغت النسبة المئوية للاستجابة عليها (67.2%). وفيما يتعلق بالدرجة الكلية للمجال كانت متوسطة، حيث وصلت النسبة المئوية للاستجابة إلى (69.5%). ويرى الباحث أن السبب في ذلك يعود إلى إدراك القائمين على شركات التأمين الفلسطينية بتأثير الانضمام للجات على أرباح الشركات في الأمد القصير والطويل ، وهذا ينسجم مع ما توصل إليه (الخفاجي ، 1999)

ج- مجال المعوقات المتعلقة باستراتيجيات العمل:**الجدول (5)**

المتوسطات الحسابية والنسب المئوية لفقرات مجال المعوقات المتعلقة باستراتيجيات العمل

الرقم	الفقرات	المتوسط*	الانحراف المعياري	النسبة المئوية
17	عدم الانضمام للجات هو الحل الأفضل في مواجهة الظروف التي تخلقها الاتفاقية لشركات التأمين الفلسطينية	3.63	1.17	72.7
18	إن خلق الاتفاقيات بين شركات التأمين الفلسطينية يمثل أحد الحلول العملية لمواجهة المنافسة الدولية في ظل الجات	3.72	0.93	74.5
19	يمكن الاستفادة من الخصائص المتميزة لشركات التأمين الفلسطينية وتطويرها لتحقيق النجاح في ظل الجات	4	0.81	80
	الدرجة الكلية للمجال	3.77	0.54	75.4

*أقصى درجة (5) درجات.

يتضح من الجدول (5) أن درجة تأثير المعوقات المتعلقة بانضمام شركات التأمين الفلسطينية إلى الجات لفقرات مجال المعوقات المتعلقة باستراتيجيات العمل ، كانت كبيرة جداً على الفقرة (3) حيث وصلت النسبة المئوية إلى (80%) ، وكبيرة على الفقرات (1 ، 2) حيث كانت النسبة المئوية للاستجابة عليها أكثر من (72%) ، وفيما يتعلق بالدرجة الكلية للمجال ، كانت كبيرة ، حيث وصلت النسبة المئوية للاستجابة إلى (75.4%).

ويرى الباحث أن السبب في ذلك يعود إلى ضعف استراتيجيات العمل المتبعة حالياً من قبل شركات التأمين الفلسطينية ، وضرورة تطويرها . وقد اجمع كل من (العبادي ، 1999) و (الخفاجي ، 1999) و (قديح ، 1998) و (السبعلاوي ، 1998) ، على ذلك .

هـ - مجال المعوقات المتعلقة بصعوبة الانضمام :

الجدول (6)

المتوسطات الحسابية والنسب المئوية لفقرات مجال المعوقات المتعلقة بصعوبة الانضمام

الرقم	الفقرات	المتوسط *	الانحراف المعياري	النسبة المئوية
20	إن البنية والتوجهات السياسية للاقتصاد الوطني يمثل أحد موانع الانضمام للجأت	3.86	1	77.2
21	تخدم الجأت التطلعات والأغراض السياسية للدول الغربية ويشكل ذلك أحد موانع انضمام العديد من البلدان إليها	3.81	1	76.3
22	لا تحبذ الشركة الانضمام للجأت لاعتبارات خاصة بها	3.59	0.95	71.8
	الدرجة الكلية للمجال	3.52	0.39	70.4

*أقصى درجة (5) درجات.

يتضح من الجدول رقم (6) أن درجة تأثير المعوقات المتعلقة بانضمام شركات التأمين الفلسطينية إلى الجأت لفقرات مجال المعوقات المتعلقة بصعوبة الانضمام ، كانت كبيرة على جميع الفقرات (1،2،3) حيث كانت النسبة المئوية للاستجابة عليها أكثر من (71%).

وفيما يتعلق بالدرجة الكلية للمجال كانت أيضا كبيرة ، حيث وصلت النسبة المئوية للاستجابة إلى (70.4%). ويرى الباحث أن سبب ذلك يعود إلى وجود صعوبات حقيقية خارجة عن إرادة الشركات والمتمثلة في الظروف السياسية والاقتصادية السائدة ، كذلك المتعلقة بالأهداف السياسية للدول الغربية .

و- المجالات والدرجة الكلية:

الجدول (7)

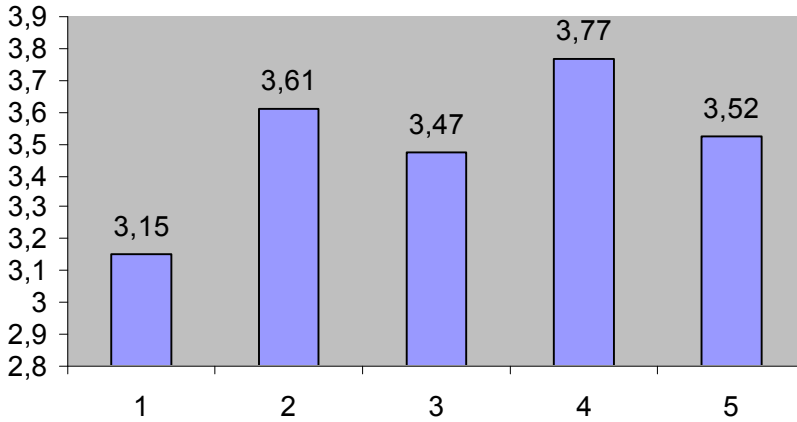
المتوسطات الحسابية والنسب المئوية لفقرات جميع المجالات

الرقم	الفقرات	المتوسط*	الانحراف المعياري	النسبة المئوية
أولا	المعيقات المتعلقة بالانضمام	3.15	0.43	63.1
ثانيا	المعيقات المتعلقة بأسلوب التسويق	3.61	0.52	72.3
ثالثا	المعيقات المتعلقة بالأرباح	3.47	0.64	69.5
رابعا	المعيقات المتعلقة باستراتيجيات العمل	3.77	0.54	75.5
خامسا	المعيقات المتعلقة بالانضمام	3.52	0.39	70.4
	الدرجة الكلية للمجال	3.5	0.40	70.1

*أقصى درجة (5) درجات.

يتضح من الجدول (7) أن المجال الرابع هو الأكثر تأثيراً، ويليه في المرتبة الثانية المجال الثاني، ويأتي المجال الخامس في المرتبة الثالثة، والمجال الثالث في المرتبة الرابعة، وأقل المجالات تأثيراً هو المجال الأول. وتظهر مثل هذه النتيجة في الشكل (1).

وتبلغ الدرجة الكلية للمجال (70.1 %) ، وهي كبيرة ، مما يعني أن جميع الفقرات تعتبر معيقات أمام انضمام شركات التأمين الفلسطينية إلى الجات ، حتى لو تفاوتت في درجة التأثير. وهذا مؤشر إلى التحدي الكبير الذي ينتظر شركات التأمين الفلسطينية حالة الانضمام للجات . وهذا يتطابق مع نتائج الدراسة التي أجراها (السبعائي، 1998) و(قديح ، 1998) والليزان بينا الواقع الحقيقي لشركات التأمين الفلسطينية ، والمشاكل التي تواجهها .



الشكل (1) المتوسطات الحسابية للمعيقات

- 1= المعوقات المتعلقة بالانضمام
 2= المعوقات المتعلقة بأسلوب التسويق
 3= المعوقات المتعلقة بالأرباح
 4= المعوقات المتعلقة باستراتيجيات العمل
 5= المعوقات المتعلقة بصعوبة الانضمام

ثانياً: النتائج المتعلقة بالسؤال الثاني والذي نصه:

هل يوجد علاقة ارتباط بين معيقات انضمام شركات التأمين الفلسطينية للجات وراس مال الشركة ؟
 للإجابة عن هذا السؤال تم استخدام معاملات الارتباط بين فقرات مجال المعوقات المتعلقة بالانضمام وراس مال الشركة ، والجدول (8) يبين ذلك

معاملات الارتباط بين المعوقات المتعلقة بالانضمام ورأس مال الشركة

الرقم	الفقرات	الرمز	رأس مال الشركة
أولاً	المعيقات المتعلقة بالانضمام		
1	الانضمام للجات يجعل شركات التأمين الفلسطينية في عزلة تامة	q 1	-0.298 *
2	الانضمام للجات يخلق مشاكل وتهديدات لشركة التأمين	q 2	-0.322
3	الانضمام المبكر للجات يساهم في تطوير شركات التأمين	q 3	-0.012
4	الانضمام المتأخر للجات يتيح الفرص لشركات التأمين لإجراء التغييرات الضرورية للمنافسة الدولية	q 4	-0.098
5	الانضمام للجات يضعف قدرة شركات التأمين الفلسطينية على النجاح في السوق المحلي في مواجهة شركات التأمين الأجنبية	q 5	-0.178
6	الانضمام للجات لا يمكن شركات التأمين الفلسطينية من الحصول على فرص ناجحة في الأسواق العالمية	q 6	-0.256
	الدرجة الكلية		-0.520 *

*دال إحصائياً عند مستوى $(\alpha=0.05)$.

يتضح من الجدول (8) أن هناك علاقة ارتباط عكسية بين رأس مال الشركة ووجهة نظر الشركات في كل من q1 ، q2 ، q3 ، q4 ، q5 ، q6 ، وهذا يعود إلى العوامل المتعلقة بأهمية رأس المال في عمل شركات التأمين ، وفيما بلغ أعلى معامل ارتباط عكسي مع متغير q2 ، q1 ، q6 ، وذلك بسبب الصعوبات في دخول الأسواق العالمية ، كان أقلها للمتغير q3 ، q4 ، q5 ، وذلك بسبب إمكانية تطوير عمل شركات التأمين الناجم عن الانضمام .

ثالثاً: النتائج المتعلقة بالسؤال الثالث والذي نصه:

هل يوجد علاقة ارتباط بين المعوقات المتعلقة بأسلوب التسويق ونوع التأمين ؟

للإجابة عن السؤال تم استخدام معاملات الارتباط بين فقرات مجال المعوقات المتعلقة بأسلوب التسويق ونوع التأمين ، والجدول (9) يبين ذلك.

الجدول (9)

معاملات الارتباط بين المعوقات المتعلقة بأسلوب التسويق ونوع التأمين

الرقم	الفقرات	الرمز	نوع التأمين
ثانياً	المعيقات المتعلقة بأسلوب التسويق		
7	الانضمام للجات يجعل شركات التأمين الفلسطينية غير قادرة على المنافسة السعرية	q7	0.420-
8	الانضمام للجات يخلق مشاكل في ترويج خدمات شركات التأمين	q 8	0.007-
9	الانضمام للجات يتطلب إيجاد منافذ توزيع جديدة لشركات التأمين الفلسطينية	q 9	0.298-
10	الانضمام للجات يرتب على شركات التأمين تنويع في وثائق التأمين	q10	0.136-
11	الانضمام للجات يرتب زيادة في التعويضات المدفوعة من الشركات الفلسطينية	q11	0.371-
12	الانضمام للجات يجعل شركات التأمين عرضة لمشاكل في تمويل عملياتها	q12	0.716-**
13	لا توفر الخبرات البشرية للشركات الفلسطينية للعمل بنجاح في البيئة التي يخلقها الانضمام للجات	q13	0.209-
14	الافتقار إلى نظم المعلومات المتقدمة لا يؤهل شركات التأمين للعمل بنجاح في البيئة التي يخلقها الانضمام للجات	q14	0.139-
	الدرجة الكلية		0.518-*

*دال إحصائياً عند مستوى $(\alpha=0.05)$.

يتضح من الجدول (9) أن هناك علاقة ارتباط عكسية بين نوع التأمين ووجهة نظر الشركات في كل من q7، q8، q9، q10، q11، q12، q13، وهذا يدل على أهمية نوع التأمين وتعددده، الذي تمارسه شركات التأمين، إذ التنويع في تقديم خدمات التأمين يساهم في التقليل من المعوقات المتعلقة بالتسويق، وهذا ينسجم مع ما توصل إليه (قديم، 1998).

رابعاً: النتائج المتعلقة بالسؤال الرابع والذي نصه:

هل يوجد علاقة ارتباط بين المعوقات المتعلقة بالأرباح ونوع التأمين ؟
للإجابة عن هذا السؤال استخدم معاملات الارتباط بين فقرات مجال المعوقات المتعلقة بالأرباح ونوع التأمين، كما في الجدول (10).

الجدول (10)

معاملات الارتباط بين المعوقات المتعلقة بالأرباح ونوع التأمين

الرقم	الفقرات	الرمز	نوع التأمين
ثالثاً	المعيقات المتعلقة بالأرباح		
15	عند الانضمام للجات تنخفض درجة ربحية شركات التأمين خلال الأمد القصير	q15	0.073-
16	عند الانضمام للجات تنخفض درجة ربحية شركات التأمين خلال الأمد الطويل	q16	0.190-
الدرجة الكلية			0.267-

*دال إحصائياً عند مستوى $(0.05=\alpha)$.

يتضح من الجدول (10) أن هناك علاقة ارتباط عكسية بين نوع التأمين ، وكل من q15، q16 ، ، ويعود السبب في ذلك إلى أهمية التركيز على نوع التأمين الذي تزاوله شركات التأمين الفلسطينية وتأثيره على حجم الأرباح ، وفيما بلغ أعلى معامل ارتباط عكسي مع q16 وذلك بسبب أهمية عامل الزمن في قياس نتائج تأثير نوع التأمين على الأرباح ، كان اقلها للمتغير q15 ، وذلك بسبب الفترة الزمنية القصيرة ، التي لا تعطينا مقياساً واقعياً لهذا التأثير .

خامساً: النتائج المتعلقة بالسؤال الخامس والذي نصه:

هل يوجد علاقة ارتباط بين المعوقات المتعلقة باستراتيجيات العمل والقطاع الذي تتعامل معه شركات التأمين ؟

للإجابة عن هذا السؤال استخدم معاملات الارتباط بين فقرات مجال المعوقات المتعلقة باستراتيجيات العمل والقطاع الذي تتعامل معه شركات التأمين ، كما في الجدول (11) .

الجدول (11)

معاملات الارتباط بين المعوقات المتعلقة باستراتيجيات العمل
والقطاع الذي تتعامل معه شركات التأمين

الرقم	الفقرات	الرمز	القطاع الذي تتعامل معه شركات التأمين
رابعاً	المعيقات المتعلقة باستراتيجيات العمل		
17	عدم الانضمام للجأت هو الحل الأفضل في مواجهة الظروف التي تخلقها الاتفاقية لشركات التأمين الفلسطينية	q17	0.362-
18	إن خلق الاتفاقيات بين شركات التأمين الفلسطينية يمثل أحد الحلول العملية لمواجهة المنافسة الدولية في ظل الجأت	q18	0.436-*
19	يمكن الاستفادة من الخصائص المتميزة لشركات التأمين الفلسطينية وتطويرها لتحقيق النجاح في ظل الجأت	q19	0.114
الدرجة الكلية			0.126

*دال إحصائياً عند مستوى $(0.05=\alpha)$.

يتضح من الجدول (11) أن هناك علاقة ارتباط عكسية بين القطاع الذي تتعامل معه شركات التأمين الفلسطينية وكل من q17 ، q18 ، في حين كانت هذه العلاقة طردية مع q19 . والسبب يعود إلى أهمية الاتصال مع جميع القطاعات ، كاستراتيجية عمل لشركات التأمين ، للتعامل معها في عقود التأمين المختلفة . ويلاحظ أنه يمكن الاستفادة من خصوصيات الوضع في فلسطين في الفهم الأكثر للأوضاع الاجتماعية والاقتصادية من قبل شركات التأمين الفلسطينية ، مما يساعدها على وضع استراتيجيات عمل أكثر دقة من غيرها ، وهذا ينسجم مع ما توصل إليه (السبعوي ، 1998) ، إذ ركز على الميزة النسبية لشركات التأمين ، أثناء وضعها لاستراتيجيات عمل في قطاعاتها المختلفة .

سادساً: النتائج المتعلقة بالسؤال السادس والذي نصه:

هل يوجد علاقة ارتباط بين المعوقات المتعلقة بصعوبة الانضمام للجأت ونوع التأمين؟

للإجابة عن هذا السؤال استخدم معاملات الارتباط بين فقرات مجال المعوقات المتعلقة بصعوبة الانضمام ونوع التأمين ، كما في الجدول (12) .

الجدول (12)

المتوسطات الحسابية والنسب المئوية لفقرات مجال المعوقات المتعلقة
بصعوبة الانضمام ونوع التأمين

الرقم	الفقرات	الرمز	نوع التأمين
خامسا	المعيقات المتعلقة بصعوبة الانضمام		
20	إن البنية والتوجهات السياسية للاقتصاد الوطني يمثل أحد موانع الانضمام للجأت	q20	-0.613**
21	تخدم الجأت التطلعات والأغراض السياسية للدول الغربية ويشكل ذلك أحد موانع انضمام العديد من البلدان إليها	q21	-0.419
22	لا تحبذ الشركة الانضمام للجأت لاعتبارات خاصة بها	q22	-0.370
	الدرجة الكلية		-0.430*

*دال إحصائي عند مستوى $(\alpha=0.05)$.

يتضح من الجدول (12) أن هناك علاقة ارتباط عكسية بين نوع التأمين وكل من q20 ، q21 ، q22 . والسبب يعود إلى مدى أهمية نوع التأمين على التوجهات الاجتماعية السياسية والاقتصادية للدولة ، وان منظمة التجارة العالمية (الجأت) أخذت ظروف الدول النامية بالحسبان ، ومنحتها فترة سماح حتى تصحح أوضاعها سابعاً: ما أكثر المعايير قدرة على تفسير معيقات انضمام شركات التأمين الفلسطينية إلى منظمة الجأت ؟

للإجابة عن هذا السؤال تم استخدام معامل الانحدار الخطي (R^2) لتحديد التباين المفسر، والجدول التالي (13) يبين ذلك:

الجدول (13)

نتائج الانحدار الخطي لتحديد أكثر المعايير قدرة على تفسير معيقات انضمام شركات التأمين الفلسطينية إلى منظمة الجأت

المجالات	R^2	القيمة التفسيرية (%)
المعيقات المتعلقة بالانضمام	0.0036	36%
المعيقات المتعلقة بأسلوب التسويق	0.0018	18%
المعيقات المتعلقة بالأرباح	0.0096	96%
المعيقات المتعلقة باستراتيجيات العمل	0.0198	19.8%
المعيقات المتعلقة بصعوبة الانضمام	0.1849	18.49%
المجموع	1.00	100%

يتضح من الجدول (13) أن أكثر معيار قدرة على تفسير معيقات انضمام شركات التأمين الفلسطينية إلى منظمة الجات كان المعوقات المتعلقة بالأرباح حيث فسرت ما نسبته (96%)، يليها المعوقات المتعلقة بالانضمام حيث فسرت ما نسبته (36%) من التباين ، ويرى الباحث أن الظروف الحالية أثرت ليس على أرباح شركات التأمين فحسب ، بل على جميع أنواع الشركات ، وهذا سيكون له تأثيره السلبي ، ولفترة ليست بالقصيرة ، على النهوض من جديد بشركات التأمين الفلسطينية ، حتى تواكب التطورات والتغيرات الإقليمية والدولية .

التوصيات:

في ضوء أهداف البحث ونتائجه، يوصي الباحث بما يأتي:

1. ضرورة زيادة راس مال شركات التأمين الفلسطينية ، وذلك من خلال القوانين ذات الصلة .
2. ضرورة التنويع في وثائق التأمين ، والوصول إلى جميع القطاعات الاقتصادية، وجميع فئات المجتمع ، كجزء من استراتيجية عمل متكاملة تتبعها شركات التأمين الفلسطينية .
3. التفكير بالاندماج بين شركات التأمين الفلسطينية ، كأسلوب حماية من منافسة مقبلة .

المراجع

أولاً: المراجع العربية:

- قديح وائل ، صناعة التأمين الفلسطينية ، ماس ، العدد 28 ، رام الله ، فلسطين ، أكتوبر ، (1998) .
- العبادي عبد الناصر ، منظمة التجارة العالمية واقتصاديات الدول النامية ، دار صفاء للنشر والتوزيع ، عمان ، الأردن ، (1999) .
- الساكت بسام ، اتفاقية الخدمات وأثرها على صناعة التأمين ، الاتحاد العام العربي للتأمين ، القاهرة ، 1995 .
- السمسطاوي صلاح الدين ، التأمين والمنافسة المرتقبة في ظل اتفاقية الجات ، مجلة مصر للتأمين ، العدد 57 ، القاهرة ، (1995) .
- سليمان معتصم ، الجات ونتائج جولة أورغواي ، الاتحاد العام العربي للتأمين ، القاهرة ، (1995) .
- كامل عبد الله ، آثار الجات على الدول العربية ، مجلة التأمين العربي ، العدد 45 ، القاهرة ، (1995) .
- حشاد نور الدين ، التعاون العربي : الواقع والآفاق ، مجلة التأمين العربي ، العدد 57 ، القاهرة ، (1998) .
- نور الدين عبد الله ، تأثير المنافسة الأجنبية على شركات التأمين وإعادة التأمين العربية على ضوء اتفاقية الجات ، الاتحاد العام العربي للتأمين ، القاهرة ، (2001) .
- إبراهيم فتحي وآخرون ، اتفاقية الجات وأثارها على قطاع التأمين وإعادة التأمين العربي ، الاتحاد العام العربي للتأمين ، القاهرة ، (1995) .
- العناني جواد ، مستقبل التأمين العربي في ضوء منظمة التجارة الدولية ، الاتحاد العام العربي للتأمين ، القاهرة ، (1996) .
- حافظ حسن ، استراتيجيات التأمين العربي في التعامل مع الجات ، مجلة مصر للتأمين ، العدد 57 ، القاهرة ، (1995) .
- سليم عبد الحميد ، الوضع الحالي لسوق التأمين العربي ، الاتحاد العام العربي للتأمين ، القاهرة ، (1995) .
- السبعراوي محمد ، صناعة التأمين الفلسطينية ، ماس ، العدد 28 ، رام الله ، فلسطين ، (1998) .
- الخفاجي علاء الدين ، اتفاقية الجات وأثرها في صناعتي التأمين العربية والعراقية ، مجلة العلوم الاقتصادية والإدارية ، العدد 19 ، جامعة بغداد ، بغداد ، (1999) .

ثانياً: المراجع الأجنبية:

- Harrington Scott & Niehaus Gregory ، Risk Management and Insurance ، Irwin McGraw-Hill ، India ، (1999) .
- Briys Eric & DeVarenne Francois ، Insurance from underwriting to derivatives ، 7th.edition ، www.amazon.com ، (2001) .
- Vaughan Emmett ، Fundamentals of Risk and Insurance ، www.amazon.com ، (2001) .
- Evans Walsh ، Guide to the New GATT ، EIU ، London ، 1999 .
- Ball David & McCulloch Hans ، International Business ، 5th.ed. Illinois ، (1999) .

الملاحق

ملحق (1) أداة الدراسة

السيد/ مدير ومساعد مدير شركة التأمين المحترم

1. يرجى الإجابة على الأسئلة التالية: لأغراض البحث العلمي، وذلك بوضع إشارة (×) على يسار الإجابة المناسبة:
الجزء الأول: معلومات عامة
1. رأسمال الشركة أ. أقل من مليون ب. من 1-3 ج. أكثر من 3
2. عدد الفروع أ. أقل من 3 ب. من 3-5 ج. أكثر من 5
3. القطاع الذي تتعامل معه أ. خاص ب. عام ج. مختلط
4. نوع الشركة أ. وطنية ب. غير وطنية ج. على الحياة
5. نوع التأمين أ. سيارات ب. تأمينات عامة ج. على الحياة
- د. صحي

2. فيما يلي مجموعة من معيقات انضمام شركات التأمين الفلسطينية إلى اتفاقية الجات، يرجى وضع إشارة (×) على يسار كل عبارة تعكس مدى تواجد ذلك في الشركة لديكم

أوافق بشدة	أوافق	محايد	معارض	معارض بشدة	معامل ارتباط الفقرة مع الدرجة الكلية*
أولاً: المعوقات المتعلقة بالانضمام					
					0.283
1. الانضمام للجات يجعل شركات التأمين الفلسطينية في عزلة تامة					
					0.008
2. الانضمام للجات يخلق مشاكل وتهديدات لشركة التأمين					
					0.181
3. الانضمام المبكر للجات يساهم في تطوير شركات التأمين					
					0.456
4. الانضمام المتأخر للجات يتيح الفرص لشركات التأمين لأجراء التغييرات الضرورية للمنافسة الدولية					

**0.596					5. الانضمام للجأت بضعف قدرة شركات التأمين الفلسطينية على النجاح في السوق المحلي في مواجهة شركات التأمين الأجنبية
**0.717					6. الانضمام للجأت لا يمكن شركات التأمين الفلسطينية من الحصول على فرص ناجحة في الأسواق العالمية
ثانياً: المعوقات المتعلقة بأسلوب التسويق					
**0.471					7. الانضمام للجأت يجعل شركات التأمين الفلسطينية غير قادرة على المنافسة السعرية
0.412					8. الانضمام للجأت يخلق مشاكل في ترويج خدمات شركات التأمين
0.110					9. الانضمام للجأت يتطلب إيجاد منافذ توزيع جديدة لشركات التأمين الفلسطينية
0.217					10. الانضمام للجأت يرتب على شركات التأمين تنويع في وثائق التأمين
**0.716					11. الانضمام للجأت يرتب زيادة في التعويضات المدفوعة من الشركات الفلسطينية
**0.738					12. الانضمام للجأت يجعل شركات التأمين عرضة لمشاكل في تمويل عملياتها
**0.565					13. لا توفر الخبرات البشرية للشركات الفلسطينية للعمل بنجاح في البيئة التي يخلقها الانضمام الجأت
0.079					14. الافتقار إلى نظم المعلومات المتقدمة لا يؤهل شركات التأمين للعمل بنجاح في البيئة التي يخلقها الانضمام للجأت
ثالثاً: المعوقات المتعلقة بالأرباح					
0.108 -					15. عند الانضمام للجأت تتخفض درجة ربحية شركات التأمين خلال الأمد القصير
**0.664					16. عند الانضمام للجأت تتخفض درجة ربحية شركات التأمين خلال الأمد الطويل
رابعاً: المعوقات المتعلقة باستراتيجيات العمل					

0.610**						17. عدم الانضمام للجأت هو الحل الأفضل في مواجهة الظروف التي تخلقها الاتفاقية لشركات التأمين الفلسطينية
0.410						18. أن خلق الاتفاقيات بين شركات التأمين الفلسطينية يمثل أحد الحلول العملية لمواجهة المنافسة الدولية في ظل الجأت
0.269						19. يمكن الاستفادة من الخصائص المتميزة لشركات التأمين الفلسطينية وتطويرها لتحقيق النجاح في ظل الجأت
خامسا: المعوقات المتعلقة بصعوبة الانضمام للجأت						
0.398						20. إن البنية والتوجهات السياسية للاقتصاد الوطني يمثل أحد موانع الانضمام للجأت
0.572**						21. تخدم الجأت التطلعات والأغراض السياسية للدول الغربية ويشكل ذلك أحد موانع انضمام العديد من البلدان إليها
0.626**						22. لا تحبذ الشركة الانضمام للجأت لاعتبارات خاصة بها

* (ر) الجدولية عند (0.05) تساوي (0.423)، وعند (0.01) تساوي (0.537) بدرجات حرية (20).

Réflexions sur les difficultés économiques auxquelles sont confrontés les pays exportateurs d'hydrocarbures[®]

Professeur Jean-Pierre Angelier

UFR Economie, Stratégies, Entreprise (ESE)
Pôle d'Etudes des Politiques Sociales et Economiques (PEPSE)
Université Pierre Mendès-France de Grenoble

Résumé : Dans pratiquement tous les pays exportateurs d'hydrocarbures, les revenus d'exportation n'ont pas rempli les espoirs qui logiquement étaient placés en eux : on en attendait un moteur du développement économique et social ; ce développement tarde à se faire jour. De fait, il apparaît que les marchés internationaux d'hydrocarbures fonctionnent selon des rapports de force plutôt favorables aux demandeurs, alors que les offreurs peinent à imposer leurs stratégies, et cela quelque soit le niveau des prix. Par ailleurs, le phénomène du *syndrome hollandais*, qui aboutit à surévaluer la monnaie nationale d'un pays exportateur d'hydrocarbures, annule tous les efforts entrepris pour « semer l'argent du pétrole ». Seule la Norvège semble avoir trouvé un remède efficace à ce *syndrome hollandais* : le remède est-t-il applicable à d'autres pays exportateurs d'hydrocarbures, l'Algérie en particulier ?

المخلص :

في كل البلدان المصدرة للنفط لم تغط مداخيل الصادرات الآمال التي علقت عليها: كان منتظرا منها أن تكون بمثابة محرك للتنمية الاقتصادية والاجتماعية. هذه التنمية التي لم تتحقق لحد الآن. يتبين من خلال ملاحظة الأسواق الدولية للمحروقات أنها تعمل وفقا لموازن القوى التي تكون غالبا في صالح الدول المستوردة (جانب الطلب)، في حين أن الدول المصدرة عاجزة عن فرض استراتيجياتها، وهذا مهما كان مستوى السعر. من جهة أخرى، فإن الظاهرة الهولندية *syndrome hollandais* التي تخلص إلى الرفع من قيمة العملة الوطنية للبلد المصدر للمحروقات الشيء الذي يؤدي إلى إلغاء أثر كل الجهود المبذولة " من أجل استغلال أموال البترول ". تبقى النرويج البلد الوحيد الذي وجد الحل الناجع لأعراض الظاهرة الهولندية: التساؤل المطروح هنا هو هل يمكن تطبيق هذا الحل في بلدان أخرى مصدرة للمحروقات، الجزائر خاصة ؟

Lorsqu'en 1973, le prix du pétrole a commencé à s'élever, la plupart des observateurs ont vu là le moyen pour les pays dotés de fortes richesses en hydrocarbures de s'engager sur la voie d'un développement et d'une croissance soutenus. La faible croissance était supposément due à une insuffisance de ressources monétaires et d'épargne ; avec des revenus d'exportations pétrolières et gazières généreux, le chemin de la croissance devait être trouvé : une part de ces revenus viendrait constituer une demande solvable nouvelle de la part des ménages (biens de consommation) et de la part des entreprises (biens intermédiaires et biens d'équipement), une autre part étant destinée au financement d'investissements productifs et en infrastructures désormais justifiés puisque la production nouvelle résultant de ces investissements trouverait des débouchés dans la nouvelle demande solvable. Un processus vertueux devait de la sorte être mis en place, les nouveaux investissements créant des emplois rémunérés qui à leur tour entretiendraient la demande solvable, dégageant les bénéfices susceptibles d'être investis : on devait de la sorte entrer dans le cycle d'un développement soutenu, d'une croissance auto-entretenu, d'une croissance durable.

Ce n'est pourtant pas ce processus qui s'est mis en place dans les pays exportateurs d'hydrocarbures qui, dans leur ensemble, connaissent des rythmes de croissance relativement faibles par rapport aux pays importateurs d'hydrocarbures (*Cf. Tableau 1*). Les anciennes colonies britanniques que constituaient les Etats-Unis, le Canada, l'Australie, avaient pourtant bien basé leur développement sur l'exploitation des matières premières [1]. Mais les conditions de l'environnement économique international ne sont plus les mêmes, les caractéristiques internes à ces pays sont désormais différentes. Nous montrerons que les marchés internationaux actuels des hydrocarbures fonctionnent comme des marchés d'acheteurs, marchés caractérisés par des rapports de forces favorables aux demandeurs : les exportateurs maîtrisent mal leur insertion sur ces marchés, ne sont pas en mesure d'imposer leurs stratégies sur ces marchés. Et par ailleurs, nous montrerons que du fait du phénomène appelé *le syndrome hollandais*, l'argent des hydrocarbures ne permet pas d'enclencher naturellement le cycle vertueux de la croissance que l'on attend de lui. Pour terminer, nous ébaucherons des voies de réflexions relatives aux mesures pouvant être prises par des pays tels que l'Algérie pour casser les mécanismes du syndrome hollandais et pour amorcer un processus de croissance plus soutenu.

Tableau 1 : Rythmes annuels moyens de croissance du PIB réel d'un ensemble de pays exportateurs et importateurs d'hydrocarbures (pays à revenu intermédiaire, 1980-90 et 1990-2001, en %)

<i>Exportateurs d'hydrocarbures</i>			<i>Importateurs d'hydrocarbures</i>		
<i>Pays</i>	<i>1980-1990</i>	<i>1990-2001</i>	<i>Pays</i>	<i>1980-1990</i>	<i>1990-2001</i>
Algérie	2,7	2,0	Brésil	2,7	2,8
Arabie Saoudite	0,0	1,5	Egypte	5,4	4,5
Emirats A.U.	-2,1	2,9	Ghana	3,0	4,2
Equateur	2,0	1,8	Inde	5,7	5,9
Gabon	0,9	2,6	Jordanie	2,5	4,8
Indonésie	6,1	3,8	Maroc	4,2	2,5
Iran	1,7	3,6	Pakistan	6,3	3,7
Koweït	1,3	3,4	Sénégal	3,1	3,9
Mexique	1,1	3,1	Soudan	2,3	5,6
Nigeria	1,6	2,5	Syrie	1,5	4,8
Venezuela	1,1	1,5	Tunisie	3,3	4,7
<i>Moyenne :</i>	<i>1,5</i>	<i>2,6</i>	<i>Moyenne :</i>	<i>3,6</i>	<i>4,3</i>

Source : World Bank : 2003 World Development Indicators.

1 - Les marchés internationaux des hydrocarbures : des marchés d'acheteurs

Depuis une vingtaine d'années, les marchés internationaux des hydrocarbures fonctionnent avec des caractéristiques structurelles qui confèrent un certain pouvoir aux acheteurs dans les rapports de force qui les opposent aux vendeurs. De sorte que ces derniers s'engagent dans les échanges internationaux de leurs richesses naturelles sans parvenir à imposer leurs choix stratégiques. Leur insertion sur ces marchés représente pourtant le principal moyen de financement de leur développement économique et social.

1.1 - Le marché international du pétrole est caractérisé par une vive concurrence

Les échanges internationaux de pétrole constituent le plus important des marchés mondiaux de matières premières, en volume et en valeur. Plus de 60% de la production pétrolière mondiale donnent lieu à des échanges internationaux, ce qui constitue près des trois-quarts des échanges

internationaux d'énergie. Avant 1973, il n'existait pas de marché international du pétrole à proprement parler, seulement des échanges d'excédents, marginaux par rapport à l'offre mondiale. Un tel marché a commencé à se constituer, à partir du moment où les pays détenteurs de richesses en hydrocarbures récupéraient la propriété de leur patrimoine et exportaient ces hydrocarbures. Chocs pétroliers et contre-chocs se sont succédés jusqu'en 1986, date à laquelle les mécanismes de fonctionnement d'un véritable marché international du pétrole se sont établis de manière durable.

Tableau 2 : Les échanges internationaux d'énergie 1995 et 2002 (millions de tonnes équivalent pétrole)

	<i>Pétrole</i>		<i>Gaz naturel</i>		<i>Charbon</i>		<i>Ensemble</i>	
	1995	2002	1995	2002	1995	2002	1995	2002
<i>Production</i>	3252	3557	1908	2275	2225	2379	7385	8211
<i>Echanges internationaux</i>	1815	2153	346	523	405	419	2566	3095
<i>Echanges/Production (en %)</i>	56%	60%	18%	23%	18%	18%	35%	38%

Source : BP Statistical Review of World Energy, June 1996 et June 2003.

Pour analyser le fonctionnement de ce marché, nous utiliserons *la méthode de l'économie industrielle* [2], qui permet d'étudier la manière dont joue la concurrence dans une industrie donnée, les rapports de forces entre acteurs en présence. L'économie industrielle étudie les structures d'une industrie comme un ensemble de forces concurrentielles, plus ou moins vives. Nous allons voir que dans le cas de l'industrie pétrolière internationale, quatre forces concurrentielles sont relativement intenses, le rapport des forces entre offreurs et demandeurs étant de ce fait favorable à ces derniers.

La première force concurrentielle qui caractérise une industrie est *la concurrence entre les offreurs en place*. Dans le cas de l'industrie pétrolière, cette concurrence est vive, pour plusieurs raisons. L'activité pétrolière se caractérise par des coûts fixes importants : des dépenses de prospections et de développement sont engagées avant toute production, des dépenses en infrastructures de transport également ; tout cela correspond à des coûts fixes, dépenses indépendantes du flux de la production. Pour donner un ordre d'idées, on estime que les coûts fixes représentent 80% des coûts de fonctionnement de l'industrie pétrolière amont (exploration, production, transport). Un producteur confronté à une telle structure de coûts est incité à

produire le plus possible, de manière à récupérer rapidement les coûts fixes qu'il a engagés : ainsi, dès qu'un gisement entre en production, le rythme d'exploitation le plus rationnel d'un point de vue économique correspond à la production la plus importante possible, celle qui permet de récupérer le plus rapidement possible les coûts fixes. Tous les producteurs de pétrole procèdent de la même façon, ce qui rend l'offre de pétrole très rigide par rapport au prix (une baisse du prix n'incite pas à une réduction de la production), chaque producteur cherchant des débouchés même aux dépens des autres offreurs si nécessaire. Cette rigidité de l'offre est encore renforcée par le fait que pour bien des pays exportateurs de pétrole, cette ressource est la principale entrée fiscale pour le budget de l'Etat ; les dépenses publiques étant rigides, les rentrées doivent l'être également : une baisse du prix du pétrole, au lieu d'entraîner un ralentissement de l'offre, entraînera son accroissement, l'objectif étant de stabiliser les recettes publiques. De ce fait, le régulateur d'offre que constitue le prix ne joue pas, ou très mal, dans le cas de l'industrie pétrolière. La demande de pétrole est également rigide, dans le court terme : que le prix baisse ou s'élève, la demande changera peu, la consommation étant techniquement liée à l'utilisation d'un appareil ; ce n'est que dans le long terme que, si les prix restent élevés, l'appareil de consommation de pétrole sera changé soit pour un appareil consommant moins, soit pour un appareil consommant une autre énergie. Autre raison qui implique une vive concurrence : pour un consommateur, il est indifférent d'acheter du pétrole provenant de tel ou tel producteur ; il n'y a pas de coût de transfert, pour changer de fournisseur : si l'un d'entre eux venait à élever son prix, il serait immédiatement abandonné. Toutes ces caractéristiques de l'industrie pétrolière font que la concurrence est vive entre les différents producteurs.

Autre force concurrentielle : *la menace d'entrants potentiels*. Le phénomène est le suivant : dans une industrie donnée, les offreurs s'abstiennent d'élever le prix au-dessus du prix de concurrence si, ce faisant, de nouveaux concurrents sont incités à venir s'installer dans l'industrie où ils accroissent l'offre et ramènent ainsi le prix au niveau du prix de concurrence. Dans le cas de l'industrie pétrolière, la menace d'entrants potentiels joue effectivement. Lorsque l'on prend un peu de recul, on constate que les hausses de prix successives qui ont pris place depuis 1973 se sont accompagnées d'entrées de nouveaux producteurs, amplifiant ainsi la concurrence par l'accroissement du nombre d'offreurs (*Cf. Tableau 3*). Et

lorsque les prix du pétrole baissent, ces nouveaux producteurs ne sont pas éliminés de la concurrence (ils produisent tant que leurs coûts variables sont couverts, ce qui correspond à un seuil de fermeture très bas) ; un effet de cliquet joue, qui entretient la concurrence. Ainsi, l'augmentation de la production mondiale de pétrole entre 1975 et 2002 (elle passe de 2734 à 3557 Mt) est essentiellement le fait de nouveaux concurrents.

Tableau 3 : Quelques producteurs traditionnels et quelques nouveaux producteurs de pétrole (production, en Mtep, 1975-2002)

<i>Producteurs traditionnels</i>										
	<i>Algérie</i>	<i>Libye</i>	<i>Nigeria</i>	<i>Indonésie</i>	<i>Abu Dhabi</i>	<i>Iran</i>	<i>Venezuela</i>	<i>Koweït</i>	<i>Arabie Saoudite</i>	<i>Irak</i>
1975	47	71	89	65	67	268	125	94	344	111
2002	70	65	99	62	106	167	151	92	418	100
<i>Nouveaux producteurs</i>										
	<i>Mexique</i>	<i>Brésil</i>	<i>Argentine</i>	<i>Colombie</i>	<i>Norvège</i>	<i>R-Uni</i>	<i>Kazakhstan</i>	<i>Egypte</i>	<i>Malaisie</i>	<i>Chine</i>
1975	32	8	22	9	9	1	0	15	5	66
2002	178	74	39	30	157	116	47	37	37	169

Source : BP Statistical Review of World Energy, June 1984 et June 2003.

Encore une force concurrentielle intense : *la menace de substituts*. Cette menace existe si, lorsque les offreurs en présence dans une industrie élèvent le prix au-dessus du prix de concurrence, les acheteurs se détournent vers des substituts au produit offert. Encore une fois, dans l'industrie pétrolière, lorsque l'on se place dans la longue période, cette menace de substituts est une force concurrentielle intense (*Cf. Tableau 4*). Les hausses de prix qui ont pris place successivement n'ont pas affecté la demande dans le court terme mais sur la longue durée, elles ont incité certains consommateurs à adopter d'autres énergies : le gaz naturel en tout premier lieu, mais aussi l'électronucléaire et également les économies d'énergie. Et là encore, de manière irréversible. Ainsi, la place du pétrole dans le bilan énergétique mondial se réduit progressivement, du fait de l'utilisation accrue de ces substituts, dans un monde de plus en plus sobre en énergie.

Tableau 4 : Evolution des consommations mondiales d'énergie par type d'énergie, 1975-2002 (millions de tonnes équivalent pétrole et %)

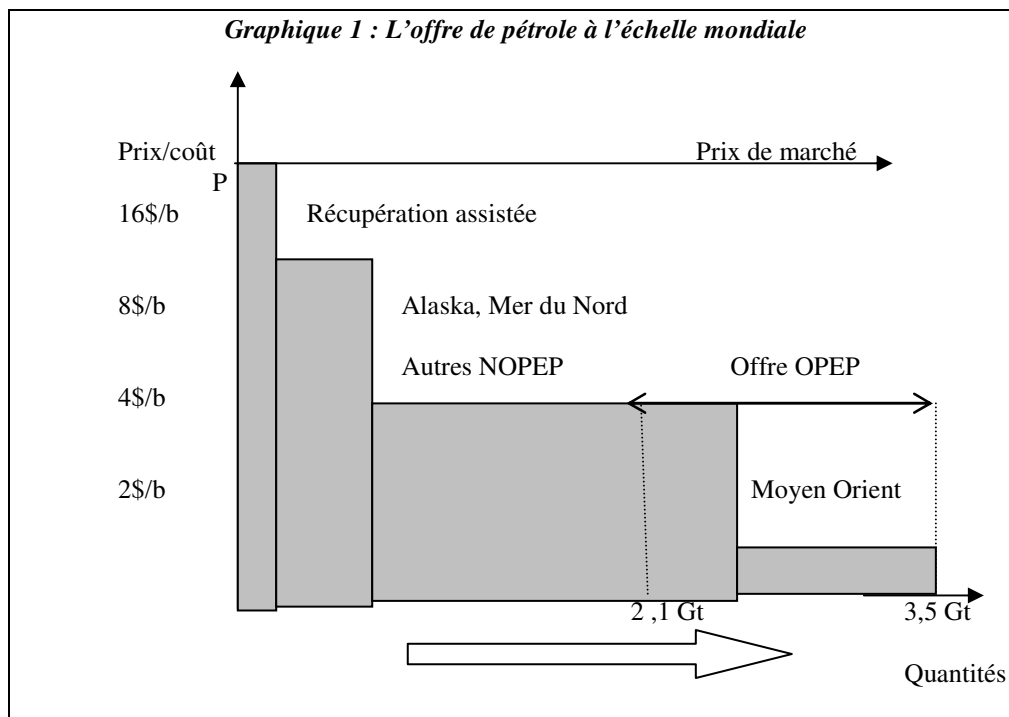
	1975		1985		1995		2002	
	Mtep	%	Mtep	%	Mtep	%	Mtep	%
Pétrole	2725	45,8%	2809	37,9%	3227	39,7%	3522	37%
gaz naturel	1079	18,1%	1492	20,1%	1884	23,2%	2282	24%
Charbon	1709	28,8%	2278	30,7%	2211	27,2%	2398	26%
Hydroélectricité	353	5,9%	498	6,8%	219	2,7%	592	6%
Energie nucléaire	86	1,4%	337	4,5%	1596	7,2%	611	7%
Total	5952	100%	7414	100%	8136	100%	9405	100,0

Source : BP Statistical Review of World Energy, June 1984 et June 2003.

Quatrième force concurrentielle : *le pouvoir de négociation des consommateurs*. Dans le cas de l'industrie pétrolière, cette force concurrentielle est intense. Les acheteurs (que l'on prend comme étant les Etats consommateurs d'énergie plutôt que comme les acheteurs industriels ou domestiques) ont le pouvoir d'entretenir la concurrence entre offreurs, de laisser entrer de nouveaux producteurs, de favoriser le développement de substituts, ceci tout particulièrement grâce au maniement de l'arme des taxes. On constate ainsi, du point de vue de l'offre, que les gisements pétroliers les plus intensément exploités au monde sont les gisements les plus coûteux, alors que les gisements les moins coûteux, ceux du Moyen-Orient, sont des gisements d'appoint, faiblement exploités quand la demande est faible, plus fortement exploités quand la demande s'accroît (Cf. Graphique 1). Cette situation, a priori paradoxale, s'explique tout simplement par le fait que les firmes qui exploitent ces gisements basent leurs décisions non pas en référence au coût technique de production mais en référence à la rentabilité après taxe des capitaux engagés : et celle-ci est la plus forte dans les pays consommateurs (Amérique du Nord, Europe), la plus faible dans les pays largement dotés de réserves (Moyen-Orient) ; les taxes sont faibles dans le premier cas, lourdes dans le second. Et si les pays producteurs, acceptaient de réduire leurs taxes, ils amorceraient un processus général de réduction des revenus pétroliers, processus qui risquerait fort de ne s'arrêter que lorsque les taxes ne correspondraient plus qu'au prélèvement des rentes différentielles : le pétrole en terre serait alors considéré comme n'ayant aucune valeur en soi, ce qui ne paraît pas admissible. Du point de vue de la demande maintenant, les taxes sur les produits pétroliers dans les pays consommateurs sont très importantes, de

l'ordre de 30 \$/bl pour une valorisation de 60\$/bl en Europe par exemple, en comparaison avec un prélèvement fiscal moyen de 15\$/bl par les pays producteurs. Grâce au jeu de ces taxes, les pays consommateurs organisent la concurrence entre les offreurs et entre les énergies, bénéficiant de la sorte d'un pouvoir de négociation intense.

En résumé, l'industrie pétrolière internationale se caractérise par la vive intensité des forces concurrentielles qui s'exercent entre acteurs, les offreurs se concurrençant vivement entre eux et étant en outre menacés par de nouveaux offreurs et par des substituts ; le rapport de forces entre offreurs et demandeurs est favorable à ces derniers qui utilisent l'arme des taxes pour aviver la concurrence sous toutes ses formes. La question qui se pose alors est la suivante : dans cette situation, les offreurs sont-ils en mesure de mettre en œuvre une stratégie qui va leur permettre de s'isoler du jeu des forces concurrentielles, une stratégie qui leur permet de maîtriser leur insertion dans les échanges internationaux de pétrole ? Il semble que non.



1.2 - Quelle stratégie pour les exportateurs de pétrole ?

Une première stratégie à laquelle on pense est *une stratégie de réduction concertée de l'offre*, collusion qui, créant une rareté artificielle, permettrait de tenir des prix élevés. C'est la stratégie que l'on attribue souvent à l'OPEP. Si une telle stratégie était effectivement mise en œuvre par les pays membres de l'OPEP, elle aurait pour conséquence d'aviver les forces concurrentielles qui s'exercent dans l'industrie pétrolière internationale, plutôt que d'en isoler les offreurs. Elle aurait pour conséquence d'ouvrir une place plus grande aux nouveaux producteurs (Cf. *Tableau 5*) et aux substituts au pétrole.

Tableau 5 : L'OPEP dans l'industrie pétrolière internationale, 1975-2002
(millions de tonnes)

	Réserves				Production			
	1975	1985	1995	2002	1975	1985	1995	2002
Monde	91300	95800	138300	142700	2880	2790	3252	3557
OPEP	61300	64600	105800	111900	1538	840	1331	1364
%OPEP	67,1%	67,4%	79,5%	78,2%	53,4%	30,1%	40,9%	38,4%

Source : BP Statistical Review of World Energy, June 1984, June 1996 et June 2003.

Une telle stratégie n'est pas tenable, pas efficace, non seulement du fait qu'elle avive la concurrence des nouveaux entrants et la concurrence des substituts, mais aussi du fait que la collusion entre offreurs est une stratégie instable, qui ne conduit pas à un équilibre. C'est ce que nous enseigne *la théorie des jeux*. Construisons de manière schématique un jeu répétitif à somme non nulle, en opposant au sein de l'OPEP d'une part l'Arabie Saoudite et les Etats qui lui sont proches (Le Conseil de Coopération du Golfe : Koweït, Emirats, Oman, Qatar), d'autre part les autres membres de l'Organisation (Algérie, Indonésie, Venezuela, Iran, Irak, Libye, Nigeria, Gabon). Chacun de ces deux groupes dispose à peu près des mêmes capacités de production. Chacun des deux groupes peut mettre en œuvre soit une stratégie de réduction de l'offre, soit une stratégie d'accroissement de l'offre. Les résultats croisés de ces stratégies, en termes de revenus pétroliers, sont résumés dans le *Tableau 6* (dans chaque case, le premier nombre représente les revenus du groupe Arabie Saoudite, le second ceux des autres membres de l'OPEP).

Tableau 6 : Jeu entre les deux groupes de pays qui composent l'OPEP (revenus pétroliers, en milliards de \$)

	<i>Stratégies</i>	<i>Autres membres de l'OPEP</i>	
		<i>Réduction de l'offre</i>	<i>Accroissement de l'offre</i>
<i>Arabie Saoudite et pays du CCG</i>	<i>Réduction de l'offre</i>	(105 ; 95)	(90 ; 100)
	<i>Accroissement de l'offre</i>	(110 ; 80)	(95 ; 85)

Le jeu se déroule de la manière suivante. Dans un premier temps, les deux joueurs décident une réduction concertée de l'offre, ce qui leur procure le revenu commun le plus élevé (200 milliards de dollars). Mais à partir de cette situation (optimum de Pareto), chacun a intérêt à considérer son avantage individuel et triche : il annonce une réduction de l'offre mais en fait, accroît son offre pour prendre la place laissée libre par la réduction effectuée par l'autre ; l'autre réagit en accroissant à son tour son offre, et l'on aboutit à un équilibre (équilibre de Nash) où aucun des deux joueurs n'a plus intérêt à adopter une autre stratégie que celle consistant à accroître son offre ; on arrive à une situation où les deux acteurs dans leur ensemble perçoivent des revenus de 180 milliards de dollars, situation moins bonne que l'optimum initial. Les deux acteurs se concertent alors de nouveau, décident encore une réduction concertée de l'offre, trichent, et ainsi de suite. Ce que nous enseigne la théorie des jeux correspond à ce que l'on observe du comportement de l'OPEP : réunion à Vienne où des quotas sont fixés, mais pas respectés ; nouvelle réunion à Vienne, nouvelle fixation de quotas, et ainsi de suite. Ce qui se passe au sein de l'OPEP n'est pas spécifique au domaine pétrolier : c'est ce qui s'est passé pour toutes les organisations de pays producteurs de matières premières, que ce soit le café, le cacao, l'étain, le cuivre, le zinc. Une stratégie de réduction collusoire de l'offre ne paraît donc pas praticable durablement, pas stable.

Peut-on imaginer d'autres stratégies pour les pays producteurs de pétrole ? L'économie industrielle nous en propose deux, mais n'apparaissent pas plus efficaces que la précédente. *La domination par les coûts* est la première de ces stratégies : il s'agit, pour l'offreur qui la met en œuvre, de tirer bénéfice des économies d'échelle, ou autres avantages naturels dont il jouit, pour abaisser ses coûts et ses prix afin d'attirer à lui les consommateurs. Les pays producteurs de pétrole du Moyen-Orient pourraient mettre en œuvre une telle stratégie, s'ils acceptaient de réduire

leurs revenus pétroliers. Mais que se passerait-il alors : les pays consommateurs profiteraient de cette situation pour augmenter leurs propres taxes à la consommation, de manière à continuer à entretenir la concurrence entre fournisseurs de pétrole, et aussi la concurrence entre pétrole et autres énergies ; ils seraient donc les bénéficiaires de la stratégie de domination par les coûts mise en œuvre par les offreurs, ces derniers n'ayant pas réussi de la sorte à s'isoler du jeu des forces concurrentielles mais ayant uniquement réduit leurs revenus.

Autre stratégie : *la différenciation du produit*. L'offreur dote son produit d'une qualité particulière qui le fera préférer à celui des concurrents. Dans le cas du pétrole, d'un point de vue physique, il n'est pas possible de différencier les bruts. S'il est possible de les différencier, aux yeux des acheteurs, c'est d'un point de vue géostratégique, la différenciation s'effectuant au détriment des membres de l'OPEP, en faveur des producteurs considérés comme politiquement sûrs. Encore une stratégie inefficace.

Ainsi, il paraît difficile pour un pays producteur et exportateur de pétrole de mettre en œuvre une politique pétrolière qu'il va maîtriser, qu'il va être en mesure d'imposer sur la scène internationale, de manière individuelle ou de façon collective, disposant de la production et des revenus pétroliers qui correspondent à ses objectifs internes de développement économique et social.

1.3 - Les marchés internationaux du gaz naturel

Les échanges de gaz naturel, apparus plus récemment, sont de moindre ampleur et plus concentrés que les marchés pétroliers. Ces échanges s'effectuent essentiellement entre pays développés, les pays en développement constituant un complément à ces flux. La rigidité technique de la chaîne gazière, que le transport s'effectue par terre ou par mer, ne permet pas la constitution d'un véritable marché international du gaz sur lequel les offreurs et les acheteurs seraient facilement interchangeables ; les flux internationaux de gaz naturel apparaissent plutôt comme un ensemble de contrats bilatéraux. Une particularité du gaz naturel est de ne pas posséder d'usage spécifique ; il vient ainsi en concurrence de certains produits pétroliers (gasoil et fuel) dont il peut prendre la place s'il est moins coûteux. Or, du fait de son état gazeux, cette énergie coûte plus cher à transporter et à distribuer que le concurrent pétrolier. Etant donnée la situation de marché d'acheteur qui caractérise la scène énergétique mondiale

(le rapport de forces géré par les Etats consommateurs joue en leur faveur), le gaz naturel pourra s'imposer victorieusement face à des produits pétroliers si le pays producteur prend en charge le surcoût de la chaîne gazière. A titre d'illustration, supposons que le coût de production et de transport du pétrole jusqu'à la côte est de 10 \$/bl, le coût de transport de 1 \$/bl ; pour un prix de marché de 25 \$/bl , la rente pétrolière sera de 14\$/bl. A situation technique comparable, le coût de production et transport du gaz naturel jusqu'à la côte est de 12 \$/bl, le coût de transport de 5\$/bl ; pour un prix de vente de 24 \$/bl (soit 4\$/MBTU), la rente gazière sera de 7\$/bl.

Ainsi, il apparaît que dans le cas du gaz naturel (substitut au pétrole), les mêmes forces concurrentielles s'exercent que dans le cas du pétrole, laissant encore une fois une faible marge de manœuvre aux pays producteurs et exportateurs pour décider de leur stratégie gazière de manière indépendante, de manière à ce qu'elle serve les objectifs d'une politique de développement économique et sociale propre.

2 - Le syndrome hollandais

Un second problème auquel les pays exportateurs d'hydrocarbures se trouvent confrontés est le phénomène du *syndrome hollandais*. Les économies affectées par ce phénomène perçoivent d'importants revenus en devises, qui sont captés et utilisés par l'Etat. Cette caractéristique se traduit par une surévaluation de la monnaie nationale, qui implique en conséquence une perte de compétitivité pour les secteurs autres que les hydrocarbures, d'où leur contraction et la tendance pour ces économies à devenir progressivement des économies de répartition de la rente plutôt que des économies de production de valeur à partir du travail.

2.1 – Les caractéristiques structurelles d'une économie exportatrice d'hydrocarbures

Dans une économie fortement exportatrice d'hydrocarbures, le secteur exportateur est peu intégré au reste de l'économie, en termes de production. Si l'on utilise l'outil qu'est le Tableau d'Echanges Interindustriels (Cf. *Tableau 7*), on dira qu'une industrie est intégrée à l'économie si les consommations intermédiaires croisées avec les autres branches sont intenses : toute croissance d'une branche influe alors positivement sur les autres branches qui sont ses fournisseurs. Ce n'est pas le cas pour les

hydrocarbures essentiellement exportés, qui sont ainsi utilisés en dehors de la matrice des consommations intermédiaires. Quant à la valeur ajoutée dégagée de la production de ces hydrocarbures, elle est relativement forte par rapport à la production totale ; et elle est captée par l'Etat sous forme d'impôts.

Tableau 7 : la non-intégration des hydrocarbures exportés à l'économie de production

<i>Branches</i> <i>Produits</i>	<i>a</i>	<i>b</i>	<i>hydro-</i> <i>carbures</i>	<i>c</i>	<i>...</i>	<i>Conso</i> <i>m.</i> <i>finale</i>	<i>Expor-</i> <i>tations</i>	<i>Total des</i> <i>emplois</i>
<i>A</i>	+	+		+	+	+		+
<i>B</i>	+	+		+	+	+		+
<i>Hydrocarbures</i>							+++++	+
<i>C</i>	+	+		+	+	+		+
<i>...</i>	+	+		+	+	+		+
<i>Total consommations</i> <i>intermédiaires</i>	+	+		+	+			
<i>Importations</i>	+	+		+	+			
<i>Salaires</i>	+	+		+	+			
<i>Revenus des</i> <i>Entrepreneurs</i>	+	+		+	+			
<i>Impôts</i>			+++++					
<i>Total des ressources</i>	+	+	+	+	+			

Ainsi qu'on le voit dans le *Tableau 7*, le principal emploi de la branche hydrocarbures (lecture en ligne) est représenté par les exportations, le principal bénéficiaire des ressources de cette branche (lecture en colonne) est l'Etat. Cette situation structurelle schématique correspond aux caractéristiques de l'économie algérienne par exemple : les hydrocarbures occupent une place importante dans l'économie, du fait des exportations de gaz naturel et de pétrole brut, ce qui se traduit par une entrée massive de devises, devises pour l'essentiel captées par le système fiscal qui les injecte dans l'économie nationale par le biais d'un système redistributif organisé par l'Etat (ou par les détenteurs du pouvoir étatique, s'il est pertinent de faire la distinction).

2.2 - Conséquence d'une forte entrée de devises : la surévaluation de la monnaie nationale

Les devises perçues grâce aux exportations devraient pouvoir financer des investissements productifs, d'autant plus justifiés que le pouvoir d'achat des ménages (la demande solvable) est accru grâce à ces entrées de devises. En fait, un autre phénomène joue simultanément et se superpose au schéma précédent jusqu'à l'annihiler : la surévaluation de la monnaie nationale.

Commençons par un modèle simple : on suppose que le taux de change d'une économie est déterminé par l'équilibre de la balance des transactions courantes (solde commercial et invisibles) ; on est alors dans un système de parité des pouvoirs d'achat, le taux de change étant le rapport entre les prix intérieurs et les prix extérieurs d'un panier de biens donné [3].

$$\text{Taux de change}_{PPA} = \text{Prix}_{\text{intérieurs}} / \text{Prix}_{\text{extérieurs}}$$

Les prix reflètent le coût et la productivité des facteurs. Par exemple, s'il en coûte 6 dinars pour produire un panier de biens industriels et agricoles en Algérie et s'il en coûte un euro pour produire le même panier de bien en France, le taux de change de parité des pouvoirs d'achat est :

$$6 \text{ dinars} = 1 \text{ euro.}$$

Avec ce taux de change, il est indifférent de produire ce panier de biens en Algérie ou en France, il est indifférent pour le consommateur de l'acheter à partir d'une origine algérienne ou française ; en conséquence, sur la base de ce taux de change, les échanges entre les deux pays seront équilibrés.

Complétons maintenant le modèle en ajoutant aux échanges extérieurs les flux de devises résultant d'exportations massives d'hydrocarbures ; nous considérons désormais que le taux de change est déterminé par l'équilibre de la balance des règlements officiels (transactions courantes + capitaux à long terme + capitaux bancaires et non bancaires à court terme) ; le phénomène suivant prend alors place : l'afflux de devises rend la monnaie étrangère abondante, donc bon marché, alors que la monnaie nationale, relativement plus rare, s'apprécie. Egalement, l'accroissement du pouvoir d'achat intérieur, sans augmentation de production, pousse à une hausse des prix qui sont tirés par la demande. Ces deux phénomènes impliquent que la monnaie nationale tend à être surévaluée par rapport à un niveau qui traduirait la simple équivalence des productivités des facteurs de production. En conséquence, les productions agricoles et industrielles domestiques ne résistent plus à la concurrence étrangère, des importations plus avantageuses en termes de prix pour le

consommateur venant les remplacer progressivement ; seuls les services, non exposés à la concurrence, échappent à la concurrence et maintiennent leur activité.

Pour reprendre, à titre d'illustration, l'exemple chiffré précédent, supposons que le taux de change d'équilibre de la balance des règlements officiels est de 5 dinars pour un euro ; cela implique que notre panier de biens industriels et agricoles, s'il est produit en Algérie (à un coût de 6 dinars), sera proposé à l'exportation à un prix de $6/5 = 1,2$ euro, alors qu'en France, il est fabriqué et offert à 1 euro : l'exportation s'avère désormais impossible ; à l'inverse, avec ce taux de change, le panier de biens produit en France est proposé à l'économie algérienne à un prix de $1 \times 5 = 5$ dinars, alors que ce même panier de biens est fabriqué et offert en Algérie au prix de 6 dinars : les importations viennent remplacer la production nationale qui disparaîtra progressivement, faute d'être compétitive tant sur le marché domestique que sur les marchés extérieurs.

2.3 - Conséquence d'une forte rentrée de revenus fiscaux pour l'Etat : la constitution d'une économie rentière

Voyons maintenant l'autre caractéristique du phénomène étudié : les devises qui entrent dans l'économie sont captées par l'Etat, qui peut les utiliser de différentes façons.

Tout d'abord, l'Etat peut employer ces devises pour financer la réalisation d'investissements d'infrastructure nécessaires au développement économique et social. Cet usage des devises amplifie le phénomène inflationniste puisqu'il ne crée pas de valeur dans l'immédiat. L'Etat peut également utiliser ces devises afin de développer son propre appareil : en canalisant de la sorte en particulier la main d'œuvre qualifiée, l'Etat la retire aux autres secteurs de l'économie, ce qui contribue sans doute à dégrader encore leur compétitivité.

Ces devises peuvent également être détournées de leurs fins productives différées ou immédiates, plus ou moins légalement : elles seront affectées à des opérations immobilières ou à des activités d'import-export, non productives de valeur pour l'économie, contribuant encore à renforcer l'inflation.

On perçoit d'autres conséquences de cette abondance de revenus fiscaux tirés des hydrocarbures. Tout d'abord, l'Etat bénéficiant de larges revenus fiscaux tirés des hydrocarbures, ne cherchera pas à alourdir ses autres revenus, d'où une baisse relative de ses revenus fiscaux non-pétroliers

et une hausse du pouvoir d'achat des ménages, inflationniste encore une fois en l'absence de croissance de la production nationale. Autre phénomène : l'Etat bénéficiant de revenus importants pèse moins sur les marchés financiers par ses emprunts, ce qui tend à réduire les taux d'intérêt, donc à dissuader l'épargne qui se tourne plus volontiers vers la consommation : ce qui amplifie le processus inflationniste, ce qui amplifie la surévaluation de la monnaie nationale.

Et encore : les richesses naturelles conférant une solide solvabilité à l'économie exportatrice, incitent les créanciers étrangers à prêter plus de capitaux, entrée complémentaire de capitaux qui amplifie encore le phénomène de surévaluation de la monnaie nationale, de perte de compétitivité.

Si les mécanismes ci-dessus évoqués ne rencontrent pas de freins, ils vont s'entretenir d'eux-mêmes et contribuer ainsi à transformer l'économie d'un système organisé autour de la production, avec une interdépendance forte entre les différentes branches de l'économie, avec une insertion sociale des individus par le travail, en une économie où les importations remplacent de plus en plus la production nationale de biens industriels et agricoles autres que les hydrocarbures, en une économie où les revenus sont perçus non plus comme la rémunération d'un travail productif, mais comme le fruit d'un comportement de clientélisme à l'égard des détenteurs du pouvoir de captation de la rente pétrolière et gazière, dans une économie devenue économie de répartition.

3 – Peut-on infléchir le phénomène du *syndrome hollandais* ?

Le phénomène décrit joue ou a joué dans toutes les économies exportatrices d'hydrocarbures, à différents degrés, au cours des trente dernières années. Dans le cas de l'Algérie, il serait intéressant de mesurer précisément l'insertion du secteur des hydrocarbures dans l'économie, à partir du TEI ; puis de tester le degré éventuel de surévaluation du dinar résultant des exportations d'hydrocarbures. Un tel travail permettrait de donner une certaine appréciation de l'importance effective du phénomène de *syndrome hollandais* tel qu'il affecte l'économie algérienne.

Résumons les principales conséquences entrevues à l'exportation massive d'hydrocarbures, en termes d'impacts sur les grands équilibres macro-économiques d'un pays tel que l'Algérie (Cf. *Tableau 8*). Au vu de ce résumé, il apparaît que les exportations massives d'hydrocarbures

renforcent certainement le pouvoir économique de l'Etat (ou des titulaires de ce pouvoir), mais dégradent le fonctionnement général de l'économie.

Comment réagir à ce phénomène de *syndrome hollandais* ?

Constatons tout d'abord que dans certains pays exportateurs d'hydrocarbures, ce phénomène de *syndrome hollandais* semble s'émousser de lui-même : les revenus d'exportation ont progressivement créé des effets positifs, au fur et à mesure que l'économie nationale prenait de l'ampleur [4]. L'idée serait que le *syndrome hollandais* joue dans le court et moyen termes, mais s'épuise dans le long terme. Est-ce un fait avéré ou un vœu pieux ? Un processus de régulation vient-il atténuer le phénomène, comme c'est souvent le cas en économie ? Si cela est avéré, il appartient à l'économiste de mettre en évidence de tels processus de régulation, afin d'en améliorer et accélérer l'efficacité. Quoi qu'il en soit, nous constatons plutôt pour l'instant des mécanismes qui amplifient le phénomène, en l'absence d'une volonté politique d'œuvrer pour un retour à une économie de production compétitive.

Une telle volonté politique doit pouvoir s'exercer dans deux directions : il s'agit d'une part de chercher à conférer de nouveau un caractère compétitif à l'économie nationale ; d'autre part, il s'agit de briser les mécanismes de clientélisme, de manière à revenir, d'une économie de redistribution de la rente tirée des hydrocarbures, à une économie de production.

Dans le premier ordre d'idées, l'Etat doit pouvoir engager un ensemble de dépenses génératrices d'externalités positives pour l'ensemble de l'économie, dépenses que le secteur privé ne saurait par nature engager puisque leurs effets sont diffus dans l'ensemble de l'économie et non pas réservés au seul investisseur. C'est ainsi qu'il appartient à l'Etat d'engager des dépenses d'éducation, de formation, de santé, de recherche et développement ; ainsi que des dépenses d'infrastructures dans les industries de réseau (électricité, eau, télécommunications, transports) génératrices d'effets positifs pour l'économie dans son ensemble [5]. De telles dépenses doivent contribuer à améliorer la compétitivité de l'économie nationale, contrebalançant de la sorte le premier effet négatif du *syndrome hollandais*.

Tableau 8 : Impact d'une entrée massive de revenus d'exportation d'hydrocarbures sur les grands équilibres macro-économiques d'un pays

<i>Nature de l'équilibre macro-économique</i>	<i>Conséquences d'exportations massives d'hydrocarbures</i>	<i>Solde (positif ou négatif)</i>
Finances de l'Etat	Amélioration du solde des finances publiques, renforcement du rôle économique de l'Etat	+
Balance des règlements officiels et taux de change	Amélioration de l'équilibre extérieur, mais surévaluation de la monnaie nationale et perte de compétitivité de l'économie productive	-
Equilibre des prix	Dégradation du système de prix, contribution à une inflation structurelle basée sur la lutte entre groupes sociaux en vue d'accroître leurs revenus	-
Plein emploi des facteurs	Dégradation de la situation du fait de la perte de compétitivité des secteurs productifs exposés à la concurrence internationale	-
Croissance	Sans doute croissance en terme d'évolution du PIB, mais transformation structurelle des économies, avec renforcement du secteur des hydrocarbures et des services, contraction des secteurs industriel et agricole ; l'économie tend à devenir une économie de répartition plus qu'une économie de production	-

Par ailleurs, afin d'améliorer la compétitivité de l'économie nationale, l'Etat peut en particulier faire appel aux capitaux étrangers dont la logique d'investissement est basée sur la rentabilité, donc sur la compétitivité : des niches existent dans l'économie algérienne, qui peuvent être exploitées ou du moins mises en évidence grâce à ce stimulant que doivent pouvoir représenter les investissements directs étrangers.

L'autre type de mesures à prendre pour enrayer les effets négatifs du *syndrome hollandais* a pour objet de casser les liens de clientélisme établis dans la redistribution de la rente tirée des hydrocarbures, les liens destinés à brider les tentatives visant à établir des productions nationales compétitives avec les actuelles importations. Ici, la décision relève du politique plus que de l'économique.

Dans cet ordre d'idées, l'économiste peut avancer deux types d'arguments. Le premier fait appel à Fernand Braudel, historien de la période longue qui, étudiant la naissance du capitalisme en Europe [6], constatait qu'une relation stable dans le long terme existait entre d'une part, la valeur immobilisée dans les infrastructures, outils de production, investissements non productifs, et d'autre part la richesse annuelle créée : le rapport était de quatre pour un. Cette rigidité structurelle constatée résulte sans doute des rigidités sociales s'opposant aux changements, au moins autant que les limites aux capacités d'absorption de capitaux par une économie (lien entre capital et travail, en particulier). N'est-il pas stérile, dès lors, de chercher à accélérer une croissance économique par des exportations trop importantes ? Ne faut-il pas dès lors réduire ces exportations afin que les phénomènes destructeurs du *syndrome hollandais* s'exercent avec une moindre ampleur ?

Autre argument que l'économiste peut invoquer pour contribuer à revenir d'une économie de redistribution à une économie de production : les réserves d'hydrocarbures de l'Algérie s'épuisent progressivement (21 années de réserves de pétrole en 1991, et 17 années en 2002 ; 66 années de réserves pour le gaz naturel en 1991, et 56 années en 2002) ; ne serait-il pas judicieux, alors, de considérer que la gestion des ressources naturelles doit s'inscrire dans la longue période, sans privilégier excessivement le présent au détriment du futur, ces ressources appartenant aux générations futures autant qu'aux générations actuelles ? Ce qui, encore une fois, consisterait à réduire la production et les exportations d'hydrocarbures.

Une autre solution, moins radicale mais efficace, est mise en œuvre avec succès depuis plusieurs années déjà par la Norvège, qui est l'un des principaux exportateurs de pétrole et gaz naturel au monde. Un Fonds a été créé, qui reçoit la plus grande part des recettes d'exportations d'hydrocarbures du pays, et qui les place dans des actifs financiers à l'étranger. Quelques 150 milliards de dollars sont placés dans le monde par ce Fonds. Et seuls les dividendes de ces placements pénètrent l'économie norvégienne, ce qui réduit considérablement l'ampleur de la surévaluation de la couronne norvégienne qui affectait cette économie jusqu'au milieu des années quatre vingt. Désormais, l'économie norvégienne se porte bien, le *syndrome hollandais* est écarté ; et les hydrocarbures sont gérés non pas à l'avantage de la seule génération actuelle, mais aussi pour le bien être des générations futures. Le stock en terre d'hydrocarbures a été simplement

transformé en stock de capital financier, dont l'économie norvégienne utilise les seuls dividendes. Un exemple à méditer.

Notes

⊗ Document à l'appui d'une conférence donnée à la Faculté des Sciences Economiques et des Sciences de Gestion, Université Mentouri de Constantine, le 24 avril 2004

[1] La *staple theory* du développement ou développement par les produits de base est présentée, par exemple, dans A. Sid Ahmed : *Economie de l'industrialisation à partir des ressources naturelles*, Publisud, 1989. Cf, aussi J.M. Chevalier : *Le nouvel Enjeu pétrolier*, Calmann-Lévy, 1973. Et E. Assidon : *Les Théories économiques du développement*, La Découverte, Collection Repères, 1992.

[2] Voir par exemple J.P. Angelier : *Economie industrielle, une méthode d'analyse de secteur*, PUG, 2002.

[3] Voir par exemple A. Krueger : *La Détermination des taux de change*, Economica, 1985. Et aussi : D. Plihon : *Les Taux de change*, La Découverte, Collection Repères, 1991.

[4] A. Sid Ahmed, par exemple, considère que le syndrome hollandais est un mal nécessaire par lequel une économie doit passer afin d'enclencher les mécanismes de développement par les produits de base.

[5] Pour ce qui est des externalités, on peut se référer aux travaux de P. Romer (accumulation des connaissances), de R. Lucas (le capital humain), ou encore de R. Barro : "*Government Spending in a Simple Model of Endogenous Growth*", *Journal of Political Economy*, n°5, 1990. Voir également P.A. Muet : *Croissance et cycles; les théories contemporaines*, Economica, 1993. Pour ce qui est du concept d'industries de réseau, génératrices d'externalités positives (économies d'échelle, économies d'envergure, effets de club), on peut se reporter à N. Curien : *Les Industries de réseau*, La Découverte, Collection Repères, 2000.

[6] F. Braudel : *La Dynamique du capitalisme*, Flammarion, Collection Champs.

Le consensus de Sao Paulo Fondements et Portée d'une nouvelle approche des stratégies de développement ?

Mehdi Abbas

Maître de conférences, Université Pierre Mendès France, Laboratoire d'Economie
de la Production et de l'Intégration Internationale (LEPII-CNRS), Grenoble

Résumé

Cet article se propose d'analyser le contenu, la portée théorique et pratique du consensus de Sao Paulo. Cette expression renvoie aux conclusions de la onzième Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement (CNUCED XI). Le consensus de Sao Paulo se voudrait comme une alternative au consensus de Washington qui a orienté les politiques et stratégies de développement depuis deux décennies. Cet article montre que le consensus de Sao Paulo constitue une rénovation et non pas une remise en cause des prescriptions associées au consensus de Washington. De fait, ce dernier a subi des aménagements qui ont en considérablement atténué les effets négatifs (rôle des institutions en particulier). Toutefois, en portant son attention sur les composantes de la demande et en insistant sur l'investissement, la CNUCED XI s'éloigne des pratiques orthodoxes de stabilisation et d'ajustement structurel. Par ailleurs, l'article montre que le consensus de Sao Paulo véhicule un schéma radicalement nouveau de l'interdépendance économique globale où la croissance en volume est privilégiée créant ainsi une convergence d'intérêt entre les pays du Nord et ceux du Sud.

: الملخص

يقترح هذا المقال تحليل مضمون إجماع "ساوباولو" وإطاره النظري و العملي . هذه العبارة تحيلنا على خلاصات الندوة الحادية عشر لمنظمة الأمم المتحدة للتجارة و التنمية CNUCED إن إجماع "ساوباولو" يهدف لأن يكون بديلا عن إجماع "واشنطن" الذي وجه سياسات و استراتيجيات التنمية منذ عشرينيتين .

يبين هذا المقال بأن إجماع ساوباولو يعتبر تجديدا لإجماع واشنطن و ليس تشكيكا فيما جاء به من إقتراحات ، غير أن إجماع واشنطن قد عرف عدة تعديلات ساهمت في التقليل و التخفيف من حدة الآثار السلبية التي أحدثها (دور المؤسسات خاصة)، من جهة أخرى فإن إجماع واشنطن ركز على مكونات الطلب و الاستثمار، فإن CNUCED XI تبتعد عن الممارسات الصارمة لبرامج التثبيت و التعديل الهيكلي. يبين المقال أيضا بأن إجماع "ساوباولو" يحمل معه مخطط مختلف جذريا عن الاعتماد الاقتصادي المتبادل و الشامل أين يكون السعي نحو تفضيل تحقيق زيادة نمو الحجم مما يخلق تضاربا في المصالح بين بلدان الشمال و بلدان الجنوب.

Du 13 au 18 juin, à Sao Paulo (Brésil), s'est tenue la 11^e Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement (CNUCED XI) dont le

thème central était de « *renforcer la cohérence entre les stratégies nationales de développement et les processus économiques mondiaux pour la croissance et le développement* »¹

Il y a quelques années, cette conférence serait passée inaperçue tant la CNUCED était marginalisée dans l'ensemble du complexe institutionnel de la gouvernance globale (OMC, FMI et Banque mondiale). Certains ont même pensé qu'elle se réduirait à être un « *bureau d'études* » pour la toute nouvelle et ascendante OMC². Mais entre-temps, il y eut la crise asiatique (1997) et ses prolongements russe et latino-américain (1998). Il y eut les critiques issues tant des milieux académiques que de la société civile à l'encontre des politiques d'ajustement structurel, du consensus de Washington du FMI et de la Banque mondiale. Enfin, il y eut la Conférence ministérielle de Seattle (décembre 1999) qui aboutit à la contestation du discours à dominante libre-échangiste de l'OMC. D'ailleurs, cette dernière a lancé, lors de sa 4^e Conférence ministérielle de Doha (novembre 2001), un Agenda pour le développement (*Doha Development Agenda*). Avec cet agenda, l'OMC se place sur le terrain de la CNUCED. Toutefois, se voulant un moyen de re-légitimer l'Organisation, ce programme, malgré quelques effets d'annonce, n'avance pas. C'est dans ce contexte que la CNUCED réapparaît et que son discours se met à porter à nouveau, et ce d'autant plus qu'elle a connu sa traversée du désert et a opéré sa mue au prix de certains sacrifices.

Ce qui est notable dans la déclaration finale de la CNUCED XI c'est qu'elle se voudrait à l'origine d'un nouveau consensus – celui de Sao Paulo – en matière de politique et stratégies de développement dans un contexte de mondialisation. Comment penser le développement d'une nation et concevoir des stratégies nationales de développement dans un contexte de liberté de circulation des flux et des facteurs économiques, d'organisation mondiale de la production et d'absence de mécanismes mondiaux de régulation ? Telle était et demeure la question posée par la CNUCED XI. Cette contribution se propose d'analyser cette déclaration pour en saisir les principales propositions et voir quels seraient les éléments permettant de parler d'un consensus de Sao Paulo alternatif au consensus de Washington ? La CNUCED, à partir du début des années quatre-vingt, a connu une sorte de mouvement de balancier la conduisant à une révision de sa doctrine et la ramenant aux thèses libérales sur le développement. Dès lors, compte tenu de l'évolution du contexte, à savoir la mondialisation et les crises de gouvernance de cette mondialisation, la CNUCED XI marque-t-elle une

nouvelle phase dans ce mouvement de balancier dans le sens d'une rupture avec les pratiques du développement de l'ajustement structurel ?

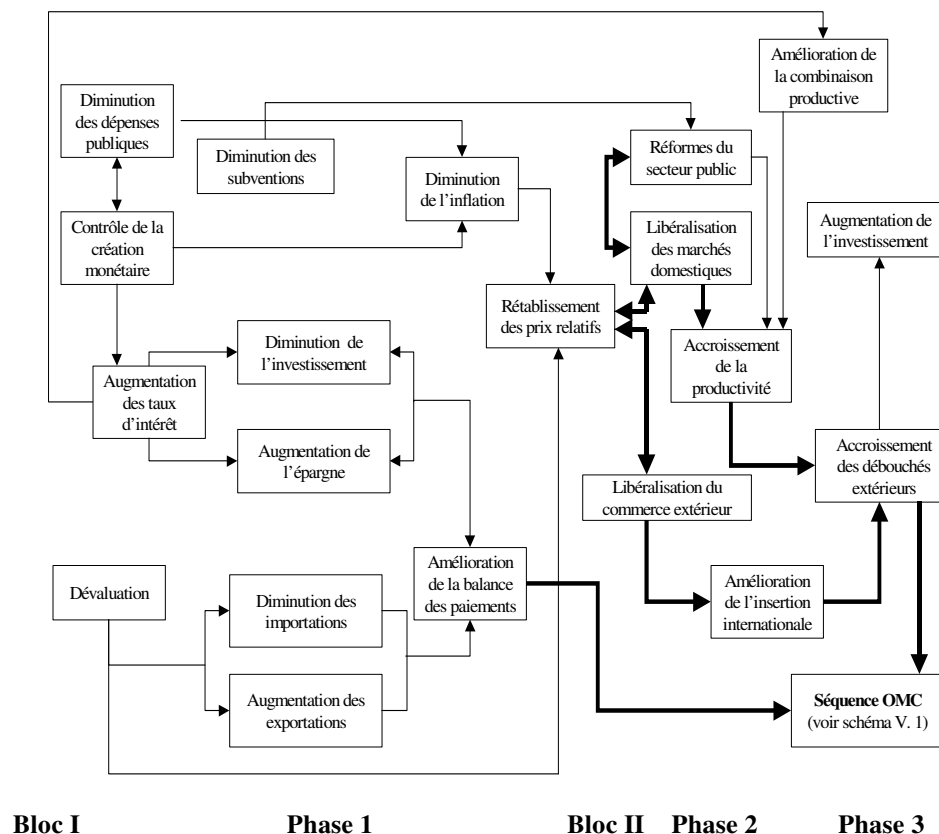
Le consensus de Sao Paolo s'inscrit dans une série d'initiatives relatives aux pays en développement et aux rapports Nord-Sud (Objectifs du millénaire pour le développement, Conférence de Monterrey, Cycle du développement de l'OMC, Déclaration de Johannesburg sur le développement durable, Plan d'action en faveur des pays les moins avancés). Les propositions qui le structurent ne marquent pas une refonte du consensus de Washington, plus précisément des versions rénovées de ce consensus. Il reconnaît les imperfections du marché et l'incapacité des politiques de stabilisation et d'ajustement orthodoxe à opérer les transformations nécessaires à une croissance durable dans le tiers-Monde. Mais, il ne renouvelle pas les pratiques. Le consensus de Sao Paolo ne remet pas en cause le postulat de base du consensus de Washington, à savoir que le marché mondial serait plus efficient que le marché national, ce qui implique une intégration internationale comme moyen d'améliorer l'efficacité du système économique national. Le fait est que la CNUCED a cessé depuis sa huitième conférence tenue à Carthagène (1992) de développer un discours opposé à ou contestant la mondialisation. Elle raisonne dans ce cadre indiquant la possibilité d'une incompatibilité entre les « *processus économiques mondiaux* » et le « *développement national* » et soulignant que « *les avantages et les coûts de la mondialisation sont très inégalement répartis.* » La CNUCED XI consacre cette évolution. Il n'en demeure pas moins que le consensus de Sao Paolo innove en mettant en avant le rôle de l'investissement dans l'amélioration de la compétitivité et de l'insertion internationale des PED, ce qui revient à réhabiliter la demande comme mécanisme fondamental de la croissance économique. La Déclaration fait de la réactivation de l'investissement — investir plus et investir mieux en vue d'améliorer la productivité) — la clé d'une croissance soutenue et durable.

Cet article s'organise en trois sections. La première porte son attention sur le consensus de Washington et sa remise en cause à partir du milieu des années quatre-vingt-dix. C'est dans ce contexte de contestation du paradigme dominant en économie du développement et de renouvellement théorique que prend place la CNUCED XI. La deuxième section détaille le contenu de la Déclaration de Sao Paolo. Dès lors, la troisième et dernière section constitue une tentative de synthèse des propositions afin de donner un contenu tangible au consensus de Sao Paolo. Elle en présente la

philosophie générale pour ensuite développer une réflexion critique sur les mesures identifiées comme constitutive d'une nouvelle façon de penser la politique de développement.

Que reste-t-il du consensus de Washington ?

L'expression consensus de Washington trouve son origine dans les travaux de John Williamson. Partiellement toutefois car dans les faits les réformes ont été beaucoup plus loin et souvent en contradiction avec les principes que Williamson énonçait. Elle synthétise les grandes lignes des politiques mises en place dans les pays d'Amérique latine suite à la crise de la dette du début des années quatre-vingt. La décennie quatre-vingt – généralement considérée comme une décennie perdue pour le développement - a vu se mettre en place puis se généraliser des programmes d'ajustement structurel (PAS) dans la quasi-totalité des pays en développement [Cf. le schéma 1 récapitulant les principaux enchaînements d'un PAS].

Schéma 1 : La logique des Plan d'ajustement structurel

Source : J. M. Fontaine, « Politiques et stratégie de développement : d'une impasse à l'autre », *Les Tiers Mondes*, La documentation française, n° 270, mars – avril 1995, p. 79.

Les politiques d'ajustement structurel sont la conséquence directe de la crise de la dette des années quatre-vingt. La dette extérieure totale à long terme des pays en développement est multiplié par dix entre 1970 (61.1 milliards de dollars) et 1980 (609 milliards de dollars). Le service de cette dette représente en 1980 près de 40 % des exportations de l'Amérique latine. La décision du Mexique, le 20 août 1982, de suspendre le service de sa dette est suivie par d'autres pays en développement, ce qui crée un risque de faillite en chaîne des grandes banques occidentales. Face à ce risque de dette souveraine différentes solutions sont successivement mise en œuvre : réduction et rééchelonnement de la dette, octroi de nouveaux prêts (Plan Baker de 1985), titrisation de la dette consistant à transformer la dette en

valeurs mobilières négociables (Plan Brady, 1989). Mais, ces initiatives sont soumises au critère de conditionnalité du FMI, ce qui revient à accepter pour les pays débiteurs la mise en œuvre des politiques d'ajustement structurel. Ces politiques comportent deux volets principaux : un volet conjoncturel obligeant les Etats à mener des politiques d'austérité, un volet structurel comportant des mesures de libéralisation et de réformes financières. Il s'agit essentiellement de restreindre les importations en réduisant la demande intérieure (consommation et investissement), c'est-à-dire la capacité d'absorption de l'économie pour dégager un excédent commercial permettant de dégager des revenus d'exportation utilisés au règlement de la dette et à l'amélioration de la compétitivité des économies, qui à son tour permet d'accroître les exportations. Le consensus de Washington [Cf. encadré I pour une présentation synthétique du consensus de Washington] a permis une éradication de l'inflation, les équilibres budgétaires et une augmentation des exportations. En revanche, en matière de croissance économique avec équité, ce qui est l'essence même du développement, les résultats sont médiocres³.

Encadré I : Le consensus de Washington

L'expression « consensus de Washington » recense dix mesures, qui demeurent d'actualité, appliquées aux PED et constituant le paradigme à partir duquel les politiques de développement sont pensées depuis une vingtaine d'années.

1. la discipline budgétaire. Les déficits budgétaires engendrent inflation et fuite des capitaux (crise de balance des paiements) ;
2. la réforme fiscale. Le système fiscal doit tendre à avoir l'assiette la plus large et des taux marginaux de prélèvement modérés ;
3. libéralisation des taux d'intérêt et des systèmes financiers nationaux. La politique monétaire doit conduire à des taux d'intérêt positifs et rémunérateurs en termes réels. Les taux doivent être le principal outil pour décourager la fuite des capitaux et stimuler l'épargne ;
4. le taux de change doit être flexible, compétitif et favoriser l'accumulation d'excédents commerciaux ;
5. la politique commerciale. Ouverture et libéralisation des importations. Les restrictions quantitatives doivent être éliminées et les droits de douane modérés ;
6. l'investissement direct étranger ne doit subir aucune entrave à l'entrée (politique d'attractivité) ;
7. la privatisation avec soumission des entreprises à la concurrence ou à une réglementation appropriée en matière de concurrence ;
8. la dérégulation : levée des différentes réglementation sur l'investissement, les prix, le crédit... et suppression des rentes de situations ou institutionnelles. Il s'agit en particulier d'assouplir les barrières à l'entrée et à la sortie des marchés ;
9. la suppression des subventions publiques aux activités productives au profit des seules activités sociales et éducatives ;
10. la promotion des droits de propriété. L'objectif premier est de donner au secteur informel la possibilité d'obtenir des droits de propriété à un coût acceptable.

Ce qui retient l'attention dans l'expression consensus de Washington, c'est avant toute chose le fait que ce soit un consensus. Cela signifie qu'il constitue une manière obligée de poser des questions et d'aborder un problème. Il véhicule à ce titre une représentation hégémonique de la question du développement. Cette représentation se traduit par l'insistance

sur les mécanismes de marché comme mode unique de coordination des agents et comme mode d'allocation des ressources dans les économies en développement⁴. Ainsi, le consensus de Washington est fondé sur les principes de respect des règles du marché, de retrait de l'Etat et d'une ouverture conforme aux avantages comparatifs tels que les reflète la structure des prix. Le développement devient un problème technique d'allocation des ressources. L'objectif est dès lors l'amélioration de l'efficacité des systèmes de prix. L'intégration au marché mondial se substitue au développement du marché domestique en tant que moteur de la dynamique économique. Comme le note E. Assidon (2002), « *l'intégration internationale est présentée aux PED, y compris à bas revenu, comme une invite à entrer dans un club (...) l'ouverture ne se saucissonne plus (les marchandises, les services, les capitaux, le savoir-faire, etc.), comme auparavant (...). L'ouverture produirait plus de croissance et moins de pauvreté ; elle serait une promesse de développement. L'argument n'est pas nouveau, mais il n'est plus avancé principalement par rapport à une situation d'autarcie ; il se fonde sur le postulat que l'espace mondial existe déjà, mais resterait à reconfigurer.* »⁵

L'hypothèse implicite contenu dans cette approche est que le « marché mondial » est plus rationnel que le marché national car moins soumis à l'aléa des choix et décisions politiques, génératrices de distorsions des politiques économiques⁶. Dès lors, l'endogénéisation du système de prix mondial, censé être plus efficace que celui du marché national, est une composante centrale du consensus et des politiques d'ajustement structurel qui l'accompagnent⁷. En effet, la réduction des coûts de production qui découle de la convergence entre les prix relatifs mondiaux et les prix relatifs domestiques est sensée susciter la croissance des exportations et assurer une réallocation optimale des ressources vers les secteurs des biens exportables. De même, la libéralisation financière est supposée favoriser l'entrée de flux de capitaux étrangers garantie d'un accroissement du niveau de l'investissement. C'est pourquoi, un volet non-négligeable du consensus de Washington vise à instaurer une relation plus étroite entre le marché national et le marché mondial, plus globalement entre l'économie domestique et l'économie internationale.

Face à l'absence d'amélioration de la situation macroéconomique et sociale, un mouvement de rénovation du consensus de Washington est perceptible depuis une dizaine d'années⁸. J. Stiglitz, un des pères du consensus, économiste en chef et Vice président de la Banque mondiale et

prix Nobel d'économie en 2001, constitue l'un des fers de lance de la contestation suite à la gestion par le FMI des crises financières asiatiques. La critique s'élargit par la suite à l'ensemble des institutions en charge de la politique de développement, particulièrement la Banque mondiale. Selon Stiglitz, le consensus de Washington aurait négligé l'importance de l'infrastructure institutionnelle dans la régulation et la coordination des agents. Ainsi, sommes-nous passés de la logique du « *get the price right* » à la logique du « *get the institutions right* ». Le caractère imparfait de l'information et de la concurrence justifie une intervention régulatrice de l'Etat. Toutefois, seules les interventions visant à assurer un environnement macroéconomique stable et l'absence de distorsion de prix et/ou de concurrence sont jugées utiles [Abraham-Frois, 2003].

Encadré II : Le consensus de Washington augmenté selon D. Rodrik

Le consensus de Washington + rajoute à la liste précédente les éléments suivants :

1. Mise en œuvre de réformes politiques (état de droit) ;
2. Elaboration d'institution de régulation (droit de la concurrence) ;
3. Lutte contre la corruption ;
4. Flexibilité du marché du travail ;
5. Adhésion et ratification des Accords de l'OMC ;
6. Adoptions des cadres, normes et standards financiers internationaux ;
7. Libéralisation contrôlée et graduelle du compte financier de la balance des paiements ;
8. Mise en place de mesure de filets de protection sociale ;
9. Lutte contre la pauvreté.

Le Post-consensus de Washington reconnaît l'importance des grandes mesures de stabilisation (libéralisation des échanges, stabilité macroéconomique, prix de concurrence) pour le développement tout en les jugeant insuffisantes. Un bon fonctionnement des marchés nécessiterait plus qu'une maîtrise de l'inflation. Il nécessite une régulation financière saine, une politique et législation de la concurrence, une politique de transparence. A cela il convient d'ajouter l'introduction du concept de gouvernance et des débats sur la « *bonne gouvernance* » qui traduisent la prise en compte des

aspects institutionnels du développement et l'intégration de l'Etat au travers d'action qualifiées de « *market-friendly* ». L'après-consensus de Washington est un programme qui admet la pluralité de la modalité de coordination en faisant une place conséquente aux arrangements institutionnels [R. Boyer, 2001]. Le rôle de ces arrangements est de définir la position des acteurs, de réduire l'incertitude et les coûts de transaction et de canaliser les comportements stratégiques, ce qui contribue à la viabilité du système économique [D. North, 1990]. L'éclatement du consensus de Washington a ouvert la voie à des réflexions sur une nouvelle doctrine reconnaissant la nécessité d'une nouvelle architecture institutionnelle et de règles du jeu en vue de dépasser le dilemme Etat/marché, d'institutionnaliser les arrangements intermédiaires entre l'Etat et le marché. C'est, en partie, sur cette piste est engagée la réflexion de la CNUCED.

La CNUCED XI : un retour aux fondamentaux de l'économie du développement ?

La CNUCED XI s'est ouverte dans un contexte de forte contestation de l'architecture institutionnelle internationale reflétée par le FMI, la Banque mondiale et l'OMC. La CNUCED XI constitue un élément supplémentaire traitant de développement dans un ordre du jour international déjà extrêmement fourni sur la question. Son approche intégrée du commerce, de l'investissement, du transfert de technologie, du financement et du développement durable, en fait un contributeur majeur aux Objectifs du millénaire pour le développement, au Programme d'action en faveur des PMA, à l'application du Consensus de Monterrey, au Plan de mise en œuvre arrêté lors du sommet mondial sur le développement durable et de la Déclaration ministérielle de Doha. La CNUCED XI consolide et approfondie les analyses et recommandations du Plan d'action de Bangkok (*cf.* encadré suivant), qui demeure la ligne directrice de l'action de la CNUCED pour les années à venir.

Encadré III : Le Plan d'action de Bangkok et les domaines d'intervention de la CNUCED

La Déclaration et le Plan d'action de Bangkok, adoptés en février 2000 à la dixième session de la Conférence, définissent l'axe principal des travaux actuels de la CNUCED qui consistent à :

Commerce international : choisir des outils de politique commerciale favorisant le développement à l'heure de la mondialisation de l'économie ; proposer des moyens de remédier aux difficultés que les pays en développement rencontrent pour tirer pleinement parti du système commercial multilatéral ; fournir un appui technique aux pays en développement pour leur permettre de mieux comprendre les questions liées au commerce qui font l'objet de négociations ; traiter des problèmes se rapportant au droit et à la politique de la concurrence ; développer et diversifier le secteur des produits de base ; promouvoir la gestion des risques contre les fluctuations des prix des produits de base ; remédier aux contraintes pesant sur les pays en développement face aux défis environnementaux.

Investissement, entreprise et technologie : étudier les tendances mondiales de l'investissement étranger direct (IDE) et leurs incidences sur le développement ; mieux comprendre les enjeux des accords internationaux en matière d'investissement de façon à attirer et à mettre à profit l'IDE ; favoriser l'interaction entre investisseurs locaux et investisseurs étrangers ; contribuer au renforcement des capacités et au développement des petites et moyennes entreprises dans une économie mondialisée ; soutenir les efforts entrepris pour répondre aux mutations technologiques et scientifiques ; concevoir des moyens d'action pour faciliter le transfert de technologie.

Mondialisation, interdépendance et développement : réaliser des travaux de recherche sur les tendances et les perspectives de l'économie mondiale et examiner les expériences positives de développement pour aider à promouvoir aux niveaux national et international des politiques et stratégies adéquates en la matière ; analyser les causes et les effets des crises financières et contribuer au débat sur les mesures permettant de prévenir, de gérer et de résoudre de telles crises ; offrir une assistance technique pour la gestion de la dette extérieure et proposer des solutions au problème de l'endettement des pays en développement ; contribuer à la mise en œuvre du Nouveau Programme des Nations Unies pour le développement de l'Afrique.

Infrastructure des services pour le développement, efficacité commerciale et valorisation des ressources humaines : faciliter le commerce international par des services d'appui faisant davantage appel aux technologies et aux systèmes de gestion de l'information ; renforcer les capacités et dispenser une formation dans ce domaine ; analyser les difficultés et les possibilités, pour les pays en développement, de recourir au commerce électronique aux fins de leur développement ; promouvoir le transport multimodal et les aspects logistiques du commerce, compte tenu notamment des difficultés particulières rencontrées par les pays en développement sans littoral et de transit.

Pays en développement les moins avancés, sans littoral ou insulaires : contribuer à la mise en œuvre du Programme d'action des Nations Unies en faveur des pays les moins avancés pour la décennie 2001-2010, adopté à Bruxelles (Belgique) en mai 2001, eu égard aux handicaps propres aux pays en développement sans littoral et aux petits États en développement insulaires.

Activités de coopération technique : vu l'importance de la coopération technique pour les politiques et objectifs énoncés dans la Déclaration et le Plan d'action de Bangkok, la CNUCED privilégie dans ce domaine le partage et l'amélioration des connaissances, la mise en valeur des ressources humaines, le renforcement des capacités productives et l'appui à la facilitation du commerce et à la logistique en tant qu'instruments propres à favoriser une intégration plus équitable des pays en développement dans l'économie mondiale, tout comme leur croissance économique et leurs perspectives de développement

La Déclaration finale de la conférence insiste sur « *l'importance de politiques actives et progressives visant à promouvoir l'investissement productif, à mettre en valeur les ressources humaines, à développer une infrastructure efficace, à accroître les capacités institutionnelles, à renforcer les capacités technologiques et à appuyer les entreprises locales* ». Dans la logique de sa doctrine, la CNUCED porte son attention sur les « *asymétries du système économique et commercial international qui entravent [le] développement* » des PED, des PMA et des pays en transition. La compréhension et l'atténuation de ces asymétries nécessitent une redéfinition et une mise en cohérence entre « *d'une part, les négociations et processus internationaux et, de l'autre, les stratégies de développement que les pays en développement doivent mettre en œuvre pour réaliser leurs objectifs* ».

A cet effet, la CNUCED XI établit avant toute chose un constat : l'échec de « *l'approche fondée sur un modèle de développement unique applicable à tous* » et le fait que « *la libéralisation du commerce n'ait pas donné les résultats escomptés.* » Ensuite, le fait que la mondialisation, source de croissance et d'enrichissement, soit marquée par une asymétrie distributive puisque « *les écarts de revenus non seulement entre les pays du Nord et la majorité des pays du Sud, mais aussi à l'intérieur des pays eux-mêmes, se sont creusés depuis les années quatre-vingt. Dans le même temps, l'économie mondiale a été marquée par une croissance faible et par l'instabilité, et la pauvreté s'est étendue dans de nombreux pays.* » Cette

répartition inégale des gains de la mondialisation est amplifiée par la diminution de l'aide publique au développement, d'une part, et par l'accroissement des niveaux d'endettement extérieur, d'autre part. Troisième constat, relevant un problème de gouvernance : *« le manque de cohérence entre le système commercial et financier internationaux et entre les stratégies nationales de développement et les engagements internationaux »*. A ce titre, la Déclaration relève que *« la baisse et l'instabilité séculaires des prix des produits de base et la détérioration des termes de l'échange qui s'en est suivie ont réduit les capacités d'importation de nombreux pays en développement, en particulier des PMA africains, et ont contribué à la montée de la pauvreté et de l'endettement. Cette situation a été aggravée par la concentration croissante des structures de marché au niveau international et par le durcissement des normes et des exigences sur les marchés des pays développés. »* Ce constat s'inspire largement des approches post-keynésienne néostructuraliste. Ce constat permet à la CNUCED de rappeler les thèmes traditionnels de sa doctrine. Il en ressort une acceptation de la mondialisation, la réflexion consistant à trouver des solutions pour la rendre inclusive.

Trois axes structurent l'analyse de la CNUCED :

Les stratégies de développement dans une économie mondialisée

La CNUCED raisonne dans un contexte d'ouverture et de concurrence internationale. La problématique du développement est dès lors de rendre *« la mondialisation profitable »*. Pour cela, les PED *« doivent bénéficier d'une croissance stable de la demande extérieure »*, ce qui nécessite des politiques macroéconomiques de croissance dans les pays industrialisés. Ces derniers devraient également s'engager dans la fourniture d'une assistance technique et financière accrue aux PED. Toutefois, la CNUCED n'oublie pas que le développement demeure un objectif national. La Déclaration précise que *« l'enjeu du développement est de combiner un fort accroissement de la productivité avec une croissance de l'emploi, une progression des salaires réels qui ne soit pas supérieure à celle de la productivité, et un taux de change nominal qui préserve la compétitivité globale [...] Une plus grande attention doit être accordée à la nécessité de créer les conditions monétaires et financières conduisant à des taux suffisamment élevés d'investissement intérieur en vue d'accélérer la croissance sans compromettre la compétitivité internationale des entreprises dans les pays en développement [...] Les liens commerciaux et*

financiers avec l'économie mondiale doivent être complémentaires des forces nationales de croissance, et non pas s'y substituer. »

Le renforcement des capacités productives et de la compétitivité internationale

La Déclaration indique que le développement est « *une transformation radicale de la structure économique marquée par une diminution de la part du secteur primaire au profit des activités manufacturières et des services, conjuguées à une hausse progressive de la productivité* ». Il est dès lors logique que le deuxième axe de travail soit consacré précisément au renforcement des capacités productives des nations. Ce renforcement doit prendre en considération l'amélioration de la compétitivité des firmes. Cet axe est essentiellement consacré aux mesures à prendre, d'une part pour accroître les flux d'IDE à destination des PED et, d'autre part, pour que ces IDE aient des retombées technologiques et en matière d'emploi positives pour les pays d'accueil. La CNUCED relève que cet objectif passe par l'implication des Etats d'accueil (incitations fiscales et réglementaires), des Etats d'origine (assistance technique, transfert de technologie) et des FTN (responsabilités sociale et environnementale). Les mesures à prendre doivent :

- i) clarifier les relations entre les accords d'investissement bilatéraux, régionaux et plurilatéraux ;
- ii) renforcer les capacités institutionnelles, réglementaires et juridiques des PED pour « *qu'ils puissent participer le plus efficacement possible aux discussions internationales et évaluer les incidences d'une coopération plus étroite sur leurs politiques et objectifs de développement* » ;
- iii) encourager le transfert de technologie ;
- iv) orienter l'aide publique au développement vers le renforcement de l'épargne et de l'investissement nationaux.

Le renforcement de la compétitivité nécessite de « *favoriser le développement des infrastructures de transport et de communication et promouvoir une approche intégrée de l'élaboration des politiques aux niveaux national et régional pour les services et les systèmes de transport* » et d'appliquer « *des politiques nationales d'investissement visant (...) l'investissement, le développement d'entreprises, la technologie, la*

formation de main-d'œuvre qualifiée et le développement d'infrastructure ». De même, « une stratégie nationale globale doit être mise en œuvre pour renforcer, par des réformes institutionnelles, la mise en place de partenariats secteur public-secteur privé, l'adaptation de la législation, la rationalisation des procédures administratives, la promotion de l'utilisation des TIC et le développement des capacités de gestion. »⁹

Orienter le système commercial international et les négociations commerciales en faveur du développement

C'est une thématique traditionnelle de la CNUCED mais qui prend une tonalité particulière du fait du blocage du Cycle pour le développement. Avec ce programme de négociations, c'est l'OMC qui vient sur le terrain de la CNUCED, ce qui contraste avec l'équilibre institutionnel de la période 1994 – 2001 qui, lui, était plus que favorable à la première. Pour la CNUCED, *« le commerce n'est pas une fin en soi, mais un moyen de développement, d'où la nécessité de concevoir et de mettre en œuvre des politiques commerciales axées sur le développement et sur la réduction de la pauvreté. »* A cet effet, les politiques commerciales doivent être *« conformes aux objectifs nationaux que sont la croissance, la transformation des structures économiques et de production, la diversification, la valeur ajoutée des exportations, l'augmentation de l'emploi, l'élimination de la pauvreté, le développement humain et l'exploitation durable des ressources naturelles »*. C'est pourquoi, *« en appliquant les politiques nationales relatives au commerce, (...) les pays en développement doivent suivre une démarche stratégique et bien échelonnée en matière de libéralisation »*. La Déclaration de Sao Paulo soutient le cycle de négociations de Doha dans sa logique et son contenu. Ce cycle a engagé une réflexion sur le traitement spécial et différencié des PED-PMA. La CNUCED insiste sur ce point en indiquant que *« les dispositions relatives au traitement spécial et différencié devraient être conçues comme un outil de développement. »* La rénovation du traitement spécial et différencié devrait passer par une relaxation des conditions de réciprocité au moyen d'une réciprocité qui ne soit pas totale (*less-than-full-reciprocity*) pour ce qui est des engagements de réduction. Excepté cette proposition, rien de concret n'est indiqué. De même, la Déclaration insiste sur la problématique des normes et règlements techniques et sur le dossier de la concurrence sur lequel les PED sont en retrait dans les négociations.

Il est naturel que la Déclaration finale d'une conférence internationale évite toute polémique ou éclipse certaines questions, et ce d'autant plus que le texte est épuré durant les phases préparatoires. Mais la question du développement peut-elle faire l'économie d'un débat sur la nature de l'Etat et sur le rôle des élites nationales ? Peut-on réduire la dimension politique de la problématique du développement à une question de gouvernance, terme qui dans son essence évacue, voire nie, le politique ? Parler de stratégie nationale de développement, de mobilisation des ressources nationales, d'organisation du système financier et commercial international en faveur de projets nationaux de développement repose sur l'hypothèse d'Etats nationaux ayant des préférences collectives développementalistes. Or, dans beaucoup de pays cela fait défaut, voire même c'est l'Etat qui fait défaut.

Il existe certes des contraintes structurelles, il conviendrait toutefois de ne pas négliger celles liés aux champs social et politique des PED-PMA. C'est une des conditions pour qu'une nouvelle rationalité de la mondialisation et des stratégies de développement se mettent en place. Le consensus de Sao Paulo en serait la première pierre.

Fondements analytiques du consensus de Sao Paulo

La déclaration finale de la CNUCED XI affiche clairement l'idée d'un nouveau consensus pour le développement qualifié de consensus de Sao Paulo. La CNUCED renouerait implicitement avec l'esprit de contestation qui a animé ses débuts puisque le consensus de Sao Paulo n'a de sens que par opposition à celui de Washington. En effet, le début de la Déclaration est sans ambiguïté sur ce que la CNUCED appelle « *la conception orthodoxe des stratégies de développement* ». Ainsi, « *au cours des 20 dernières années, les politiques de développement ont reposé sur une plus grande ouverture aux forces du marché et à la concurrence internationale et sur une réduction notable du rôle de l'Etat [...]* Les résultats des réformes entreprises montrent que les mécanismes du marché ne peuvent, à eux seuls, entraîner les transformations des structures économiques nécessaires à un développement soutenu. » Mais quels seraient les éléments repérables dans la Déclaration et constitutifs d'une « hétérodoxie » en matière de stratégie de développement ?

Le consensus de Sao Paulo est fondé sur les théories de la croissance tirée par la demande. La référence implicite de cette famille de modèle renvoie aux travaux des post-keynésiens (Kalecki, Kaldor, Robinson,

Thirlwall) menant leur analyse macroéconomique en termes de « demande effective » : la production d'une économie est plus limitée par la demande et non par les ressources disponibles. Il en va de même pour l'investissement en capital productif. Le volume de l'investissement disponible pour l'industrie dépendra du niveau de la production industrielle. Il est par conséquent contraint par la demande. La demande extérieure devient un déterminant la production industrielle d'un pays.

Encadré IV : Propositions de synthèse du consensus de Sao Paulo

1. discipline budgétaire ;
2. réforme fiscale avec accroissement de l'assiette de l'impôt et orientée vers l'encouragement de l'épargne et de l'investissement ;
3. politique monétaire et politique de revenus ;
4. taux de change flexible et compétitif ;
5. politique commerciale au service de l'accumulation avec ouverture sélective ;
6. politique d'attractivité de l'IDE ;
7. relation de complémentarité investissement privé / investissement public et partenariat public-privé dans la production de biens publics ;
8. renforcement des capacités institutionnelles et réglementaires : réglementation favorable aux activités et groupes sociaux investisseurs, mesures en vue d'accroître l'épargne privée nette ;
9. rôle actif de l'Etat en matière de santé, de formation, d'infrastructure avec politique d'emplois productifs ;
10. promotion des droits de propriété.

Le développement est pensé comme un processus de transformation structurelle. « *Le moteur de ce processus de mutation structurelle a été une accumulation rapide et continue de capital qui ne peut reposer uniquement sur les forces du marché.* » Dès lors, « *pour que les pays en développement s'intègrent dans l'économie mondiale dans des conditions favorables à leur développement, ils doivent renforcer leur capacité de production.* » Ce sont les conditions macroéconomiques, institutionnelles et microéconomiques domestiques qui conditionnent cette intégration. Cette dernière n'agit

qu'en tant que catalyseur d'une politique de développement. D'une part, le consensus de Sao Paulo ne conçoit pas de politique unique ou des prescriptions universelles à destination des PED. Au contraire, *« les intérêts, les potentialités et la situation socioéconomique propres à chaque pays n'ont pas été suffisamment pris en compte dans l'élaboration des stratégies de développement »*. Mais, d'autre part, le consensus de Sao Paulo reprend à son compte les thèses de la bonne gouvernance puisque *« les conditions préalables nécessaires à la croissance et au développement sont notamment la stabilité politique, une bonne gouvernance, la primauté du droit et les ressources humaines. »*

L'on retrouve dans les propositions du consensus de Sao Paulo les trois premiers commandements du consensus de Washington concernant les équilibres macroéconomiques, particulièrement en matière de discipline budgétaire et monétaire. Toutefois, la politique de stabilisation macroéconomique, c'est-à-dire la lutte contre l'inflation, repose sur la gestion du conflit distributif qui caractérise une économie capitaliste, l'inflation traduisant l'intensité du conflit distributif salaire/profit¹⁰. C'est pourquoi, la politique de stabilisation et *« l'objectif d'une inflation maîtrisée »* [1] [2] [3] doivent s'accompagner d'une politique de revenu [3]. *« L'idée centrale est de guider, de coordonner les anticipations des agents de sorte qu'elles soient en harmonie avec l'objectif inflationniste et non plus avec l'inflation passée, et ainsi de briser la mémoire inflationniste du système économique. »*¹¹ Ainsi, tout en reprenant les propositions du consensus de Washington, on aboutit à une politique de stabilisation hétérodoxe articulant, d'une part, austérité monétaire et fiscale et, d'autre part, politique de revenu. Les mesures internes ([7] à [10]) visent à relancer l'investissement et l'épargne afin de lever en partie la contrainte du financement. L'Etat se doit d'organiser le marché du capital de long terme et d'influencer sur les conditions de crédit afin qu'elles soient favorables aux activités productives. L'accroissement de l'épargne privée [8] est obtenu, en partie, au travers de la politique de revenu et de la politique fiscale dont l'objectif serait de modifier les structures de consommation des groupes sociaux. A nouveau, l'ensemble de ces mesures confère un rôle actif à l'Etat. L'action publique [9] a pour vocation de stimuler les initiatives privées, de créer l'environnement économique et institutionnel sans lequel l'investissement privé ne se produirait pas [7]¹². Il apparaît clair que le consensus de Sao Paulo s'adresse essentiellement aux économies

semi-industrialisées, voire à celles qualifiée depuis quelques années d'émergentes.

Concernant l'équilibre extérieur, le consensus de Sao Paulo a pour point de départ d'éviter les manipulations des changes (la dévaluation) [4]. Le déséquilibre structurel des PED ne peut être résorbé par un ajustement de parité et une modification des prix relatifs réels et/ou monétaires, un déséquilibre de structure appelant des mesures structurelles. L'ouverture doit être mise au service de l'investissement [5]. Autrement dit, la politique d'ouverture doit avoir pour objectif la réallocation de l'investissement vers la production de biens échangeables¹³. C'est clairement une politique d'insertion internationale et de promotion des exportations qui est revendiquée. Celle-ci passe par une réduction graduelle des droits de douane, une transformation dans les produits et les processus de production, l'incorporation d'innovations technologiques et des augmentations de productivité. Cela explique le rôle déterminant des politiques technologiques, industrielles et éducatives [6] et [9] en vue d'améliorer les performances à l'exportation¹⁴.

En élargissant la perspective internationale dont est porteur le consensus de Sao Paulo, il apparaît comme revendiquant une « *mondialisation profitable* ». Celle-ci repose sur une vision de l'interdépendance économique internationale dans laquelle la croissance est prioritaire. La CNUCED prend acte des possibilités plus restreintes pour les PED, en raison de leurs engagements internationaux, pour mener des politiques industrielles et commerciales. Aussi, l'un des éléments du consensus de Sao Paulo est l'idée de « *marges de manœuvre nationales* ». Par cette expression il faut entendre la prise en compte pragmatique des conditions initiales de taille, les ressources et la situation géographique de chaque pays. Cette dimension contraste fortement avec le consensus de Washington fondé sur l'objectif d'une convergence des moyens et des politiques en vue d'une intégration indifférenciée dans le marché mondial. En ce sens, l'un des apports de la CNUCED XI est de mettre en évidence la complexité de la problématique du développement [Cf. encadré suivant pour une synthèse de l'analyse économique du développement selon D. Rodrik]. C'est pourquoi le consensus de Sao Paulo ne fait pas de l'ouverture économique et de l'intégration internationale l'alpha et l'oméga de la politique de développement. D'une part, le commerce doit être au service du développement. D'autre part, la libéralisation financière ne doit être

envisagée que comme un soutien à l'effort de renforcement des capacités productives.

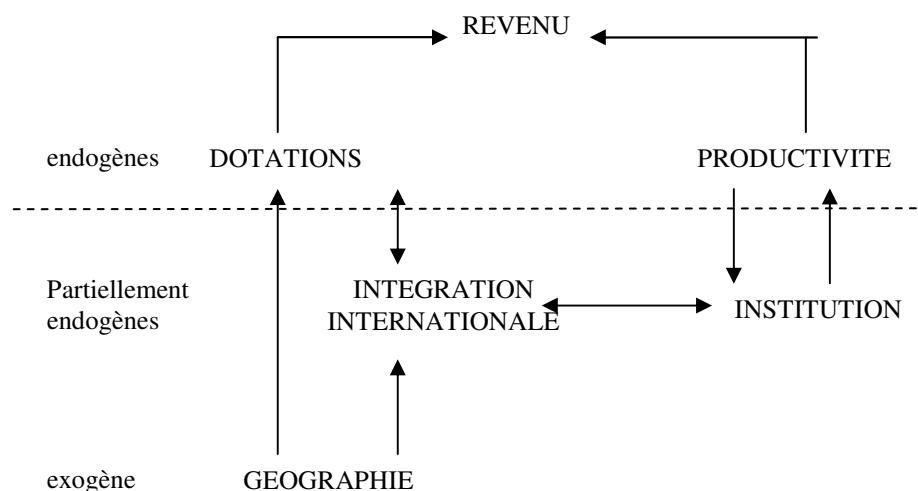
Toutefois, pas de marges de manœuvre nationales sans capacité de financement. Il s'agit donc de dégager des surplus courants permettant de rembourser la dette et son service car la revendication de son annulation demeure utopique et de surcroît dégager des ressources pour financer les importations. Cela implique une croissance des exportations des pays en développement. Plus en amont, cela implique la croissance des importations des pays industrialisés. Thirlwall montre que la plupart des gouvernements imposent des restrictions à la croissance en raison des déséquilibres extérieurs provoqués par une croissance trop rapide des importations. Les exportations dépendent du taux de croissance du revenu du reste du monde alors que les importations dépendent du revenu intérieur et d'une proportion à importer. La « loi de Thirlwall » établit que le taux de croissance de longue période d'une économie ouverte résulte de l'équation suivante : $g^{BP} = \varepsilon z / \eta$

Ce taux de croissance est proportionnel aux taux de croissance du reste du monde (z) et de l'élasticité (ε) de la demande mondiale pour les produits du pays en question. Le taux de croissance dépend inversement de l'élasticité (η) de la demande locale pour les produits importés du monde. Cette contrainte de la balance des paiements conduit les pays à restreindre la demande intérieure — conformément aux recommandations du consensus de Washington — déprimant le niveau mondial de la demande et donc la croissance.

Dès lors, la CNUCED XI réclame une croissance du revenu national qui conduirait à un accroissement des importations et des exportations tant au Nord qu'au Sud. Cela nous éloigne du quatrième commandement du consensus de Washington puisque rien n'empêche les PED d'avoir une balance commerciale déficitaire compensée par des flux de capitaux, des IDE de préférence comme y insiste la Déclaration. Mais pour que le commerce international vienne soutenir la croissance du marché intérieur il est nécessaire que le système commercial international soit mis au service du développement et non pas, comme c'est le cas actuellement, au service de la croissance des échanges. Cela suppose également une disponibilité des capitaux et une résolution de la question de la dette. C'est sous ces conditions que la conquête des marchés des pays industrialisés ne constituerait plus le seul moyen de financer les importations. Il en résulterait une réduction de la conflictualité des négociations commerciales

multilatérales et l'atténuation des pressions concurrentielles et de leurs effets corrosifs sur les compromis et pactes sociaux nationaux tant au Nord qu'au Sud.

Encadré V : L'économie du développement. Un aperçu synthétique d'après D. Rodrik



Les facteurs déterminants de la croissance représentée dans ce schéma sont :

La géographie. Elle regroupe différentes composantes : la localisation des matières premières, la qualité des sols, le climat, la proximité avec les grands pays industrialisés. Elle joue un rôle important quant à l'intégration internationale (enclavement, coûts de transport) et quant aux institutions (le fait colonial a en partie façonné les institutions des PED).

L'intégration internationale. L'ouverture des économies provoquerait une convergence automatique des niveaux de revenus, à condition que les flux de capitaux aillent des pays riches vers les pays pauvres et génèrent des externalités positives dans les domaines de la capacité de gestion et de la technologie.

Les institutions. Celles-ci recouvrent les droits de propriété, les régulations structurelles, la qualité et l'indépendance du pouvoir judiciaire, une capacité de gestion bureaucratique, etc. Les économistes du développement considéraient les institutions comme un produit de la croissance. Désormais, ils les considèrent comme une pré-condition. Il s'agit là d'un renversement radical de la séquence du développement. Jusqu'au début des années quatre-vingt-dix, l'architecture institutionnelle parachevait la stratégie de développement. Depuis, elle en serait la première étape. Ainsi Ross et Easterly concluent que le degré de développement institutionnel est la *seule* variable qui permet de prévoir de manière fiable le niveau de développement d'un pays.

Les causalités. Elles sont nombreuses et constituent le principal point de clivage entre les économistes. Deux courants s'opposent : i) le premier à dominante néoclassique considère que la géographie détermine la croissance via l'intégration internationale compte tenu de la dotation factorielle et de la productivité. C'est la thèse de la convergence. Toutefois, sur la corrélation entre ouverture et croissance peu d'études économétriques résistent à une analyse détaillée ; ii) le second courant plutôt institutionnaliste considère que les institutions déterminent les gains à l'ouverture et le revenu : de bonnes politiques et institutions consolident l'ouverture. Cette dernière fragilise et déstabilise une économie aux institutions instables.

Selon Rodrik – et cela n'a rien de neuf – le développement économique dépend d'une stratégie définie et conduite dans une économie nationale et non du marché mondiale qui est une contrainte pour le développement.

Source : E. Assidon (2002) & D. Rodrik (2002a ; 2002b).

Cependant, tout au long de la Déclaration finale, la mondialisation est acceptée comme un fait accompli. Dans ce contexte, n'est-il pas paradoxal d'en appeler à des stratégies nationales de développement ? En effet, toute politique économique est confrontée à des dilemmes. L'affirmation de préférences collectives nationales passe par une différenciation de l'espace national par rapport au marché mondial, ce qui implique des mesures protectionnistes. Donc la mise en place d'une stratégie nationale de développement passe par un recul de la mondialisation de l'économie car l'ouverture économique, compte tenu du différentiel de productivité, entraînerait la disparition des activités productives dans les PED. Cet enseignement de la théorie ricardienne du commerce international ne devrait être longuement médité. De même, le consensus de Sao Paulo ne semble pas tirer les conclusions d'un mode d'insertion par la promotion des exportations et l'accès aux marchés de pays industrialisés. Qu'advierait-il en cas de généralisation de la stratégie de promotion des exportations à l'ensemble des PED ? Qu'en est-il des désarticulations sectorielles et des goulots d'étranglement inhérents à une politique de développement donnant la priorité aux secteurs d'exportation ? Le choix d'un mode d'insertion par la promotion des exportations et l'extraversion rend les PED vulnérables à

toute stagnation globale et fait dépendre leur croissance de celle des pays industrialisés dont le marché domestique demeure une zone de demande effective.

Plus globalement, le consensus de Sao Paolo est entre deux eaux. Il retient comme expérience réussie de développement celle des économies asiatiques en insistant sur les recommandations liées au respect des grands équilibres macroéconomiques et la promotion des exportations. Il dissout donc les particularités fortes de ces expériences, pour ne retenir que celles qui correspondent au schéma du consensus de Washington. De même, en notant la complémentarité Etat — marché et l'importance d'une gouvernance du marché, nous sommes dans l'approche *market-friendly* qui est désormais celle de la Banque mondiale. En ce sens, le travail de la CNUCED innove et rénove dans le cadre balisé par le consensus de Washington. Il ne constitue pas dès lors une nouvelle façon de poser la question de la formulation des politiques et stratégies de développement.

* * *

Le consensus de Sao Paulo ressemble sur bien des points à celui de Washington. Il constitue une reconsidération de certains principes nourrie des échecs et critiques qui lui ont été adressés. Il ne marque pas une réorientation fondamentale dans les politiques et stratégies de développement. Surtout, il reste à concrétiser. La conclusion de la section précédente demeure valide pour celle-ci. La question de l'opérationnalité des analyses et recommandations de la CNUCED reste entière. Entre « diplomatie déclamatoire » et « *wishfull thinking* », l'avenir des politiques de développement et des pays en développement reste à construire. Comment, en l'état actuel des rapports de forces nationaux et internationaux, réorienter les politiques nationales vers l'investissement productif ? Comment réorienter l'agenda international vers une conception autre du développement économique ? La CNUCED devrait, entre autres, s'attacher à répondre à ces questions.

Références

¹ L'ensemble des citations relatives à la CNUCED XI et à la doctrine du consensus de Sao Paulo sont extraites de la Déclaration officielle de la Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement, « Consensus de Sao Paulo », 18 juin 2004.

² Pour l'historique de la CNUCED et son rapport conflictuel avec le GATT puis l'OMC, voir M. Abbas (2004) et M. C. Smouts (1995).

³ La CEPAL pose au début des années quatre-vingt-dix la problématique de la **transformation productive avec équité**. L'accent est mis sur la nécessaire réduction de l'hétérogénéité productive structurelle (le dualisme productif) avec la consolidation de l'équité. La transformation productive avec équité se présente comme une politique d'intégration dans l'économie mondiale et de croissance par le commerce, suivant en cela le modèle exportateur asiatique. Cette intégration se veut « *une nouvelle dynamique qui permettent d'atteindre certains objectifs propres à une conception actualisée du développement : croître, améliorer la distribution des revenus, consolider les processus démocratiques, acquérir une meilleure autonomie, créer les conditions préservant l'environnement et améliorer la qualité de vie de toute la population.* » [CEPAL, 1990].

⁴ « *L'histoire montre, que le consensus de Washington est un phénomène qui est apparu en un moment et un lieu particulier. C'est l'amalgame des politiques macroéconomiques traditionnelles de stabilisation du FMI, de l'adoption par la Banque mondiale des principes de dérégulation du marché et d'économie de l'offre en vogue à Washington dans la première période de l'ère Reagan et de la tendance londonienne à privatiser les entreprises publiques, qui avait traversé l'Atlantique quelques années plus tôt.* » in L. Taylor (1997), « The Rivival of the Liberal Creed – the IMF and the World Bank in a Globalized Economy », *World Development*, Vol. 25, n° 2.

⁵ « *L'idée s'est répandue dans les années 90 qu'avec la mondialisation la clef de coûte des stratégies de développement devait être une plus grande ouverture aux forces du marché et à la concurrence internationale. Ainsi, il fallait non seulement faire disparaître aux frontières ce qui faisait obstacle aux transactions économiques internationales, mais éliminer aussi les interventions étatiques en deçà des frontières tout en adoptant des mesures de rééquilibrage financier et macroéconomique. On présumait que les ressources se répartiraient de façon plu s efficace, que l'épargne affluerait de l'étranger, que les capacités technologiques s'enrichiraient grâce à l'investissement étranger direct. Ajoutés à la stabilité politique, à la bonne gouvernance, au respect du droit de propriété et aux investissements publics dans les ressources humaines, ces éléments composaient ce qui était tenu pour une stratégie d'application générale censée conduire à une croissance soutenue dans le contexte de mondialisation.* » CNUCED (2004), *Préparatifs de la onzième session de la Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement*, Sao Paulo.

⁶ Le postulat de rationalité et d'efficience supérieures du marché mondial par rapport au marché national est formulé pour la première fois par F. Quesnay (1757). Elle constitue le fondement de la théorie de l'économie internationale puisque la distinction entre les deux espaces national/mondial s'opère au travers de la comparaison de leur système de prix

relatifs. Aussi, l'opposition fondamentale de l'économie capitaliste n'est pas entre l'Etat et le marché, mais entre le marché national et le marché mondial. Cela explique pourquoi l'économiste pense l'espace national comme une série de contraintes (fiscale, sociale, commerciale, productif, institutionnelle, etc.) au déploiement des flux économiques.

⁷ En ramenant la structure des prix relatifs nationaux au niveau de celle des prix mondiaux, l'intégration internationale est censée réduire les coûts de production, ce qui conduit à un accroissement des exportations et assure une réallocation des ressources vers les secteurs des biens exportables. La libéralisation des mouvements de capitaux est supposée favoriser l'entrée de capitaux étrangers pour accroître l'investissement national.

⁸ Notons à ce propos que le propre concepteur du Consensus de Washington a lancé une réflexion dans ce sens. Quatre pistes sont ouvertes. Premièrement, la raison essentielle des résultats décevants du Consensus de Washington est due à la succession des crises qui ont secoué les économies d'Amérique latine. Deuxièmement, les pays devraient se conformer aux mesures de contrôle et de régulation prévues dans la version originale du consensus de Washington (contrôle prudentiel des marchés financiers, absence d'un droit à la concurrence, absence de libéralisation du marché du travail, absence de politique d'amélioration de l'accès aux marchés d'exportation). Troisièmement, les réformes de première génération doivent être complétées par des réformes de deuxième génération de nature institutionnelle. Quatrièmement, les réformes à venir devront porter leur attention sur la répartition des revenus et sur l'amélioration de l'accès des pauvres aux procédures décisionnelles et délibératives. J. Williamson, P. P. Kuczynski (eds.) (2003), *After the Washington Consensus : Restarting Growth and Reform in Latine America*, Institute for International Economics, Washington.

⁹ Il aurait été souhaitable que cette analyse consacre quelques lignes à l'éducation de base et à une défense des services éducatifs dans une approche qui ne se résume pas uniquement à la formation de capital humain.

¹⁰ Cette approche dénommée **théorie de l'inflation inertielle**. Selon cette analyse, la persistance de l'inflation est liée à l'existence de contrats indexés qui ont tendance à se généraliser dans un contexte d'inflation chronique car l'indexation apparaît aux agents économiques comme le système le plus rationnel pour fixer les salaires et les prix de vente des marchandises. La théorie de l'inflation inertielle attribue une origine sociale à la hausse des prix. Dans le conflit distributif tout agent économique cherche en permanence à maintenir, voire à accroître, sa part réelle dans le revenu national à travers la fixation de ses prix. Les agents tentent de se protéger contre la hausse des prix grâce au réajustement périodique de leurs revenus fondé sur l'inflation passée. L'objectif de chaque agent est de retrouver le niveau de son revenu réel. Cette stratégie des agents à défendre leur part dans le revenu national est à l'origine de la persistance de l'inflation puis de son accélération.

¹¹ Cl. Berthomieu, Ch. Ehrhart (2000), « Le néostructuralisme comme fondement d'une stratégie de développement alternative aux recommandations libérales », *Economie Appliquée*, tome LIII, n°4, pp. 61 – 91, p. 71.

¹² Il est nécessaire que l'Etat établisse des priorités dans les programmes d'investissement public. L'Etat doit renforcer ses fonctions **fondamentales** (infrastructures économiques,

santé, logement, éducation), **classiques** (offre de biens et services publics, maintien des équilibres macroéconomiques, élimination des goulets d'étranglement) et **facilitatrices** (soutien à la compétitivité structurelle de l'économie).

¹³ Dans cette perspective, la dévaluation de la monnaie exerce des effets stagnationnistes plutôt qu'expansionnistes en raison : d'une part, de l'impact négatif sur la production interne d'une chute des dépenses intérieure induite par la dépréciation du pouvoir d'achat réel de la majorité de la population et, d'autre part, du fort accroissement du coût en monnaie nationale des importations de produits intermédiaires et de biens d'équipement. Compte tenu des problèmes de structure, la réallocation de l'investissement vers la production de biens échangeables est relativement lente. Dès lors, la conséquence principale d'une dévaluation est la baisse supplémentaire de la demande interne.

¹⁴ L'insistance dans la déclaration sur le rôle de la technologie nous conduit à penser que le consensus de Sao Paolo insiste sur une insertion dans le commerce mondial sur la base de produits à plus grand contenu technologique. Cette assertion explique l'insistance sur une intervention sélective des pouvoirs publics en vue de permettre la participation des petites et moyennes entreprises dans le processus de modernisation productive, de promouvoir la capacité d'innovation des différents secteurs de l'économie et de proportionner les financements accordés en fonction des secteurs prioritaires, ce qui implique un Etat stratège.

Références bibliographiques

Abbas M. (2004), « La CNUCED XI : du consensus de Washington au consensus de Sao Paolo », *La Chronique des Amériques*, Vol XXI, juillet.

Abraham-Frois G., Desaigues B. (2003), « Du "consensus de Washington" au "consensus Stiglitzien" », *Revue d'Economie Politique*, Vol. 113, n° 1, janvier-février.

Assidon E. (2002), *Les théories économiques du développement*, La Découverte, 2^e édition, Paris.

Boyer R. (2001), « L'après-consensus de Washington : institutionnaliste et systémique ? », *L'année de la régulation*, vol. 5.

CEPAL (1990), *Transforamcion productiva con equidadad*, Libros de la CEPAL, n° 25, Santiago du Chili.

McCombie J., Thirlwall A. (1994), *Economic Growth and the Balance-of-payments Constraint*, St Martin's Press, New York.

North D. (1991), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge.

Rodrik D. (2002a), « Institutions Rule: The Primacy of Institutions Over Geography and Integration in Economic Development », disponible sur le site Internet de l'auteur <http://ksghome.harvard.edu/~drodrik/>

Rodrik D. (2002b), « Institutions, Integration, and Geography : In Search of Depp Determinants of Economic Growth », disponible sur le site Internet de l'auteur <http://ksghome.harvard.edu/~drodrik/>

Rodrik D. (2001), *The Global governance of Trade. As if Development Really Mattered*, UNDP, New York.

Ross L., Easterly W. (2002), « Tropics, Germs, and Crops : How endowments Influence Economic Development », Center for Global Development, Washington, *Working Paper*, n° 15.

Saludjian A. (2004), « Les théories de la CEPAL des années 1990 pour l'insertion dans l'économie mondiale de l'Amérique latine et du Cone Sud. Une mise en perspective des cadres d'analyse », 1^{ère} journées du développement du GRES, Bordeaux, Septembre.

Smouts M-Cl. (1995), *Les organisations internationales*, Armand Colin, Paris.

Taylor L. (2004), *Reconstructing Macroeconomics : Structuralist Proposals and Critiques if the Mainstream*, Harvard University Press, Cambridge.

Taylor L. (1991), *Income distribution, Inflation, and Growth : Lectures on Structuralist Macroeconomic Theory*, MIT Press, Cambridge.

Les enjeux économiques du sport contemporain : essai d'analyse

Zeghdoud nabil

Maître Assistant Faculté des Sciences Economiques
Université Mentouri Constantine

Résumé

Cet article s'attache à comprendre l'évolution de l'économie du sport, en tant que discipline nouvelle, qui s'est constituée depuis une vingtaine d'années, au contact d'une réalité. Le sport semble être toujours un indicateur important de la vie moderne et couvre l'ensemble de l'analyse économique et de l'économie politique. Il se propose de mettre en évidence l'étendue des domaines de l'analyse du sport et son intérêt pour la compréhension de l'économie de demain.

الملخص

يحاول هذا المقال دراسة تطور مفهوم اقتصاد الرياضة باعتباره مفهوما حديثا، هذا التخصص ظهر منذ عشرين سنة من خلال ارتباطه بواقع المجتمع. تعتبر الرياضة مؤشر مهم للحياة العصرية و تشمل مجموع التحليل الاقتصادي و الاقتصاد السياسي. إنه يقترح توسيع مجالات تحليل الرياضة و أهمية ذلك في فهم اقتصاد الغد.

Introduction

Le sport dans ses expressions diverses est un phénomène de civilisation universelle. Il engage autant de valeurs technico-athlétique (performance sportive) que des valeurs symboliques (valeurs morales, sociales et culturelle) et des valeurs matérielles (coûts, revenus). Il est diffusé sur la quasi-totalité du globe. Cette médiatisation qui conditionne le parrainage des clubs sportifs par des entreprises, soutien le dynamisme économique des industries du sport et des commerces spécialisés. En conséquence, le sport et l'économie entretiennent des rapports de réciprocité de plus en plus étroits. D'une part, Le sport sert l'économie nationale comme secteur productif des biens et des services, il crée des emplois dans différents secteurs, diffuse des images commercialisables. D'autre part, l'économie tend à soumettre les produits sportifs, jugés les plus avantageux, à leur exigence propre et donc à les transformer profondément. Le sport est profondément imbriqué dans les échanges économiques internationaux par ses retombés économique

¹ ; sa nature a profondément changé, il fait partie de l'industrie du spectacle et s'intègre parfaitement dans le monde des opérateurs financiers, dans les investissements industriels et dans les grandes entreprises de communication mondiale. Il est devenu un élément essentiel dans la stratégie de l'entreprise qui cherche de nouveaux marchés sous contrainte concurrentielle.

Le cadre historique et institutionnel d'émergence de l'économie du sport

L'économie du sport ne peut se comprendre hors de son contexte historique. Il est donc nécessaire d'en reprendre l'histoire et d'analyser la tendance globale pour situer l'importance de l'économie du sport en générale et le football en particulier et de prévoir les évolutions futures. Il convient tout d'abord de repérer la période à partir de laquelle les sports vont progressivement entrer dans l'aire du marché, sans oublier la rupture entre les activités physiques traditionnelles et le sport compétitif moderne tel qu'il se développe à partir du 19^{ème} siècle en grande Bretagne.

Si partout l'économie de marché s'impose comme le nouveau mode de régulation d'une pratique initialement fondée sur une esthétique, une éducation et une morale, il n'en a pas toujours été ainsi. Il est possible de repérer trois périodes d'émergence du sport moderne, chacune de ces étapes sportives peut être définie par un projet idéologique, un objet sportif dominant, une aire territoriale de compétition, des structures institutionnelles ou des moyens de médiatisation.

La première période : 1850 – 1914

La première phase correspond à une période où la dimension morale et éducative est prédominante, car elle est imposée par les structures et les valeurs de la société. C'est l'âge d'or du sport avec les premières alliances entre le sport et les médias. L'autonomie économique du sport si elle apparaît d'abord en grande Bretagne va surtout se généraliser durant la période suivante. la Grande-Bretagne a codifié et exporté de nombreux jeux issus du Moyen Age en les adaptant aux nouvelles valeurs de l'époque: la compétition et la concurrence. C'est dans ce contexte économique et social que le sport va se structurer en clubs, fédérations et championnats, et va unifier ses règles².

À partir de cette époque, le sport va occuper une place grandissante dans les économies occidentales

La deuxième période 1914 - 1984 :

Celle-ci se caractérise essentiellement par le développement du spectacle sportif et le début de sa massification. Les compétitions sportives deviennent spectaculaires, payantes et internationales. Ainsi on assiste à une première diffusion du professionnalisme qu'il soit d'état ou privé en Angleterre, en Italie, en Espagne et en France pour le football, qui joue un rôle pionnier, et s'étend à d'autres disciplines comme le tennis ou la boxe. Cette nouvelle période constitue une longue transition entre le déclin des valeurs qui fondaient la première (morale, éducation) et le développement d'une dynamique planétaire

Depuis les années 1980

On constate à l'émergence d'un nouvel ordre sportif reposant sur le mercantilisme et la mondialisation des pratiques. Dès 1984 l'introduction des professionnels dans les compétitions olympiques et surtout la médiatisation planétaire des compétitions et l'irruption des équipementiers sportifs. L'introduction d'un ordre sportif marchand et mondialisé résulte de la disparition de deux verrous institutionnels qui, durant près d'un siècle (1896-1980), ont régi l'éthique de l'olympisme, la gratuité de l'effort athlétique, avec la fin de l'amateurisme en 1984, d'une part, et, d'autre part, l'interdiction d'exploiter commercialement les symboles des Jeux, levée en 1986³. Ce décroisement contribue à l'intégration des économies nationales dans une logique mondiale. Le nouveau mode de développement capitaliste facilite la pénétration internationale du sport de haut niveau dans la mesure où il tend à uniformiser à l'échelle planétaire les marchés, les produits et la publicité. Ce qui vient d'être rappelé pour les jeux Olympiques s'applique désormais au sport dans son ensemble, comme en témoignent, les stratégies de développement de pratiques sportives, traditionnellement absentes dans certains pays du monde (le football en Chine, la formule 1 en Russie, le basket-ball en Inde), mises en œuvre par de grandes firmes (Nike, Marlboro, Coca-Cola)

Cette profonde mutation revêt trois caractéristiques : la médiatisation des compétitions, la commercialisation des événements, la professionnalisation des athlètes, et ce dans une logique de mondialisation des enjeux. .

- La médiatisation du sport

L'émergence de relations marchandes entre la télévision et le sport aux Etats-Unis⁴, dans les années 1930, et en Europe, dans les années 1960, puis leur développement dans les années 1970, ont débouché sur la création de deux marchés. En amont, le marché primaire est le lieu d'échange entre les diffuseurs et les consommateurs de télévision. Sur ce marché des émissions sportives, les téléspectateurs, compte tenu de leurs goûts pour ce genre de programmes, y sont les demandeurs ; les entreprises de télévision en position d'«offreurs» puisqu'elles diffusent les émissions. En aval, un marché secondaire met en jeu les mêmes diffuseurs et le mouvement sportif. Là, les chaînes demandent le droit de retransmettre aux organisateurs sportifs (clubs, ligues, fédérations); ces derniers constituent les offreurs. Il y a donc deux offres, deux demandes et deux systèmes d'échange et de prix. Une première relation s'instaure entre la société de télévision et le téléspectateur : le temps d'antenne consacré au sport, le taux d'audience, le coût d'accès à ces programmes en sont les principaux paramètres.

- La commercialisation du sport

Diffuseurs, annonceurs, de grands groupes multinationaux interviennent également comme sponsors, car l'importance des audiences sportives et l'état de forte réceptivité des téléspectateurs liés à l'issue incertaine du spectacle génèrent des retombées commerciales souvent inédites. Malgré l'opacité qui le caractérise, le marché mondial du sponsoring peut être évalué à environ⁵. Les marques qui jouissent des taux les plus élevés de notoriété spontanée sont toutes très impliquées dans le parrainage sportif: Adidas, Coca-Cola, Nike, L'étude de leurs retombées en termes de notoriété montre que malgré ce reflux partiel, souvent dû à un repositionnement de la stratégie publicitaire, de nombreux sponsors maintiennent ou amplifient leur mise de fonds, qui leur donne accès à une visibilité planétaire en constante progression. La qualité de cette «vitrine» tient à la mondialisation de la pratique des principales disciplines qui regroupent presque tous les pays.⁶

Désormais, le sport représente une filière économique qui se déploie selon deux axes: commercial d'une part, car il génère un chiffre d'affaires direct, de communication d'autre part, car il constitue un support d'image qui génère un chiffre d'affaires indirect. La transformation des structures juridiques des clubs (initialement à but non lucratif) en sociétés

commerciales et la cotation en Bourse d'une trentaine de clubs de football (le club anglais Tottenham a été le premier club coté en Bourse en 1983) participent de cette évolution. Cette dynamique capitaliste leur permet de diversifier leurs activités (produits dérivés, restauration, immobilier) et d'ouvrir leur capital à des opérateurs extérieurs. L'introduction en Bourse offre aux clubs un moyen de lever d'importantes ressources et de financer des investissements de structure (acquisition du stade, modernisation et extension des tribunes) ou des achats de joueurs.

- La professionnalisation des sportifs

A l'échelle mondiale, un système de répartition des revenus très inégalitaire peut être constaté selon le sport pratiqué, la nationalité, le sexe, et cela même au sommet de cette hiérarchie. Pour l'ensemble des disciplines dans le monde, une première illustration peut en être fournie, pour un même niveau de performance (le titre de champion du monde), avec l'écart de 1 à 1 940 qui existe entre le boxeur Mike Tyson (387,7 millions de francs) et le lutteur Yvon Riemer (0,2 million de francs), en 1996⁷. Il semble que, parallèlement à la progression de la masse des revenus des athlètes les plus riches⁸, les inégalités s'accroissent même parmi ceux qui gagnent le plus. À titre de comparaison, les quarante sportifs les mieux payés du monde en 1997 ont encaissé une somme représentant 34 Pour 100 du produit national brut d'un pays comme l'Albanie, qui compte 3,5 millions d'habitants.

L'évolution de l'économie du sport

La présence de l'argent dans le sport est très ancienne, mentionnée par certains historiens⁹ dès les premiers Jeux Olympiques; en tout cas avec l'émergence des premiers sports professionnels au 18^e siècle (boxe, par exemple). Mais c'est surtout après la seconde guerre mondiale que l'interaction entre l'économie et le sport s'est intensifiée aux États-Unis. Cette vague de fond a atteint l'Europe dans les années 60 et s'est développée au début des années 70, sans que l'on en parle beaucoup à l'époque. Et déjà les premiers signes de crise apparaissent (faillites de clubs de football professionnel par exemple). La curiosité des économistes s'éveille d'une part, leurs services sont sollicités par telle ou telle instance sportive d'autre part l'intérêt des économistes pour le sport dans les années 70 provoque quelques déceptions. Déception des économistes: ils constatent que très peu

d'information est disponible sur les relations entre les sports et l'économie que pour obtenir cette information, il faut bousculer des tabous quasiment idéologiques et percer des " secrets " à l'époque peu avouables (dessous de table, négociations commerciales avec les financeurs privés, etc.). Déception du monde sportif aussi mise face à une réalité non conforme à son discours.

Une première phase de l'analyse économique du sport s'est ainsi ouverte, dans la deuxième moitié des années 70 en France où la tâche essentielle était tout simplement de rassembler, de construire et d'organiser l'information sur l'interaction économie et sport¹⁰, de l'interpréter à un premier niveau d'analyse parfois un peu frustré. Cette étape n'est pas achevée- on ne sait pas encore tout sur les relations entre l'économie et le sport et certains chiffres restent secrets. Dès la fin des années 70, et plus encore dans les années 80, un effort analytique plus profond est apparu: réflexion sur les concepts utilisés, logique économique et logique sportive, tentatives d'interprétation plus globale des retombées économiques du sport, compréhension de certaines " lois " d'évolution en économie du sport (marchandisation, professionnalisation, médiatisation, "technologisation" et internationalisation), utilisation plus systématique des méthodes de l'analyse économique.¹¹ En outre l'économie du sport ne peut se passer sans doute d'apports de la sociologie, de l'anthropologie, de la démographie et de la connaissance des sportifs.

La place du sport dans l'analyse économique

Au début de la constitution de l'économie du sport¹² comme discipline est restée pour l'essentiel dans le cadre de l'économie appliquée. L'économiste choisit dans ses concepts, les méthodes d'analyse, qu'il maîtrise et qui lui paraissent appropriés à tel problème économique réel perçu dans le sport, puis il applique ces instruments à cet objet saisi dans les relations entre économie. Il en est à ce sujet de l'économie du sport comme il en fut antérieurement de l'économie de la santé, de l'économie de l'éducation ou, plus récemment, de l'économie du cinéma ou de l'économie des arts et du spectacle. La remontée vers la théorie économique abstraite reste, pour l'instant, l'exception en économie du sport. Cette dernière ne pose pas de problèmes conceptuels spécifiques des théories économiques existantes ou au champ des réalités étudiées à l'aide de ces théories. Par conséquent, la principale opportunité, pour

un économiste abordant le domaine sportif, est d'utiliser un appareil analytique traditionnel qui s'est développé depuis trois siècles, qui a atteint une richesse et une complexité (y compris en termes de modélisation mathématique) très élevées. Il a l'occasion de mobiliser, au sujet de l'économie du sport, des concepts et des méthodes appartenant à des branches très variées de l'économie politique et provenant de l'analyse des services (marchands et non marchands), de la gestion des entreprises, de l'économie industrielle, de l'économie du bien-être, de la théorie du consommateur, des finances publiques, de l'économie internationale, de l'économie du travail. Entre autres. Pour l'instant, l'analyse n'a pas engendré une théorie nouvelle ou des méthodes totalement originales.¹³

Le caractère spécifique de l'économie du sport

Occasionnellement, le fait que le sport soit surtout pratiqué au sein d'organisation à but non lucratif, c'est à dire dans le cadre d'associations, est mis en évidence comme une particularité saillante de l'activité sportive. C'est pourquoi l'analyse économique du sport doit se consacrer en tout premier lieu aux spécificités économiques de ces dispositions institutionnelles. La pratique sportive nécessite la combinaison de différents dispositifs institutionnels et canaux d'approvisionnement. Elle nécessite également un dispositif de consommation à l'aide duquel on coordonne de manière optimale dispositif institutionnel.

Une autre particularité du sport découle de l'identification du producteur ou offreur du produit dans le cas d'une compétition au sein d'une ligue sportive,¹⁴ c'est l'association qui crée les différents produits afin de les mettre à la disposition de ses membres ou de ses clients. Mais la situation de départ est différente lorsque le produit n'est créé que dans le cadre d'une compétition opposant les équipes de différentes associations sportives.

D'une part, des associations sportives juridiquement et économiquement indépendantes qui composent leurs équipes afin d'atteindre leurs objectifs (maximisation de l'utilité, maximisation des bénéfices). Du point de vue de leurs arbitrages économiques, de leurs politiques de prix et de ressources humaines, et de leur stratégie. Ces associations disposent des différents degrés d'autonomie

D'autres part, le commercialisable, par exemple un sport destiné aux spectateurs et au caractère attrayant, ne peut cependant être fabriqué qu'avec la coopération des autres clubs sportifs de ligue.

Conclusion

Le triomphe de la seule logique économique a des effets désastreux sur le sport, c'est pourquoi la nécessité d'une régulation par les politiques doit être imposé. La lutte contre les fléaux que constituent le dopage, la corruption et la violence doit en outre devenir ou rester priorité.

La lutte contre le dopage actuellement menée s'est par ailleurs élargie. Ses objectifs majeurs sont la préservation de l'éthique sportive et de la santé des athlètes, buts respectivement poursuivis au moyen d'une plus sévère répression et de campagnes de prévention. Des voix se sont également élevées pour réclamer une assistance aux sportifs dopés, c'est-à-dire la mise en place d'une politique de diminution des risques. Les actions préventives ne concernent en effet que les générations à venir, et rien n'a été jusqu'à présent mis en oeuvre pour aider les sportifs dopés.¹⁵

L'autre pilier de la lutte antidopage est la politique de sanctions. Celles-ci doivent être bien sûr dissuasives et reconnaître la responsabilité du sportif. L'impunité dont beaucoup ont jusqu'ici profité, du fait de leur notoriété ou de leur influence par exemple

Ces obstacles étant divers et variés, ils nécessitent d'agir sur plusieurs fronts et rendent la lutte d'autant plus difficile. Les principales entraves à une politique de régulation sont les suivantes.

- En premier lieu, la non coordination des nations dans la lutte contre le dopage est un puissant facteur déstabilisateur. De nombreux pays protègent encore leurs athlètes, quand leurs dirigeants ne participent pas eux-mêmes à l'organisation du dopage. Toutes les nations n'ont pas encore saisi les problèmes en termes de santé publique posés par le dopage, et peu s'embarrassent des principes éthiques chers à Pierre de Coubertin.

- Par ailleurs, les initiatives se heurtent à des problèmes financiers : la lutte antidopage coûte cher, en particulier les recherches visant à mettre au point des tests perfectionnés capables de déceler les nouveaux produits. La mise en place des contrôles est elle-même très coûteuse.¹⁶

L'arbitrage est un exercice difficile, laissant une large part d'appréciation. C'est pourquoi il est sujet à diverses pressions, provenant des joueurs, des spectateurs, des entraîneurs, des dirigeants voire des sponsors. Ces pratiques

ne sont pas isolées, elles représentent pour certains acteurs une véritable stratégie. Dans un contexte où la victoire est une nécessité à la survie des clubs et des athlètes, il n'est pas étonnant de voir proliférer des pratiques illégales telles l'achat des arbitres ou l'exercice de pressions. Bien sûr, cette question ne soulève pas comme celle du dopage des problèmes de santé publique, elle est en cela moins dramatique. Il n'empêche que corruption et pressions diverses faussent la compétition. Quantitativement, le football est le sport le plus touché par la corruption. L'arbitrage « zéro défaut » est impossible, les arbitres étant humains, ce qui permet l'exercice de pressions. Les menaces ne sont pas négligeables, mais la méthode la plus courante est de loin l'achat d'arbitres ou de joueurs de l'équipe adverse.¹⁷

La corruption ne se limite pas aux compétitions sportives, en témoigne le vaste scandale ayant touché le CIO en 1998-99. Certains de ses membres reçoivent en effet des « cadeaux » de la part de villes candidates visant à influencer leur vote. Les JO ont donc été « achetés » par certaines villes, voire par toutes les villes en ayant obtenu l'organisation ces dernières années : Atlanta (été 1996), Nagano (hiver 1998), Sydney (été 2000) et Salt Lake City (hiver 2002) font en effet l'objet de révélations prouvant l'existence d'une véritable culture de corruption au sein du CIO. Dès 1991, Juan Antonio Samaranch fut alerté par un rapport que lui adressa la ville de Toronto de l'attitude de certains membres du CIO qui réclamaient de la part des villes candidates des avantages.

La violence est présente dans de nombreuses sphères de la vie sociale, le sport n'y échappe pas : selon le psychologue Peter Marsh, la violence incontrôlée et destructive a augmenté, un glissement d'une violence contenue à une violence incontrôlée s'étant opéré. Ainsi les gens sont-ils aussi agressifs que par le passé, mais l'expression de la violence est devenue plus destructive. Dans la sphère sportive, cette violence incontrôlée s'exprime principalement par les émeutes de supporters lors des rencontres, en particulier par le hooliganisme. La violence a toujours été présente dans le sport, mettant sérieusement en cause le caractère d'exemplarité attribué à celui-ci. Les jeux de la Grèce antique, présentés comme incarnant la pureté originelle du sport, toléraient un degré élevé de violence : ils étaient basés sur l'éthique de la noblesse du guerrier et sur l'honneur plus que sur la justice

La violence des spectateurs revêt plusieurs formes : invasion du terrain, agression physique des joueurs, des arbitres et des forces de l'ordre, vandalisme, bagarres entre bandes rivales... Les facteurs déterminants de l'hooliganisme sont divers : Schwind et Baumann (1990) distinguent entre les facteurs liés à la société, au sport, à l'épreuve sportive et aux médias. Les facteurs sociaux revêtent une importance capitale, notamment l'absence de perspective d'avenir, le chômage, la destructions des liens familiaux, l'individualisme, la crise des valeurs morales, les crises identitaires, les normes de masculinité encourageant un comportement violent, la dynamique de groupe... Les facteurs liés au sport, à l'épreuve en elle-même et aux médias ne doivent cependant pas être sous-estimés. L'avènement du football business n'est ainsi pas exempt de responsabilités : la transformation des joueurs en stars hautaines n'ayant pas d'autre attachement au club que leur contrat et leur salaire hors norme, sans racines socioculturelles locales, est à mettre en relation avec la formation de groupes de hooligans qui se rendent là où les meilleures conditions sont réunies pour déclencher des émeutes.

Tableau 1 : Les revenus des dix sportifs les mieux rémunérés dans le monde (en millions de dollars).

			1996			1998			2000		
Rang	Nom	Discipline	Revenus	Salaire	Revenus publicitaires	Nom	Discipline	Revenus	Nom	Discipline	Revenus
1	M. Tyson	Boxe	75	75	0	M. Jordan	Basket	69	M. Schumacher	F1	49
2	M. Jordan	Basket	52,6	12,6	40	M. Schumacher	F1	38	T. Woods	Golf	47
3	M. Schumacher	F1	33	25	8	S. Fedorov	Hockey	29,8	O. de la Hoya	Boxe	43,5
4	S. O'Neal	Basket	24,4	7,4	17	T. Woods	Golf	26,8	M. Jordan	Basket	40
5	E. Smith	Foot américain	16,5	13	3,5	D. Earnhardt	Automobile	24,1	E. Holyfield	Boxe	35,5
6	E. Holyfield	Boxe	15,5	15	0,5	G. Hill	Basket	21,6	M. Tyson	Boxe	33
7	A. Agassi	Tennis	15,2	2,2	13	O. de la Hoya	Boxe	18,5	S. O'Neal	Basket	31
8	A. Palmer	Golf	15,1	0,1	15	P. Ewing	Basket	18,3	L. Lenox	Boxe	29
9	D. Rodman	Basket	12,9	3,9	9	A. Palmer	Golf	18,1	D. Earnhardt	Automobile	26,5
10	P. Ewing	Basket	12,9	11,9	1	G. Sheffield	Base ball	17,2	G. Hill	Basket	23

Rang	Nom	Discipline	2001			Nom	Discipline	2002	
			Revenus					Revenus	
1	M. Schumacher	F1	59			T. Woods	Golf	69	
2	T. Woods	Golf	53			M. Schumacher	F1	67	
3	M. Tyson	Boxe	48			M. Jordan	Basket	30	
4	M. Jordan	Basket	37			S. O'Neal	Basket	30	
5	D. Earnhardt	Automobile	34,5			A. Rodriguez	Base ball	25	
6	S. O'Neal	Basket	34			K. Garnett	Basket	22	
7	L. Lewis	Boxe	23			M. Ramirez	Base ball	21	
8	O. de la Hoya	Boxe	23			S. Williams	Tennis	20	
9	G. Foreman	Boxe	21			C. Delgado	Base ball	18	
10	K. Barnett	Basket	20,1			J. Horvath	Base ball	18	

Source : Forbes et forbes.com, Le Nouvel Economiste n°1073 – 14/02/99 et presse

Notes

¹ D'innombrables exemples illustrent cette recomposition du champ sportif autour des valeurs marchandes: l'offre d'achat du club de football Manchester United par le groupe de Rupert Murdoch pour un montant de 6,2 milliards de francs, la cotation en Bourse de clubs de football à l'image de la Juventus de Turin et Manchester United, les fréquents changements de propriétaires des franchises au sein des ligues américaines, le projet de doublement de la fréquence de la Coupe du monde de football, le prix accepté en 1998 par le réseau américain N.B.C. pour obtenir les droits de retransmission télévisée des trois éditions à venir des jeux Olympiques d'été (13,5 milliards de francs), le niveau des revenus du basketteur Michael Jordan, (466 millions de francs en 1997, dont 60 p. 100 proviennent de contrats publicitaires), la chute de 5,2 pour cent de l'action Nike à Wall Street le jour de l'annonce de la retraite de celui-ci...

² Les premières compétitions internationales de tennis apparaissent alors: Wimbledon en 1877, l'U.S. Open en 1881, Roland-Garros en 1891. La première édition des jeux Olympiques de l'ère moderne, sur l'initiative de Pierre de Coubertin, en 1896 se prolonge par la création du Tour de France cycliste en 1903 et du Tournoi des cinq nations de rugby en 1910.

³ Par ailleurs, le passage d'une vente locale par négociation avec chacun des 197 comités nationaux olympiques à une vente mondiale (par accord global de parrainage avec le Comité international olympique (C.I.O.)) a aussitôt ouvert l'ensemble des marchés aux sponsors en simplifiant les tractations.

⁴ BERTRAND C. J. (1987), "*Sports et médias aux États-Unis*", *Esprit*, n°4, avril 1987, pp. 213-229.

⁵ 40 milliards de francs en 1997: 20 milliards aux États-Unis, 10 milliards en Grande-Bretagne, 5 milliards en Allemagne et 4 milliards en France.

⁶ On compte 209 fédérations nationales pour l'athlétisme, 201 pour le basket, 198 pour le football, 191 pour le tennis et 189 pour la boxe.

⁷ Cet exemple, est corroboré par la composition du classement des plus hauts revenus mondiaux qui réserve à six sports (boxe, basket-ball, formule 1, football américain, tennis, golf) 95 des 100 premières places. Le degré de pénétration économique des diverses disciplines, les modalités de mise en œuvre du travail, l'audience internationale (volume de l'offre et de la demande télévisées) hiérarchisent naturellement la répartition. Des écarts sensibles peuvent y être mesurés: de 1 à 4,6 entre le premier et le dixième revenu (cette différence n'était que de 1 à 3,1 en 1993). De même, selon le sexe, l'écart enregistré en 1993, de 1 à 3,7 (M. Jordan 216 millions de francs, S. Graf 59 millions de francs) était de 1 à 10,4 en 1997 (M. Jordan 465,9 millions de francs, M. Hingis 45 millions de francs).

⁸ 662 millions de francs pour les dix premiers en 1990, 1 064 millions de francs en 1993, 2 011 en 1997.

⁹ THOMAS R. (1991), *Histoire du sport*, Paris, Presses Universitaires de France, coll. "Que sais-je?".

¹⁰ Bourg J.-F., "*L'Argent fou du sport*", table ronde, 1994.

¹¹ Conférences de J.F NYS, université de tous les savoirs, *économie du sport*, 13 juin 2002,

¹² Andreff W., *"Economie politique du sport"*, Paris, Dalloz, 1989

¹³ Exemples: (la filière économique du sport, le cycle du produit à usage sportif) ou des objets d'étude originaux (exemple: mesure de la valeur économique du temps de travail des bénévoles dans le sport).

¹⁴ Liliane Bensahel, Jacques Fontanel, *Réflexions sur l'économie du sport*, édition, PUG, 2001.

¹⁵ Un sportif qui se foutait en l'air avec des produits ne méritait pas la moindre écoute, et encore moins la moindre assistance, si ce n'est quand il en avait terminé avec le dopage. Deux cas de figure pouvaient ainsi lui donner le droit d'accès au soin : soit il avait arrêté la dope, soit il avait arrêté le sport... Mais, malheureusement, il arrive que des types n'arrivent à décrocher ni de l'un ni de l'autre avant le drame.

¹⁶ A Séoul en 1988, 1,6 million de francs a été consacré à la réalisation de 1601 analyses, tandis que les installations de dépistage ont nécessité l'investissement de 20 millions de francs

¹⁷ L'Olympique de Marseille (OM) sous Bernard Tapie, a ainsi dépensé 101 millions de francs « au noir ».

BIBLIOGRAPHIE

- Arnaud Pierre (dir.), *Une histoire du sport (XIX^e-XX^e)*, Paris, La Documentation française, 1995.
- *Sport et pouvoirs au XX^e siècle*, Grenoble, (*Sport en questions*) Presses universitaires de Grenoble, 1994, 204 p.
- Bouet Michel, *La Signification du sport*, Paris, l'Harmattan, 1995, 667 p.
- Bourdieu Pierre, «*Comment peut-on être sportif?*», dans *Questions de sociologie*, Paris, éditions de Minuit, 1980, pp. 137-195.
- Brohm Jean-Marie, *Sociologie politique du sport*, Nancy, Presses universitaires de Nancy, 1992, 399 p.
- Bromberger Christian (dir.), avec la collaboration de Alain Hayot et de Jean-Marc Mariottini, *Le Match de foot-ball. Ethnologie d'une passion partisane à Marseille, Naples et Turin*, Paris, Maison des sciences de l'homme, 1994, 406 p.
- Andreff W., *"Economie politique du sport"*, Paris, Dalloz, 1989
- Andreff W., Nys J.-F., *"Le sport et la télévision : relations économiques"*, Paris, Dalloz, 1987.
- Andreff W., Nys J.-F., *"Economie du sport"*, Paris, PUF, Que sais-je?, 3eme édition 1997
- Barguet E., *"Impact économique des spectacles sportifs"*, Espace, juillet 1997
- Bourg J.-F., *"Football business"*, Olivier Orban, 1986.

- Bourg J.-F. & Gougnet J.-J., *"L'économie du sport"*, Paris, Repères/La découverte, 2001.
- Clément J.-P., Defrance J., Pociello C., *"Sport et pouvoirs au XXe siècle"*, Paris, PUG, 1992.
- Duret P. & Trabal P., *"Le sport et ses affaires"*, Métailié, 2001
- Fontenel J. & Bensahel L., *"Réflexions sur l'économie du sport"*, Presses Universitaires de Grenoble, 2001
- Maitrot E., *"Sport et télé : les liaisons secrètes"*, Paris, Flammarion, 1995
- *Les droits de retransmission du football sont-ils trop élevés?* (*Le Nouvel Économiste*, n° 1197, 5 avril 2002). - N° 2763 , 9 à 12.
- *La rationalisation économique: vertu ou danger?* (*Pouvoirs*, n° 101, 2e trimestre 2002). - N° 2763 , 1 à 6.
- *Le foot-business victime de son succès ? Le cas de Manchester United* (*The Economist*, 10/02/2001). - N° 2715 , 30 à 32.
- *Les conséquences de l'arrêt Bosman* (*LNF-Infos*, décembre 1998). - N° 2619 , 31 et 32.
- *Le prix de la performance*, (*"Manière de voir, Le Monde diplomatique"*, mai 1996). - N° 2503 , " 10 à 13".
- *Dopage : y a-t-il une explication économique ?* (*Reflets et perspectives de la vie économique*, tome XXXIX, n°2-3, 2000). - N° 2687 , 29 à 32

La Zone de Libre-échange des Amériques entre consolidation du système pétrolier américain et transformation des industries pétrolières latino- américaines

Achraf Amine BENHASSINE

Doctorant - EPIID/LEPII -

Université Pierre Mendès-France, Grenoble, France

Résumé : L'accord de Libre-échange des Amériques vise, par la libéralisation et la déréglementation, à définir un modèle institutionnel et juridique dans lequel les prérogatives des Etats membres seraient encadrées par des normes et des règles communes. Les Etats-Unis trouvent en cet accord le moyen de sécuriser près de 50% des flux d'approvisionnement en pétrole nécessaire au bon fonctionnement de son économie et d'y promouvoir les composantes de leur puissance structurelle : ceci constitue une consolidation de ce que nous appelons le système pétrolier américain. Les industries pétrolières nationales des pays latino-américains subissent des transformations et des mutations profondes qui conduisent à une redéfinition du rôle de l'autorité publique dans la gestion et la régulation des activités liées au pétrole.

Mots clés : ZLEA, puissance structurelle, Système pétrolier

المخلص

إن الهدف من عقد إتفاقية لتحرير المبادلات التجارية لدول أمريكا هو تفكيك القيود الجمركية و وضع نموذج مؤسسي و قانوني يحدد صلاحيات الدول الأعضاء ضمن معايير و قواعد مشتركة . الولايات المتحدة الأمريكية تجد في هذا العقد الوسيلة التي تسمح لها بتأمين حوالي 50 % من تدفقات البترول الضروري للسير الحسن لاقتصادها و لتدعيم مكونات قوتها الهيكلية : هذا التجمع يمثل ما يمكن تسميته " النظام النفطي الأمريكي " . الصناعات البترولية الوطنية لدول أمريكا اللاتينية تشهد تحولات و تغيرات عميقة تقودنا إلى إعادة تعريف دور السلطة العمومية في تسيير و تنظيم الأنشطة المرتبطة بالبترول .

Introduction

Le marché, la démocratie et l'individualisme méthodologique constituent les fondements sur lesquels l'économie étasunienne s'appuie pour dynamiser le développement et la croissance de ses activités productives et marchandes [Keohane, 1984 ; Adelman 1995]. Dès lors que ce cadre libéral est altéré ou fragilisé par la conjonction de phénomènes conjoncturels et/ou structurels, ce sont les mécanismes même du processus productif et marchand qui sont affectés. Les Etats-Unis

considèrent à cet effet que tout ce qui peut nuire, sous quelque forme que ce soit, à la libre entreprise et à l'essor de son économie relèvent de l'ordre de la sûreté nationale et justifient l'intervention de ses institutions afin de préserver et de promouvoir ses préférences nationales de structures [Tugwell, 1988 ; Noël, 1998b].

Le pétrole, par ses propriétés multiples dans des secteurs aussi variés que ceux de la production d'énergie, de la fabrication et de la transformation de produits chimiques que dans l'élaboration de combustibles pour le secteur des transports, joue un rôle central dans la satisfaction des besoins nationaux [Angelier, 1990 ; Martin, 1990]. Paul Frankel [1948] considérait il y a plus de cinquante ans que le pétrole était une énergie de référence dans la mesure où ses propriétés techniques en faisait une ressource naturelle facile à extraire, à transporter et à transformer. Cela lui confère un avantage compétitif par rapport à l'ensemble des autres énergies fossiles. Mais le pétrole est une ressource naturelle non renouvelable faisant que l'accroissement de sa consommation entraîne forcément une diminution des réserves pétrolières globales.

Un lien est alors établi entre d'une part la croissance des économies nationales qui repose sur une consommation croissante de pétrole et d'autre part le niveau des réserves pétrolières qui décroissent au fur et à mesure que l'on y extrait des quantités toujours plus importantes de brut [Percebois, 1989]. Les fluctuations de l'offre et son corollaire sur la formation des prix ont une incidence directe sur les structures internes des économies nationales les rendant davantage vulnérables à des composantes pour lesquelles elles ont peu d'emprise.

Le problème de l'approvisionnement pétrolier pour les Etats-Unis n'est pas récent et s'inscrit depuis bien plus d'un demi-siècle dans les priorités gouvernementales. Depuis 1948, la production pétrolière domestique ne suffit plus aux besoins de l'industrie nationale. La demande est telle que ce pays est contraint d'importer des quantités toujours plus importantes de pétrole provenant de sources d'approvisionnement situées à l'extérieur de ses frontières nationales [Keohane, 1984 ; Bull-Berg 1987 ; Noël, 1998a]. Au fil des années cette dépendance n'a cessé de croître et n'est devenue réellement un problème de sécurité nationale qu'au moment du premier choc pétrolier et de l'embargo dont les Etats-Unis ont été l'objet

au cours de l'année 1974 [Adelman, 1995 ; Yergin, 1991, Noushi, 1999].

Depuis lors, la politique étrangère étasunienne s'est attelée à créer les conditions pour qu'une situation telle que celle-ci ne se renouvelle plus à l'avenir. Pour cela, et afin de résorber la demande croissante en pétrole et en produits pétroliers nécessaires au bon fonctionnement de l'économie étasunienne, les différents gouvernements se sont engagés à garantir aux acteurs économiques nationaux, un approvisionnement régulier en pétrole à faible coût [Adelman, 1995].

Quels sont les moyens mis en œuvre par les différentes administrations étasuniennes pour garantir un flux régulier en pétrole en provenance des sources d'approvisionnements situées au-delà des frontières des Etats-Unis ? N'y a-t-il pas une volonté d'institutionnaliser ces moyens et ces pratiques visant à la sécurisation des sources d'approvisionnement au sein d'un accord régional tel que l'Accord de Libre Commerce des Amériques (ALCA) ? Quelles seraient alors les conséquences de cet accord pour les approvisionnements pétroliers étasuniens et sur les structures internes des industries pétrolières nationales des pays latino-américains ?

Notre contribution aborde, par une démarche d'économie politique, la place du pétrole dans l'accord de libre commerce des Amériques sous le double angle de l'expansion continentale de la politique pétrolière étasunienne, et de ces incidences sur le devenir des industries pétrolières nationales latino-américaines.

Nous nous efforcerons de montrer ainsi que l'ALCA n'est pas le prélude d'un processus de libéralisation et de déréglementation des industries pétrolières latino-américaines, mais plutôt son aboutissant. En cela que cet accord permet d'institutionnaliser un espace stratégique pour les Etats-Unis dans lequel les réserves pétrolières et les flux d'approvisionnements sont sécurisés conduisant à une convergence des systèmes pétroliers nationaux vers un modèle de référence standard inspirés fortement du modèle étasunien (Partie I). Cela n'est évidemment pas sans conséquence sur les industries pétrolières nationales latino-américaines, qui doivent adapter leurs structures internes aux évolutions d'un nouveau cadre institutionnel. Nous verrons ainsi de quelle manière

le changement du mode de régulation intervient dans la redéfinition du rôle et des prérogatives étatiques et comment les systèmes pétroliers de ces pays sont amenés à ce transformer (Partie II).

I- Système pétrolier américain et puissance structurelle : de la constitution à la diffusion d'un modèle de référence standard

Une sécurisation des sources d'approvisionnement

L'autorité administrative étasunienne s'engage à intervenir à deux niveaux : tout d'abord au niveau domestique en garantissant à l'ensemble de ses consommateurs un flux ininterrompu en pétrole à bas prix, et ensuite à un niveau plus global, en créant les conditions optimales d'exploitation, d'installation et de protection des investissements réalisés par les compagnies pétrolières transnationales d'origine étasunienne [Adelman, 1995, Tugwell, 1988 ; Noël, 1998b].

Néanmoins, si cette intervention au niveau domestique relève tout au plus de mécanismes de régulation interne, ceci est bien plus complexe au niveau international. Le fait que les ressources pétrolières se situent en dehors de l'espace institutionnel étasunien, conduit le gouvernement à user de son influence ou de son pouvoir dans des directions favorables à l'intérêt national et à celui de ces concitoyens [Adelman, 1995]. Christian Chavagneux [1998] donne une définition du pouvoir qui s'accommode fort aisément avec les visées de la politique pétrolière étasunienne : il le définit comme étant la capacité d'une personne ou d'un groupe de personnes d'influer sur l'état des choses de telles sortes que ses préférences aient la priorité sur les préférences des autres.

Susan Strange [1996] pose une distinction entre un pouvoir qu'elle qualifie de relationnel et un autre pouvoir qu'elle qualifie de structurel. Le pouvoir relationnel est celui que détient un acteur particulier (Etat) de forcer un autre acteur (Etat) de faire ce qu'il n'aurait pas fait sinon, c'est un pouvoir qui repose essentiellement sur la dissuasion et la force. Le pouvoir structurel est le pouvoir de façonner et de déterminer les structures de l'économie politique au sein desquelles les autres acteurs devront forcément s'inscrire.

A partir de là, deux alternatives se présentent à l'administration étasunienne, l'une n'étant pas exclusive de l'autre. La première option (qui ne constitue pas l'objet de notre analyse) consiste à user de la puissance relationnelle pour inciter les Etats producteurs de pétrole à mettre leurs réserves d'hydrocarbures à la disposition des besoins de leur économie nationale. Cela peut se décliner sous différentes formes : de la signature d'un pacte ou d'un traité politique (tel que le pacte de sécurité réciproque entre les Etats-Unis et l'Arabie Saoudite) [Adelman, 1995 ; Yergin, 1991, Noushi, 1999] au recours à des méthodes de dissuasion telles que les pressions diplomatiques ou encore l'utilisation de la force qui reste marginale [Nye, 2003]. La seconde option (qui constitue l'intérêt de notre analyse) vise à privilégier le recours à la puissance structurelle énoncée par Susan Strange. Ce n'est plus la force ou la dissuasion qui contraignent les Etats producteurs à transformer leurs industries pétrolières nationales, mais plutôt les règles et les institutions qui reflètent dans une large mesure, les intérêts, les valeurs et les ambitions portés par les Etats-Unis [Gilpin , 2000].

La diffusion à une échelle plus large de valeurs, résolument néo-libérales, a pour objet de faciliter les relations contractuelles entre les Etats et les compagnies pétrolières transnationales et cela en vue de développer un espace pétrolier qui assure à l'économie étasunienne la sécurité et la continuité des approvisionnements en pétrole [Odell, 1994 ; Noël, 1998a].

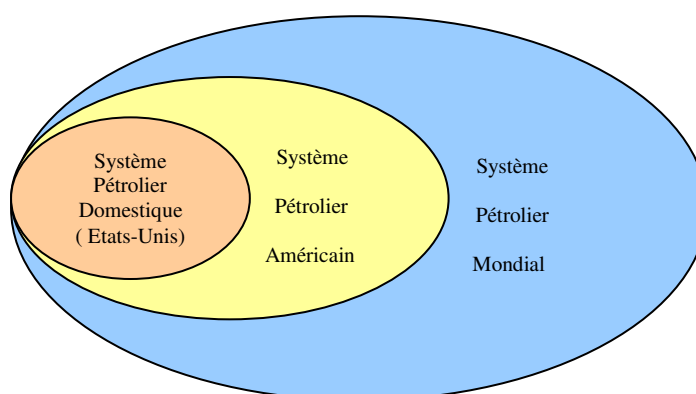
Néanmoins si la dépendance pétrolière étasunienne vis-à-vis des quantités importées ne soulève plus autant d'inquiétudes que par le passé, il n'en reste pas moins que la sécurisation des sources d'approvisionnement reste la priorité des gouvernants étasuniens [Noël, 1998a]. Pour combler l'accroissement de la demande domestique en pétrole, il est important pour les Etats-Unis de délimiter un espace dans lequel les réserves pétrolières approvisionneraient, en priorité et sans restriction, l'ensemble des acteurs économiques étasuniens.

Et parmi elles, les principales sources d'approvisionnement de l'économie étasunienne

Nous distinguons, comme l'illustre la figure 1 ci-après, trois systèmes pétroliers¹ interdépendants et imbriqués les uns dans les autres : un

système pétrolier domestique dans lequel les relations et les interdépendances se cristallisent à l'intérieur des Etats-Unis, un système pétrolier américain qui englobe en son sein aussi bien le système pétrolier domestique que les sources d'approvisionnements sécurisées qui représentent près de 90% des importations en pétrole brut et près de 53% des besoins nécessaires au fonctionnement de l'économie étasunienne (Source DOE), et enfin, un système pétrolier mondial qui regroupe l'ensemble des systèmes pétroliers nationaux et dont la contribution à l'économie étasunienne est peu importante au regard de celles des systèmes domestique et américain.

Figure 1 : Les trois systèmes pétroliers : domestique, américain et mondial



Le système pétrolier américain est caractérisé par sa relative stabilité en comparaison avec les autres systèmes pétroliers nationaux. En effet, cette stabilité assure aux Etats-Unis un approvisionnement constant en pétrole et cela davantage par l'exercice de sa puissance structurelle que par l'exercice de sa puissance relationnelle.

On peut distinguer trois groupes de pays composant le système pétrolier américain :

- le premier groupe de pays regroupe des pays d'Afrique (Nigeria et Angola essentiellement) et d'ailleurs (Caspieenne) dont la

contribution totale aux importations étasunienne n'excède pas les 19% (Source : DOA).

- Le second groupe se constitue des pays du Moyen-Orient, comme l'Arabie saoudite, le Koweït et l'Irak, qui représente en 2001 près de 28% des importations totales de brut. L'environnement politique, économique et sécuritaire de ces pays ne permet pas aux composantes de la puissance structurelle de s'y propager efficacement [Noël, 1996]. L'exercice de la puissance relationnelle est privilégiée dans la mesure où les mécanismes du marché ne permettent pas l'acheminement des flux pétroliers vers ces pays, mais plutôt la signature de traités de sécurités réciproque (Arabie Saoudite), le déploiement de bases et de forces militaires (Koweït et Irak dorénavant) [Nye, 2003] qui entretiennent le flux continue de brut. Ce n'est pas tant le volume des importations qui importe, c'est bien le contrôle des réserves pétrolières les plus importantes au monde qui fait que les Etats-Unis investissent tant d'efforts à la sécurisation de ces sources pétrolières
- Enfin, le troisième groupe se constitue des pays d'Amérique et d'Europe pour lesquels les mécanismes du marché suffisent amplement à l'approvisionnement de l'économie étasunienne à hauteur de 53% de ses importations totales de pétrole.

Les pays d'Amérique, Canada, Mexique, Venezuela et Colombie, qui se regrouperont en 2006 autour de l'ALCA, représentent près de 47% des importations pétroliers totales des Etats-Unis pour la même année 2001 (voir figure 3), constituant ainsi la première zone d'approvisionnement en pétrole de l'économie étasunienne. Elle fait partie intégrante du système pétrolier américain tant elle permet aux Etats-Unis de sécuriser et de diversifier ses sources d'approvisionnements en y maximisant la production et en contenant les sources des pays de l'Organisation des Pays Exportateurs de Pétrole (OPEP) [Appleyard, 1994 ; Adelman 1995].

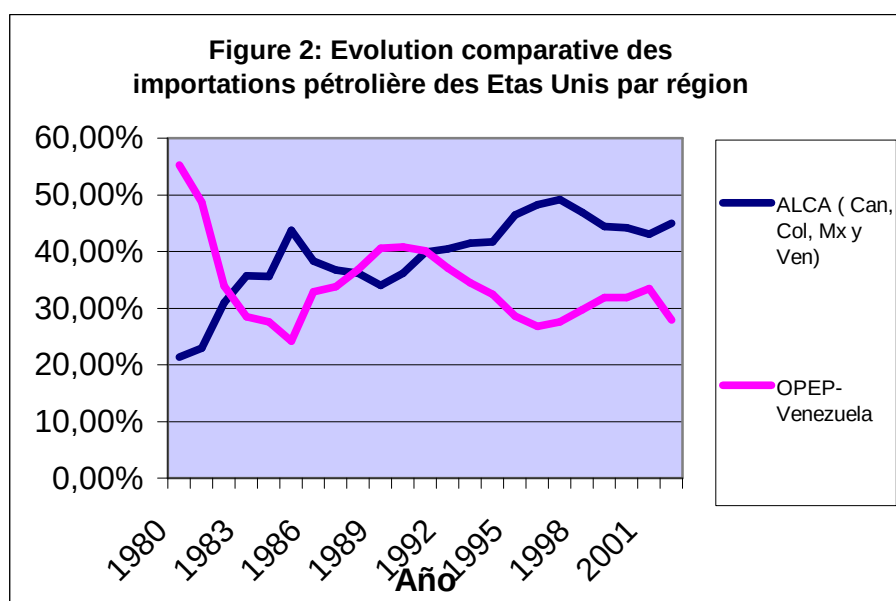
Plusieurs facteurs jouent en la faveur de la valorisation de ce groupe de pays dans la politique pétrolière des Etats-Unis [Deblock, 2003]: tout d'abord la proximité géographique fait que les Etats-Unis ont un intérêt certain à accroître leurs approvisionnements en provenance de ces sources si peu éloignées. De même que pour ces pays, le marché

pétrolier étasunien est le marché naturel de valorisation du pétrole canadien et latino-américain.

L'Amérique Latine possède dans son ensemble un important potentiel d'augmentation de ses capacités de production, dont l'actualisation tient en partie aux choix politiques et institutionnels qui seront faits par des pays comme le Mexique ou le Venezuela [Martin, 2003]. Depuis la fin des années 70, ces pays ont enregistré une forte progression de leur exportations vers les Etats-Unis faisant que près du tiers des importations pétrolières étasuniennes provient aujourd'hui des pays latino-américains. Ces pays représentent bien davantage qu'un segment dans l'approche globale de la politique pétrolière extérieure des Etats-Unis.

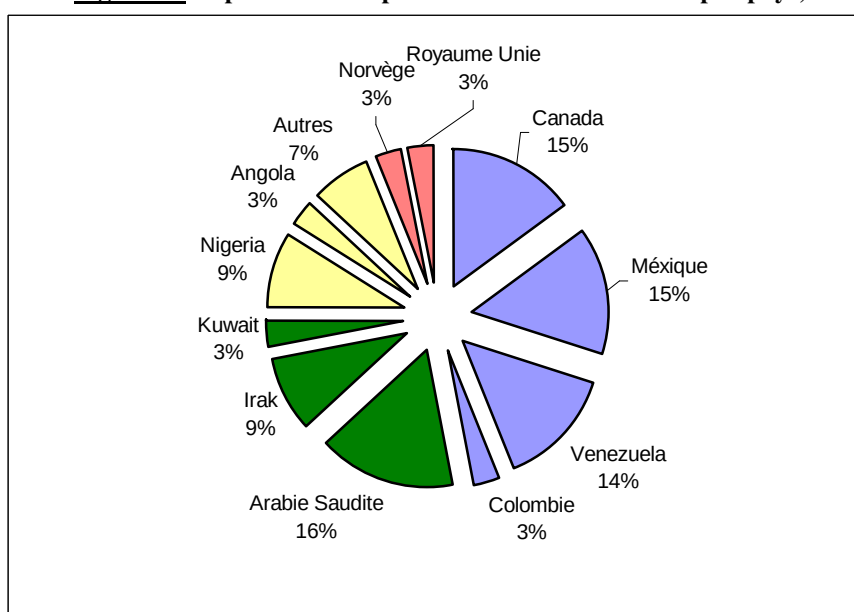
La figure 2 illustre l'évolution comparée des importations étasuniennes en provenance des deux principales composantes du système pétrolier américain. En reprenant les données du Department of Energy (2004), nous regroupons au sein de premier groupe appelé ALCA les principales sources d'approvisionnement étasunienne en Amérique (Canada, Mexique, Venezuela et Colombie), de même que dans un second groupe, nous y regroupons les pays de l'OPEP, principalement l'Arabie Saoudite, l'Irak et le Koweït, tout en y excluant le Venezuela afin de ne pas le comptabiliser dans les deux groupes à la fois.

Nous constatons que les courbes de ces deux groupes de pays évoluent de manière inverse. Lorsque la courbe représentant les pays qui adhéreront à l'ALCA croît, c'est la courbe représentatif des pays exportateurs de pétrole du Moyen-Orient qui décroît, et inversement. Néanmoins, à la lecture de ce graphe, une tendance semble se confirmer depuis 1991 montrant qu'il y a une préférence manifeste des Etats-Unis pour les sources d'approvisionnements continentales. .



Source : Department of Energy (2002)

Figure 3 : Importations de pétrole brut aux Etats-Unis par pays, 2001



Source : Department of Energy (2002)

Une diffusion des composantes structurelles de la puissance pétrolière étasunienne

Pour Gilpin [2000], plus un Etat est puissant plus il use de son pouvoir et de son influence pour mettre en œuvre des politiques qui canaliseront les forces économiques dans des directions favorables à ses propres intérêts nationaux et à ceux de ses citoyens. Les Etats-Unis produisent ainsi des normes, des règles et des institutions qui reflètent dans une large mesure, leurs intérêts, leurs valeurs et leurs ambitions [Keohane, 1984 ; Gilpin, 2003].

L'insertion des systèmes pétroliers nationaux dans un ensemble élargie que l'on a qualifié de système pétrolier américain est davantage l'aboutissant d'un processus normatif visant à la sécurisation des flux que le prélude à la constitution d'un espace régional intégré. En effet, la sécurisation des sources d'approvisionnement vers l'économie américaine n'a été effective que lorsque ses composantes structurelles se sont propagées et durablement installées dans les économies nationales, transformant ainsi leurs structures internes et parmi elles, celles relatives à leurs industries pétrolières nationales [Strange 1998].

La diffusion de la puissance structurelle [Strange , 1996] se fait par l'intermédiaire de canaux de propagation qui résultent tout autant du cadre des relations interétatiques que de l'action des institutions internationales.

Les relations établies par les Etats-Unis avec l'ensemble de leurs partenaires continentaux se sont construites de manière graduelles et à intensités variables. Il faut comprendre en cela que la consolidation de la puissance structurelle américaine sur le reste du continent ne s'est pas faite de manière uniforme et homogène, mais davantage en fonction des préférences de structures de l'économie dominante, c'est-à-dire celle des Etats-Unis [Strange, 1996 ; Kebabdjian 1999].

A partir du milieu des années 60 et jusqu'à ce jour, une profusion d'accords bilatéraux ont été signés allant des plus minimalistes tels que les accords préférentiels et les partenariats de coopération, au plus

intégrationnistes comme les accords en matière de commerce et d'investissement, les accords de libre-échange et les accords plurilatéraux. Pour les Etats-Unis, le bilatéralisme est une voie privilégiée, mais non exclusive, pour la diffusion des composantes structurelles de sa puissance pétrolière [Starngé, 1996].

Les droits économiques des acteurs pétroliers privés, et en premier lieu ceux des investisseurs étasuniens, prennent une importance accrue dans l'élaboration des cadres de coopération. En effet, les dispositions de ces accords ont pour objectif, la création d'un environnement institutionnel propice à leur installation et au développement de leurs activités et cela sans être menacés par les revirements politiques que peuvent connaître les Etats propriétaires de réserves pétrolières.

L'élaboration de la convention de Washington en 1965 introduit des mécanismes relatifs à l'arbitrage international comme un mode privilégié de résolution des conflits entre les Etats hôtes et les investisseurs privés étrangers. Les premiers traités bilatéraux d'investissements étasuniens reprennent les dispositions de cette convention tout en s'appuyant sur le Centre international de règlement des différends relatifs aux investissements² (CIRDI), élevant davantage le degré de protection des droits économiques des investisseurs privés. Au début des années 90, il y a une prolifération importante de ce type de traités notamment en matière pétrolière entre les Etats-Unis et les pays d'Amérique latine [Noël, 2002].

Les TBI dit de seconde génération, en comparaison avec ceux du début des années 70, sanctifient les droits économiques des investisseurs privés étasuniens dont les dispositions deviennent, à l'image de l'article 11 du Traité de Libre Commerce de l'Amérique du Nord (TLCAN), un référent à l'élaboration d'instruments multilatéraux d'investissement³. L'entrée en vigueur de l'ALCA, prévue pour 2006, devrait se concrétiser par une extension à l'ensemble du continent des dispositions du TLCAN en matière de règlement des différends relatifs aux investissements [Noël, 2002].

Autre canal de propagation de la puissance structurelle étasunienne, l'action des Institutions Internationales sur la structure des économies et des industries pétrolières nationales des pays latino-américains [Strange, 1996].

Il n'est peut être pas nécessaire de remonter à la création de la Banque mondiale et du Fonds Monétaire International pour constater à quel point les politiques et les orientations de ces Institutions Internationales sont imprégnées de la culture, des méthodes et du savoir faire qui avaient permis aux Etats-Unis de devenir une puissance économiquement hégémonique [Gilpin, 2000]. En effet, les directives et les recommandations de ces Institutions sont porteuses de valeurs et de concepts inspirés grandement d'une orthodoxie standard de la science économique qui accorde un rôle fondamental aux mécanismes du marché comme éléments régulateurs des activités productives et marchandes.

L'administration Reagan entreprend au début des années 80 un vaste programme de restructuration de son système pétrolier visant à rendre ses structures domestiques de plus en plus contestable. La libéralisation et la déréglementation sont les maître-mots de ce processus qui n'est rien d'autre à vrai dire qu'un processus d'ouverture vers l'extérieur. Dès lors, les Institutions Internationales se sont faites le relais de cette politique libérale étasunienne en incitant fortement les pays pétroliers latino-américains à entreprendre des réformes similaires [Deblock, 2003].

Les Etats-Unis, par l'intermédiaire des Institutions Internationales, n'ont ainsi eu aucune difficulté à insérer les réserves pétrolières de ces pays au sein d'un système pétrolier élargi qui ne se limite pas aux seules réserves domestiques. Ces Institutions constituent à cet effet, un vecteur de diffusion essentiel à la propagation des composantes de la puissance structurelle étasunienne dans les pays dans lesquels elles dispensent leurs recommandations et leurs plans d'ajustements structurels.

Avec l'objectif de diffuser un modèle unique de référence

L'action combinée du bilatéralisme et des Institutions Internationales fait converger les cadres institutionnels nationaux vers un modèle de référence unique dont les contours délimiteraient, selon les prérogatives même de la puissance structurelle étasunienne, les relations

contractuelles entre les Etats latino-américains et les compagnies pétrolières transnationales. Le passage progressif à une régulation administrée par les mécanismes de marché et la diffusion de normes libérales renforcent davantage la puissance structurelle étasunienne et sécurisent tout autant les approvisionnements en pétrole nécessaires au fonctionnement de son économie.

L'ALCA constitue à cet effet une étape avancée du processus de normalisation des cadres législatifs nationaux, et parmi eux, ceux relatifs à la gestion et à la régulation des activités pétrolières. Les normes et les règles qui régissent le système pétrolier domestique s'imposent comme des référents pour l'ensemble des Etats qui engagent ou qui s'apprêtent à engager leur industrie pétrolière nationale dans un processus de libéralisation et de déréglementation. De fait, et à une exception près mais peut être pas la moindre (en l'occurrence le Mexique), les législations pétrolières des pays dont les réserves font partie du système pétrolier américain s'orientent de plus en plus vers les mêmes principes que ceux qui régissent le système pétrolier domestique.

L'ALCA est un processus évolutif peut être assimilé à un vecteur de diffusion d'un régime juridique multilatéral garant de la protection des intérêts des investisseurs privés. Ainsi, il devient plus aisé pour les compagnies pétrolières internationales d'évoluer dans un espace sécurisé, où leurs droits comme investisseurs privés étrangers sont préservés par les instances arbitrales internationales.

II- L'ALCA : de l'intégration à la transformation des industries pétrolières nationales

L'exercice de la puissance structurelle sur les composantes principales des économies nationales⁴ et des industries pétrolières des pays latino-américains, permet aux Etats-Unis d'intégrer d'une part les réserves pétrolières de ces pays à l'intérieur du système pétrolier américain et d'agir d'autre part sur l'élasticité de l'offre de ces pays afin de répondre efficacement aux variations de sa demande domestique en produit pétrolier.

L'ALCA constitue à cet effet un processus en vue de l'achèvement de ces objectifs et cela dans la mesure où la puissance structurelle étasunienne, comme l'affirme Susan Strange [1996] transforme les structures internes des économies nationales et celles de leur industrie pétrolière.

La mise en place de cet accord continental, tout comme le TLCAN, est un accord évolutif contrairement aux accords antécédents qui étaient plutôt des accords positifs [Deblock, 2003]. La distinction est pertinente dans la mesure où les accords positifs sont des accords où l'on décide des secteurs que l'on souhaite soumettre à la libéralisation. Les accords évolutifs sont des accords où l'on inscrit sur une liste les secteurs que l'on désire ne pas libéraliser. Cela veut dire que tout ce qui ne fait pas partie de cette liste fait partie de l'accord et doit être libéralisé.

Autre spécificité de l'accord évolutif, c'est la conception relative à la négociation permanente. En cela, la logique veut que les deux partenaires à l'accord poursuivent la négociation afin d'extraire de la liste les secteurs non encore sujet à la libéralisation. Autrement dit, on continue à négocier jusqu'à ce que tous les secteurs économiques soient totalement libéralisés. Comme le souligne Deblock [2003], c'est une disposition forte qui est au cœur du TLCAN et qui sera reconduite également dans le cadre de l'ALCA.

Les Etats-Unis dispensent à cet effet, un cadre normatif dans lequel ses partenaires au sein de ce regroupement continental procéderont à la réforme de leur politique publique. C'est bien une redéfinition de la nature des politiques publiques qui est question, et en premier lieu, tout ce qui concerne les politiques de développement national de ces pays. Cela consiste également en la mise en place d'un nouveau cadre de relations entre d'une part les pouvoirs publics et d'autre part les intérêts privés, qu'ils soient nationaux ou étrangers. Et enfin, la garantie d'établir un cadre sécurisé pour la promotion et le développement des activités productives et marchandes des investisseurs étrangers [Adelman, 1995].

La diffusion de la puissance structurelle a pour effet d'agir directement sur les structures des économies nationales, de les transformer et de les moduler dans le sens des intérêts recherchés par ceux qui sont en charge de la diffuser [Strange, 1998]. L'une des transformations et non la

moindre, consiste en un affaiblissement des prérogatives des autorités publiques nationales.

L'adhésion des Etats à un processus tel que celui de l'ALCA a pour effet de restreindre les marges de manœuvres des autorités publiques. Cela se traduit tout autant par une redéfinition du rôle de l'Etat et de ses relations avec les intérêts privés, que par une limitation de son champ d'intervention dans la gestion et la régulation des affaires économiques. Cela n'est évidemment pas sans conséquence sur les structures même des industries pétrolières nationales des pays latino-américains.

Une redéfinition du rôle de l'autorité publique

Le changement de cadre normatif, inscrit dans le sens d'une libéralisation des législations en matière d'organisation des industries pétrolières et d'une ouverture plus ou moins prononcée aux investisseurs pétroliers étrangers, conduit à une redéfinition du rôle de l'autorité publique dans la gestion et la régulation des activités pétrolières nationales. C'est une réforme profonde des régimes contractuels et fiscaux qui ont conduit à la redéfinition des relations entre les Etats propriétaires des ressources pétrolières et les compagnies multinationales.

En effet, Strange [1998], le décloisonnement des marchés nationaux a pour effet d'accroître la concurrence et de fragiliser les Etats nationaux. Ces derniers sont amenés à adapter leurs politiques économiques en fonction des contraintes que leurs imposent la concurrence et à redéfinir le cadre de leur relation avec le secteur privé.

Le recours à l'arbitrage international contribue à la définition d'un nouveau cadre de relations entre les Etats et les investisseurs pétroliers privés et cela d'autant plus que les dispositions relatifs aux TBI, que l'on retrouve dans le TLCAN et l'ALCA, stimulent davantage le changement du mode de régulation en la faveur des intérêts privés [Noël, 2002].

Dans cette perspective et à la faveur des traités bilatéraux puis des instruments plurilatéraux ou multilatéraux, de très nombreux Etats se sont engagés à soumettre leurs différends avec les investisseurs étrangers à l'arbitrage international direct dans le cadre d'institution spécialisées telles que le CIRDI (évoquée précédemment), l'UNCITRAL⁵ ou d'autres

institutions arbitrales telles que les tribunaux de commerce de Paris ou de New York [Noël, 2002].

L'obligation est faite ainsi aux Etats, qui souscrivent un TBI étasunien, de soumettre à l'arbitrage international tous ses différends avec les investisseurs privés originaires des Etats-Unis. L'Etat co-contactant ne peut pas recourir à ses propres juridictions nationales pour résorber les conflits avec les investisseurs étasuniens. Il est même spécifié dans les TBI et les autres traités et accords qui s'en inspirent, que les investissements contrôlés par des intérêts étasuniens sont considérés, pour ce qui est du règlement des différends, comme des ressortissants étasuniens. [Noël, 2002]

L'investisseur privé étasunien a le pouvoir de choisir seul la modalité de résolution du différend, faisant appel soit aux tribunaux locaux, soit à la convention CIRDI. Il dispose à cet effet du droit à initier unilatéralement une procédure d'arbitrage, et cela sans en informer l'autre partie, en l'occurrence l'Etat hôte.

L'ALCA, est un accord régional qui reprend les dispositions des TBI étasuniens et qui modifie profondément le cadre des relations entre les autorités publiques et les intérêts privés. La contestabilité des marchés nationaux fait qu'il ne doit plus y avoir d'entraves à la libre circulation des capitaux, des biens et des services entre les pays membres. Toutes les barrières, qu'elles soient institutionnelles, fiscales ou autres, doivent être éliminées dans un délai de deux ans après l'entrée en vigueur de l'accord en 2006 [Martin, 2003 ; Ricard-Gray 2003].

Ainsi, l'exercice d'un quelconque contrôle de prix sur les produits importés ou exportés est formellement prohibé: cela signifie que l'Etat ne pourra plus subventionner de quelques sortes que ce soit les produits pétroliers destinés à ses propres consommateurs. Les mécanismes du marché doivent fixer le niveau des prix conformément à la confrontation des courbes d'offre et de demande en produit pétrolier [Percebois, 1989]. Cela revient à aligner les prix domestiques sur les prix internationaux de l'énergie et à annuler l'avantage comparatif que ces pays pétroliers pouvaient avoir sur les pays importateurs de pétrole [Mommer , 2002].

Les Etats s'engagent, comme ils le font au sein de l'OMC, sur la voie du traitement national et de la nation la plus favorisée afin que les règles

appliquées à l'ensemble des entreprises soient les mêmes, sans distinction et sans discrimination aucune ni de nationalité et ni de produit. Ces traitements vont dans le sens d'une réelle libéralisation du régime des investissements : chaque Etat confère à tout ressortissant d'un autre Etat, le droit d'investir sur son territoire, dans des conditions au moins équivalentes à celles que connaissent les investisseurs nationaux. Cela revient à mettre sur un même pied d'égalité les sociétés pétrolières nationales et les compagnies pétrolières transnationales alors que ces deux entités ont des fonctions objectifs opposées [Mommer, 2002].

Limitation des moyens d'interventions dans la gestion et la régulation des affaires économiques et sanctification des droits économiques des investisseurs privés

Afin de sécuriser le flux des approvisionnements pétroliers en provenance du système pétrolier américain, les Etats-Unis s'activent, par l'intermédiaire de la diffusion et de la consolidation de leur puissance structurelle, à élever le droit économique libéral au dessus du droit international public [Strange, 1996]. Les Traités Bilatéraux d'Investissement et les Instruments Multilatéraux d'Investissement encadrent les prérogatives souveraines des Etats à l'égard des investisseurs étrangers [Noël, 2002] en s'engageant à leur offrir :

- un traitement juste et équitable
- le plus haut et le plus constant degré de protection et de sécurité
- à ne pas user de mesures déraisonnables ou discriminatoires
- pas de traitement inférieur à celui requis par le droit international

L'ALCA se traduit par une restriction des moyens d'interventions de l'autorité publique dans la gestion et la régulation des affaires pétrolières et par une sanctification des droits économiques des investisseurs pétroliers privés et cela à travers deux principes :

- Tout d'abord par l'affirmation que les lois nationales de l'Etat contractant ne peuvent réguler seul la relation contractuelle, et ensuite,
- par la possibilité offerte aux investisseurs privés et en en premier lieu étasuniens, d'en appeler directement au droit, devant un organe international présentant à leur égard, de solides garanties d'indépendance et d'effectivité du jugement..

Il devient difficile pour les Etats producteurs de pétrole latino-américains de faire valoir la primauté de leurs préférences de structure sur les perspectives de rentabilités que les investisseurs privés étrangers sont dorénavant en droit d'attendre. Dans un cadre davantage plus contraignant que celui de l'Organisation Mondiale du Commerce, l'ALCA permet aux Etats de déroger aux principes ci-dessus par l'évocation de clauses de sécurité en cas de crise ou d'épuisement de la ressource. Ainsi l'Etat, propriétaire des ressources en terre, est soumis à des contraintes fortes [Martin, 2003] :

- les exportations ne peuvent être réduites au-dessous d'un volume défini par le rapport des exportations aux réserves nationales qui prévalu au cours des 36 derniers mois
- les prix des exportations ne peuvent être supérieurs à ceux des produits vendus sur le marché intérieur, et
- la crise ne peut être invoquée pour modifier les canaux de l'offre à un autre signataire de l'accord.

C'est une définition très large du droit économique des investisseurs qui est énoncée dans le cadre de l'ALCA : la logique du droit économique libéral l'emporte dorénavant sur celle du droit international public [Noël 2003]. En fait, cela revient à annuler ce que les forces du marché considèrent être un poids sur la régulation des activités et des contrats pétroliers, l'inégalité de statut entre d'une part les Etats hôtes et d'autre part les personnes privées .

En effet, cette inégalité de statut se résorbe au fur et à mesure que la contractualisation des relations entre les Etats producteurs de pétrole et les intérêts pétroliers privés s'institutionnalise, conférant aux premiers davantage d'obligations, et aux seconds, encore plus de droit et de protection. En effet, les obligations vis-à-vis des compagnies pétrolières étasuniennes limitent fortement leurs actions dans la régulation des activités pétrolières nationales. Ainsi les Etats ne doivent plus exiger de l'investisseur :

- qu'il se fournisse en biens et services sur le marché national :
- qu'il réserve une part donnée de sa production pour le marché local ou au contraire à l'exportation, et enfin qu'il exerce
- un contrôle dans le transfert des capitaux vers l'étranger.

Avec l'ALCA, il y a une reconnaissance de l'égalité de traitement, aussi bien au plan commercial et productif qu'au plan institutionnel faisant que s'il y a concurrence entre marchés nationaux, il y a également une concurrence entre Etats qui se livrent à une course au moins disant législatif et fiscal pour attirer le plus d'investisseurs privés vers leur propre système pétrolier. Tout ceci n'est évidemment pas sans conséquence sur la structure des industries pétrolières nationales.

Transformation des industries pétrolières nationales

En contrepartie de l'insertion de leurs réserves pétrolières dans le système pétrolier américain, les Etats latino-américains producteurs de pétrole attendent de l'ALCA, la mise en place d'un régime préférentiel avec leur partenaire étasunien. L'accord continental permettra ainsi aux Etats producteurs d'écouler leur production de brut et de produit pétrolier, d'attirer davantage d'investisseurs pétroliers étasuniens, d'assurer un transfert de technologie au bénéfice de leur compagnie pétrolière nationale et acquérir une solvabilité plus grande auprès des bailleurs de fonds. La libéralisation, l'ouverture et la déréglementation de leur industrie pétrolière nationale aurait donc pour effet d'entraîner le reste des composantes de leur économie nationale vers une insertion plus prononcée dans la sphère des échanges commerciaux intra et interrégionaux.

Néanmoins, le devenir des ces industries pétrolières nationales est des plus hypothétiques dans le cadre de l'ALCA et cela notamment à la lumière des enseignements de l'expérience argentine en matière de libéralisation de déréglementation et de privatisation de son industrie pétrolière. Les transformations et les mutations telles qu'elles ont été initiées ne peuvent mener qu'à un affaiblissement des structures internes des industries pétrolières nationales et à un recul significatif de l'autorité publique dans les opérations de contrôle et de développement des activités liées au pétrole.

Les Etats-Unis n'ont aucune raison de poursuivre dans le cadre de l'ALCA, d'autres objectifs pétroliers que ceux énoncés par le TLCAN [Deblock, 2003]. L'orientation donnée à ce processus dépendra fortement du comportement adopté par deux pays pivots, le Mexique et le Venezuela, qui contribuent à près de 29% aux importations totales des

Etats-Unis [Mommer, 2002]. De leurs décisions et de leurs comportements dépendra l'orientation prise en matière d'intégration énergétique. Il faut comprendre en cela que l'apothéose de ce processus ne prendra effet, que si le Mexique et le Venezuela n'inscrivent pas sur la liste des secteurs qui ne font pas partie de l'accord, le secteur pétrolier sous-entendant ainsi sa libéralisation et sa déréglementation.

Si ces deux pays optent pour une coopération concertée en vue de la préservation de leur industrie pétrolière nationale, l'intégration énergétique sera limitée et ne sera guère plus prononcée qu'elle ne l'est aujourd'hui. Mais si le Mexique retire le monopole d'Etat à PEMEX et autorise les compagnies pétrolières transnationales à investir sur son territoire, cela aura pour conséquence d'inciter le Venezuela à en faire autant, si ce n'est davantage. Une concurrence forte entre ces deux pays pivots se soldera par un jeu à somme négative dans lequel ni l'industrie pétrolière mexicaine et ni l'industrie pétrolière vénézuélienne n'en tireront un réel profit. Ce qui n'est évidemment pas le cas des intérêts pétroliers privés, qui eux auront un accès privilégié à de très importantes ressources pétrolières.

La résultante de ce jeu dépend en grande partie de la capacité de ces pays à adapter leur industrie pétrolière nationale aux exigences de l'environnement international. Les relations entre les Etats pétroliers et leurs compagnies pétrolières nationales doivent évoluer dans un contexte plus serein et moins empreint à la confrontation. Nul doute que le véritable enjeu se situe à ce niveau là, c'est-à-dire dans la redéfinition des relations entre les Etats et leur compagnie pétrolière nationale [Mommer, 2002].

Conclusion

Nous avons montré tout au long de cette contribution que la sécurité des sources d'approvisionnement était au centre des préoccupations des différents gouvernements étasuniens. Les moyens mis en œuvre pour garantir le flux régulier en pétrole vers les structures productives et marchandes de son économie nationale relevaient aujourd'hui davantage de l'exercice de la puissance structurelle que de l'exercice de la puissance relationnelle. En ce sens que la diffusion des composantes de cette puissance visait en la création d'un espace structuré dans lequel les

sources pétrolières y seraient sécurisées : c'est ce que nous avons appelé le système pétrolier américain.

Nous avons montré également que les réserves pétrolières du Canada et de l'Amérique latine constituaient des sources d'approvisionnements privilégiées pour les Etats-Unis pour qui, il fallait créer des structures et des institutions afin de les sécuriser. Grâce au bilatéralisme, au régionalisme et au multilatéralisme, les structures du système pétrolier des Etats-Unis se sont imposées comme un modèle de référence pour une grande majorité des systèmes pétroliers nationaux des pays latino-américains. Cela a eu des conséquences profondes aussi bien au niveau de la cohérence des systèmes pétroliers nationaux que dans la redéfinition même des prérogatives des Etats nationaux. La compétitivité des systèmes pétroliers de ces Etats a eu pour effet de donner une priorité aux intérêts économiques privés sur les choix collectifs nationaux et à mettre les systèmes institutionnels en concurrence, les uns vis-à-vis des autres.

A partir de nos conclusions, il serait intéressant d'approfondir l'analyse en terme juridique, politique et de gouvernance d'entreprise sur le devenir de la relation duale qui lie un Etat, actionnaire unique d'un secteur public stratégique, à sa compagnie nationale des hydrocarbures. Dès lors que des contraintes structurelles (d'ordre financière essentiellement) s'imposent aux deux acteurs, ceci n'est pas sans incidence sur leurs comportements et leurs stratégies. Comment évolue dans ce contexte la relation Etat/ Compagnie pétrolière nationale? Comment et quelles sont les réponses apportées par ces acteurs ? Est-ce que la privatisation du secteur pétrolier serait la seule issue pour résorber les effets non désirés de ces contraintes structurelles ? En d'autre terme quelle régulation pétrolière pour quel type de gouvernance des compagnies pétrolières nationales ?

Notes

¹ Nous entendons par système pétrolier, les structures, les modes de fonctionnement et les services liés aux activités relatives à la production, la distribution, la consommation et) l'utilisation de ressources pétrolières d'un pays ou d'un ensemble de pays.

² Voir à ce propos la thèse de Pierre Noël (2002) qui analyse, par une approche libérale, les relations entre les Etats-Unis et les acteurs privés en vue de la constitutionnalisation d'un ordre pétrolier libéral.

³ Depuis le début des années 90, d'importants efforts ont été fait par les gouvernements et les Institutions Internationales en vue d'élaborer des Instruments Multilatéraux d'investissements : si l'Accord Multilatéral sur l'Investissement a échoué au niveau multilatéral, d'autres ont vu le jour à un niveau soit régional (cas du chapitre XI de l'ALENA et protocole sur l'investissement du MERCOSUR) ou à un niveau sectoriel spécifiquement dédié aux investissements et commerce énergétiques comme le Traité sur la Charte de l'Energie. Les lignes directrices de la Banque Mondiale constituent un important vecteur multilatéral de diffusion d'un nouveau régime juridique

⁴ Susan Strange [1998] évoque dans le même sens, quatre structures principales de l'économie nationale, et parmi elle sa composante pétrolière, où s'exerce le pouvoir structurel : Tout d'abord la structure de sécurité qui se définit comme l'ensemble des accords qui déterminent les conditions dans lesquelles est distribuée la protection et qui permet de répondre aux menaces qui pèsent sur l'économie nationale. La structure de production regroupe l'ensemble des accords qui déterminent ce qui est produit, par qui, pour qui, où, avec quelles méthodes et à quelles conditions. La structure financière regroupe l'ensemble des accords qui décident de la disponibilité des financements dans les différentes parties du monde. Et enfin, la structure cognitive concerne toutes les méthodes qui permettent de stocker, d'accumuler et de diffuser des informations.

⁵ Mécanisme d'arbitrage de litige en matière de commerce entre Etats membres établi par la Commission des Nations Unies pour le droit commercial international.

Bibliographie :

- Adelman, Morris A. [1995], *The Genie out of the Bottle. World Oil since 1970* (Cambridge, Mass Londres : The MIT Press, 350 p.)
- Angelier Jean-Pierre., [1990], : *Le pétrole*. Collection Cyclope. Paris
- Appleyard, James [1994] ,« The transformation of the global oil industry and its impact on international relations », *International Journal* (été)
- Bull-Berg HJ., [1987], *American international oil policy : causal factors and effects* , London France Printer, 209 p.
- Chavagneux Christian., [1998], “ Peut-on maîtriser la mondialisation? Une introduction aux approches d'économie politique internationale”, *Economie et Société, Relations économiques internationales*, Série P., n° 4/1998, pp. 25-68.
- Deblock, Christian [2003], “ Régionalisme, multilatéralisme et nouvel ordre international : la ZLEA comme modèle institutionnel”, cahiers de recherche 03-03 CEIM, UQAM, Montréal Energy Information Administration, <http://www.eia.doc.gov/emeu/per/pro/index.html>
- Frankel, Paul H.[1948], *L'économie pétrolière. Structure d'une industrie* [1946], trad. de *The Essentials of Petroleum* (Paris : Librairie de Médecis, 251 p.)
- Gilpin, Robert [2000], *The Challenge of Global Capitalism. The world Economy in the 21 st Century* , Princeton, Princeton University Press
- Kébabdjian Gérard., [1999], *Les théories de l'économie politique internationale*, collection la pensée économique contemporaine n°5, le Seuil, Paris.

- Keohane R.O., [1984], *After hegemony. Cooperation and Discord in the World Political Economy*, Princeton, Princeton University Press.
- Martin-Amouroux, Jean.Martin. [2003].- "L'intégration énergétique régionale : les expériences latino-américaines." *Medenergie*, (11), pp. 24-31. In: *Les restructurations des industries électriques et gazières : impact sur les coopérations interafricaine et euro-maghrébine* : premier colloque international Medenergie, Alger, 6-7 octobre 2003
- Martin-Amouroux Jen-Marie, [1990], *L'économie mondiale de l'énergie*, Paris, La Découverte, Repère n°88.
- Mommer, Bernard, [2002] *Global Oil and the Nation State* (Oxford : Oxford Univ. Press for the Oxford Institute for Energy Studies,).
- Noël Pierre [2002], *Production d'un ordre pétrolier libéral. Une politique normative américaine dans les relations internationales entre 1980 et 2000*, Thèse, IEPE, Université des sciences sociales Grenoble II
- Noël Pierre, [1998a], « La dépendance pétrolière américaine, 1973-1997 », IEPE, <http://www.upmf-grenoble.fr/iepe/>
- Noël Pierre, [1998b], « Pétrole et sécurité internationale », IEPE <http://www.upmf-grenoble.fr/iepe/>
- Noël Pierre, [1996], « Puissance structurelle et dynamique de l'économie politique mondiale : la scène pétrolière depuis 1980 », IEPE, cahiers de recherche n°10.
- Noushi André., [1999], : *Pétrole et relations internationales depuis 1945*. Armand Colin. Paris
- Nye J.S Jr [2003], « U.S Power and startegy after Iraq », *Foreing Affairs*, July-August, pp 60-73.
- Odell, Peter R [1994]., « International oil: a return to American hegemony », *The World Today*, november ,pp. 208-210
- Percebois, Jacques [1989], *Economie de l'énergie* (Paris : Economica, coll. « Bibliothèque des matières premières », 689 p.)
- Ricard-Gray, Alexandra [2003], “ Le contexte international et hémisphérique et les obstacles à la réalisation de la ZLEA “, les notes d'information de l'observatoire des Amériques, UQAM, Montréal
- Strange Susan. , [1998], « International Political Economy : beyond economics and international relations », *Economie et Société, Relations économiques internationales*, Série P., n° 4/1998, pp. 4-24.
- Strange, Susan [1996], *The Retreat of the State. The Diffusion of Power in the World Economy* (Cambridge : Cambridge U.P), 218 p.
- Tugwell, F [1988], *The energy crisis and the American Political Economy*; Stanford, CA, Stanford University press
- United States Department of Energy / Energy Information Administration (DOE/EIA) *Performance Profiles of Major Energy Producers 2002* <http://www.eia.doe.gov/>
- Yergin, Daniel [1991], *The Prize. The Epic Quest for Oil, Power and Money* (N.Y., Simon & Shuster, 1991, 877 p.)

L'économie politique de l'ouverture sélective : proposition analytique et perspective pour les pays semi-industrialisés

PEYTRAL Pierre-Olivier

Doctorant EPIID/LEPII/CNRS

Université Pierre Mendès France – Grenoble

Résumé

L'analyse de la politique commerciale dans le modèle HOS conclut à la supériorité du libre-échange sur la protection. Cette contribution propose de donner une explication au paradoxe auquel fait face cette conclusion théorique : la permanence historique des mesures de protection sélective. Ce paradoxe constitue le sujet d'analyse d'un courant théorique d'économie politique : l'économie politique de l'ouverture commerciale. L'objet est d'explicitier les différents déterminants endogènes de cette politique (groupes sociaux, gouvernement et bureaucratie), politique qualifiée de politique d'ouverture commerciale sélective. Les approches expliquant les différents déterminants endogènes sont présentées successivement pour aboutir à la mise en perspective de l'importance des interactions entre les groupes sociaux, la bureaucratie et le gouvernement dans les choix effectifs de politique. La problématique est alors élargie aux cas des pays semi-industrialisés.

المخلص

إن تحليل السياسة التجارية في نموذج (هيكشر - أولين - ساوملسون) HOS تخلص إلى تفوق سياسة تحرير المبادلات التجارية على سياسات الحماية.

هذه المقالة تهدف إلى شرح المفارقة التي تنتهي إليها هذه النظرية : المداومة التاريخية لإجراءات الحماية الانتقائية . إن هذه المفارقة تمثل موضوع تحليل لتيار فكري للاقتصاد السياسي : الاقتصاد السياسي للانفتاح التجاري . نتناول في هذا المقال شرح المحددات المختلفة الداخلية لهذه السياسة (المجموعات الاجتماعية ، الحكومة، البيروقراطية الإدارية)، هذه السياسة التي توصف بسياسة الانفتاح التجاري الانتقائي. إن المقاربات المفسرة لمختلف المحددات الداخلية لهذه السياسة سيتم استعراضها بالتوالي من أجل الوصول إلى عرض أهمية التفاعلات بين المجموعات الاجتماعية، البيروقراطية الإدارية و الحكومة في تحديد الاختيارات الفعلية للسياسة. الإشكالية إذن هي توسيع مضمون النظرية إلى حالة البلدان النصف مصنعة .

1. Introduction

L'analyse de la politique commerciale bénéficie d'un ancrage théorique fort, le modèle Hecksher-Ohlin-Samuelson (HOS). Sur la base d'un ensemble d'hypothèses, HOS conclut à la supériorité du libre-échange sur la protection (accroissement du bien-être et de l'efficacité productive)

Force est de constater cependant que ce modèle se trouve confronté à un paradoxe : son incapacité à rendre compte du décalage entre l'affirmation théorique – la supériorité du libre-échange – et le constat empirique – la permanence des mesures de protection au sein des politiques commerciales nationales. Ce paradoxe constitue depuis longtemps un cheval de bataille pour les historiens de l'économie (*e.g.* Bairoch, 1994) et pour certains économistes (*e.g.* Amsden, 1989 ; Wade, 1990 ; Rodrik, 2001 ; Chang, 2002) qui cherchent à rendre compte de l'intervention étatique dans la sphère du commerce international et, par ce biais, à (re)légitimer l'action publique. Au vue de ces études, il apparaît que le débat « libre-échange *versus* protection » est un faux débat, la question de fond étant celle de la régulation de l'ouverture de l'économie nationale aux flux commerciaux extérieurs. Dans la mesure où cette régulation inclut à divers degrés des mesures de protection *et* de libre-échange, aux termes « politique libre-échangiste » ou « politique protectionniste », sont préférés ceux de « politique d'ouverture sélective » (POS) qui permettent mieux, selon nous, de rendre compte de la dualité de toute politique commerciale nationale (libre-échange et protection).

Pour expliquer l'existence de POS, l'économie pure du commerce international a fait l'objet d'une interprétation politique : l'économie politique de l'ouverture commerciale (EPOC)¹. Suite à l'article de Krueger (1974), qui a été le premier à formaliser les incidences des pressions privées sur l'économie nationale à travers la définition d'un comportement de « recherche de rente »², une large littérature d'économie politique s'intéresse aujourd'hui à la *formation endogène* de la POS. Elle cherche à rendre compte de la *variance* des politiques entre nations, entre industries et dans le temps (Rodrik, 1995). A cette fin, l'explication se base sur les effets discriminants engendrés par l'ouverture commerciale vis-à-vis de la distribution interne des revenus entre groupes sociaux. Cette discrimination est alors source de conflits entre groupes sociaux qui tentent d'assurer la représentation de leurs intérêts auprès de l'Etat qui décide en dernière instance de la forme de la politique. L'EPOC mobilise ainsi trois variables pour expliquer la POS : (i) la variable économique, *i.e.* la distribution des revenus entre propriétaires de facteurs de production regroupés en groupes sociaux (classes factorielles ou groupes d'intérêt), (ii) la variable politique, *i.e.* les pressions exercées auprès de l'Etat par les groupes sociaux en fonction de la variation de leurs revenus suite à la POC pratiquée et (iii) la

variable institutionnelle renvoyant à l'autonomie relative de l'Etat en matière de choix politiques.

Cette contribution vise à mettre en avant l'importance des interactions réciproques entre groupes sociaux et Etat pour expliquer la POS, seulement dans une perspective théorique. Pour ce, le papier est organisé en trois parties. La première partie identifie les caractéristiques et les déterminants des différents intérêts en présence sur le territoire national par le recours aux approches économiques de l'EPOC. Il s'agit d'analyser la demande de politique constituée soit par des classes factorielles donnant lieu à des conflits de classes soit par des groupes d'intérêts donnant lieu à des conflits sectoriels. La deuxième partie explique, à partir des problèmes de « l'action collective », comment les différents intérêts peuvent réussir à adopter un comportement politique *via* la formation d'un groupe exprimant un intérêt collectif. La troisième partie s'intéresse à l'offre de politique, *i.e.* l'Etat (gouvernement et bureaucratie), en recourant aux approches institutionnelles et politiques de l'EPOC qui focalisent sur le rôle et le degré d'autonomie de l'Etat par rapport aux pressions exercées par les groupes sociaux. Enfin, la conclusion élargit la problématique aux pays semi-industrialisés où les relations entre groupes et Etat s'instaurent dans un régime politique autoritaire et corporatiste.

2. Caractéristiques et déterminants des intérêts en présence sur le territoire national : entre conflits de classes factorielles et conflits sectoriels

L'EPOC comprend plusieurs approches économiques qui focalisent sur les groupes sociaux exprimant une préférence commerciale (« *society-centered approach* ») : l'approche factorielle, l'approche sectorielle et l'approche par les économies d'échelle. Le sous-bassement théorique de celles-ci reposent sur trois modèles de la théorie pure du commerce international : respectivement, le modèle HOS, le modèle à facteurs spécifiques et le modèle des économies d'échelles³.

Les intérêts commerciaux des propriétaires de facteurs sont motivés par une *volonté de préservation des revenus réels* (en termes absolus). Cette volonté est fonction de la forme de la POC et de l'orientation échangiste de l'activité de production (firme, industrie) dans laquelle sont employés les propriétaires de facteurs : lorsque l'activité de production est tournée vers le

marché extérieur, les intérêts des propriétaires de facteur sont libre-échangistes, alors que lorsque celle-ci est tournée vers le marché intérieur leurs intérêts sont protectionnistes. Selon l'approche considérée, les conflits à l'intérieur d'un pays n'ont pas la même forme : conflits de classes dans l'approche factorielle, conflits sectoriels (entre groupes d'intérêt) dans l'approche sectorielle et conflits entre petites et grandes firmes dans l'approche basée sur les économies d'échelle. Si ces approches sont distinctes car se basant sur des modèles différents, elles sont cependant complémentaires au vue de plusieurs critères.

2.1. L'approche factorielle : les conflits de classes factorielles comme déterminants de la politique d'ouverture commerciale

L'approche factorielle s'appuie sur le théorème Stolper-Samuelson (1941). Partant de l'hypothèse de parfaite mobilité intersectorielle des facteurs de production (travail et capital)⁴ à l'intérieur de la nation – ce qui n'est envisageable que dans le *long terme* –, ce théorème montre qu'un changement d'une situation de politique libre-échangiste vers une situation de politique protectionniste augmente le revenu du facteur relativement rare et diminue le revenu du facteur relativement abondant. Suite à l'ouverture/fermeture commerciale, il s'opère donc une divergence des rémunérations qui bénéficie au facteur rare en cas de protection et au facteur abondant en cas de libre-échange. L'ouverture/fermeture commerciale est ainsi *source d'inégalités et de conflits d'intérêts* entre le facteur abondant, profitant du libre-échange, et le facteur rare, profitant de la protection.

L'approche factorielle a été développée par deux auteurs : Rogowski (1987, 1989) et Brawley (1993). Ces deux auteurs fondent leur approche sur une variante du modèle HOS, le modèle Hecksher-Ohlin-Vanek-Samuelson (HOVS) qui prend en compte trois facteurs de production (terre, travail, capital). L'argument commun est que la *demande de protection (libre-échange) émane des propriétaires de facteurs rares (abondants)* afin de *préserver* le niveau des *revenus réels* perçus et qu'une exposition croissante au commerce international doit accroître les conflits d'intérêts entre classes factorielles. Dans l'analyse de Rogowski, quand la dotation factorielle nationale comprend deux facteurs abondants, une coalition libre-échangiste se dresse face à l'intérêt protectionniste exprimé par le facteur rare. Lorsque ce sont deux facteurs rares, la coalition est protectionniste et se dresse face à l'intérêt libre-échangiste exprimé par le facteur abondant. A chaque type de

coalitions correspond alors un type de conflits : un *conflit de classes* quand la terre et le capital sont simultanément abondants ou rares et un *conflit ville-campagne* quand le capital et le travail sont simultanément abondants ou rares. Si les deux auteurs considèrent que se sont les coalitions entre classes factorielles (définies en termes de facteurs de production) qui déterminent l'issue politique, les deux n'envisagent pas cette issue de la même façon. Rogowski considère que la politique commerciale correspond exactement aux intérêts de la coalition gagnante : à une coalition libre-échangiste correspond une politique de libre-échange et à une coalition protectionniste correspond une politique de protection. Cette conclusion radicale est tempérée par Brawley.

Selon Brawley, la coalition entre classes ne fait que déterminer l'*orientation* de la politique et il conclut à la « *mixité attendue des politiques commerciales* » (Brawley, 1993, p. 14). Cette mixité ou sélectivité signifie que la politique comprend à divers degrés du libre-échange et de la protection. Cette conclusion découle de l'hypothèse selon laquelle l'Etat recherche le soutien politique. Par exemple, si l'orientation commerciale est davantage favorable à la coalition gagnante et que celle-ci exprime un intérêt libre-échangiste, l'Etat met en place des compensations sous forme de mesures protectionnistes afin de protéger les groupes perdants à l'ouverture commerciale et ainsi former un large groupe de soutien politique.

Les approches de Rogowski ou de Brawley se basent sur le modèle HOVS. Ce dernier peut être adapté pour prendre en compte l'apparition de nouvelles dotations factorielles : les pays anciennement industrialisés ont un nouvel avantage comparatif dans la production des biens intensifs en travail qualifié (capital humain) et les pays en retard de développement ont un avantage comparatif dans la production des biens intensifs en travail non qualifié (e.g., Cohen, 1997, pp. 59-62 ; Krugman, 1998, chap. 3). Kébabdjian (1999, pp. 67-70) adapte l'approche de Rogowski⁵ à cette nouvelle situation en prenant en compte trois facteurs de production : le travail qualifié, le travail non qualifié et le capital. La logique est la même et l'issue politique est déterminée par la coalition gagnante. Mais elle permet de montrer que les conflits de classe ne sont plus de même nature : la classe des travailleurs implorerait en raison de l'opposition entre le travail non qualifié et le travail qualifié, ce qui en retour impliquerait de nouvelles possibilités d'alliance soit entre travailleurs qualifiés et capitalistes, soit entre travailleurs non qualifiés et capitalistes (alliance de type populiste).

L'explication factorielle trouve une justification empirique conséquente. Outre les vérifications apportées par Rogowski (1989) et Brawley (1993), d'autres auteurs ont validé cette approche à partir de tests économétriques relatifs à des périodes et à des événements différents. Les résultats obtenus par ces études peuvent être synthétisés de la façon suivante : (i) un haut niveau de qualification du travail est positivement corrélé à une préférence pour le libre-échange, mais *seulement* dans les pays riches (Scheve et Slaughter, 1998 ; Mayda et Rodrik, 2001 ; O'Rourke et Sinnott, 2001) ; (ii) le facteur détenu par une industrie détermine sa préférence commerciale davantage que sa position commerciale (Beaulieu et Magee, 2001) ; (iii) l'approche factorielle est pertinente pour l'étude des pays dont le niveau de développement n'est pas élevé puisque le nombre de facteurs de production disponible y étant limité (Midford, 1993).

2.2. L'approche sectorielle : les conflits transversaux comme déterminants de la politique d'ouverture commerciale

L'approche sectorielle, au contraire de l'approche factorielle, se base sur le modèle à facteurs spécifiques supposant une mobilité intersectorielle imparfaite – ce qui est pertinent dans le cadre du *court et moyen terme* – en raison de la spécificité des facteurs de production : à la spécificité des facteurs correspond leur immobilité. Cette hypothèse implique que les grandeurs macroéconomiques capital, travail et terre ne sont pas homogènes, mais hétérogènes. Par exemple, le capital et le travail utilisés pour fabriquer de l'acier ne sont pas les mêmes que ceux nécessaires à la fabrication des biscuits apéritifs. Par conséquent, le degré de mobilité est faible (voire nulle) en raison de l'existence de délais d'ajustement dans les mouvements de facteurs entre activités de production. Dans ces conditions, les effets de l'ouverture commerciale sur la rémunération des détenteurs de facteurs concernent désormais les facteurs spécifiques. Les facteurs spécifiques engagés dans des industries structurellement exportatrices gagnent au commerce (accroissement des revenus réels) alors que les facteurs spécifiques engagés dans des industries structurellement importatrices perdent au commerce (baisse des revenus réels). Quant au facteur mobile, la variation de sa rémunération ne peut être déterminée de façon aussi mécanique. Les effets de la variation des prix sur le facteur mobile dépendent positivement (i) de l'intensité d'utilisation de ce facteur dans les secteurs exportateurs et (ii) de la quantité consommée du bien

importé relativement à celle du bien exporté. Si le détenteur de travail consomme plus de biens importés que de biens exportés, son salaire réel baissera faiblement, voir augmentera ; si c'est l'inverse, son salaire diminuera. Quant à l'intensité d'utilisation, elle est assimilée à la demande de facteurs de production : si le facteur mobile est intensif dans le secteur exportateur, son salaire ne diminuera pas et pourra augmenter ; s'il est faiblement intensif, il sera faiblement demandé, ce qui entraînera un surplus sur le marché du travail et, donc, une baisse du salaire réel. Finalement, le modèle à facteurs spécifiques met en avant l'existence de conflits d'intérêts entre, d'une part, les travailleurs, les capitalistes et les propriétaires terriens engagés dans des activités compétitives vis-à-vis de la concurrence étrangère et, d'autre part, ceux qui sont engagés dans des activités non compétitives. Pour cette raison, on parle de *conflits sectoriels* ou de conflits *transversaux* mettant en scène des conflits entre groupes d'intérêts composés de propriétaires détenant des facteurs de production différents, mais appartenant à une même firme, à un même secteur ou à une même industrie⁶.

Dans sa version simple, l'approche sectorielle envisage que *tous* les propriétaires des facteurs de production engagés dans des industries structurellement importatrices ont une préférence pour la protection, alors que ceux qui appartiennent à des industries structurellement exportatrices préfèrent le libre-échange (Magee, 1978 ; McKeown, 1983). Cette explication est néanmoins insuffisante. En effet, seul le commerce « normal » est envisagé : la possibilité que les industries (secteurs, firmes) réalisent des échanges intra-branches et des investissements directs à l'étranger (IDE) n'est pas prise en compte. Milner a montré que l'introduction de ces variables contribuait à modifier les préférences des firmes et des propriétaires des facteurs : « les firmes avec une forte dépendance aux exportations, une production multinationale [IDE], et un commerce intra-firme seront moins protectionnistes que les firmes davantage orientées vers le marché domestique, même sous des conditions économiques similaires » (Milner, 1988a, p. 222). Cette analyse peut de nouveau être approfondie si est introduit la possibilité pour les firmes de diversifier leurs portefeuilles d'actifs financiers (Frieden, 1988a, 1988b, 1991) et/ou physiques (Pugel et Walter, 1985 ; Schonhardt-Bailey, 1991 ; Scheve et Slaughter, 1998) : plus les actifs détenus par les firmes seront importants et diversifiés, plus les firmes préféreront le libre-échange. En résumé, plus les firmes (industries) sont dépendantes des exportations,

exercent un commerce intra-firmes⁷, effectuent des IDE et disposent d'un portefeuille d'actifs diversifiés, plus elles préféreront le libre-échange à la protection. Dans cette perspective, les préférences des firmes multinationales (FMN) sont introduites et sont résolument libre-échangistes (importance du commerce intra-branche, des exportations, des IDE et portefeuilles d'actifs diversifiés). Ces analyses sectorielles, bien qu'augmentant le nombre de variables à prendre en compte pour déterminer la préférence des industries et des groupes d'intérêts, ne changent pas l'axiome de départ : les industries (groupes) qui tirent la majeure partie de leurs revenus des échanges avec l'extérieur préféreront le libre-échange.

De nombreuses études empiriques permettent de mettre en avant les caractéristiques qui sont positivement liées à l'obtention de mesures protectionnistes. La typologie de ces caractéristiques est la suivante⁸ : (i) l'intensité en travail non qualifié d'une industrie ou le paiement de faibles salaires (Ray et Marvel, 1984 ; Aggarwal *et al.*, 1987 ; Alt *et al.*, 1999) ; (ii) l'augmentation du taux de pénétration des importations (Pugel et Walter, 1985 ; Baldwin, 1976 ; Milner, 1987, 1988a et 1988b ; Treffler, 1993 ; Gilligan, 1997) ; (iii) la production de biens de consommation par opposition à celle des biens intermédiaires (Ray et Marvel, 1984) ; (iv) la concentration géographique de la production (Alt *et al.*, 1999 ; Irwin et Kroszner, 1996) ; (v) une faible part de commerce intra-industriel (Milner, 1987, 1988a et 1988b ; Ray et Marvel, 1984) ; (vi) la faible concentration des consommateurs du bien soumis à la protection (Treffler, 1993).

Compte tenu de ces caractéristiques, la politique d'ouverture commerciale inclut, à divers degrés, du libre-échange et de la protection étant donné que les firmes (industries) ne présentent pas toutes les mêmes intérêts commerciaux et qu'elles ne peuvent pas toutes assurer la représentation de leurs préférences (compte tenu de la présence ou non des caractéristiques précédentes). La POC sera donc sélective sans pour autant être stratégique.

2.3. Le modèle à économies d'échelle : la préférence pour une politique commerciale stratégique

Les deux analyses précédentes se focalisent sur la dichotomie classique entre libre-échange et protection. Or, les « nouvelles théories du commerce international » ont montré qu'il existe une « troisième voie » : la

politique commerciale stratégique (PCS) (Brander et Spencer, 1983 ; Krugman, 1984, 1992).

Selon l'argument de la PCS, les gains issus du commerce international peuvent être distribués inégalement entre les acteurs : l'intervention de l'Etat peut permettre de détourner les gains réalisés par les firmes étrangères au profit des firmes domestiques dans le cas où existent des imperfections de marché. En d'autres termes, le soutien étatique (tarif ou subvention) peut permettre d'accroître la compétitivité des firmes nationales et, potentiellement, le bien-être national : une intervention étatique peut conférer à la firme nationale un « *first mover advantage* » permettant à celle-ci de bénéficier du mécanisme des économies d'échelle, d'un avantage-coût permettant un accroissement des parts de marché. Cette situation est possible si la structure de marché est caractérisée par la présence d'économies d'échelle (statiques ou dynamiques) et que l'interaction entre les différentes firmes est stratégique (concurrence « à la Cournot »).

Pour que le mécanisme des économies d'échelle joue pleinement et que les investissements réalisés soient rentabilisés, il faut que la firme puisse augmenter ses ventes. Cela passe soit par la protection tarifaire soit par des subventions à la production ou à la R&D. Le lien positif entre protection tarifaire et accroissement des parts de marché pour la firme domestique est valable si la concurrence a lieu sur le marché national et le marché international ou un marché tiers (Krugman, 1984). Les subventions permettent d'accroître les parts de marché dans le cas où la concurrence s'effectue de la manière précédente ou si elle a seulement lieu sur un marché tiers (Brander et Spencer, 1983). Ce processus se fait alors à l'encontre du concurrent étranger (baisse des ventes entraînant une hausse des coûts marginaux de production et une perte de compétitivité).

Milner et Yoffie ont montré qu'en présence d'économies d'échelle, outre la préférence pour une PCS, « l'accès aux marchés étrangers et le contrôle du marché national deviennent les priorités centrales de la firme » (Milner et Yoffie, 1989, p. 244). Cette situation pose inévitablement la question des *représailles* et de la *réciprocité* dans les pratiques politiques du commerce international et de la modification des préférences des firmes traditionnellement favorables au libre-échange. En effet, dans la mesure où la présence d'économies d'échelle rend l'activité productive des firmes fortement dépendante des ventes réalisées sur les marchés national et

international, le soutien d'un Etat en faveur d'une firme nationale entraîne inévitablement une modification de la préférence d'une autre firme située à l'étranger. Dans le cas d'une intervention étrangère, la firme domestique peut réclamer un soutien similaire de la part de son gouvernement afin de bénéficier des mêmes avantages (voir également, Hart et Prakash, 2000). Plusieurs résultats sont alors envisageables. Si l'intervention est réussie, c'est-à-dire que la firme a connu un gain de productivité lui permettant d'accroître ses parts de marché, ses préférences commerciales redeviennent libre-échangistes. A l'inverse, si l'intervention a échoué et que la position compétitive de l'industrie se dégrade rapidement, la préférence commerciale de celle-ci redevient protectionniste.

L'approche par les économies d'échelle introduit une nouvelle situation où les intérêts privés, principalement ceux des grandes firmes, sont favorables à un soutien étatique prenant la forme d'une PCS. La politique d'ouverture est ainsi *sélective* dans la mesure où seules les firmes présentes dans une structure de marché caractérisée par des économies d'échelle vont demander le soutien de l'Etat soit sous forme d'un tarif soit sous forme d'une subvention.

2.4. *Eléments de complémentarité entre les approches*

Les approches de l'EPOC se distinguent par les hypothèses qui fondent les modèles sur lesquels elles s'appuient. La différence essentielle tient à l'hypothèse relative à la mobilité des facteurs de production. Alors que l'approche factorielle suppose une mobilité parfaite, l'approche sectorielle suppose une mobilité imparfaite. Cette différence implique une seconde distinction : l'approche factorielle considère les grandeurs macroéconomiques, travail, terre, capital comme des grandeurs homogènes permettant de conclure à l'existence de conflits de classes ; l'approche sectorielle considère ces grandeurs comme hétérogènes permettant de conclure à l'existence de conflits transversaux. Ces deux visions sont donc *a priori* opposées : (i) mobilité parfaite *versus* mobilité imparfaite et (ii) conflits inter-classes *versus* conflits sectoriels – l'opposition fondamentale se trouvant particulièrement dans la première proposition étant donnée qu'elle est la cause de la seconde.

L'opposition entre les hypothèses n'est pourtant pas suffisante pour considérer que les deux approches sont opposées. Leur complémentarité

peut s'envisager de trois manières. La première est de concevoir cette complémentarité en fonction du *degré de mobilité des facteurs* (Alt *et al.*, 1996). Dans cette optique, Hiscox (2001) a montré que *plus le degré de mobilité⁹ est élevé, plus l'explication factorielle est appropriée ; plus la mobilité est faible, plus l'explication sectorielle est pertinente*. Ce résultat est logique puisqu'il est conforme aux hypothèses de chaque modèle. Cependant, le problème est de savoir à partir de quel seuil le degré de mobilité peut être considéré comme élevé ou faible, en sachant qu'il n'est jamais parfait. De plus, si cette méthode est utilisée pour analyser un choix politique à un moment donné, le niveau de mobilité est à cet instant inévitablement faible, pour ne pas dire nul. Néanmoins, l'originalité vient du rapprochement effectué entre degré de mobilité et niveau de développement. La deuxième manière renvoie donc au niveau de complexification de la structure de production d'une économie qui est fonction du niveau de développement : plus le niveau de développement est faible, plus le nombre d'activités de production est faible, plus le nombre de facteurs de production est faible et de qualité homogène, plus leur interchangeabilité entre activité de production est élevée, autrement dit, plus forte est leur degré de mobilité ; à l'inverse, plus le niveau de développement est élevé, plus le nombre de secteurs est élevé, plus les besoins de production sont spécifiques, plus le nombre de facteurs est important et de qualité différente, plus leur interchangeabilité ou leur degré de mobilité est faible. Par conséquent, le recours à l'approche sectorielle est pertinent pour l'étude des pays dont le niveau de développement est élevé ; l'approche factorielle est, quant à elle, adéquate pour les pays dont le niveau de développement est faible (voir aussi Midford, 1993). Enfin, la troisième manière est de considérer leur complémentarité en comparant la dotation macroéconomique à la dotation méso-économique : par exemple, les industries ayant un ratio capital/travail supérieur au même ratio au niveau macroéconomique préféreront le libre-échange, alors que celles ayant un ratio inférieur préféreront la protection (Frieden et Rogowski, 1996). Plusieurs critères existent ainsi pour considérer la complémentarité des approches. Néanmoins, ne pouvant trancher en faveur de l'un ou l'autre des critères, nous pouvons seulement préciser que la complémentarité est fonction des besoins de l'analyse menée par l'économiste à partir du moment où elle est justifiée.

3. Les difficultés de former un intérêt collectif : les problèmes de l'action collective

Si la partie précédente a permis d'identifier les déterminants des intérêts des propriétaires de facteurs de production, la création d'un groupe n'est pas spontanée. Elle nécessite que les différents acteurs disposent des incitations et de l'habileté à se mobiliser pour influencer l'Etat. En d'autres termes, différents acteurs doivent être capables d'entreprendre une « *action collective* ». Cette action collective n'est possible que dans la mesure où les membres du groupe sont capables de diminuer les comportements de « *free riding* » et que les intérêts privés initiaux sont propices à la formation d'un intérêt collectif. Une fois les problèmes internes au groupe résolus, celui-ci se trouve confronté à des obstacles d'ordre politique, *i.e.* aux contraintes exercées par l'Etat qui peuvent accroître les coûts de l'action collective.

3.1. Les fondements de l'action collective : comportement de *free riding* et nécessité d'un intérêt commun préalable

Les problèmes liés à la mise en place d'une « action collective » et les caractéristiques des groupes sociaux qui doivent permettre sa mise en œuvre ont été identifiés par Olson (1971). Ils renvoient à la *taille* du groupe et aux possibilités de se comporter en « *free rider* »¹⁰. En plus des conditions exposées par Olson, le développement de la théorie a montré qu'un intérêt collectif préalable doit exister, ce qui pose la question de la convergence et de la divergence initiale entre les intérêts particuliers concernés.

La condition *sine qua non* à la formation d'un groupe renvoie à sa *taille*. La taille ou le nombre de membres qui forment un groupe *conditionne les coûts d'organisation et la possibilité pour un ou plusieurs membres de se comporter en free rider*. Plus le groupe compte de membres, plus les coûts d'organisation sont importants par rapport aux gains issus de l'action politique, plus chacun des membres a intérêt à se comporter en *free rider*. Par conséquent, les groupes de petite taille sont réellement les seuls à pouvoir exercer une influence politique étant donné que leurs coûts d'organisation sont faibles et que leur taille inhibe le comportement de *free rider*. La taille du groupe est donc déterminante de la possibilité ou non de sa formation, cette taille pouvant s'appréhender par exemple à partir du niveau de concentration d'une industrie. Toutefois, l'action politique par un

grand groupe est possible si ses membres mettent en place des incitations sélectives positives ou négatives visant à contraindre le comportement des membres potentiellement identifiés comme « free rider » (Olson, 1971, chap. 6).

L'efficacité de l'action collective dépend donc de la taille du groupe et des incitations utilisées par les membres de ce dernier. Toutefois, Olson n'analyse pas les préférences politiques de chacun des membres, il n'aborde pas la nécessité de l'existence préalable d'intérêts particuliers convergents, ce que font Milner et Yoffie (1989). Selon eux, la convergence des intérêts particuliers et la formation de « *corporate trade demands* » est fonction de la position compétitive de chacune des firmes composant une industrie¹¹. Dès lors, « les firmes peuvent avoir des positions compétitives différentes, ce qui signifie que même une industrie avec un petit nombre de firmes peut ne pas avoir une position unifiée à propos du commerce » (Milner et Yoffie ; 1989, pp. 246-247). Ainsi, pour qu'une demande collective émerge, il faut (i) que le degré de fragmentation de l'industrie soit faible (taille du groupe) et (ii) que les firmes qui la composent présentent *la même position concurrentielle vis-à-vis des concurrents étrangers*.

Si les acteurs parviennent à passer outre ces problèmes, le groupe existe alors en tant qu'unité homogène et unifiée. Néanmoins, ceci n'est que la première étape vers la représentation effective de l'intérêt d'un ou de plusieurs groupes. La deuxième est l'interaction avec l'Etat.

3.2. Les obstacles créés par le processus politique : hausse des coûts de l'action collective

La représentation d'un intérêt commercial collectif implique une action politique du groupe. La retranscription de cet intérêt en une politique effective nécessite, *ceteris paribus*, que le groupe exerce une influence auprès de l'Etat. Les approches économiques supposent ainsi que le sens de la relation qui unit les groupes sociaux et l'Etat, va des premiers vers le second : l'Etat est totalement dépendant des intérêts commerciaux présents sur le territoire national et retranscrit parfaitement la préférence de la coalition gagnante ou du groupe le plus important ; l'Etat est « capturé » par les intérêts privés. Néanmoins, cette conclusion doit être nuancée par l'introspection des hypothèses retenues par chaque analyse à propos de

l'Etat, car celles-ci peuvent impliquer une augmentation des coûts de l'action collective.

En ce qui concerne l'analyse de Rogowski, le rôle de l'Etat est inexistant : il est le reflet des intérêts exprimés par la coalition gagnante. L'Etat ne dispose d'aucune autonomie de décision et il ne contribue pas à augmenter les coûts de l'action collective. Cependant, Rogowski remarque lui-même que cette hypothèse constitue une limite de son approche : « la victoire ou la défaite [d'un groupe] dépend de la taille relative des différents groupes et des facteurs culturels et *institutionnels* que cette perspective ignore résolument » (Rogowski, 1989, p.20 ; italique ajouté). Pour une explication plus rigoureuse de la formation de la POC, il faudrait donc prendre en compte l'Etat en tant que *structure institutionnelle*¹².

Dans l'analyse de Brawley, l'Etat joue un rôle, mais il le joue dans une perspective *politique*. Les choix de l'Etat sont influencés par sa volonté de former un soutien politique : l'Etat est assimilé au gouvernement composé de décideurs politiques cherchant à se maintenir au pouvoir. Pour cette raison, la POC choisie était sélective. l'Etat peut donc accroître les coûts de l'action collective selon la forme du régime politique et du système électoral¹³.

Les approches sectorielles diffèrent par rapport à l'hypothèse adoptée à propos de l'Etat. Dans les approches sectorielles, le rôle de l'Etat est appréhendé à partir des caractéristiques sectorielles des acteurs exprimant un intérêt commercial (nature du travail employé, taux de pénétration, type de biens produits, degré de concentration géographique, part du commerce intra-branche, degré de concentration des consommateurs). L'Etat les prend en compte pour effectuer ses choix et la représentation effective des intérêts des groupes est positivement liée à celles-ci. Par conséquent, la relation qui unit les groupes sociaux à l'Etat est complexifiée par cette nécessité pour les groupes sociaux de présenter au moins une de ces particularités : les coûts de l'action collective peuvent donc diminuer ou augmenter, respectivement, si les groupes sociaux présentent ou non au moins une de ces caractéristiques.

Dans l'analyse basée sur les économies d'échelle, l'Etat est considéré comme une *institution* dont les caractéristiques sont désagrégées. Ces caractéristiques sont données par Milner: « (i) le degré d'unité dans le processus politique ; (ii) le degré d'isolement de la bureaucratie ; (iii) le nombre d'instruments politiques disponibles ; (iv) la cohérence des objectifs

nationaux » (Milner, 1988a, p. 275). Selon ces critères, un Etat dépend des groupes sociaux lorsque les autorités politiques sont fragmentées, lorsque la bureaucratie est en relation étroite avec les agents économiques privés, lorsque le nombre d'instruments politiques est élevé et quand l'Etat poursuit des objectifs mal déterminés ; l'inverse correspondant à un Etat autonome. Toutefois, toutes ces caractéristiques sont rarement observées dans les faits, ce qui implique qu'il n'existe pas d'Etat dépendant ou autonome, mais seulement un Etat hybride. Par conséquent, les coûts de l'action collective sont toujours augmentés par l'interaction avec l'Etat.

Malgré ces précisions, les approches économiques considèrent *in fine* que l'Etat est totalement dépendant des groupes sociaux. Pour contrebalancer ce point de vue, les approches institutionnelles et politiques de l'EPOC ont cherché à expliquer et à justifier le rôle déterminant de l'Etat. Ces approches sont ainsi qualifiées de « *State-centered approach* ».

4. De l'autonomie de l'Etat aux interactions avec les groupes sociaux

L'analyse des hypothèses relatives à l'Etat dans les approches économiques laissait entrevoir qu'une lecture exclusivement basée sur les intérêts des groupes sociaux pouvait être améliorée. Pour ce, il faut supposer qu'il existe un marché politique dans lequel l'Etat représente l'offre de politique (Messerlin, 1982). L'Etat décide de la forme de la POC et, pour cela, il se trouve confronté à une diversité d'intérêts commerciaux avec lesquels il interagit, l'interaction étant comprise comme une relation d'*interdépendance*. Cette relation s'envisage de deux façons : la première est de concevoir l'Etat (le gouvernement) par le biais du régime politique et du système électoral à travers lequel les élites politiques recherchent le soutien politique (explication politique), la deuxième est d'appréhender l'Etat (gouvernement et bureaucratie) comme une institution plus ou moins perméable aux intérêts privés (explication institutionnelle). Selon ces deux explications, l'Etat arbitre les conflits d'intérêts. Dans le cas de l'explication politique, l'arbitrage est fonction des principes qui guident le fonctionnement du régime politique. Dans le cas de l'explication institutionnelle, l'arbitrage est fonction des caractéristiques de la structure institutionnelle de l'Etat (gouvernement et bureaucratie). Enfin, une autre forme d'interaction joue : les « *feedbacks* », positifs ou négatifs, consécutifs aux mesures de protection ou de libre-échange, peuvent modifier les préférences des propriétaires de facteurs et des groupes sociaux.

4.1. Régime politique et système électoral : la recherche du soutien politique

Les approches politiques – et de l'EPOC en général – focalisent sur les pays développés caractérisés par un régime politique démocratique. L'implication est que les décideurs politiques doivent être élus, leur intérêt propre étant de se maintenir au pouvoir. Leur choix politique n'est plus déterminé par quelques groupes d'intérêts, mais également par les préférences de la majorité électorale.

Le fonctionnement d'un régime démocratique est basé sur deux principes : celui du suffrage universel et celui de la majorité électorale. Le premier implique que le droit de vote n'est pas un phénomène discriminatoire : tous les membres d'une société expriment leurs préférences commerciales. Le second principe, celui de la majorité, implique que le gouvernement doit être capable de former une coalition politique la plus large possible : pour se maintenir au pouvoir, les politiciens doivent prendre des décisions qui contentent la majorité électorale. Dans la mesure où un tarif accroît le prix de marché, l'Etat décide de son niveau de façon à satisfaire le consommateur qui souhaite le prix de marché et le producteur qui souhaite accroître ce prix afin d'augmenter son profit (Stigler, 1971 ; Peltzman, 1976). De cette façon, l'Etat maximise son soutien politique. On comprend alors également que le tarif appliqué dépend de la balance de pouvoir entre les producteurs et les consommateurs. Néanmoins, la balance de pouvoir est un concept intuitif et non expliqué. Rogowski et Kayser (2001) expliquent la différence de pouvoir entre les deux électeurs (producteur et consommateur) en introduisant le soutien financier (les fonds de campagne) en plus du soutien électoral (vote). Par hypothèse, seuls les producteurs peuvent apporter une contribution financière. Toutefois, Rogowski et Kayser (2001) concluent que le soutien financier reste subordonné au soutien électoral dans le cas d'un régime démocratique en raison du principe de la majorité. Cela pose la question de la forme du système politique étant donné que l'importance du nombre de votants va être fonction de ce que les auteurs nomment l'élasticité sièges/votes : le nombre de sièges au parlement peut augmenter ou non d'une valeur plus que proportionnelle à l'augmentation du nombre de votes obtenus. En conséquence, moins cette élasticité est forte, plus la balance des pouvoirs est favorable aux agents qui sont en mesure d'apporter un soutien financier, et

ce, d'autant plus que le gouvernement dispose déjà d'un large soutien parlementaire.

Cette approche en termes de soutien politique peut être complétée en considérant la variable idéologique des politiciens. Dutt et Mitra (2002), dans une analyse couvrant la période 1980-1989 et comprenant 177 pays, considèrent que l'orientation des politiques commerciales s'explique par le parti politique au pouvoir. Leur hypothèse est que le parti de gauche est soucieux des intérêts des travailleurs alors que le parti de droite est soucieux des intérêts des capitalistes. Un gouvernement de gauche qui gouverne un pays abondant en capital, aura tendance à préférer les mesures protectionnistes ; à l'inverse, dans un pays abondant en travail le gouvernement aura tendance à préférer les mesures de libre-échange. L'autonomie de l'Etat n'est pas totale, mais son action est contingente de son idéologie qui correspond à un type de soutien électoral : l'idéologie d'un parti politique représente les intérêts de ses électeurs.

4.2. De l'autonomie à l'interdépendance : analyse de la structure institutionnelle de l'Etat

Alors que l'approche politique cherche à intégrer l'implication des préférences de la société – approche pertinente *si est seulement si* le choix de politique fait l'objet d'un vote –, l'approche institutionnelle a eu pour objet premier de montrer le rôle prédominant de l'Etat. Dans cette perspective, une réflexion a été menée sur les variables de décision au niveau de la structure institutionnelle étatique afin de dégager les éléments de réponse à la problématique de départ : l'autonomie de l'Etat vis-à-vis des pressions exercées par les groupes sociaux. Les éléments de réponse ont été (i) la répartition des pouvoirs au sein de l'administration (législatif et exécutif) et (ii) le degré d'autonomie de la bureaucratie vis-à-vis des intérêts privés (*e.g.* Finger *et al.*, 1982 ; Goldstein, 1986). Un problème demeure : ces approches focalisent essentiellement sur le cas des Etats-Unis, ce qui limite leur portée explicative (Kébabdjian, 1999, p. 66). Néanmoins, à un niveau général, quelques enseignements peuvent être dégagés.

En ce qui concerne la répartition des pouvoirs, l'apport a été de montré que lorsque le pouvoir exécutif appartenait à une entité institutionnelle déconnectée des pressions protectionnistes, alors la politique commerciale était davantage libre-échangiste : dans le cas des Etats-Unis, le

pouvoir exécutif appartient depuis 1934 à la Maison Blanche dont la philosophie est pro-libre-échangiste, alors qu'auparavant il appartenait au Congrès qui disposait et dispose toujours du pouvoir législatif et dont les connivences avec les intérêts protectionnistes sont connus. La conséquence a été une politique commerciale davantage libre-échangiste à partir du milieu des années 1930 (*e.g.* Allen, 1963 ; Goldstein, 1988, 1989). Cette explication souffre cependant d'une limite : la séparation des pouvoirs n'implique pas automatiquement la disparition de l'influence exercée par les groupes sociaux. Il est vrai en effet que l'exécutif n'est pas soumis aux intérêts protectionnistes, mais il est fortement influencé par les intérêts libre-échangistes (Haggard, 1988). De plus, l'affirmation de l'idéologie libre-échangiste de l'exécutif a été parallèle à la montée des intérêts libre-échangistes (Hiscox, 1999 ; Irwin et Krozner, 1997). Il semble ainsi que malgré la volonté de montrer l'autonomie de l'Etat, l'analyse arrive *in fine* à montrer que l'Etat est influencé par son interaction avec les intérêts présents sur le territoire national dont la configuration n'est pas figée mais évolutive.

En ce qui concerne l'autonomie de la bureaucratie, elle est appréhendée à partir de l'analyse de ses rapports avec les groupes sociaux. Plus particulièrement, il s'agit d'étudier les mécanismes techniques, c'est-à-dire les règles et les lois commerciales gérées par la bureaucratie, qui encadrent les demandes des groupes sociaux et qui servent de base aux décisions politiques (Finger *et al.*, 1982 ; Goldstein, 1986, 1988, 1989 ; Hansen, 1990). Ces mécanismes visent à vérifier la légitimité des revendications des producteurs : si par exemple, les producteurs nationaux demandent à ce que les importations d'un ou plusieurs produits soient réduites car source de préjudice pour l'industrie nationale, la bureaucratie va vérifier si les importations sont effectivement la cause du préjudice par ses propres méthodes d'évaluation. Si oui, les demandes des groupes sont relayées au niveau institutionnel ; si non, elles sont rejetées. Malgré ce processus institutionnel, les intérêts des groupes sociaux sont seulement encadrés, au mieux *limités*, mais ne sont pas annulés : les règles institutionnelles constituent autant de filtres à travers lesquels les intérêts commerciaux doivent passer pour pouvoir se matérialiser en une politique effective (voir aussi Strange, 1987, p. 572). L'autonomie de l'Etat n'est donc pas totale, mais seulement relative du fait des interactions ininterrompues avec les groupes sociaux.

4.3. Mesures commerciales et modification des intérêts commerciaux

Quelle que soit l'orientation de la POC, celle-ci comporte à divers degrés du libre-échange et de la protection. L'interaction ou l'interdépendance entre Etat et groupes sociaux peut ainsi s'envisager par le biais des effets d'une POC sur les intérêts et le comportement des groupes sociaux (firmes et industries). Il s'agit de rendre compte de l'existence de *feedbacks*, positifs et négatifs, exercés par les mesures politiques appliquées sur les intérêts exprimés par les groupes.

Le comportement des acteurs peut être différent selon leur réaction vis-à-vis de la politique effective, *i.e.* selon leurs *efforts d'ajustement*. Brainard et Verdier (1993) expliquent le biais systématique contre le libre-échange par l'existence d'une corrélation positive entre la protection passée et la demande future de protection. Cette corrélation s'explique par le défaut d'ajustement des firmes d'une industrie qui ont réussi antérieurement à obtenir la protection. Sous une politique protectionniste, les firmes réaliseraient un effort d'ajustement (réduction des capacités productives, réorientation des activités, investissements, etc.) inférieur à celui résultant d'une situation de libre-échange en raison d'un manque de concurrence. La faiblesse de l'ajustement ne permet pas alors de résoudre les difficultés économiques de l'industrie, amenant cette dernière à exprimer une préférence protectionniste dans la période suivante. L'ajustement est ici une fonction décroissante du niveau tarifaire passé et traduit un *feedback négatif*.

Hathaway (1998) décrit un processus similaire, mais dans le sens inverse. Il étudie le comportement des firmes d'une industrie suite à une mesure de libéralisation commerciale. Il développe une explication dynamique de changement des préférences commerciales dans laquelle « la libéralisation commerciale a un effet de *feedback positif* sur les préférences politiques et les stratégies politiques des groupes de producteurs domestiques. Dans la mesure où l'industrie s'ajuste à des conditions de marché plus compétitives, ses caractéristiques changent de façon à réduire la probabilité qu'elle demande la protection dans le futur » (Hathaway, 1998, p. 606 ; italique ajoutée). Quant aux firmes qui ne sont pas en mesure de réaliser l'ajustement, elles sont évincées du marché. Dans les deux cas, le poids politique des intérêts protectionnistes s'amenuisent. Cependant, ce processus d'ajustement peut être ralenti par l'approfondissement des difficultés économiques dans le court terme, alors que l'ajustement est précisément un processus de long terme. La demande de protection peut

alors se maintenir durant un laps de temps transitoire. Cette dernière remarque permet d'introduire l'argument selon lequel il existe une relation positive entre la situation de la conjoncture économique et les intérêts privés : à une conjoncture de crise ou de dépression est associé un accroissement des intérêts protectionnistes ; à une situation de croissance économique est associée une extension des intérêts libre-échangistes (McKeown, 1984 ; Cassing *et al.*, 1986).

5. Conclusion : élargissement de la problématique aux pays semi-industrialisés

Les approches de l'EPOC considèrent que les intérêts sociétaux exercent une influence sur le choix de politique commerciale. Par leurs outils, elles permettent de construire une représentation schématique de la configuration des groupes sociaux en présence sur le territoire national et de déterminer leurs préférences commerciales. Cependant, elles restent ancrées dans le cadre d'un régime politique démocratique et pluraliste qui détermine la nature des interactions entre les groupes sociaux et l'Etat. Or, dans les pays semi-industrialisés, le régime politique et les liens qui unissent groupes et Etat sont différents : le régime politique est souvent autoritaire, parfois en voie de démocratisation (*e.g.* Milner et Kubota, 2001), et les liens sont souvent de nature corporatiste et non pluraliste.

La première différence concerne la distinction « démocratie *versus* autoritarisme ». Un régime démocratique renvoie aux règles par lesquelles les décideurs politiques sont choisis : la sélection des dirigeants politiques est déterminée par les préférences individuelles et, *in extenso*, populaires. En raison de la recherche du soutien politique, les décideurs politiques sont soucieux de la majorité électorale qu'il cherche à construire et, donc, sont plus réceptifs aux *desiderata* sociétaux. A l'inverse, dans un régime autoritaire, les politiciens sont choisis par des méthodes qui laissent peu d'espace à l'expression des volontés sociétales et à la concurrence entre parties politiques (Garett et Lange, 1996). Si cette perception de l'autoritarisme implique que l'Etat est moins sensible aux préférences de la société dans son ensemble, cela n'exclut pas la mise en place de liens préférentiels avec certains groupes sociaux (Mansfield *et al.*, 2000) ; ces rapports privilégiés renvoient à la seconde différence décrite *infra*. L'existence d'un régime autoritaire a en revanche des conséquences certaines sur le degré d'ouverture de l'économie nationale. En effet, d'un

point de vue empirique, un lien positif entre processus de démocratisation et accroissement de l'ouverture commerciale est constaté (Granger et Siroën, 2001 ; Milner et Kubota, 2001). L'explication théorique prend un point de vue opposé à celui exposé dans les approches présentées précédemment qui focalisaient sur les facteurs de production. Ici, l'intérêt porte sur les consommateurs : les consommateurs, dans la logique de HOS, cherchent à maximiser l'utilité qu'ils dégagent d'un panier de biens consommés. Par hypothèse, cette utilité doit augmenter avec l'ouverture : les biens disponibles sont plus nombreux, de qualité supérieure et à un prix moindre par rapport à une situation d'autarcie. Dès lors, *tous* les consommateurs sont favorables à l'ouverture. Or, dans un régime autoritaire, le gouvernement est moins soumis à la pression électorale des consommateurs, alors que dans un régime démocratique il l'est davantage. Cela explique alors qu'un régime autoritaire soit associé à une politique commerciale davantage protectionniste, et un régime démocratique à une politique davantage libre-échangiste. Cependant, l'accroissement du degré d'ouverture d'un pays semi-industrialisé peut trouver une explication d'ordre économique et non plus politique : les besoins en ressources budgétaires. Un pays semi-industrialisé dispose généralement d'une base fiscale minime voir inexistante sur laquelle il peut prélever des taxes (ou impôts). La protection tarifaire est alors un moyen de combler ce manque (Rodrik, 1995). Lorsque le pays se développe, le revenu national augmente et la base fiscale pouvant faire l'objet de prélèvements s'élargit. La conséquence directe est que la protection devient de moins en moins utile en tant que ressources budgétaires au fur et à mesure de l'élévation du niveau de développement, ce qui se traduit par un accroissement du degré d'ouverture.

La seconde différence renvoie au « pluralisme *versus* corporatisme », c'est-à-dire aux relations liant les groupes sociaux à l'Etat. Au vue des parties précédentes, la relation entre groupes et Etat dans le cadre du pluralisme a quatre traits caractéristiques : (i) la formation des groupes est volontaire, autonome et les groupes sont concurrents ; (ii) les relations avec l'Etat se font par contacts personnels, par lobbying ou par contributions financières/électorales ; (iii) les relations s'assimilent à des pressions pouvant être conflictuelles ou harmonieuses ; (iv) le pouvoir des groupes dépend de leurs caractéristiques structurelles et/ou de leurs poids démographique et/ou économique. Dans ce cadre, les intérêts exprimés par les groupes sont des intérêts de court terme, c'est-à-dire fonction des pertes et des gains de revenu à un moment donné, et les décisions politiques sont

souvent consécutives d'une relation « *bottom up* », c'est-à-dire d'une relation impulsée par les groupes sociaux et qui remonte vers l'Etat. Dans le cadre du corporatisme, la relation *peut-être* différente.

Le corporatisme se définit « comme un système de représentation d'intérêt dans lequel les unités constitutives sont organisées en un nombre limité de catégories, singulières, obligatoires, non concurrentes, ordonnées hiérarchiquement et fonctionnellement différenciées, reconnues ou autorisées (si ce n'est créées) par l'Etat et disposant d'un monopole représentatif à l'intérieur de leurs catégories respectives en échange d'une observation de certains contrôles sur la sélection des leaders et l'articulation des demandes et des soutiens » (Schmitter, 1979, p. 13). Au vue de cette définition, la première différence tient à l'organisation de la structure sociétale : contrairement au pluralisme, les groupes d'intérêts sont obligatoires, hiérarchiques et autorisés par l'Etat. Cette différence implique que certains groupes d'intérêt dans le modèle corporatiste entretiennent des liens privilégiés avec l'Etat de telle sorte que « les pratiques corporatistes [correspondent] à la suspension des normes universalistes » (Cawson, 1985, p. 7). Le corporatisme induit un processus de représentation monopolistique des intérêts (par exemple, syndicat des travailleurs, association d'industries, association de producteurs agricoles, etc.) et exclut *de facto* certains groupes de la formulation des politiques. Ceci n'est pas le cas du pluralisme où la participation au processus politique est libre et non discriminatoire. Du point de vue du corporatisme, cette relation a deux implications : (i) au lieu de pressions continues des groupes sur l'Etat comme dans le pluralisme, les groupes d'intérêts privilégiés ont un accès institutionnalisé à l'Etat *via* la bureaucratie et, consécutivement, (ii) ils sont incorporés dans le processus de formulation et d'application des politiques dans lequel ils représentent les intérêts de leurs membres et négocient des accords avec l'Etat en vertu des préférences de leurs membres. A ce niveau d'analyse, il est opportun d'introduire les deux types institutionnels de corporatisme identifié par Schmitter dans la mesure où, selon le type envisagé, la relation de pouvoir entre groupes et Etat est différente, ce qui a des implications du point de vue des choix politiques.

Schmitter distingue le corporatisme sociétale du corporatisme d'Etat. Dans le premier, les organisations corporatistes résultent de l'initiative des acteurs privés et la relation va des groupes sociaux vers l'Etat. Il n'existe donc pas *a priori* de différence par rapport au sens de la causalité décrite dans le cadre du pluralisme : le choix politique est dicté par les préférences

des groupes d'intérêts privilégiés. Toutefois, il faut remarquer que ce type de corporatisme est en contradiction avec la définition initiale du corporatisme qui nécessite un contrôle de l'Etat sur les groupes d'intérêts (Cohen et Pavoncello, 1987, p. 121), ce qui peut amener à penser que ce corporatisme sociétale est une forme de pluralisme. A l'inverse, le corporatisme d'Etat signifie que la formation des groupes d'intérêts résulte de la volonté étatique. Par ce biais, l'Etat dispose d'un contrôle sur les groupes : la relation va cette fois-ci de l'Etat vers les groupes. Néanmoins, la description de cette relation par Schmitter est relativement faible pour deux raisons. Premièrement, principalement intéressé par la définition conceptuelle du corporatisme, Schmitter ne traite pas de l'évolution de la relation de pouvoir entre les acteurs : son analyse est statique. Deuxièmement, la relation entre Etat et groupes ne s'assimile pas obligatoirement à une dépendance d'un acteur par rapport à un autre, mais peut impliquer une interdépendance entre les deux.

En ce qui concerne la relation entre Etat et groupes (les industriels) et son évolution, il est fort possible qu'en début de processus d'industrialisation les derniers aient besoin du soutien du premier. Cette nécessité peut s'expliquer par le fait que les ressources à disposition des industriels ne sont pas suffisantes pour qu'ils puissent améliorer leur compétitivité face à la concurrence étrangère. *A contrario*, l'Etat peut disposer de tels moyens. Si tel est le cas, les industriels sont favorables à l'intervention de l'Etat, mais, de ce fait, ils se placent dans une relation de pouvoir qui leur est défavorable. Ce pouvoir est assimilé au pouvoir de négociation qui peut être appréhendé en identifiant les ressources économiques dont dispose chaque acteur : « si un acteur A contrôle toute ou la plupart des ressources vitales à un autre acteur B, A sera capable de dicter sa volonté à B en donnant à B l'accès aux ressources nécessaires. Naturellement, A est en position non seulement de contrôler le comportement de B, mais aussi d'imposer les termes sous lesquels A et B sont reliés l'un à l'autre » (Cohen et Pavoncello, 1987, p. 119). Dans le cas où l'acteur A est l'Etat et B le groupe des industriels, alors l'Etat dispose d'un contrôle sur ce groupe. Néanmoins ce contrôle ne signifie pas, selon nous, que l'Etat impose ses choix de façon unilatérale. En effet, le groupe d'intérêt peut accepter volontairement le contrôle étatique dans la mesure où, précisément, il ne dispose pas des ressources économiques nécessaires pour faire face à la concurrence étrangère. Dans ce cas, il n'y a pas contrôle au sens d'une domination par l'Etat, mais davantage une interdépendance :

les industries ont *besoin de l'Etat* pour supporter la concurrence étrangère et améliorer leur compétitivité *via* les subventions étatiques à la production, à la R&D, à l'exportation ou la protection « à la frontière ». Mais ce besoin s'exprime également du côté de l'Etat qui « n'est pas assez puissant, ou qui n'a pas assez de connaissances spécifiques, pour formuler et appliquer une politique sans l'accord des [groupes d'intérêts] » (Cawson, 1985, p. 7). Dit autrement, l'Etat a besoin d'instaurer une coopération avec les intérêts privés par laquelle il peut obtenir les informations relatives à un choix politique comme par exemple le développement ciblé des produits les plus dynamiques. Néanmoins, pour que cette interdépendance soit efficace, c'est-à-dire que le soutien politique se traduise par un gain effectif de compétitivité, il faut que l'Etat mette en place des sanctions à l'égard des industriels afin qu'ils ne transforment pas l'aide reçue en une rente. Ce rapport de pouvoir n'est cependant pas voué à perdurer. Si le gain de compétitivité se réalise, les industriels renforcent leur position sur le marché national et international. Ils augmentent leurs parts de marché et, consécutivement, accroissent leurs propres ressources. A terme, l'accroissement des ressources des acteurs privés peut donc dépasser celles dont dispose l'Etat, du moins elles peuvent devenir suffisantes pour que le groupe ne sollicite plus l'aide étatique. D'une balance de pouvoir favorable à l'Etat, on passe à une balance favorable au groupe d'intérêt : la hausse de leurs ressources économiques leur permet de remettre en cause l'omniprésence de l'Etat dans la sphère économique.

Ayant brièvement décrit les relations qui peuvent s'instaurer entre les groupes d'intérêt et l'Etat dans les pays semi-industrialisés, il faut remarquer que les études qui focalisent sur cette relation néglige totalement l'analyse de l'ensemble des intérêts en présence sur le territoire national. Le recours aux approches « *society-centered* » de l'EPOC peut alors permettre de combler cette défaillance. Cela est important selon nous pour trois raisons :

- (i) l'analyse de l'ensemble des groupes d'intérêt peut permettre d'apporter un éclairage sur la difficulté pour un Etat à mettre en place une politique favorable à un groupe particulier. Supposons un pays dominé par une alliance entre facteurs abondants favorables au libre-échange, les travailleurs et les propriétaires (le capital étant rare par définition). Dans ce cas, l'Etat se trouve confronté à une opposition de la coalition gagnante lorsqu'il cherche à mettre en place une politique favorable aux industriels (dans ce cas, la protection ou les

subventions). Une telle configuration sociale peut alors être renversée au profit des capitalistes (industriels) *si et seulement si* l'Etat est suffisamment fort pour imposer ses volontés politiques et celles des industriels. Cela peut se faire en première instance par une réforme agraire permettant de diminuer significativement l'importance politique des propriétaires terriens. Ce dernier point peut être illustré par le cas du Brésil où le gouvernement n'a jamais su s'affranchir de l'emprise de la classe des propriétaires terriens qui ont alors bloqué tout processus de réformes (agraire notamment).

- (ii) La même analyse peut permettre de comprendre le phénomène de concentration du pouvoir économique aux mains de certains groupes d'intérêts : si une partie des différentes activités de production, par exemple la production agricole et la production de biens intensifs en travail, est concentrée au sein de grands groupes industriels, alors leur pouvoir de négociation peut être suffisamment fort pour faire face aux volontés politiques de l'Etat et, surtout, pour imposer leurs intérêts. Cela peut permettre de comprendre pourquoi les conglomérats coréens, les *Chaebols*, disposent d'un pouvoir de négociation important face à l'Etat puisqu'ils ont des activités de production diversifiées allant de l'agriculture en passant par le textile, la chimie et la machine-outils. En d'autres termes, ils contrôlent une grande partie des ressources productives nationales. Mais surtout, cette concentration implique que les oppositions d'intérêts entre facteurs abondants et facteur rare diminuent et qu'une négociation ou une action collective se mette en place à l'intérieur du groupe, ce qui limite les oppositions d'intérêts vis-à-vis d'une politique à appliquer.
- (iii) Si l'analyse de la configuration des groupes d'intérêts se fait en statique comparative, cela peut permettre de comprendre les changements d'orientation de la politique commerciale des pays semi-industrialisés *via* un changement de la configuration des groupes sociaux. Par exemple, dans le cas de la Corée du Sud, le changement de politique en faveur de la libéralisation a débuté dans les années 1980 et s'est renforcé au début des années 1990. Or, c'est à partir des années 1980 que la dotation factorielle nationale a commencé à se modifier en faveur du capital, pour l'être définitivement au début des années 1990, signifiant une montée en puissance des intérêts de la classe capitaliste (industriels), les *Chaebols*.

Pour synthétiser, l'approche « *society-centered* » de l'EPOC renforce l'analyse des liens unissant les groupes d'intérêts et l'Etat dans un système corporatiste. Mais, celle-ci ne permet pas de déterminer l'issue politique qui, pour être comprise, nécessite de recourir aux analyses corporatistes puisque les liens entre Etat et groupes ne sont pas identiques à ceux qui existent dans le cadre du pluralisme. Son apport se situe ainsi au niveau de la configuration des intérêts en présence sur le territoire national qui ont des implications (i) sur la force ou la faiblesse de l'Etat (ii) sur les phénomènes de pouvoir et (iii) sur les choix politiques et leurs modifications.

Notes

¹ Kébabdjian (1999) qualifie cette approche d'économie politique de la protection. Rodrik (1995) pour sa part considère que cette discipline permet d'expliquer le *biais protectionniste* des politiques commerciales nationales. Cependant, ces deux affirmations nous paraissent mal appropriées dans la mesure où ce nouveau champ de recherches montre qu'il existe des préférences *et* pour le libre-échange *et* pour la protection.

² Le comportement de recherche de rente se définit « comme moyen de réaliser un profit (*i.e.*, revenu) en entreprenant des activités qui sont directement (*i.e.*, immédiatement, dans leur impact premier) non-productives, en ce sens qu'elles produisent des rémunérations pécuniaires mais ne produisent pas des biens ou services qui entrent dans une fonction d'utilité conventionnelle ou d'inputs de tels biens et services » (Bhagwati, 1987, p. 129).

³ Ces approches sont rationalistes (analyse coûts-bénéfices) et statiques par définition.

⁴ La liberté de déplacement entre différentes activités productives permet la création d'un intérêt de classe dans la mesure où tout le capital et tout le travail peuvent se déplacer d'une activité structurellement importatrice, *i.e.* perdante à l'ouverture, vers une activité structurellement exportatrice, *i.e.* gagnante à l'ouverture : par exemple, un pays abondant en capital emploiera la totalité de son capital dans les activités intensives en capital qui sont structurellement exportatrices et emploiera la totalité de son travail dans les activités intensives en travail qui sont structurellement importatrices. Dans ce cas, les propriétaires d'un même facteur expriment un intérêt commun ou un intérêt de classe compte tenu de la facilité de déplacement entre activités de production leur permettant d'obtenir un niveau identique de rémunération.

⁵ Rogowski avait lui-même indiqué cette possibilité dans la conclusion de sa thèse.

⁶ Les termes d'industrie et de secteur sont utilisés de façon interchangeable dans l'approche sectorielle. Quant à l'unité d'analyse « firme », elle a été introduite afin de montrer qu'il fallait considérer la position compétitive de chaque firme à l'intérieur d'une même industrie pour comprendre l'intérêt commercial de ce groupe (voir section 2.1.).

⁷ Pour la prise en compte du commerce intra-branche, voir Gilligan (1997).

⁸ Une partie de cette typologie est reprise à Rodrik (1995, p. 1481).

⁹ Le degré de mobilité est appréhendé par la mesure des différentiels de rémunération (salaires, profits et rentes) : un faible différentiel signifiant une mobilité élevée et un haut différentiel signifiant une mobilité faible.

¹⁰ Le comportement de « *free riding* » signifie qu'un acteur peut profiter de la distribution d'un bien collectif résultant de l'action politique d'un groupe social sans avoir participé à la prise en charge des coûts d'organisation liés à la formation et à l'action politique du groupe.

¹¹ Si cet argument a été développé dans le cadre des approches sectorielles, il peut également s'appliquer à l'approche factorielle dans la mesure où les détenteurs de facteur ont *in fine* la même position concurrentielle du fait de leur parfaite mobilité inter-sectorielle.

¹² Voir la section 4.2.

¹³ Voir la section 4.1.

جامعة منتوري قسنطينة

الاقتصاد والمجتمع

مجلة علمية محكمة ومتخصصة تصدر عن:

مخبر المغرب :الاقتصاد والمجتمع

العدد 3 / 2005

ISSN : 1112 – 3605