

Université Mentouri Constantine

ECONOMIE & SOCIETE

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



N° 4 / 2006

ISSN : 1112- 3605

جامعة منتوري قسنطينة

الإقتصاد والمجتمع

مجلة علمية محكمة ومتخصصة تصدر عن:
مخبر المغرب :الاقتصاد والمجتمع

العدد 4 / 2006

ISSN : 1112 – 3605

مجلة الاقتصاد والمجتمع

مدير المجلة : أ.د عبد العزيز شرابي

مدير مخبر المغرب الكبير الاقتصاد و المجتمع جامعة منتوري قسنطينة

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 السانية
- ♦ 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 ثعيلاتي 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 تتوفر 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.

الإشتراكات 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

مجلة الإقتصاد و المجتمع

العدد 04 / 2006

الفهرس

صاحب المقال	الموضوع	الصفحة
عبد العزيز شرابي	افتتاحية العدد	07
ناجي بن حسين	الفساد: أسبابه، آثاره و استراتيجيات مكافحته - إشارة لحالة الجزائر -	11
عبد الفتاح بو خمم سايبى صندرة	دور المرافقة في دعم إنشاء المؤسسات الصغيرة	35
أحمد بن عبدالرحمن الشميري	توجهات المستهلكين نحو الإعلان التلفزيوني في القنوات الفضائية العربية	61
محمد دهان	سياسة الاستثمار في قطاع التربية والتكوين في الجزائر وانعكاساتها على التنمية البشرية	89
شطاب نادية سالمي جمال	اقتصاد المعرفة وإدارة الأعمال المعرفية: عوامل تطور المؤسسة	109
حفيظ مليكة	الإصلاحات الاقتصادية و أثرها على دور الجامعة الجزائرية في التنمية الوطنية	127
بعلوج بولعيد	العولمة المالية و الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الدول النامية، إشارة لحالة الجزائر	137
محمد مرعي	تقدير تابع الإنتاج في قطاع الصناعة في سورية	153
قارة ملاك	القطاع غير الرسمي في الجزائر	173

Sommaire

Auteur	Article	Page
Ahmed Silem	L'hétérodoxie Institutionnaliste et Néo-Institutionnaliste	05
Gomez Padilla Alejandra	Modélisation d'entreprises par une approche interdisciplinaire	19
Grégory Vanel	Bâle II ou la mise en place d'une régulation bancaire à l'efficacité équivoque	39
DJEDJIG Abdelmalek	La culture d'entreprise : un levier stratégique, notamment dans le contexte de l'entreprise publique économique Algérienne du secteur pétrolier	55
Jean-Paul LAURENCIN	L'incubateur de Grenoble : une création d'entreprises basée sur la valorisation de la recherche publique	65
Merad Boudia Abdelhamid	Fiche de lecture : Ben Hammouda (H)- L'Afrique, l'OMC et le développement, ed. Maisonneuve& Larose, Paris, 2005,382p.	79
Comité de rédaction	Annexe statistique sur l'économie algérienne.	85

افتتاحية العدد

مدير المجلة
أ.د/ عبد العزيز شرابي

تشهد العلوم الاجتماعية و الاقتصادية على وجه التحديد تطورا ملحوظا في العقدين الأخيرين، و نلمس هذا التطور من خلال بروز تيارات نظرية و مجالات بحث جديدة لم تكن معروفة من قبل الرواد الاقتصاديين في ظل المدارس الفكرية السابقة. و من أهم هذه المجالات نذكر التحليل الاقتصادي المبني على دور المؤسسات، أو ما أصبح يعرف بالاقتصاد الجديد للمؤسسات (NEI)، و يتميز هذا التيار باهتمامه بمتغيرات جديدة حين دراسته لعوامل النمو و التنمية الاقتصادية، و في تفسيره للظواهر الاقتصادية.

و ضمن هذا السياق يحمل هذا العدد من مجلة الاقتصاد و المجتمع عددا من المقالات العلمية ذات الصلة المباشرة أو غير المباشرة بالاقتصاد المؤسسي (L'économie institutionnelle)، فقد تناول الاقتصادي أحمد سيلام من جامعة ليون بفرنسا مقالا مهما تناول فيه بالتحليل تطور الاقتصاد الجديد للمؤسسات مبرزا أهمية الأدوات المنهجية المستخدمة في هذا التحليل و موضحا مدى اختلافه عن مضمون النظريات الاقتصادية التقليدية التي أصبحت نظريات بعيدة عن الواقع بفرضياتها النظرية المثالية. و قد تناول مقال ثاني دراسة ظاهرة الفساد و أثرها على التنمية الاقتصادية باعتبارها تمثل شكلا من أشكال ضعف المؤسسات و تعبيراً عن نقص الشفافية و سوء في إدارة الحكم (Gouvernance) مما ينعكس سلبا على التنمية و يؤثر على الكثير من المتغيرات الاقتصادية و الاجتماعية كالاستثمار و تفشي الاقتصاد غير الرسمي، و قد تم التطرق لهذين الموضوعين تحديدا من خلال مقالين حاول المقال الأول إبراز أثر العولمة المالية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر نحو البلدان النامية، مع الإشارة لحالة الجزائر، و تناول المقال الثاني ظاهرة الاقتصاد غير الرسمي التي أصبحت تمثل مشكلة يستعصى حلها، خاصة بالنسبة للاقتصاديات النامية إذ أنها تعد نتيجة و سببا في آن واحد لفشل البرامج والسياسات الاقتصادية على تنظيم العلاقات الاقتصادية في إطار رسمي سليم و وفق قواعد متفق عليها.

وفي مقال آخر حاول أحد الباحثين التعرف على دور عوامل الإنتاج المختلفة (العمل ورأس المال والتقدم التقني) في تكوين القيمة المضافة الإجمالية في قطاع الصناعة السورية وبيان تطور إنتاجية عوامل الإنتاج، و ذلك باستخدام صيغ دوال الإنتاج (تابع الإنتاج كوب دوغلاس) و (نموذج تنبرجن) من أجل تقدير تابع الإنتاج.

و نظرا لأننا أصبحنا نعيش في عصر ميزته التطور الكبير في تكنولوجيات الإعلام والاتصال، لذلك أصبح لزاما على المؤسسات الاقتصادية أن تعتمد على استخدام التكنولوجيات الحديثة للإعلام والاتصال إن أرادت اقتحام الأسواق العالمية و البقاء في السوق، و في هذا السياق تناول مقال آخر سمات الاقتصاد اللامادي المبني على المعرفة باعتبار أن إدارة المعرفة Knowledge management تلعب دورا استراتيجيا في الأداء الكلي للمؤسسات.

و قصد تحقيق متطلبات اقتصاد المعرفة، أصبح الإنفاق على تطوير و تحسين أنظمة التعليم يُعد أولوية إستراتيجية لكل دول العالم، لأنه استثمار في مستقبل الفرد والمجتمعات. و في هذا الصدد تناولت إحدى الموضوعات تحليل سياسة الاستثمار في قطاع التربية والتكوين في الجزائر وانعكاساتها على التنمية البشرية. كما تناول مقال آخر الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر وأثرها على دور الجامعة في التنمية الوطنية.

هذا فيما يتعلق بالمواضيع الاقتصادية الكلية، أما على المستوى الجزئي و بالجانب المتعلق بعلوم التسيير على وجه الخصوص، فقد تميز هذا العدد بتناول مواضيع متنوعة، تتعلق إحداها بإدارة البنوك و كيفية مواجهة الأخطار المرتبطة بعملياتها المالية. و نظرا لأهمية المؤسسات الصغيرة و المصغرة في التنمية الاقتصادية و مساهمتها في تقليص معدلات البطالة، أصبحت الحكومات في مختلف الدول تولي عناية خاصة بهذه المؤسسات و مرافقة المنشئين لهذه المؤسسات قصد حماية مشاريعهم من التعثر و الفشل في السنوات الأولى من انطلاقها، و في هذا المجال احتوى هذا العدد على مقالين يصبان في نفس الاتجاه، تناول المقال الأول موضوع مرافقة إنشاء المؤسسة الصغيرة في الجزائر و تناول المقال الثاني مفهوم حاضنة المؤسسات مع دراسة حالة حاضنة المؤسسات في مدينة غرونوبل (Grenoble) بفرنسا التي تعتبر مثالا جيدا يعبر على درجة الترابط الوثيق بين الجامعات و مراكز البحث في احتضان المشاريع الجديدة و المجددة. تتميز أنشطة المؤسسات الاقتصادية في الوقت الحاضر بتبني إستراتيجيات التخصص الإنتاجي و تفضيل إقامة علاقة تعاون مع المؤسسات الأخرى عن طريق تشجيع عمليات المقاول من الباطن، و التي تصبح المؤسسات الصغيرة فيها مؤسسات مغذية للمؤسسات الكبيرة، و قد جاء في بحث تطبيقي متميز دراسة العلاقة بين مؤسستين مرتبطتين عموديا في إطار فرع إنتاجي، و تم الاعتماد في عرض هذه العلاقة بين المؤسستين على مقارنة جديدة تجمع بين مقارنة الاقتصاد الجزئي و المقاربة اللوجيستية، و ذلك من خلال وضع نموذج رياضي لتفسير هذه العلاقة.

ويعتبر الإعلان التلفزيوني أحد أهم أدوات التسويق إذ يستحوذ على أكبر ميزانيات الإنفاق الإعلاني من بين كل وسائل الاتصال الأخرى ولإبراز أهمية هذه الأداة تمت دراسة في إحدى المقالات موضوع الإعلان و ذلك بهدف معرفة الاتجاهات العامة للمستهلكين نحو الإعلان التلفزيوني في الفضائيات العربية، ومحاولة تجزئة وتصنيف المستهلكين وفقاً لاتجاهاتهم نحو الإعلان التلفزيوني.

أخيراً حاول أحد الباحثين معرفة مدى مساهمة ثقافة المؤسسة في المحافظة على بقاء المؤسسة العمومية الاقتصادية الجزائرية، و ذلك من خلال تحليل بعض العوامل المتفاعلة فيما بينها بكيفية دائمة، و المؤثرة على حياة المؤسسة كنظام اقتصادي واجتماعي وأيضاً كمجال عصري لتعلم القيم المشتركة ضمن الهياكل الجماعية.

و يتميز هذا العدد عن غيره من الأعداد السابقة بتقديم الأستاذ عبد الحميد مراد بوديا من جامعة "غرونوبل" لبطاقة قراءة عن كتاب جديد لصاحبه حكيم بن حمودة تناول إشكالية التنمية في البلدان الإفريقية، من خلال دراسة و تحليل هيكل تجارتها الخارجية، في ظل انضمام العديد منها لمنظمة التجارة العالمية. كما يتميز هذا العدد كذلك بمشاركة العديد من الباحثين من مختلف الجامعات داخل الوطن و خارجه، فبالإضافة إلى بعض الجامعات التي أصبحت مشاركة باحثيها شبه دائمة في مجلتنا، كجامعتي ليون و غرونوبل بفرنسا، فقد ساهم في هذا العدد باحثون آخرون من دول أخرى كالسعودية و سوريا و كندا و المكسيك ومن جامعات جزائرية كجامعات قسنطينة و عنابة و الجزائر.

إن إقبال الباحثين على نشر مقالاتهم العلمية في مجلتنا، يدفع أسرة المجلة للعمل أكثر في المستقبل لتطوير و تحسين محتوياتها، و جعلها في مستوى المجلات العلمية الرائدة في مجال تخصصها.

وأخيراً نشكر كل الذين ساهموا في إثراء هذا العدد بأبحاثهم، و نأمل أن يكون جهدهم متواصلاً لإنجاز أبحاث علمية أخرى، خدمة لتطوير البحث العلمي و مساهمة في قيام الجامعة بدورها في خدمة المجتمع.

الفساد: أسبابه، آثاره و استراتيجيات مكافحته - إشارة لحالة الجزائر -

ناجي بن حسين*

الملخص

يهدف هذا المقال دراسة وتحليل العوامل و الأسباب المشجعة لبروز ظاهرة الفساد بمختلف أشكالها و مظاهرها (الفساد الإداري و المالي و السياسي) وهذا من أجل معرفة أهم الاستراتيجيات المتبعة لمكافحتها. وقد توصلنا في دراستنا هذه إلى أنّ الفساد يُخلف آثارا مدمرة على اقتصاديات البلدان النامية، إذ أنه يعيق تحقيق النمو و تطور الاستثمار الخاص الوطني و الأجنبي على حد سواء، لذلك فإن مكافحته تعتبر تحديا رئيسيا لبلد مثل الجزائر من أجل تحسين مناخ الاستثمار و إنجاح برنامج الإصلاحات الاقتصادية و تحقيق أهداف برنامج دعم النمو الاقتصادي.

Résumé

L'objectif de cet article est d'étudier le phénomène de la corruption et d'analyser les facteurs qui encouragent l'émergence de la corruption dans toutes ses formes (administratives, politiques, financières, etc.). Nous essayons de montrer les effets désastreux de ce phénomène sur l'économie des pays en développement. En effet la corruption constitue une entrave majeure pour la croissance économique et le développement de l'investissement privé national et étranger. Dès lors, la lutte contre ce phénomène constitue un défi majeur pour les pays en voie de développement. L'Algérie concernée aussi par ce phénomène doit lutter contre la corruption pour améliorer son climat d'investissement, réussir son programme des réformes économiques et atteindre les objectifs du programme de soutien à la croissance économique.

المقدمة

شهدت السنوات القليلة الماضية اعترافا متناميا بمشكلة الفساد والتصدي لمناقشتها ولقت اهتماما متجددا من الباحثين وصانعي السياسات على السواء، و تأسست العديد من الهيئات الوطنية و الدولية لمكافحة هذه الظاهرة الخطيرة على البنيان الاجتماعي والاقتصادي والسياسي للدول، و تبرز أهمية دراسة موضوع الفساد نظرا لدرجة اتساعه و شموليته، فهو

* أستاذ مساعد مكلف بالدروس، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة منتوري، قسنطينة.
* أستاذ مكلف بالبحث بمخبر المغرب الكبير الاقتصاد و المجتمع، عضو فرقة بحث حول الحد من الفساد: دراسة بعض التجارب . البريد الإلكتروني: nadji.benhassine@yahoo.fr

يمس الاقتصاديات المتقدمة و النامية على حد سواء، فقد قَدَّر البنك الدولي أن حجم الفساد العالمي يتجاوز مبلغ 80 مليار دولار أمريكي سنوياً، و قد أظهر استبيان أجراه البنك الدولي مؤخراً بين 150 من المسؤولين الرسميين رفيعي المستوى و الأفراد البارزين في المجتمع المدني في أكثر من 60 دولة نامية على أن فساد القطاع العام يعتبر من أشد العقبات التي تواجه التنمية و النمو في بلدانهم و يعتبر من المعوقات التي تضعف قدرة الدولة على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر.

انطلاقاً من هذه المعطيات الأولية حول الفساد فإننا سنحاول من خلال هذا المقال، الذي يقوم على طرح منهجي متدرج، الإحاطة بأهم جوانب الموضوع، و ذلك من خلال ستة عناصر رئيسية، نتناول فيها أولاً تحديد مفهوم الفساد و ذكر أهم أنواعه، ثم نستعرض في العنصر الثاني أهم الأسباب و العوامل التي تؤدي إلى اتساع دائرة الفساد و تشير في العنصر الموالي إلى أهم الآثار التي يُخلفها الفساد على التنمية الاقتصادية و الاجتماعية خاصة في البلدان النامية، و نسعى من خلال العنصر الرابع الإشارة إلى أهم و أخطر مجالات الفساد و أكثرها تأثيراً على الاستقرار المالي و الاجتماعي في الدول النامية، و المتمثلة في مشاريع البنية التحتية و الإنشاءات و الفساد المرتبط بالمجال الصحي. و نتناول في العنصر الخامس أهم السياسات و الاستراتيجيات المقترحة للحد من ظاهرة الفساد، مع الإشارة إلى شروط تحقيق الإدارة الرشيدة باعتبارها نقيضاً للإدارة الفاسدة. العنصر الأخير من هذه الدراسة نتناول فيه قضية الفساد في الجزائر من خلال الإشارة إلى انطباعات المنظمات الدولية لمكافحة الفساد و رجال الأعمال (منظمة الشفافية الدولية، البنك الدولي...) حول مستوى تفشي هذه الظاهرة في الجزائر، كما أننا نقوم بتقييم السياسة الحكومية المنتهجة للحد من هذه الظاهرة.

أولاً: تعريف الفساد و أنواعه

يجب أن تبدأ أي مناقشة لقضية الفساد بتعريف الفساد حيث أن أصدق تعريف للفساد هو التعريف الذي ورد في موسوعة العلوم الاجتماعية "الفساد هو سوء استخدام النفوذ العام لتحقيق أرباح خاصة". ويشتمل ذلك بوضوح على جميع أنواع رشاوى المسؤولين المحليين أو الوطنيين أو السياسيين ولكنه يستبعد الرشاوى التي تحدث فيما بين القطاع الخاص،⁽¹⁾ إلا أن لمصطلح الفساد معان عديدة، و في أوسع الصور يمكن القول بأن الفساد يتمثل في سوء استخدام المنصب لغايات شخصية، و يشمل ذلك الرشوة و الابتزاز، و في هذه الحالة يدخل في العملية طرفان أو أكثر. و قد يكون الفساد فردياً في حالة الأعمال المحظورة التي يستطيع المسؤول الرسمي القيام بها بمفرده، و من بينها الاحتيال، الاختلاس و المحسوبية واستغلال النفوذ... الخ. وعليه فإن الفساد يشمل من حيث مظهره عدة أنواع منها السياسي و المالي و الإداري.

مظاهر الفساد و أنواعه

- الفساد السياسي : تتمثل مظاهر الفساد السياسي في الحكم الشمولي الفاسد وفقدان الديمقراطية وانعدام المشاركة وفساد الحكام وتفشي المحسوبية.
- الفساد المالي: تشير مظاهر الفساد المالي إلى مخالفة القواعد والأحكام المالية التي تنظم سير العمل الإداري والمالي في الدولة ومؤسساتها، أو مخالفة القواعد والأحكام الخاصة بطبيعة عمل كل إدارة أو مؤسسة، أو مخالفة التعليمات الخاصة بأجهزة الرقابة المالية، كالجهاز المركزي للرقابة المالية، المختص بفحص ومراقبة حسابات وأموال الحكومة والهيئات والمؤسسات العامة والشركات.
- و تتجلى مظاهر الفساد المالي في الرشاوى والاختلاس والتهرب الضريبي، وتخصيص الأراضي والمحابة والمحسوبية في التعيينات الوظيفية وإعادة تحويل المعونات الأجنبية للحسابات الخاصة وقروض المجاملة التي تمنح بدون ضمانات وعمولات عقود البنية التحتية والعمولات والإتاوات المحصلة بحكم المناصب وظاهرة الإسراف في استخدام المال العام.⁽²⁾
- الفساد الإداري: تشير مظاهر الفساد والانحرافات الإدارية والوظيفية أو التنظيمية إلى تلك المخالفات التي تصدر عن الموظف العام أثناء تأديته لمهام وظيفته.
- كما يمكن تمييز حالتين من الفساد، الأولى عندما يتم تنفيذ و تقديم الخدمات المشروعة، أي عندما يقوم الموظف بقبض رشوة من أجل القيام بمهامه العادية المكلف بأدائها. أما الحالة الأخرى، فهي عند قيام الموظف بتأمين خدمات يمنعها القانون، كتسريب معلومات سرية أو إعطاء تراخيص غير مبررة.
- و يقسم الفساد إلى نوعين⁽³⁾:
- **الفساد الصغير**: الذي يتمثل بالرشاوي الصغيرة المنتشرة لدى صغار الموظفين والمسؤولين الحكوميين ذوي الأجور المحدودة من أجل زيادة دخلهم.
- **الفساد الكبير**: عندما يقوم كبار المسؤولين بخصوصة الأصول العامة لحسابهم الخاص و اختلاس الأموال العامة و الدخول في رشاوى الصفقات التي تتضمن مبالغ مالية و صفقات و عقود كبيرة.
- رغم اختلاف النوعين إلا أن كلاهما خطر يجب الحد منه و محاربته.
- و من أهم مظاهر الفساد نجد⁽⁴⁾:
- التهرب الضريبي.
- خوصصة الأراضي من خلال قرارات إدارية علوية، تأخذ شكل العطايا، لتستخدم في ما بعد في المضاربات العقارية.
- المحابة والمحسوبية في التعيينات الوظيفية الكبرى.
- قروض المجاملة التي تمنحها المصارف بدون ضمانات جدية لكبار رجال الأعمال.
- عمولات عقود البنية التحتية والصفقات الكبرى.

- العملات والإتاوات التي يتم الحصول عليها بحكم المنصب أو الاتجار بالوظيفة العامة (ريع المنصب). - رشوة رجال الصحافة والنيابة والقضاء وجهات الأمن (عن طريق الرشوة النقدية والعينية وغيرها من المدفوعات الخفية) لتسهيل مصالح غير مشروعة والحصول على امتيازات خاصة.

إن تحليل الفساد و التنظير له و خصوصا على المستوى الاقتصادي، أمر حديث العهد و يستدعي اللجوء إلى فروع من الاقتصاد ما زالت في طور التكوين، منها: نظريات الربيع و اقتصاد الجريمة و اقتصاد البيروقراطية و الصفقات السياسية و اقتصاد المعاملات و العقود و نظرية الشبكات. و في هذا الصدد هناك أسئلة متعددة تطرح نفسها كلما اهتم البحث بمظاهر الفساد و تجلياته و هي البحث في مسبباته و انعكاساته و أساليب الحد منه.

ثانيا : أسباب الفساد و عوامل انتشاره

تتعدد أسباب انتشار الفساد و تختلف من بلد لآخر، غير أن الأبحاث في هذا المجال تشير إلى أن انتشار الفساد يزداد عند توفر الظروف العامة التي تسمح له بالانتشار و النقشي، حيث يحدث الفساد عند خطوط التماس ما بين القطاعين العام و الخاص، فكلما كان لدى مسؤول عام سلطة استئناسية في توزيع منفعة أو تكلفة ما على القطاع الخاص، فإن حوافز الرشوة تتولد.⁽⁵⁾ و يمكن تقسيم أسباب الفساد إلى أسباب مباشرة و غير مباشرة.

الأسباب المباشرة

- سيادة بعض القوانين و الصلاحيات التي تمنح مسؤوليات و صلاحيات مباشرة لموظفي القطاع العام لإقرار بعض الخدمات العامة أو سن قوانين و تشريعات معينة، خاصة فيما يتعلق بإعطاء التراخيص و مختلف الوثائق الرسمية. فالمنصب الإداري يعطي صاحبه درجات متباينة من السيطرة على الأنشطة الحكومية مثل العقود والصفقات الإدارية والحوافز والامتيازات الضريبية، والقرارات الإدارية... إلخ. إن مثل هذه الأدوات اللانهائية تعري بالفساد خاصة مع قصور نظام المحاسبة و التدقيق (Audit).
- عدم وضوح النظام الضريبي و عدم كفاية شفافية القوانين و الإجراءات الضريبية، إضافة لإعطاء صلاحيات كبيرة لمحصلي الضرائب مع غياب الرقابة.
- ضخامة حجم بعض المشاريع الحكومية و خاصة تلك التي تتطلب نفقات و مصاريف كبيرة تعري الموظفين الطامعين إلى جني أرباح طائلة.

الأسباب غير المباشرة

- انخفاض مستوى دخل الموظفين الحكوميين يعزز انتشار الفساد، إذ يقوم بعض الموظفين بقبول الرشاوى لزيادة رواتبهم المتدنية و تأمين دخل إضافي.

- عدم استقرار البيئة القانونية و التشريعية التي تحكم المؤسسات الحكومية
- عدم شفافية القوانين و التشريعات المتعلقة بالفساد
- العلاقات الاجتماعية والمحابة، ففي المجتمعات ذات العلاقات المترابطة والتي تمتلك منظومة اجتماعية قوية يستحيل استقلال المؤسسات والتميز بينها وبين الأشخاص. و في هذا الصدد يرى "تانزي 1994" بأن من الأرجح أن يقدم المسؤولون العموميون مجاملات لأصدقائهم و أقاربهم في المجتمعات التي تنصف العلاقات فيها بالطابع الشخصي إلى حد كبير.⁽⁶⁾

- إجراءات التعاقد و الخصخصة الحكومية غير الكفوة، فالتغيرات التي تحدث في البلدان التي تمر بمرحلة انتقال و في العديد من البلدان النامية التي تجري إصلاحات هيكلية، تخلق ظروفًا توجد فيها، على الأجل القصير، إمكانيات كثيرة للفساد على نطاق كبير، و هذا ما يعطي سمعة سيئة للإصلاحات السوقية. غير أن التغيرات التي تحدث هي التي ستعمل على تقليل فرص الفساد على الأجل الطويل.

عوامل انتشار الفساد: هناك العديد من العوامل التي تخلق ظروفًا مساعدة على انتشار الفساد يمكن تلخيص أهم هذه العوامل في النقاط الخمس التالية:⁽⁷⁾

- (1) غياب دولة المؤسسات، أو ضعف السلطة.
 - (2) غياب الديمقراطية والحرية والمشاركة.
 - (3) غياب القانون والتشريعات وضمانات حقوق الإنسان.
 - (4) عدم استقلالية القضاء.
 - (5) قلة الوعي وعدم معرفة الآليات والحسابات والقوانين والنظم الإدارية.
- كما أننا يمكن الإشارة إلى أن السياسة الحكومة لها دور كبير في بروز مسببات الفساد، فالسياسة التجارية الحمائية و تحديد الأسعار و التحكم في أسعار الصرف تؤدي إلى وجود وضعية ريع، و تخلق الاحتكار والندرة، و في ظل عدم فعالية نظام الحكم تزداد مساحة الفساد و يصعب التحكم فيه، الأمر الذي يؤدي إلى إحداث عدة آثار سلبية اقتصادية و سياسة و اجتماعية.

ثالثًا: آثار الفساد على التنمية الاقتصادية المستدامة

من المنظار الاقتصادي البحث، يعد الفساد هدرًا للموارد التي تنسم بالندرة، و بخاصة في البلدان النامية. و من المنظار التنموي، يعطل الفساد فرص التراكم الاستثماري المنتج في الأصول البشرية و المادية و يقوي من قيم و سلوك الربح السريع من خلال توظيف الربح على الحظوة من وجهي القوة (السلطة و الثروة) بدلًا من العمل المنتج المحقق للمصلحة العامة.⁽⁸⁾

فالفساد يشكل أخطر معاكس لعملية التنمية حيث يؤدي إلى استنزاف الموارد، ويؤدي إلى وقوع اختلالات في البنى الأساسية التي تركز عليها عملية التنمية. و تختلف آثار الفساد باختلاف مستويات التنمية الاقتصادية، فهو لا يخلف نفس الآثار في البلدان المتقدمة و البلدان

النامية، و قد اختلفت النظريات الاقتصادية في دراستها لأثر الفساد على البلدان النامية، إذ أشارت بعض النظريات إلى أن الفساد قد يحقق بعض الآثار الإيجابية، و أطلق أصحاب هذا الطرح على نظريتهم اسم نظرية الفساد المنتج أو النظرية البنوية (Structralist Theory) و تشير النظرية إلى ضرورة وجود قدر من الفساد في المجتمعات المتخلفة لتذليل بعض الصعاب والمعوقات الإدارية حتى تخرج بعض القرارات والمشروعات للنور وإلى حيز التنفيذ من دون إبطاء يضر بالإنتاج والاستثمار. و يعتقد هؤلاء بأن وجود قدر من الفساد قد يكون محبذاً لسببين (Leff 1964)، أولاً لأنه يمثل علاوة (عمولة) للموظف الذي أنجز مهمة ما، و الرشوة التي تحصل عليها هذا الأخير تدفعه للعمل أكثر، و السبب الثاني هو أن الرشوة تسمح للمقاولين من تجنب الإجراءات الإدارية البيروقراطية (Bandhan 1997)⁹، ففي نظر هؤلاء فالفساد في البلدان النامية التي تعاني من العديد من الاختلالات يمكن أن تزيد من الفعالية الاقتصادية، و يؤكد هذا الطرح المفكر العالمي صموئيل هنتينغتون (S. Huntington) إذ يرى بأن الفساد (خصوصاً في دول الجنوب) له أثر إيجابي لمساهمة في اندماج فئات المجتمع وشرائه، وتحقيقه للاستقرار وتعجيله للنمو الاقتصادي والتطور. فالفساد وسيلة لتجاوز القوانين التقليدية والتنظيم البيروقراطي الذي يعوق التقدم الاقتصادي.

(10)

ويذهب هنتينغتون في توصيفه العناصر للفساد إلى الاسترشاد برأي أحد الكتاب المطلعين على الحالة الهندية الذي يرى بأن العديد من النشاطات الاقتصادية في الهند كانت ستصاب بالشلل لولا المرونة التي تضيفها (العمولة أو البقشيش) على النظام الإداري المعقد والجامد. ثم يضيف هنتينغتون لما مؤداه أن القليل من الفساد يسهم في إدخال بعض التحسينات على المجتمع التقليدي. لكنه برغم كل نظريته المناصرة للفساد يعود (هنتينغتون) ليقول: إن المجتمع الذي تفشى فيه الفساد يكون غير قابل لأن يتحسن بتفاقمه. "مما يدل على أن الفساد أينما يحل يوجد معه الخراب حتى عند المناصرين له الذين يعتقدون أن القليل منه يصلح الأمر"⁽¹¹⁾.

بعد تقديم هذا الطرح نرى بأن الوقائع المعيشية للبلدان النامية تدحض هذه الآراء، و تؤكد أن المحصلة العامة للفساد مدمرة، حتى وإن تحققت بعض الآثار الإيجابية الهامشية، فالفساد يؤثر تأثيراً سلبياً على الفرد و المجتمع و استقرار النظام الاقتصادي و الاجتماعي ككل، فبالنسبة لأفراد المجتمع فإنه يؤدي إلى سوء توزيع الدخل و الثروة في المجتمع مما يؤدي إلى زيادة حدة الاستقطاب الاجتماعي من خلال تدهور الدخل الأمر الذي يقلل الكفاءة المجتمعية، و يتسبب الفساد بالفقر ويخلق العوائق أمام التغلب عليه، فالفقراء هم أكثر من يتضرر نتيجة للفساد، فخيرتهم أقل لمواجهة العقبات أمام حصولهم على الخدمات العامة الأساسية و غيرها من الموارد. و تجدر الإشارة إلى أن برامج مكافحة الفقر تتضرر كثيراً بسبب الفساد بالتالي تفقد فعاليتها.⁽¹²⁾

وبناء على ذلك وللربط ما بين موضوع التنمية و الفساد، فقد بات من الواضح أن الفساد سواء أكان سياسياً أم اقتصادياً أم إدارياً له الأثر الكبير على التنمية بكل أبعادها وما يشكله من عائق مهم عليها.

تأثير الفساد على النمو و التنمية الاقتصادية

حسب البنك الدولي⁽¹³⁾ يوجد ترابط كبير بين النمو الاقتصادي و الفساد، فوجود مستوى عالي من الفساد يرافقه مستوى ضعيف من الاستثمار الخاص و العمومي، مما يعني أن الفساد يعيق التنمية الاقتصادية ويؤدي إلى سوء تخصيص الموارد، إذ تفضل بعض البلدان الفقيرة الاستثمار في المشاريع الكبرى (البنية التحتية) و عقود التسليح (المتسترة وراء السرية) حيث توجد فرص الفساد الكبيرة، و في هذه الحالة فإن التكاليف الاجتماعية للفساد تكون كبيرة، فالفساد يؤدي إلى إضعاف الإنتاجية، و يشكل عائقاً أمام النمو الاقتصادي من خلال تحريف أغراض الإنفاق العام و تفويض الكفاءة و إعاقة الاستثمار و النمو. كما أن الفساد يحبط جهود القطاع الخاص للاستفادة من فرص الأعمال، و يقوّض الفساد التنافس الاقتصادي و يعطل فرص التنمية⁽¹⁴⁾، ذلك أن الفساد يؤثر على أداء القطاعات الاقتصادية و يخلق أبعاداً اجتماعية

لا يستهان بها، و قد أظهرت الأبحاث في هذا المجال أنه يضعف النمو الاقتصادي، إلا أن الواقع أكد على أن بعض بلدان العالم التي يزعم بأنها فاسدة جدا شهدت مستويات عالية من النمو الاقتصادي، كما هو الشأن في أندونيسيا و تايلاندا و كوريا الذي تزامن الفساد فيها و النمو، و لتحليل هذا الطرح يرى بعض الاقتصاديين⁽¹⁵⁾ بأن هذه البلدان الفاسدة بشكل منهجي، و التي شهدت رغماً عن ذلك نمواً اقتصادياً مرضياً، تخاطر أولاً بأن تغوص في دوامة نزولية، فبوسع الفساد أن يتغذى على النمو نفسه لكي يفرز عوائد غير قانونية أعلى حتى يتقوض النمو، و ثانياً لا يعتبر النمو الاقتصادي الهدف الوحيد الجدير بالسعي من أجله، و يميل الفساد أيضاً إلى تشويه تخصيص المنافع الاقتصادية، و يفضي إلى توزيع أقل إنصافاً للدخل.

تأثير الفساد على الاستثمار و الإنفاق العمومي

يؤثر الفساد على استقرار و ملائمة مناخ الاستثمار و يزيد من تكلفة المشاريع و يضعف الأثر الإيجابي لحوافز الاستثمار بالنسبة للمشاريع المحلية و الأجنبية و خاصة عندما تطلب الرشاوي من أصحاب المشاريع لتسهيل قبول مشاريعهم، أو يطلب الموظفون المرتشون نصيباً من عائد الاستثمار. و في هذا الصدد يعتبر الفساد ضريبة ذات طبيعة ضارة و بشكل خاص معيقة للاستثمار. و مع ازدياد الفساد يقوم المستثمرون بإضافة المدفوعات الناجمة عن الرشاوي و العمولات إلى التكاليف، مما يرفع من التكلفة الإجمالية للمشروع و يخفض العائد من الاستثمار، فالفساد يميل إلى تضخيم الاستثمارات العامة، في الوقت الذي يخفض فيه

الاستثمار الخاص، و مع ذلك فالزيادة في الاستثمار العام تعتبر في الحقيقة مبلغا محولا إلى من لهم سلطة اتخاذ القرارات (16)، غير أن هذه الزيادة في التكلفة لا تعتبر بأى حال من الأحوال الجانب الأكثر جدية بين الجوانب الأخرى للفساد، فعندما يكون احتمال الحصول على مكاسب شخصية عنصرا من العناصر، يتحول سريعا ليحتل مكانة العنصر الأوحد الهام في المعاملة، مع إزاحة عناصر التكلفة والنوعية وموعد وكيفية التوريد وجميع الاعتبارات القانونية الأخرى جانبا عند الموافقة على منح العقود. وينتج عن ذلك اختيار موردين غير مناسبين و/أو مقاولين غير ملائمين بالإضافة إلى شراء السلع غير المناسبة. ونتيجة لهذا النوع من اتخاذ القرار، يتم إعطاء أولوية للتوريدات والمشروعات غير الضرورية على حساب الأولويات الوطنية الهامة بدون سبب إلا من أجل تمكين متخذي القرار الحكوميين من الحصول على رشاوى ضخمة، كما أن الفساد يؤثر على روح المبادرة و الابتكار و يضعف الجهود لإقامة مشاريع استثمارية جديدة.

إضافة إلى ذلك، يقوم الفساد بتغيير تركيبة عناصر الإنفاق الحكومي، إذ يبدد السياسيون و المسؤولون المرتشون موارد عامة أكثر على البنود التي يسهل ابتزاز رشاوي كبيرة، و يلاحظ أن الأجهزة الحكومية التي ينتشر الفساد فيها تنفق أقل على الخدمات الأساسية مثل التعليم و الصحة، و تتجه إلى الإنفاق بشكل كبير على مجالات الاستثمار المفتوحة للرشوة. (17) يؤثر الفساد تأثيرا سلبيا على المبادلات الدولية (18)، فالفساد يقلل من حالة عدم اليقين و يؤدي إلى ارتفاع التكاليف للشركات، فالفساد يفسد السوق و يجعل المنافسة غير عادلة، فالمؤسسات التي تتحكم في الفساد ليست بالضرورة هي المؤسسات التي تحقق النجاح.

الفساد ، التضخم و التنمية البشرية...

إن التحليل السابق يؤكد على أن الفساد يخلق تكلفة زائدة، فمثلا قيام أحد المستوردين بدفع رشوة لموظفي الجمارك من أجل تسهيل إتمام الإجراءات الجمركية ينتج عنه تكلفة إضافية يُحملها لسعر السلع المستوردة مما يؤدي إلى ارتفاع عام في الأسعار (حدوث التضخم)، فالموظف يخلق حالة (ندرة اصطناعية) فالرشوة في هذه الحالة تلعب نفس الدور و لها نفس الأثر الذي تخلقه الرسوم مع وجود فارق مهم بينهما، هو أن مبلغ الرشوة يذهب إلى جيب الموظف المرتشي بينما مبلغ الرسم يتجه إلى زيادة إيرادات الخزينة العمومية.

إلا أنه ليس كل أنواع الرشوة تؤدي إلى حدوث التضخم، ففي حالة كون الرشوة تؤدي إلى عدم دفع الرسوم الجمركية مثلا أو الضرائب فقد تنعكس على الأسعار (لأنها تخفض التكاليف) و في هذه الحالة يكون لها أثر يشبه أثر الإعانات يقتسمها الراشي و المرتشي على حساب إيرادات الدولة.

إن المحصلة التي نصل إليها في نهاية هذا التحليل لآثار الفساد هي التأكيد على أن مفهوم الفساد نقبض لمفهوم التنمية البشرية المستدامة، فالفساد يؤثر سلبا على دخل الفرد و يعيق النمو الاقتصادي من خلال تشجيعه للأنشطة الطفيلية، و يؤثر كذلك على تدهور البيئة إذ أن الفساد قد يؤدي إلى إضعاف صرامة قوانين حماية البيئة أو فعالية تطبيق القوانين الأمر الذي يؤدي

إلى استمرار عمليات التلويث الصناعي⁽¹⁹⁾، كما أن انتشار الفساد دليل على عدم تحقق الحكم الجيد و غياب الشفافية في إدارة الشأن العام.

رابعاً: أهم مجالات انتشار الفساد: عقود الإنشاءات و البنية التحتية و الفساد في ميدان الصحة

أ . الفساد في قطاع الإنشاءات: مستوى و طبيعة المشكلة

لقد كشف تقرير منظمة الشفافية العالمي لسنة 2005⁽²⁰⁾ من خلال عمليات المسح و بشكل متكرر، على أن حجم الفساد في مجال الإنشاءات هو أكبر مما هو عليه الحال في باقي القطاعات الاقتصادية الأخرى، و يمكن التعرف على مستوى الفساد في هذا القطاع من خلال حجمه و تنوعه، فهو يقدر بحوالي 3200 مليار دولار سنوياً، و يؤثر الفساد سلباً على مصالح القطاع العام و الخاص على حد سواء، وفي هذا الصدد يقول رئيس منظمة الشفافية الدولية في تقديمه للتقرير السنوي حول الفساد لسنة 2005 بأن الفساد في الإجراءات المتبعة لاختيار العقود تبقي الدول النامية مثقلة بأعباء بنية تحتية غير مطابقة للمواصفات و المقاييس و تزيد من ديونها الخارجية. و قد لا تخلو أي مرحلة من مراحل الإنشاءات من وجود ممارسات الفساد فيها، فقد تبدأ بواعث الفساد في بعض المشاريع حتى قبل انتهاء مرحلة التخطيط للمشروع، كذلك فإن إجراءات منح عقود الإنشاءات للمشاريع و إجراءات الصيانة التي تأتي بعد الإنتهاء من المشروع كلتاها معرضتان لعمليات الفساد كذلك.

إن قطاع الإنشاءات المتعلقة بالبناء و الهياكل القاعدية (إنشاء الطرق، الجسور، الاتصالات... الخ) يتميز بعض الخصائص تجعله أكثر عرضة لممارسات الفساد أكثر من القطاعات الأخرى مثل: المنافسة الكبيرة للحصول على العقود و حاجة المشروع للموافقات و المصادقات عبر مستويات رسمية كثيرة، و كون بعض المشاريع فريدة من نوعها مما يجعل عملية مقارنة الأسعار أكثر صعوبة.

إن الفساد في قطاع الإنشاءات قد يؤدي إلى خسائر مباشرة في أرواح البشر، بسبب عدم مطابقة مشاريع البناء للمواصفات و المقاييس. و يتم الفساد في قطاع الإنشاءات من خلال التأثير على كيفية منح الصفقات العمومية، و الطريقة الأكثر مباشرة هي التأثير من أجل منح العقد للطرف المرغوب فيه من خلال مفاوضات مباشرة دون أي تنافس. فحتى في أنظمة المشتريات التي تقوم على إجراءات تنافسية هناك في العادة استثناءات تسمح بإجراء مفاوضات تنافسية أو صفقات تفاوضية من أي تنافس، إذ يبين هذا الاستثناء المنصوص عليه في القانون، الشروط التي تبرر إبرام الصفقة على هذا النحو أو توضح بوجه خاص الأسباب التي أدت إلى تطبيقه.⁽²¹⁾

و من أهم الطرق المستعملة في تفضيل منافس على آخر نكر العناصر التالية:

- اللجوء إلى إجراء الصفقات التفاوضية لمنح العقد مباشرة (العقد بالتراضي).

- الاعلان عن المناقصات العروض في صحف صغيرة غير مقروءة، و قدم يتم هذا الإجراء قصد الإستجابة لطلب نشر الإعلان في الصحف، مع أمل أن لا يراه أحد للحد من تدفقات الراغبين في التنافس، و تقديم العرض للمقاولين الذين تم الاتفاق معهم قبل ذلك.

- تقييد المنافسة من خلال فرض التأهيل المسبق غير الضروري أو غير الملائم، و من ثم السماح لشركات مختارة فقط من أن تتقدم للعرض، أما إذا تم تنفيذ التأهيل المسبق بطريقة صحيحة فمن شأن هذا الإجراء ضمان أن يكون المتنافسون ممن يملكون الخبرة و الإمكانيات المناسبة لتنفيذ متطلبات عقد من العقود، لكن إذا كانت المقاييس و المعايير للتأهيل غير دقيقة أو تعسفية، فهي يمكن أن تتحول إلى آلية لاستبعاد المتنافسين المؤهلين غير المرغوب فيهم من العمل.

- انتهاك سرية العروض: لا تتجح المناقصة التنافسية على العقود إلا إذا تمت المحافظة على سرية الأسعار المعروضة، إلى أن يحين موعد فتح العروض. و إحدى طرق تقرير النتيجة سلفا هي أن يقوم الموظف المسؤول على منح الصفقات بانتهاك سرية العروض فيسرب للطرف المفضل لديه معلومات عن الأسعار المقدمة من قبل المنافسين له لكي يقدم سعرا أقل. و هذه الطريقة يسهل التعامل بها إذا كان قانون الصفقات العمومية لا يسمح للمتنافسين بحضور فتح العروض.

ب . الفساد في مجال الصحة

نظرا لخطورة تفشي الفساد في المجال الصحي فقد تناول تقرير منظمة الشفافية الدولية في آخر تقرير له صدر سنة 2006 هذا المجال و خصص له عدة دراسات، فالفساد منتشر في مجال الصحة في البلدان المتقدمة و البلدان النامية على حد سواء، و هذا النوع من الفساد يمتع المواطنين البسطاء من العلاج و قد يهدد حياة الناس، فالفساد كما يقول رئيس منظمة الشفافية الدولية لا يملأ جيوب النخبة السياسية و المالية فقط، و لكنه يحرم الناس العاديين من خدمات مهمة مثل حصولهم على الدواء⁽²²⁾، إذ يؤدي إلى تردي الخدمات الصحية التي يستفيدون منها. و يتميز المجال الصحي بعدة خصائص تجعل كل الأنظمة الصحية معرضة للفساد سواء كانت قطاعات عمومية أو خاصة في البلدان الغنية أو الفقيرة. و تتمثل هذه الخصائص فيما يلي⁽²³⁾:

- تتميز الأنظمة الصحية بعدم تماثل المعلومات بين المتدخلين في النظام الصحي، فمهنيو الصحة يكونون أكثر اطلاعا على طبيعة الأمراض و المرضى من المرضى أنفسهم، و شركات صناعة الأدوية و المعدات الطبية تعلم أكثر حول خصائص منتجاتها من الموظفين المكلفين بالإنفاق العام مما يتيح الفرصة لهذه الشركات بعرض أسعار مرتفعة جدا لا تعبر عن التكلفة الحقيقية لإنتاجها.

- يتميز تسيير و إدارة النظام الصحي بالتعقيد، و القرارات التي يتخذها المسير تتم عادة في ظل ظروف عدم التأكد، فالمسير لا يعلم بدقة عدد المرضى الذين سيستقبلهم مستقبلا و لا يستطيع أن يعلم بطبيعة الأمراض و بنوعية الأدوية الأكثر فعالية. و قد يكون خطر الفساد أكبر في حالة وجود ظروف إستعجالية (حدوث كوارث طبيعية مثلا، أو نتيجة الحروب)،

- إذ يتم التعاقد بسرعة دون القيام برقابة كافية حول صلاحيات الأدوية و المعدات التي يتم تسلمها.
- تعدد الأطراف المتدخلين في النظام الصحي يؤدي إلى قلة الشفافية ويزيد من احتمالات الفساد.
- و قد بين التقرير سالف الذكر أهم أشكال الفساد في المجال الصحي، نذكر بعضها فيما يلي:
- سرقة و تحويل أموال الصحة و الأدوية لغرض استعمالها في الأنشطة الخاصة لبعض ممارسي الصحة في القطاع العام.
- الفساد الذي يشمل أنظمة الدفع مثل تزوير وثائق التأمينات الاجتماعية و دفع الأموال لبعض المؤمنين غير المستحقين للتعويضات، الأمر الذي يتسبب في عجز كثير من صناديق الضمان الاجتماعي.
- التوجيه المتعسف للمرضى نحو العيادات الخاصة و القيام بإجراء تدخلات علاجية غير ضرورية من أجل مضاعفة الأتعاب المالية على المرضى.
- إن خطورة الفساد تكمن في اتساع دائرته و تنوع أساليبه و مجالاته، لذلك كان لزاما على المجتمعات (الحكومات، الجمعيات، الأفراد، المؤسسات....) العمل كل في مجاله لمكافحة هذه الظاهرة و الحد منها، و إتباع أفضل السبل الوقائية و الجزائية للتحكم فيها. هذا ما سنتناوله في العنصر الموالي.

خامسا: استراتيجيات و سياسات مكافحة الفساد

لم تبرز ضرورة مكافحة الفساد على المستوى العالمي إلا مع بداية التسعينات من القرن الماضي (بعد سنة 1990)، ففي السابق كانت بعض البلدان (فرنسا سنة 1977) المتقدمة تسمح لشركاتها بتقديم رشاي يتم تسميتها رسميا بالعمولات، إذا تم دفعها لموظف أجنبي في دولة أجنبية مهما كانت درجة هذا الموظف، و ذلك قصد الإطاحة بالمنافسين، مع قيام الإدارة الجبائية في بلد الراشي (فرنسا) بتنزيل قيمة الرشوة من المبالغ الخاضعة للضريبة. و قد اصطلح على تسمية هذه الأموال بالنفقات التجارية الاستثنائية (FCE)⁽²⁴⁾، وقصد مكافحة هذه الظاهرة وقَّعت الدول الأعضاء في منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OCDE) على اتفاقية لمكافحة الرشوة، دخلت حيز التنفيذ في منتصف ديسمبر 1998. كما نشطت المنظمات غير الحكومية لمواجهة تلك الظاهرة، فتم تأسيس "منظمة الشفافية" في برلين في سنة 1993 التي تعمل على كشف ممارسات الفساد و التوعية بضرورة مكافحته.

إن مسألة مكافحة الفساد ليست بالمسألة الهينة التي يمكن القيام بها بسهولة و بسرعة، بل إنها تتطلب عملا كبيرا و لا يمكن تحقيق نتائج فورية بل يجب وضع استراتيجية طويلة المدى تسمح بمواجهة نظامية متدرجة لهذا المشكل و يجب أن تحظى بدعم السلطات العمومية و القطاع الخاص و عموم المواطنين.

من خلال تطرقنا لأسباب الفساد وجدنا أنها ترتبط بالمنافع العامة المتاحة و السلطة الاستثنائية للمسؤولين و خطورة الثقافات الفاسدة و القوة التفاوضية النسبية للراشي و المرتشي، و عليه يمكن تصنيف استراتيجيات مناهضة الفساد بالمثل تحت العناوين التالية: (25)

- تلك التي تقلل من المنافع الواقعة تحت سيطرة المسؤولين.
 - تلك التي تقلل من استنسابهم .
 - تلك التي تزيد من تكلفة الرشوة.
 - تلك التي تحد من القوة التفاوضية للمسؤولين.
- و من أجل مكافحة الفساد ترى بعض الدول أنه يتوجب العمل على وضع قانون صارم لمعاقبة الفساد و يرون بأنه كلما كان احتمال اكتشاف الفساد و المعاقبة عليه أكبر كلما كانت المنافع الفعلية المتاحة أقل فإذا ما كانت احتمالات الكشف و العقاب مرتفعة، فإما أن ينخفض المعروض من الرشوة أو أن ينخفض الطلب عليها إلى درجة الصفر. و يقترح بعض الخبراء رفع أجور الموظفين و إصلاح الخدمة المدنية و يعتقد البعض الآخر بأن إي إصلاح يزيد من القدرة التنافسية للاقتصاد يساعد على تقليل حوافز الفساد، و إصلاح الإدارة العامة للوظائف الحكومية له دور مهم في الحد من الفساد، و هذا ما أثبتته الشواهد الميدانية في بعض التجارب، ففي عملية إصلاح خدمات الجمارك في مطار ميكسيكو سيتي مثلاً تم تخفيض عدد الخطوات في الإجراءات الجمركية من 16 خطوة إلى 3 خطوات و تم تهذيب الخدمات المتبقية لتخفيض التأخيرات، و قد كانت النتيجة تقليص حجم الفساد بقدر كبير، مع إضفاء قدر أكبر من الشفافية في التسيير العمومي. لكننا نرى أن مشكلة الفساد أكبر من أن نواجهها ببعض الإجراءات الخاصة، فمن الخطأ الافتراض بأن مجرد تغيير مستوى الأجور بدون تغيير أي شيء آخر كاف لتقليل الفساد، فإذا ما تم رفع الأجور و لكن استمر توزيع الوظائف على أساس المحاباة و المحسوبية، و بقي الأمن الوظيفي قائماً مهما كانت الظروف، فإن رفع مستوى الأجور لن يفعل شيئاً لتقليل الفساد. (26)، ومن المهم أيضاً عند التماس القيام بإصلاح واقعي أن ندرك بأن المستوى الكفء للفساد مثله في ذلك مثل أي نشاط غير قانوني آخر، ليس منفصلاً عن غيره، فالفساد رقابته مكلفة، و لا بد من الإصلاحات أن تأخذ في اعتبارها التكاليف الهامشية لاستراتيجيات مكافحة الفساد ، علاوة على فوائدها الهامشية، و فضلاً عن ذلك فإن مكافحة الفساد ليست هدفاً في حد ذاته ، فالنضال ضد الانحراف الوظيفي جزء من هدف أوسع نطاقاً يتعلق بإيجاد حكومة أكثر فعالية، فالمصلحون ليسوا معنيين بالفساد في حد ذاته فحسب، و إنما بآثاره التشويهية على التنمية و المجتمع، و يُعدّ الفساد الواسع الانتشار علامة على حدوث خطأ ما في العلاقة
- ما بين الدولة و المجتمع. و في هذا السياق حددت منظمة الشفافية الدولية خمسة مجالات رئيسية لمكافحة الفساد هي إصلاح القيادة والبرامج العامة و إعادة التنظيم الحكومي و خلق الوعي العام بخطر الفساد و إنشاء مؤسسات لمكافحته. و يؤكد هذا الاتجاه البنك الدولي الذي

يرى أن المعالجة الناجعة للفساد في الدول النامية لا بد أن تستند، بعد الدراسة الوافية لظروف كل دولة، إلى مزيج من برامج الإصلاح السياسية و الاقتصادية و القانونية و الإدارية و الثقافية. و ذلك من خلال التركيز على الجوانب المباشرة و غير المباشرة للظاهرة و تتضمن إصلاح الخدمة العامة بزيادة الأجور و تقييد المحسوبية في التوظيف و الترقية، و استقلالية القضاء و الفصل الفعال بين السلطات لتعزيز مصداقية الدولة، و تقوية آليات الرصد و العقاب المتعلقة بعمليات الفساد مع ضمان التنفيذ الصارم لقانون العقوبات إضافة إلى تفعيل أداء الأجهزة التشريعية و الرقابية و مؤسسات المجتمع المدني ذات العلاقة. و نوضح من خلال الجدول الموالي على أن هناك علاقة قوية بين درجة الفساد و نوعية الحكم في أي دولة، فكلما كان الفساد أكثر انتشاراً، كلما دلّ ذلك على وجود نظام سيء للحكم، و بالتالي فتختلف سياسة مكافحة الفساد في تحديد الأولويات من دولة لأخرى حسب اختلاف درجة الفساد المتفشى و مدى توفر الإدارة الرشيدة (good governance).

جدول (1) العلاقة بين الفساد و نوعية الحكم و تأثيرهما على تحديد سياسة مكافحة الفساد

أثر الفساد	نوعية الحكم	أولوية الجهود في مكافحة الفساد
مرتفع	سيء	إقامة دولة القانون، دعم المؤسسات المشاركة، التوعية بمسؤولية الفساد، وضع ميثاق المواطن، الحد من تدخل الدولة، وضع إصلاحات.
متوسط	حسن	وضع سياسية لا مركزية و إصلاح السياسة الاقتصادية و التسيير العمومي.
ضعيف	جيد	وضع هيئات لمكافحة الفساد، دعم المسؤولية المالية ، تحسيس أكثر الجمهور و موظفي الدولة الالتزام بمحاربة هذه الظاهرة و التشهير بمعاقبة ممارسات الفساد.

Source : Anwar Shah et Mark Schacter, « *Lutte contre la corruption : il faut rectifier le tir* », in : *finances et développement*, revue du FMI, décembre 2004, p.42

إن الفساد الواسع الانتشار عرض لمرض و ليس المرض نفسه، و لن يجدي القضاء على الفساد إذا ما كانت النتيجة قيام حكومة جامدة و غير متجاوبة و أتوقراطية و بدلا من ذلك ينبغي لاستراتيجيات مكافحة الفساد أن تسعى إلى تحسين كفاءة الحكومة و إنصافها و إلى تعزيز كفاءة القطاع الخاص. و كما أكد الخبير لدى البنك الدولي (D.Kaufmann) ⁽²⁷⁾ بأن الإدارة الرشيدة و مكافحة الفساد يعبران عن شيء واحد، و لذلك يرى بأنه لا يمكن القضاء على الفساد من خلال مكافحة الفساد (الجانب القانوني فقط)، بل لا بدّ من تحسين عمل المؤسسات و تحقق الإدارة الرشيدة.

و تقضي الإدارة الرشيدة (تحقق دولة المؤسسات من خلال الفصل بين السلطات و التوازن بينها و تمثيل عامة الناس و الشفافية و الإفصاح و المساءلة و سيادة القانون و استقلال القضاء) على فرص الفساد، و تفتح من ثم أبواب التنمية البشرية المستدامة. و من أجل تحقيق الحاکمية (الإدارة الجيدة) يتطلب الأمر تضافر قطاعات مجتمعية ثلاث: ⁽²⁸⁾

1. الدولة: شاملة الحكومة و التنظيم التشريعي و القضاء.

2. المجتمع المدني بالمفهوم الواسع الذي يشمل المجتمعين المدني والسياسي بحسب التعريفات المعتادة، و يضم التنظيمات غير الحكومية و الاتحادات المهنية و النقابات و وسائل الإعلام و الأحزاب السياسية.
 3. القطاع الخاص (الهادف إلى الربح).
- و تقوم الحاكمية على مبادئ الشفافية و الإفصاح و المساءلة.

إن بناء استراتيجيات لمواجهة الفساد يقتضي خلق بيئة تتحقق فيها الشفافية و المساءلة، و تعزيز مجموعة من المفاهيم و النظم التي تكوّن العناصر الأساسية لهذه الاستراتيجيات. و يتطلب الأمر تعزيز أسس المحاسبة العمودية و الأفقية، و استخدام وسائل شاملة و متنوعة، سياسية و قانونية و جماهيرية و قيمية.

و تتمثل أهم مرتكزات إصلاح الدولة من أجل محاربة الفساد في النقاط التالية:

- تعزيز مفهوم الشفافية و الذي يتعلق بوضوح الأنظمة و الإجراءات داخل مؤسسات الدولة و في العلاقة بينها و بين المواطنين المنتفعين من خدماتها، و علنية الإجراءات و الغايات و الأهداف في عمل المؤسسة العامة.
- توسيع قاعدة المحاسبة الأفقية إلى الحد الذي لا تعود القوة في يد سلطة واحدة، و يصبح كل من يشغل منصبا عاما مسؤولا عن عمله على نحو منفصل في حلقة متصلة، بحيث يقوم كل طرف من أطرافها بدور الحارس و المحروس و المراقب و الرقيب، و يعني ذلك وضع نظام جديد يقوم على تعدد هيئات الرقابة و المحاسبة (البرلمان، هيئة الرقابة العامة، وسائل الإعلام الحرة، المحاكم، المدققون العامون، النقابات المهنية.. الخ) التي تحول دون إساءة استعمال السلطة.
- الإفصاح عن المعلومات و تعزيز حق المواطن في الحصول على المعلومات اللازمة عن أعمال الإدارات العامة و عن الإجراءات و آليات تقديم الخدمة إلى المواطن، حتى لا تبقى هذه المعلومات وسيلة من وسائل الاستغلال لهؤلاء المواطنين.
- خلق الوعي العام بمواجهة الفساد و يتطلب بناء تحالف وطني لمواجهة الفساد و رفع الوعي لدى الجمهور بمخاطر الفساد و نتائجه المدمرة حتى يتم تجنيد أكبر قطاع ممكن من الجمهور لدعم جهود مكافحة الفساد. و تلعب جمعيات المجتمع المدني و وسائل الإعلام الحرة دورا كبيرا للقيام بهذه المهمة.
- الهيئات المستقلة لمكافحة الفساد: تمثل هيئات الرقابة الإدارية و المالية أو دواوين المحاسبة و هيئات تدقيق الحسابات و هيئات مكافحة الكسب غير المشروع ركائز مهمة في نظام محاربة الفساد، شرط أن تتمتع بالاستقلالية و المصداقية، و أن تعمل وفق صلاحيات واضحة و محددة بالقانون، و أن تبني استراتيجيات وطنية شاملة و دائمة لمكافحة الفساد، و تكون هيئات مكافحة الفساد فعالة في حالة البلدان التي تتميز بوجود حكم

- جيد (استراليا، الشيلي) و إلا فلن تكون لها أية فعالية، بل قد تساهم هذه المؤسسات في زيادة الفساد، مثل ما حدث في بعض البلدان (مالاوي، كينيا، أوغندا، باكستان..)⁽²⁹⁾.
- دور المجتمع الدولي تلعب المؤسسات المالية وخاصة المؤسسات الدولية التي تمول مشروعات كبرى في الدول النامية دورا هاما. ولذلك تتزايد الحاجة إلى قيام تلك المؤسسات بدورها في التأكد من أن الاعتمادات المالية التي تقدمها للجهات الممنوحة يتم صرفها فعلا على الغرض المستهدف ولا تتبعثر بين موردين أو مقاولين فاسدين ومسؤولين حكوميين. وفي هذا الإطار يؤكد رئيس البنك الدولي على أن الدول المانحة لن تقدم دعما لمساعدات التنمية بصرف النظر عن مدى ضرورتها للدول النامية، إذا ثبت ضياع تلك المساعدات من جراء ممارسات الفساد.⁽³⁰⁾

و في نهاية هذا العنصر المتعلق باستراتيجيات مكافحة الفساد، ندرج فيما يلي إطارا يحتوي على مجموعة من الاقتراحات التي نرى أنها تسمح بالحد من الفساد المتعلق بالصفقات العمومية التي رأينا سابقا أنها تمثل أهم و أخطر مجالات الفساد و أكثرها تأثيرا على تعطيل التنمية الاقتصادية الشاملة.

أهم الاقتراحات للحد من الفساد في مجال الصفقات العمومية

- وضع إجراءات شفافة و سهلة و واضحة في مجال تنفيذ الصفقات العمومية.
- علنية فتح العروض.
- تقييم عروض الأسعار بصورة عادلة.
- التدقيق و الرقابة بعد منح الصفقات.
- الاحتفاظ بقائمة سوداء تضم الشركات التي هنالك دليل كاف على انخراطها بأفعال فساد و منعها من تقديم مناقصات للمشاريع العمومية لمدة معينة.
- الفضح العلني لممارسات الفساد في مجال الصفقات العمومية.
- يجب التسهيل على الشركات المتنافسة و الجمهور بشكل عام من الحصول على المعلومات حول جميع مراحل العقد بما يشمل معايير الاختيار و عملية التقييم و شروط الاختيار.
- يجب ضمان السرية الكاملة و عدم تزويد أي شركة من الشركات المتنافسة لمعلومات إضافية لوحدها و خصوصا تلك المتعلقة بشروط الاختيار.
- يجب منح الوقت الكافي للشركات المتنافسة للتحضير للمناقصة.
- يجب التأكد من أن الرقابة الداخلية و الخارجية و شركات التدقيق كلها مستقلة و نزيهة و إلزامها بنشر تقاريرها و تعميمها.
- مشاركة منظمات المجتمع المدني في عمليات الرقابة المحايدة على طرقي العقد.

المصدر : من إعدادنا بالاعتماد على تقارير مختلفة لمنظمة الشفافية الدولية و البنك الدولي

من خلال دراستنا لظاهرة الفساد و معرفة أسبابها و أثارها و الإشارة إلى بعض السياسات المتبعة لمكافحة هذه الظاهرة، نتطرق فيما تبقى من هذه الدراسة إلى واقع هذه الظاهرة في الجزائر من خلال معرفة نظرة المجتمع الدولي و رجال الأعمال خاصة، و موقف السلطات العمومية في محاربتها للفساد.

سادسا: مؤشرات محاربة الفساد و الإدارة الرشيدة: حالة الجزائر

أ. مؤشر الشفافية و محاربة الفساد: تصدر منظمة الشفافية الدولية سنويا مؤشر الشفافية أو النظرة للفساد منذ 1995 لتعكس درجة التحسن في ممارسات الإدارة الحكومية و الشركات العالمية لغرض تعزيز الشفافية و جهود محاربة الفساد. يحاول المؤشر عبر مجموعة من المسوحات و مصادر معلومات معتمدة تحديد مدى تفشي الفساد في الدولة و درجة تأثيره في مناخ الاستثمار كأحد المعوقات داخلها، و نظرة الشركات الأجنبية العالمية للاستثمار في القطر المعني. بالنظر لواقع الجزائر في محاربة الفساد من خلال الاعتماد على مؤشر الشفافية الدولية نجد أنها ما تزال مصنفة ضمن مجموعة البلدان المتأخرة في هذا المجال، و هو ما يعني في نظر واضعي هذا المؤشر ومن يطلع عليه من رجال أعمال و مستثمرين أن النظام العام في الجزائر يشجع سيادة بيئة التقدير الشخصي و إقصاء المنافسة الشريفة و يمنع سيولة المعلومات. فقد تحصلت الجزائر وفقا لهذا المؤشر سنة 2004 على

41,9 نقطة متقدمة على وضعيتها سنة 2002 لكنها تبقى بعيدة على تونس مثلا بأكثر من 20 نقطة .

و تتراوح قيمة مؤشر الشفافية الدولية بين الصفر الذي يعني درجة فساد عالية و 10 الذي يعني درجة شفافية عالية. فحسب العديد من التقارير الدولية و المنظمات غير الحكومية و حسب منظمة الشفافية الدولية نجد أن الجزائر توجد ضمن مجموعة البلدان المتأخرة في مجال ضمان الشفافية و الحد من الفساد، إذ أن تقرير البنك الدولي لسنة 2002 حول الفساد قد وضع الجزائر في المرتبة 32 بينما نجد أن كل من تونس والمغرب في مرتبة أحسن حيث كانتا في المرتبتين 79 و 70 على التوالي.

و في سنة 2004 و حسب الترتيب الدولي لمنظمة الشفافية الدولية احتلت الجزائر المرتبة 97 بينما كانت كل من تونس و المغرب في وضع أحسن، المرتبتين 39 و 77 على التوالي.⁽³¹⁾ أنظر الجدول الموالي

جدول (2) مؤشر الشفافية و محاربة الفساد

مؤشر محاربة الفساد*		ترتيب الشفافية الدولية من 164 دولة		الدولة	
2004	2002	2006	2004	السنوات	
41,9	31,1	84	97	الجزائر	
64,5	70,4	51	39	تونس	
56,7	56,1	70	77	المغرب	

* يتراوح المؤشر بين صفر و 100 ، و كلم ارتفع رصيد المؤشر كل دلّ على محاربة الفساد و بالتالي وجود شفافية أكبر

المصدر: نشرية ضمان الاستثمار، السنة الثانية و العشرون، العدد 1/2004 نقلا عن: www.heritage.org

تحصلت الجزائر حسب مؤشر الشفافية الدولية لسنة 2006 على 3.1 نقطة من 10، و يعتبر هذا تحسنا طفيفا مقارنة بما تم تسجيله سنة 2005 (2.8 نقطة) و سنة 2003 (2.6 نقطة) ، و سمحت هذه الدرجة للجزائر من الخروج من مجموعة المربع الأسود الذي يضم مجموعة البلدان الأكثر فسادا في العالم (البلدان التي تتحصل على أقل من 3 / 10)، على الرغم من هذا التحسن ما تزال الجزائر من البلدان ذات المعدلات العالية للفساد، فقد احتلت المرتبة 164/84 و تعتبر مرتبة متأخرة إذ أنها تقاسمت هذه المرتبة مع كل من مدغشقر و موريطانيا و بنما و رومانيا. كما أن الملاحظة التي أشارت إليها منظمة الشفافية الدولية من خلال فرعها بالجزائر³² هو أن أهم الشركاء التجاريين للجزائر لم يكونوا ضمن البلدان الأقل فسادا في العالم، فقد جاءت ألمانيا في المرتبة (16) و فرنسا (18) و الولايات المتحدة (20) و أسبانيا (23) و إيطاليا (45) و الصين (70) و لم تتعامل الجزائر مع أقل الدول فسادا . إلا أننا

نرى أنّ طبيعة العلاقات التاريخية و الجغرافية و الهيكل السلعي للتجارة الخارجية هو الذي جعل من البلدان الأولى أهم شركاء للجزائر، و ليس لأنها دول ينتشر فيها الفساد.

و يظهر الشكل الموالي موقع الجزائر ضمن مؤشر الانطباع عن الفساد في البلدان العربية.

الشكل (1) مقياس الانطباع عن الفساد في البلدان العربية سنة 2003



المصدر: تقرير التنمية الإنسانية العربية لسنة 2004، نحو الحرية في الوطن العربي، برنامج الأمم المتحدة الانمائي، المكتب الإقليمي للدول العربية، الأردن، 2005، ص 128.

بالإضافة إلى مؤشرات الشفافية و النظرة للفساد السالفة الذكر، توجد دراسات أخرى تؤكد على أن تفشي الفساد يعتبر من بين أهم العوائق التي تعترض الاستثمار الخاص الوطني و الأجنبي، حيث أن الدراسة التي قام بها البنك الدولي حول مناخ الاستثمار في الجزائر و التي شملت 562 مؤسسة خاصة وطنية و أجنبية⁽³³⁾، أكد فيها رؤساء المؤسسات الذين تم استجوابهم بأن الفساد يعتبر من بين العوائق الأولى للاستثمار بالإضافة للعائق المالي (الوصول للقروض) و مشكلة الحصول على العقار الصناعي و تفشي الاقتصاد غير الرسمي، و قدّر البنك الدولي أن المؤسسات تنفق حوالي 6% من رقم أعمالها على الفساد (الرشوة)، و هو ما يؤكد ضرورة القيام بإصلاحات جذرية لمكافحة هذه الظاهرة السلبية، و لن يتحقق ذلك إلا بتحسين مؤشرات الإدارة الرشيدة.

ب. مؤشرات الإدارة الرشيدة

تؤكد العديد من الدراسات مثل دراسة (Wheer et Mody 1992) على أهمية تواجد مؤسسات فعالة تنعدم فيها ممارسات الفساد و تعمل وفقا لسلطة القانون، كما قام (Wei

جدول (3) مؤشرات الإدارة السليمة (الرشيدة)

المؤشر	لمشاركة السياسية و المساءلة			الاستقرار السياسي			مؤشر فعالية الحكومية		
الدولة	2002	2004	التقييم	2002	2004	التقييم	2002	2004	التقييم
الجزائر	19,7	23,8	ضعيف	7,6	8,3	ضعيف جدا	28,9	36,5	متوسط
تونس	22,7	17,5	ضعيف	54,6	51,9	جيد	73,6	69,7	جيد
المغرب	40,4	32,5	متوسط	38,9	39,8	متوسط	62,2	56,3	جيد

الكويت، 2004، ص ص 118-120

- أعلى من 75 % وضع مقارن ممتاز، أعلى من 50 % وضع مقارن جيد، أعلى من 25 % وضع مقارن متوسط، أعلى من 10 % وضع مقارن ضعيف، أقل من 10 % وضع مقارن ضعيف جداً.

29

تقييم الإطار القانوني لمحاربة الفساد في الجزائر

قامت السلطات الجزائرية خلال السنوات الأخيرة بتعديل و تكييف منظومتها القانونية من أجل مكافحة ظاهرة الفساد، و هذا قصد تحسين الصورة السيئة عن بيئة الأعمال و تشجيع الاستثمار.

لقد وقعت الجزائر على الاتفاقية الإفريقية للوقاية و مكافحة الفساد (ديسمبر 2003 لم يتم المصادقة عليها بعد) ، و صادقت على اتفاقية الأمم المتحدة ضد الفساد (أوت 2004) كما صادقت على اتفاقية الأمم المتحدة ضد الجريمة المنظمة (أكتوبر 2004)³⁷. إن إصدار القانون رقم 01-06 المتعلق بالوقاية من الفساد و مكافحته⁽³⁸⁾ يعتبر تنويعا لإجراءات مطابقة القانون الجزائري مع مضمون اتفاقية الأمم المتحدة التي صادقت عليها الجزائر في سنة 2004، و يحتوي هذا القانون على 73 مادة تتضمن العديد من التوصيات للوقاية من الفساد و مكافحته، إذ تُذكر المادة الثالثة بأهمية مراعاة عناصر النزاهة و الكفاءة و الشفافية عند توظيف مستخدمي القطاع العام ، و تجبر المادة الرابعة الموظفين على التصريح بممتلكاتهم و تشير المادة (9) أن الصفقات العمومية يجب أن تتم في كنف قواعد المنافسة الشريفة و الشفافية و تلزم الأعوان العموميين إعلان المعلومات المتعلقة بإجراءات إبرام الصفقات العمومية ، و أشارت المادة (37) لأول مرة في التشريع الجزائري للثراء غير المشروع بوصفه جريمة و بعقوبة سجن ثقيلة و غرامات معتبرة ضد كل موظف عمومي لا يمكنه تبرير و تقديم دليل على زيادة جوهرية لذمته المالية أو العقارية مقارنة بدخله الشرعي، و تشير المادة (15) إلى مشاركة المجتمع المدني في الوقاية من الفساد بوضع بعض التدابير مثل تمكين وسائل الإعلام و الجمهور من الحصول على المعلومات المتعلقة بالفساد مع مراعاة حرمة الأشخاص و كذا مقتضيات الأمن الوطني و النظام العام و حياد القضاء.

و قد جاء في الباب الثالث إنشاء الهيئة الوطنية للوقاية من الفساد و مكافحته حسب ما جاء في نص المواد 18 إلى 24 من القانون، و تتميز اللجنة باستقلاليتها المالية و بشخصيتها المعنوية، و تقدم الهيئة تقريرا سنويا لرئيس الجمهورية يتضمن تقييما للنشاطات ذات الصلة بالوقاية من الفساد و كذا مكافحته و ذكر النقائص المعالجة و التوصيات المقترحة عند الاقتضاء. و قد جاء في الباب الرابع تحديد العقوبات الواجبة في حق أعمال الفساد و التي تتميز بتشدها تجاه كل الأعمال ذات العلاقة بالفساد تصل إلى عقوبة السجن مع غرامات مالية كبيرة.

ما نلاحظه على هذا القانون أنه يعتبر تحسنا مهما في إقامة الإطار التشريعي لمكافحة ظاهرة الفساد، و على الرغم من هذا التطور، إلا أنه لا يزال يعتبر من وجهة نظر منظمة الشفافية الدولية متخلفا كثيرا عن مقتضيات اتفاقية الأمم المتحدة لمكافحة الفساد و كذا مقتضيات اتفاقية الاتحاد الإفريقي، خصوصا بإقامة حدود لاستقلالية جهاز الوقاية و مكافحة الفساد، كما أن مفهوم النفاذ للمعلومات لم يتم التطرق له بوضوح و تعتبر الإجراءات المتعلقة بالتصريح

بالممتلكات غير واضحة. و يلاحظ أيضا أن هناك تقييدا و تحجيما من دور المجتمع المدني و مشاركته واضحة و جلية من خلال الجريمة المدرجة و المسماة " القذف و التشهير" و التي من شأنها تثبيط المبلغين بالرشوة و الفساد.

إن مسألة فعالية القوانين مطروحة ضمن تنفيذها و تطبيقها بصرامة، فلا يكفي في الحقيقة إعداد قانون و التصويت عليه، بل يجب كذلك أن نضمن لها التطبيق الفعلي و الفعال طبقا للأهداف العامة التي يرمي إليها مفهوم دولة القانون. إن غياب تشريع و لوائح تنظيمية تتعلق بالنفاد للمعلومات في الجزائر، يعد عائقا كبيرا أمام ممارسة الحق في الإعلام.

فإذا علمنا بأن للفساد تكلفة اجتماعية و اقتصادية باهظة، و أنه يعمل على تأخير عملية التنمية و تحقيق الازدهار للشعوب، و يقوض بناء الديمقراطية، و يقلص مجال دولة القانون و المؤسسات، فإن محاربته تصبح مسألة جماعية و يجب أن تكون شاملة تمس جميع القطاعات و تضم كافة الوسائل الممكنة.

الخاتمة

إن مكافحة الفساد شرط ضروري لسلامة و فعالية الأنشطة الاقتصادية، كما أنه شرط أساسي لترسيخ المنافسة العادلة و خلق بيئة مواتية لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر، لذلك فإنه يتعين على الدول النامية و الجزائر على وجه الخصوص بذل جهود إضافية لتوفير متطلبات مواجهة الفساد المتمثلة في وجود دولة توفر الخدمات بمزيد من الفعالية و الكفاءة و الأمانة في استخدام الموارد العامة و حماية حقوق الملكية.

و من خلال ما تقدمنا بطرحه سابقا يتأكد لنا أن تفشي الفساد من شأنه أن يعطل كل برامج التنمية التي تعمل الحكومات على وضعها، و بالنسبة للجزائر تعد مسألة مكافحة الفساد أولوية في الطرف الراهن المتميز بوضع برنامج كبير لدعم النمو الاقتصادي الذي خصصت له الدولة مبلغ يتجاوز 60 مليار دولار للفترة (2005-2009) تتجه أغلبها لتهيئة البنية التحتية و انجاز مشاريع هامة في قطاع الأشغال العمومية و بناء السكن، الأمر الذي يستدعي مزيدا من الحرص على أن تتم الصفقات العمومية في ظل الشفافية التامة و وجود أجهزة لمراقبة تنفيذ المشاريع و محاربة كل أشكال الفساد، من خلال وضع إستراتيجية طويلة المدى يشارك فيها الجميع من حكومة و إدارات عمومية و مجتمع الأعمال و وسائل الإعلام و مجتمع مدني كل على مستواه، لأن مسألة الفساد مسألة معقدة فمكافحتها تتم وفقا لجهود جماعية و ليست فردية. إن النجاح في تجسيد هذه المشاريع و التحكم في مصادر الفساد من شأنه أن يحسن نظرة المجتمع الدولي لمناخ الأعمال في الجزائر، و يسمح بجذب الاستثمارات الأجنبية و يشجع القطاع الخاص الوطني على القيام باستثمارات منتجة، الأمر الذي يسمح بتحقيق تنمية حقيقية مستدامة.

الهوامش

¹ جورج مودى ستاورت:

<http://www.cipe-arabia.org/files/html/art0204.htm> (8-11-2006)

² علي وتوت، توصيف ظاهرة الفساد نقلا عن:

<http://www.annabaa.org/nbhome/nba79/019.htm>

³ المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، الفساد آثاره الاجتماعية و سبل مكافحته، نشرة 99/5، الكويت 1999.

⁴ عبد الفضيل محمود، من الفساد الأصغر إلى الفساد الأكبر، صحيفة السفير اللبنانية، 29 مارس 2000.

⁵ سوزان روز أكرمان، الاقتصاد السياسي للفساد، الفصل الأول من كتاب: و الاقتصاد العالمي، الطبعة 1، مركز الأهرام للترجمة و النشر، القاهرة، 2005، ص 50.

⁶ باولو ماورو، تأثير الفساد على النمو و الاستثمار و الاتفاق الحكومي : تحليل و مقارنة فيما بين البلدان، الفصل الرابع من كتاب و الاقتصاد العالمي، المرجع السابق، ص، 125.

⁷ علي وتوت المرجع السابق

⁸ نادر فرجاني، مكافحة الفساد مطلب أساسي للتنمية الإنسانية في الوطن العربي، نظام النزاهة العربي 2005، ص 16

⁹ Albert Honlonkon, « *corruption, inflation, croissance et développement humain durable, y a-t-il un lien ?* », in : mondes en développement, vol 31-2003-3, n°123, pp.89-106, p.90

¹⁰ صموئيل هانتغتون، النظام السياسي لمجتمعات متغيرة، ترجمة سمية فلو، بيروت، دار الساقي، 1993، ص ص 89-91. نقلا عن: عماد صلاح عبد الرزاق الشيخ داود، الفساد والإصلاح، منشورات اتحاد الكتاب العرب دمشق 2003.

¹¹ عماد صلاح عبد الرزاق الشيخ داود، الفساد والإصلاح، المرجع السابق.

¹² جيليان ديل، اتفاقيات مكافحة الفساد في الشرق الأوسط و شمال افريقيا: دور المجتمع الدولي في انجاح الاتفاقيات، منظمة الشفافية الدولية، 120 صفحة.

¹³ Albert Honlonkon, op.cit, p 94.

¹⁴ نظام النزاهة العربي في مواجهة الفساد: كتاب المرجعية، عمل جماعي، المركز اللبناني للدراسات، منظمة الشفافية الدولية، مطبعة تكنوبرس، بيروت، 2005، 308 صفحة.

¹⁵ سوزان روز أكرمان، المرجع السابق. ص 52.

¹⁶ فريتز ف. هيمان، مكافحة الفساد الدولي: دور مجتمع الأعمال، الفصل الثامن من كتاب: و الاقتصاد العالمي، المرجع السابق، ص 225.

¹⁷ مؤسسة ضمان الاستثمار، المرجع السابق.

¹⁸ Mohsin Habib et Leon Zurawicki, « *effet de la corruption sur le commerce et les IDE* », rapport mondiale sur la corruption, 2005, p. 382 .

¹⁹ Heinz welsch, corruption, pollution et développement économique (Rapport 2005) p. 373

²⁰ Paul Collier et Anke Hoeffler, « *les coûts économiques de la corruption dans le secteur de la construction* », in : Rapport mondiale sur la corruption, 2005, transparency international, 2005, pp. 15 à 22

²¹ نظام النزاهة العربي في مواجهة الفساد : كتاب المرجعية، المرجع السابق، ص 214

²² Peter Eigen (président de transparency international) Introduction du rapport mondiale sur la corruption 2006.

²³ William D Savedoff et Karen Hussman, « *Pourquoi les systèmes de santé sont-ils prédisposés à la corruption ?* » in : Rapport mondiale sur la corruption 2006, Transparency international, Berlin 2006. pp. 4 à 16

²⁴ Pierre Abramovici, « *objectifs économiques et clientélisme : les enjeux dispendieux de la corruption mondiale* », in : le monde diplomatique, novembre 2000, pp.22-23

²⁵ سوزان روز أكرمان، المرجع السابق، ص 73.

²⁶ الفصل التاسع من كتاب : و الاقتصاد العالمي، المرجع السابق، ص 282.

- ²⁷ Daniel Kaufmann, « 10 idées reçues sur la gouvernance et la corruption », in : Finances et développement, FMI, septembre 2005, pp 41-43
- ²⁸ نظام النزاهة العربي، المرجع السابق، ص 74.
- ²⁹ Anwar Shah et Mark Schacter, « *Lutte contre la corruption : il faut rectifier le tir* », in : finances et développement, revue du FMI, décembre 2004, p.42
- ³⁰ La banque mondiale annonce une stratégie pour lutter contre la corruption, in « Nawafid, lettre d'information du groupe de la banque mondiale au Maghreb », Mai 2006, n°2
- ³¹ نشير إلى تقرير البنك الدولي للفساد يرتب الدول من الأعلى فسادا إلى الأدنى فسادا، إذا أن البلد الذي يحتل المرتبة الأولى هو الأكثر فسادا و البلد الذي يحتل المرتبة الأخيرة هو الأقل فسادا. أما إذا تم استخدام مؤشر الشفافية الدولية فإن الترتيب يكون من الأعلى شفافية إلى الأقل شفافية، فالبلد الذي يحتل المرتبة الأولى هو أكثر البلدان شفافية وأقلها فسادا و البلد الذي يحتل المرتبة الأخيرة هو البلد الأقل شفافية و الأكثر فسادا.
- ³² Mokrane Aït ouarabi, *La grande corruption se perpétue en Algérie*, El watan, 7 novembre 2006
- ³³ Banque mondiale, Pilot Investment Climate Assessment , Algeria Investment Climate Assessment , June 2002, in : <http://siteresources.worldbank.org/INTPSD/Resources/336195-1092412588749/Algeria.pdf>
- ³⁴ A. Bénassy-Quéré, M. Coupet, T. Mayer, *Institutional Determinants of Foreign Direct Investment*, April CEPII, No de Papier 2005-05.
- ³⁵ Voir : Rapport sur l'investissement dans le monde 2005, www.unctad.org/fdi/report
- ³⁶ نشير إلى أن المصطلح الإنجليزي Good governance يقابله في اللغة العربية عدة مصطلحات منها : الحاكمية، و الإدارة الجيدة و الإدارة الرشيدة و الإدارة السليمة .
- ³⁷ Rapport 2006, Transparency international Algérie, pp. 154-158
- ³⁸ قانون رقم 01-06 مؤرخ في 21 محرم 1427 الموافق 20 فيفري 2006 بتعلق بالوقاية من الفساد و مكافحته، الجريدة الرسمية، العدد 14 الصادرة بتاريخ 8 مارس 2006، ص ص 4-15.

دور المرافقة في دعم إنشاء المؤسسات الصغيرة

عبد الفتاح بوخمم*
 صندرة سايبى**

الملخص

ترتكز معظم الأدبيات التي تهتم بدراسة موضوع إنشاء المؤسسة الصغيرة على تحليل مختلف الإجراءات و المراحل التي تمر بها عملية الإنشاء، وذلك بهدف تحديد المواصفات الخاصة بالمؤسسات الصغيرة. في حين أن تعقد عملية الإنشاء هذه يستوجب وضع سيرة لمراقبة المنشئ تكون مبنية على أساس علاقة ودية و فعالة تجمع بين المرافق و المرافق. لذا فمن خلال هذه الورقة البحثية نوضح مفهوم المرافقة و مختلف هياكلها، و نقدم عرضا لواقع مرافقة إنشاء المؤسسة الصغيرة في الجزائر.

Résumé:

La littérature consacrée à la création de la petite entreprise donne une importance primordiale à l'analyse des procédures et des étapes de création afin de déterminer des caractéristiques propres aux petites entreprises.

L'opération de création exige la mise en œuvre de processus d'accompagnement fondés sur une relation symbiotique et efficace entre l'accompagnant et l'accompagné.

Cet article vise à :

- définir le concept de l'accompagnement et ses différentes structures.
- Présenter une analyse de la réalité de l'accompagnement de la petite entreprise en Algérie.

I. مقدمة

تؤكد معظم نتائج الدراسات على أن المؤسسات الصغيرة تعد أفضل الوسائل التي تحقق الانتعاش الاقتصادي، نظراً لسهولة تكيفها و مرونتها ما يجعلها قادرة على الجمع بين التنمية الاقتصادية و توفير مناصب الشغل، فضلاً عن إمكانية قدرتها على الابتكار و الإبداع و التجديد و تطوير منتجات جديدة، لكن في نفس الوقت فإن المؤسسات الصغيرة تواجهها الكثير من المشكلات، منها التسويقية و المالية و الإدارية، التي تهدد بقاء الكثير منها، الأمر الذي جعلها تحظى بالأولوية ضمن مختلف برامج و استراتيجيات التنمية في البلدان الأكثر تطوراً، و عرفت بذلك اهتماماً كبيراً بها يؤكد ظهور العديد من الهيئات المرافقة لها، و التي منحت لها الأهمية و العناية الخاصة.

في هذه الورقة البحثية نقدم مفهوم المرافقة مع إبراز أشكالها وأهميتها في دعم إنشاء المؤسسات الصغيرة، و التعرض إلى واقع أجهزة المرافقة في الجزائر، مركزين في

* أستاذ محاضر بكلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير - جامعة منتوري قسنطينة
 ** أستاذة مساعدة بكلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير - جامعة منتوري قسنطينة

الدراسة التطبيقية على حالة الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، بهدف الإطلاع على المشاكل و الصعوبات التي تواجهها.

I. 1. إشكالية البحث

تتخصر إشكالية البحث في السؤال الجوهرى التالي:

ما مدى مساهمة أجهزة المرافقة في رفع المصاعب والمخاطر عن المنشئ و عن مؤسسته الصغيرة ؟

I. 2. أهمية البحث

تكتسب دراسة مثل هذه المواضيع أهمية علمية و تطبيقية، فأما الأهمية العلمية فتكمن في محاولة دراسة موضوع إنشاء المؤسسة الصغيرة من منظور متكامل يجمع بين مراحل الإنشاء و صعوبات وأخطار هذه العملية، و يربط كل منهما ببعض الأجهزة و التنظيمات التي تسهم في التخفيف من حدة هذه الصعوبات، وباعتبار أن موضوع مرافقة إنشاء المؤسسة الصغيرة حديث العهد نسبياً حتى في الدول المتقدمة، لذلك فإن إخضاع مفاهيمه للدراسة النظرية يعطي أهمية واضحة لأساليب المرافقة المتواجدة على مستوى الجزائر، و البحث عن سبل تطوير هذه الأخيرة و جعلها أكثر ملاءمة لتغيرات المحيط.

و أما بالنسبة للأهمية التطبيقية، فتسهم دراسة حالة الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب التعريف بمختلف الإجراءات و المهام و المساعدات التي تقدمها هذه الهيئة للمنشئين، و أيضاً بمختلف العوامل التي قد تسهم في تثمين دورها مما يزيد من معرفة المسؤولين بأهمية تأثير هذه العوامل على نجاح عملية إنشاء المؤسسة.

I. 3. هدف البحث

في ضوء إشكالية البحث فإننا نهدف إلى محاولة تسليط الضوء على مدى مساهمة المرافقة في التخفيف من حدة الصعوبات و المشاكل و الأخطار التي تواجه المنشئ عند قيامه بإنشاء مؤسسة صغيرة، ثم الوقوف على مستوى أداء أجهزة المرافقة في الجزائر.

I. 4. أسلوب البحث

بهدف الإجابة على إشكالية البحث تم اعتماد الأسلوب الوصفي التحليلي في الدراسة النظرية والعملية، فالدراسة النظرية تمت اعتماداً على تحليل الأدبيات المتوفرة عن موضوع المرافقة وذلك استناداً إلى جملة من المراجع تضمنت الكتب والدراسات العلمية والمواقع الإلكترونية، أما الدراسة الميدانية فتهدف إلى الإجابة على جزء الإشكالية المتعلق بواقع أجهزة المرافقة في الجزائر وأهم المشكلات التي تواجهها وكان ذلك اعتماداً على عينة بحث التي شملتها الدراسة والتي تمثل المؤسسات الصغيرة التي أنشئت بدعم من طرف الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، فرع قسنطينة والمتواجدة على مستوى كل بلديات ولاية قسنطينة والتي تشكل مجتمع الدراسة، ويتكون حجم العينة، وهي عشوائية، من 100 مؤسسة صغيرة أنشئت

بدعم من طرف وكالة قسنطينة. و من المفيد الإشارة إلى أن اختيار مجتمع الدراسة والعينة اقتصر فقط على المؤسسات التي بدأت الاستغلال الفعلي دون الاعتماد على المؤسسات التي مازالت مجرد فكرة أو في شكل طلبات مقدمة للوكالة أو في إطار التأسيس.

وقد قامت الدراسة على جمع البيانات من مصادرها الأولية في مجتمع البحث عن طريق استبيان*، و ذلك في ضوء نتائج البحوث و الدراسات العلمية التي تناولت موضوع دعم و إنشاء المؤسسة الصغيرة، و بناء على ذلك قسمت قائمة الاستبيان إلى أربعة أجزاء، حيث أشتمل الجزء الأول على أسئلة تخص المعلومات التعريفية و أسئلة عامة، في حين ضم الجزء الثاني أسئلة تهدف للتوصل إلى كيفية التحضير لإنشاء المؤسسة و مختلف المصاعب الممكنة مواجهتها، في حين شمل الجزء الثالث على جملة أخرى من الأسئلة تهدف للتعرف على نمط المؤسسات التي أنشئت، أما الجزء الرابع فالهدف منه هو تحديد الصعوبات و العراقيل التي تواجه المنشئ تجاه الوكالة و شركائها.

II. طبيعة مرافقة إنشاء المؤسسة الصغيرة

تتعلق المرافقة بضرورة تعمل على نقل شخص ما من حالة لأخرى و التأثير عليه من أجل اتخاذ قرارات، و أيضا مساعدة حاملي الأفكار على تحويل أفكارهم إلى مشاريع فعلية.(1) و من أجل تحديد أدق لطبيعة المرافقة سنقوم بتقديم مفهوم لهذا المصطلح، و تحديد مختلف الأجهزة التي يشملها اعتمادا على تعريف المرافقة.

II.1. مفهوم عملية المرافقة

يعتبر تعريف المرافقة، وخاصة مرافقة المؤسسة الصغيرة أمرا معقدا لحد ما، ويرجع سبب هذا التعقيد إلى:

- تعدد الفاعلين في هذا المجال وتشعبهم.
- تنوع أشكال المرافقة، و إجراءات تنفيذها.(2)
- و يعتبر التعريف الأكثر شمولاً لمهنة المرافقة هو الذي اقترح من طرف " أندري لوتواوسكي " " André Letowski"، وهو مسؤول عن الدراسات في وكالة إنشاء المؤسسات بفرنسا " APCE " في مذكرة داخلية أعدها، إذ نجده قد عرفها على أنها " تجنيد للهيكل و الاتصالات و الوقت من أجل مواجهة المشاكل المتعددة التي تعترض المؤسسة، ومحاولة تكييفها مع ثقافة و شخصية المنشئ".(3)
- أي أن مهنة المرافقة تتعلق بإتياع سيرورة تشمل ثلاث مراحل هي:
- استقبال الأفراد الذين يرغبون في إنشاء مؤسسة.
- تقديم خدمات تتناسب و شخصية كل فرد.
- متابعة المؤسسة الفتية لفترة عموماً تكون طويلة(حسب طبيعة المرافق).

II.2. أنماط أجهزة المرافقة

يمكن أن تأخذ المرافقة أشكال متعددة حسب مصدرها، وطبيعتها و مستوى تدخلها، ومدتها و القطاع الذي تهتم به، و لهذا يمكن حصر أهم الفاعلين في مجال المرافقة في العديد من الهيئات.

1.2.II. الدولة والهيئات المحلية

نجد حاليًا أن الدول المتطورة تشهد حركة واسعة للمساعدات المالية، و تنظيم المسابقات، ومنح تسهيلات مختلفة من أجل مساعدة المنشئ. أما في الدول النامية فيبقى هذا الموضوع تقريبًا نظريًا فقط، و ذلك نتيجة لتأخر تطبيق القرارات الوزارية، و غياب استراتيجية عامة تعنى بالمؤسسات الصغيرة، و التي قد تظهر في شكل اضطرابات ناتجة عن عدم التكوين الجيد للأعوان المعنيين بالمرافقة.

2.2.II. التنظيمات المالية

تلعب التنظيمات المالية دورًا هامًا فيما يتعلق بالدعم المالي و الاستشاري، فهي تساهم في إنجاز الملفات المالية و الدراسات اللازمة لحاملي المشاريع و أيضًا في مجال منح القروض. (4) إضافة إلى ذلك توجد مؤسسات رأس المال المخاطر، والتي عادة ما تمنح أموالاً للمؤسسات الجديدة التي تتميز بقدرة عالية على النمو، رغبة في الحصول على أرباح عالية مستقبلاً. (5)

3.2.II. حاضنات المؤسسات

حسب المجلس الأوروبي فحاضنة المؤسسات هي عبارة عن مكان يلجأ إليه حاملي إنشاء فكرة مؤسسة جديدة، و هدفها هو رفع حظوظ النمو و معدل بقاء هذه المؤسسات، مما يسهم بشكل كبير في التنمية المحلية و خلق مناصب للعمل، و يأتي في درجة أقل جذب الاهتمام نحو التوجهات التكنولوجية. (6) و لقد أشارت الجمعية الأمريكية لحاضنات الأعمال إلى مجموعة من الأدوار التي تمارس من طرف هذه الهيئات كما يلي: (7)

- تقديم المساعدات في مجال التنظيم و الإدارة خاصة في مرحلة الإنشاء.
- تقديم مساعدات مالية مباشرة و التعريف بفرص و مصادر التمويل المتاحة أمام المؤسسات، و كذا تقديم بعض الخدمات المكتبية المساعدة.

4.2.II. مشتلة المؤسسات

تعتبر مشتلة المؤسسات أحد أجهزة المرافقة المكملة لدور و مهام الحاضنات. و تعرف على أنها الهيئة التي تهتم باستقبال و استضافة حاملي المشاريع (8) في المراحل الأولى من حياة المؤسسة (عادة الأربع سنوات الأولى) أي بعد إنشائها، و تتكفل المشتلة بأداء ثلاث مهام أساسية: (9)

- أول مهمة تتمثل في مرافقة حامل المشروع.
 - و الثانية هي مهمة توفير الخدمات الاستشارية.
 - أما الأخيرة فتتمثل في استضافة المؤسسة الفتية.
- و بذلك تختلف الحاضنة عن المشتلة في كون الأولى تتكفل باستقبال و مرافقة حاملي المشاريع و الأفكار عند قيامهم بإنشاء مؤسساتهم، أما الثانية فيتمثل دورها في استضافة المؤسسات التي أنشئت حديثاً و تزويدها بخدمات ملحقه.(10)

II.5.2. نزل المؤسسات

قد تصل مهلة إنشاء مؤسسة و استقرارها الفعلي خمسة عشرة سنة، لهذا تقوم المشتلة باستعمال طريقة الإيجار المؤقت (عادة خلال كل 23 شهر) حتى تتجنب خطر بيع أو التصرف في المحلات من طرف المؤسسات التي تم استضافتها، لهذا جاء نزل المؤسسات الذي يقوم بإمضاء عقد إيجار عادي(عادة لفترة 48 شهر) مع المؤسسة التي تخرج من المشتلة مع متابعة مرافقتها.

كما يوجد نمط آخر من أجهزة المرافقة و الشبيه للمشاتل يعرف بمراكز الأعمال التي تعبر عن مراكز لتوطين المؤسسات الجديدة، وتمنح خدمات مختلفة مثل الهاتف و الفاكس...إلخ، إضافة إلى توفير أماكن جديدة لإقامة مؤسسات جديدة، و تختلف هذه المراكز عن المشاتل في كون هدفها الأساسي هو الربح، وتتطلب بذلك تسديد إيجار معتبر من قبل المؤسسات المستضافة، يتناسب و هذه الأماكن.(11)

II.6.2. المنظمات غير الحكومية

تعرف المنظمات غير الحكومية على أنها "علاقات تجمع بين فاعلين غير تابعين للحكومات"، و تهدف هذه المنظمات أساسا إلى تحقيق التنمية.(12)

أما المنظمات غير الحكومية الخاصة بدعم المؤسسات الصغيرة فتعرف على أنها تنظيم مسجل رسمياً و معرف بوضوح يجمع فئة من الأفراد أو الجمعيات العمومية، و التي : (13)

- ليس لها عقد تأسيسي على أنها هيكل حكومي رسمي.
- هدف الربح المادي.
- تدفع بكل جهودها من أجل تنمية القطاع الخاص، و روح المبادرة.
- تسهم في تحويل التكنولوجيا و التجديد من الدول المتقدمة اقتصادياً إلى الدول التي هي في إطار الاقتصاد الانتقالي، و إلى دول العالم الثالث.

II.7.2. الإفراق (Essaimage)

يعتبر الإفراق أحد الأشكال الجديدة التي بدأت تأخذ موقعها في مجال مرافقة

المؤسسات الصغيرة، إذ يتمثل في قيام مؤسسة ما بدفع عمالها إلى إنشاء مؤسساتهم الخاصة، و منحهم مساعدات مالية و دعم إمدادي، إضافة إلى متابعة المؤسسة الجديدة، مع الحق في الرجوع إلى الوظيفة في حالة الفشل. (14)

II.8.2. الامتياز التجاري

يعبر الامتياز التجاري عن إمكانية قيام صاحب المشروع بإنشاء مؤسسة تنشط في قطاع ما، من خلال الاستفادة من قوة مؤسسة قديمة (15)، حيث يستفيد أساساً من استغلال علامة تجارية جد معروفة لدى الزبائن و أيضاً لدى البنوك، و من كل الآثار الإيجابية الناتجة عن هذا النوع من العقود (الشهرة، و السعر، و أثر التعاضد، و التجديد، و المهارات، و المساعدة التقنية...). (16) إضافة إلى الحصول على الحماية من المنافسة في منطقة تواجد المؤسسة الجديدة. (17)

II.3. أثر المرافقة

يتمثل أثر المرافقة في الجوانب الإيجابية التي تم تحقيقها من جرّاء الاستفادة منها، و كذلك التكلفة الناتجة عن الاستفادة من الخدمات التي تقدمها.

II.1.3. تكلفة المرافقة

تتكون تكلفة المرافقة من مجموع مصاريف الخدمات التي تقدمها مختلف أنظمة و أجهزة المرافقة التي يتحملها المنشئ، و المتمثلة في تكاليف الاستقبال و توجيه أصحاب المشاريع، و التكوين و المساعدة في تركيب المشروع و هيكله المالي، و متابعة المخاطر، و عادة ما تكون تكاليف التمويل تمثل الجزء الأكبر من تكلفة المرافقة (18)، و تختلف هذه التكلفة من تنظيم مرافق إلى آخر.

II.2.3. قياس أثر المرافقة

في كثير من الأحيان يصعب قياس أثر المرافقة بشكل مطلق، و لهذا سيتم اختيار أوجه و جوانب مختلفة له للتمكن من قياسه.

أ- قياس أثر توفير المرافقة على عدد المؤسسات المنشأة: في الواقع لا توجد أي دراسة موثوق منها تؤكد على أن توفير استقبال جيد يرفع من عدد حاملي المشاريع الوافدين إلى أحد هياكل المرافقة، حيث تشير معظم الإحصائيات إلى أن الرغبة في إنشاء مؤسسة تتوقف بالدرجة الأولى على العوامل الثقافية و الاجتماعية و النفسية. (19)

ب- قياس أثر المرافقة على معدل نجاح المنشئين: تعتبر هذه النقطة هي الأكثر حساسية، و الطريقة الأمثل لقياس هذا الأثر هو الرجوع إلى نتيجة الملاحظة التي قام بها المختصون، حيث بين نشاط مهنة المرافقة أن هذه الأخيرة:

← ضرورية لأغلبية حاملي المشاريع.

- ◀ ترفع من حظوظ نجاح أصحاب المشاريع، و تُجنبهم الكثير من الأخطاء.
- ◀ تُظهر مزايا كبيرة في مجال إعداد التقديرات المالية.
- ◀ تعمل بشكل كبير على إزالة الشعور بالوحدة الذي يحيط بالمنشئ.

و تدل الكثير من الدراسات على الآثار الإيجابية للمرافقة، و هذا من خلال القيام بالمقارنة بين عينتين من المؤسسات إحداها تمت مرافقتها و الأخرى دون دعم المرافقة، ثم تحديد الأثر، فقد أثبتت الإحصاءات المتوفرة في معظم الدول التي قامت بتنفيذ برامج للحاضنات تفوق الحاضنات في رفع نسب نجاح المشروعات الصغيرة، ففي الاتحاد الأوروبي مثلا وجد أن نسبة نجاح المشروعات الجديدة التي أقيمت داخل الحاضنات تبلغ نسبة 88%، بينما تبلغ هذه النسبة 50 % فقط من المشروعات التي بدأت خارج الحاضنات.(20)

ج - أثار المرافقة على مستوى التنمية المحلية: يمكن القول أن التنمية المحلية هي حركية تبنى على أساس فعالية العلاقات المادية و المعنوية بين مختلف الأفراد و الهيئات من أجل تثمين الثروات التي تمتلكها المنطقة، و تهدف إلى تحقيق التوازن بين مختلف فئات المجتمع.(21)

لهذا توضع المؤسسات الصغيرة في وضعية ممتازة من أجل لعب دور اقتصادي و اجتماعي و سياسي هام و لا سيما فيما يخص توفير مناصب الشغل، و استغلال الموارد البشرية، و تكوين عوائد و إعادة التوازن في توزيع الأنشطة الاقتصادية و الاجتماعية. فنجد أن المبادر يتفاعل مع مختلف الأنشطة حسب معايير المجتمع المحلي، و يعتمد بشكل كبير على عائلته و محيطه من أجل إنشاء مؤسسته ثم المرور للبحث عن بعض الهيئات المرافقة، و هنا يأتي دور هذه الأخيرة في توجيه تلك المشاريع حسب متطلبات المجتمع مما يضمن الوصول إلى التنمية المحلية.

II.4. واقع نظام مرافقة المؤسسات الصغيرة في الجزائر

مع نهاية الثمانينات (بعد سنة 1988) جاءت قوانين عديدة تشجع على الخصخصة و العمل الحر، و من بينها قوانين الاستثمار و القروض المصغرة... و غيرها، و هذا ما نتج عنه ظهور العديد من الهيئات التي تدعم عملية إنشاء المؤسسات و لا سيما الصغيرة منها، و من أهم هذه الهيئات ما يلي:

II.4.1. الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI)

الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار هي عبارة عن مؤسسة عمومية ذات طابع إداري، تتمتع بالشخصية المعنوية و الاستقلال المالي (22) أنشئت سنة 2001، في شكل شبك وحيد غير ممرکز و موزع حاليًا عبر 11 ولاية على مستوى الوطن. يُحوّل للوكالة القيام بجميع الإجراءات التأسيسية للمؤسسات و تسهيل تنفيذ مشاريع الاستثمار، والتي قد تكون في شكل إنشاء مؤسسات جديدة، أو توسيع قدرات الإنتاج، أو إعادة تأهيل و هيكلة المؤسسات.

و يستفيد المستثمر في إطار هذه الوكالة من تخفيض الرسوم الجمركية المطبقة على التجهيزات المستوردة، و كذا من تسديد الرسم على القيمة المضافة المفروضة على السلع و الخدمات التي تدخل مباشرة في تجسيد الاستثمار. (23)

II.4.2. الوكالة الوطنية للتنمية الاجتماعية (ADS)

أنشئت الوكالة الوطنية للتنمية الاجتماعية في جوان 1996 (24)، و تتمتع بالاستقلالية الإدارية و المالية. و لهذه الوكالة عدة مهام يمكن أن تتحدد أساسا في القيام بالتدخلات لفائدة التنمية الاجتماعية، و دعم كل مشروع إنتاجي أو خدمي ذو منفعة اقتصادية و اجتماعية أكيدة، و كذا تنمية المؤسسات الصغيرة، من خلال منح القروض المصغرة لفائدة الأشخاص الذين لا يملكون الإمكانيات الكافية من أجل خلق الشغل الخاص بهم، و العمل على تشجيع العمل المحلي و تدعيم المهن الصغيرة. (25)

و من أجل إعطاء دور أكبر لهذه الوكالة في مجال المساهمة في دعم إنشاء المؤسسات الصغيرة، تم في ظلها إنشاء الوكالة الوطنية للقروض المصغر في جانفي سنة 2004 (26)، حيث يحقق التمويل عبر هذه الوكالة عدة مزايا تظهر في شكل منح قروض مخفضة و عديمة الفائدة، يبلغ الحد الأدنى لها 50.000 دج، أما الحد الأقصى فيبلغ 400.000 دج، و تتراوح آجال التسديد ما بين سنة إلى خمس سنوات. (27)

II.4.3. الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة (CNAC)

تم إنشاء الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة في جويلية 1994، و يساهم الصندوق بالاتصال مع المؤسسات المالية و الصندوق الوطني لترقية التشغيل في تطوير و إحداث أعمال لفائدة البطالين المنخرطين فيه، من خلال التمويل الجزئي للدراسات المتعلقة بالأشكال غير النموذجية للعمل و الأجور و تشخيص مجالات التشغيل و مكانه، و التكفل بالدراسات التقنو- اقتصادية للمشاريع الجديدة. (28)

و قد لوحظ أن مهمة هذا الجهاز في مجال دعم إنشاء المؤسسات الصغيرة كانت جزئية و ليست مستهدفة، فجاءت تعديلات جديدة في جانفي 2004، عملت الجهات المعنية من خلالها على ترقية أكبر لهذا الجهاز فيما يخص إنشاء المؤسسات لفائدة البطالين ذوي المشاريع البالغين ما بين 35 و 40 سنة (29).

و يستفيد المستثمر من إعانات مالية يبلغ الحد الأقصى لها خمسة 05 مليون دج، كما يستفيد من تخفيضات في معدل الفائدة المطبق على القروض الممنوحة من طرف البنوك و المؤسسات المالية.

II.4.4. الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب (FNSEJ)

تم إنشاء الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب بموجب المرسوم التنفيذي رقم 96-295 المؤرخ في 2 جويلية 1996 و الذي يتعلق بدعم تشغيل الشباب، وفي نفس الإطار تم إنشاء الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب التي تتولى تسيير حساب هذا الصندوق، و نظراً لنضج و

خبرة وأهمية هذه الوكالة في مجال دعم و مرافقة إنشاء المؤسسات الصغيرة خصصنا الدراسة الميدانية لدراسة هذا الجهاز.

إضافة إلى هذه الهيئات هناك بعض القوانين و الأجهزة الأخرى التي تدعم بعض القطاعات المحددة، مثل جهاز دعم الاستثمار الفلاحي الذي يهدف إلى إنشاء وحدات فلاحية صغيرة لصالح الشباب ذوي الشهادات، و دعم الاستثمار السياحي و قطاع المناجم، و العديد من الأجهزة الأخرى، هذا إضافة على بعض القوانين التي تتضمن تسهيلات و هيئات جديدة لمرافقة المؤسسات المصغرة و الصغيرة و المتوسطة، في شكل مشاتل و مراكز تسهيل المؤسسات.

II.4.5. مشاتل المؤسسات

تضمن المرسوم التنفيذي رقم 78-03 المؤرخ في 25 فيفري 2003 القانون الأساسي لمشاتل المؤسسات و تحديد دورها. و تعرف مشاتل المؤسسات على أنها مؤسسات عمومية ذات طابع صناعي و تجاري، تتمتع بالشخصية المعنوية و الاستقلالية المالية، و تكون في أحد الأشكال التالية: (30)

أ- **المحضنة:** و هي عبارة عن هيكل دعم يتكفل بحاملي المشاريع في قطاع الخدمات.
ب - **ورشة الربط:** تتمثل في هيكل دعم يتكفل بأصحاب المشاريع في قطاع الصناعات الصغيرة و المهن الحرفية.
ج- **نزل المؤسسات:** و يتكفل هذا النزل بحاملي المشاريع ذوي النشاطات التي تهتم بميدان البحث.

و تتكفل مشاتل المؤسسات بما يأتي:

- استقبال و استضافة و مرافقة المؤسسات الحديثة النشأة لمدة معينة و كذلك أصحاب المشاريع.
- تسيير و إيجار المحلات، و تقديم الخدمات الملحقه.
- تقديم إرشادات خاصة بمجال النشاط.

II.4.6. مراكز التسهيل

حددت الطبيعة القانونية لمراكز تسهيل المؤسسات حسب المرسوم التنفيذي في فيفري 2003، و هي عبارة عن مؤسسات عمومية ذات طابع إداري لها شخصية معنوية و تتمتع بالاستقلالية المالية (31)، كما تتوخى تحقيق الأهداف التالية:

- تطوير ثقافة المبادرة، و مرافقة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و دعمها.
- تقليص آجال إنشاء المؤسسات و توسيعها و استردادها.
- تشجيع تطوير التكنولوجيات الجديدة لدى حاملي المشاريع.
- خلق مكان يلتقي فيه عالم الأعمال و الإدارات المركزية و المحلية.

- محاولة تجميع البحث من خلال توفير جو للتبادل بين حاملي المشاريع و مختلف مراكز البحث و الشركات الاستشارية و مؤسسات التكوين، و الأقطاب التكنولوجية و الصناعية.
- إنشاء قاعدة معطيات حول الكثافة المكانية لنسيج المؤسسات.

و عموما نلاحظ أن هاتين الهيئتين الأخيرتين المشار إليهما من طرف القانون الجزائري لا زالتا حديثة من حيث النشأة، حيث صدرت سنة 2003 جملة من المراسيم التنفيذية التي تنص على إنشاء 10 محضنة مؤسسات، و 04 ورشات ربط، و 14 مركز تسهيل تتوزع عبر مناطق مختلفة من الوطن(32)، في حين أنه و إلى غاية نهاية سنة 2005 لم يسجل إلا إنشاء أربعة مشاتل مؤسسات تتواجد بكل من غليزان، تيبازة، تيزي وزو و قسنطينة.

III. تقييم مستوى فعالية مرافقة ANSEJ قسنطينة لإنشاء المؤسسة الصغيرة

من أجل تحليل نتائج الدراسة الميدانية قمنا بإجراء التحليل الأولي وفقا لإجابات العينة و آراء مسيري و مالكي المؤسسات الصغيرة على أسئلة استمارة الاستبيان. و تحديد متغيرات البحث و قياسها بشكل مباشر لتعكس صورة مستوى فعالية مرافقة وكالة قسنطينة لعملية إنشاء المؤسسة الصغيرة.

III.1. التعريف بالعينة

III.1.1. التوزيع الجغرافي للعينة: تتوزع العينة على مختلف بلديات ولاية قسنطينة، ويمكن تمثيل ذلك من خلال الجدول التالي:

جدول(01): التوزيع الجغرافي لفئات العينة

البلديات	قسنطينة	حامة بوزيان	عين اسمارة	الخروب	ديدوش مراد	زيغود يوسف	ابن زياد	ابن باديس	أولاد رحمون	المجموع
النسب	64%	10%	8%	6%	4%	3%	3%	1%	1%	100%

المصدر : من إعداد الباحثين

تتوزع فئات العينة تقريبا على مستوى كل بلديات الولاية ما عدا بلديات بني حميدان و بلدية مسعود بوجريو اللتان تمثلان نسبة 0.35 % و 0.22 % من المجتمع المدروس على التوالي و بالتالي تم إهمالهما، أما بلدية عين أعبيد فتتمثل نسبة مساهمتها 1.5 % والتي لم نختار منها مؤسسة لعدم إمكانية الاتصال بأحد مسيري المؤسسات الصغيرة المتواجدة بتلك المنطقة. و من ناحية أخرى نجد أن بلدية قسنطينة و باعتبارها مركز توطن بشري واقتصادي فقد أخذت نسبة 64% من العينة، و هذا ما يعكس نسبيا التوزيع الحقيقي للمجتمع المدروس.

III.1.2. توزيع العينة من حيث الجنس: لاحظنا أن إنشاء المؤسسات يتعلق في معظم الحالات بالمجتمع الذكري، إذ أن نسبة الذكور تمثل 86 % من الحجم الإجمالي للعينة، بينما الإناث لا

تمثل سوى نسبة 14 % كما نجد أن معظمهم تركزن على الأنشطة الخدمية (64 % منهن) .

2.III. عملية التحضير لإنشاء المؤسسة الصغيرة

سيتم التطرق إلى مختلف جوانب التحضير لإنشاء المؤسسات الصغيرة و مختلف الأسباب التي أدت بالمنشئ إلى اللجوء للوكالة و أيضا الصعوبات والمشاكل التي تواجهه.

1.2.III. أسباب اللجوء إلى الوكالة: من خلال نتائج الاستبيان توصلنا إلى أن أكثر من 90 % من المنشئين كان سبب لجوئهم إلى الوكالة هو البحث عن المزايا المادية، وليس البحث عن الاستشارة أو الدعم المعنوي، و هذا قد يعود من جهة إلى الخبرة في مجال النشاط أو نقص ثقافة إنشاء مؤسسة، و من جهة أخرى هناك من اعتبر أن الاستفادة من الاستشارة و نصح ومرافقة الوكالة هي نتيجة حتمية بمجرد اللجوء إليها وليست كسبب مستقل بذاته، وهذا ما يعكس النسبة المئوية الضئيلة (36 %).

2.2.III. المنشئ هو مبادر: أثبتت نتائج تحليل الاستبيان بأن أهم دافع لإنشاء مؤسسة صغيرة هو الرغبة في الحصول على الحرية في العمل حيث أن 81 % من المنشئين أكدت ذلك، ثم تأتي في درجة أخرى البحث عن الإمتيازات المادية من وراء ذلك، و توزعت بقية النسب على النحو التالي:

جدول(02): العوامل الدافعة بالمنشئ إلى إنشاء مؤسسة صغيرة

العوامل	النسب
الرغبة في الحرية في أداء العمل	81%
التخلص من البطالة	67%
ربح أموال أكثر	65%
تحقيق فكرة ما	53%
الحصول على مركز في المجتمع	50%
الرغبة في تحمل مسؤوليات أكبر	48%
الرغبة في إنشاء مؤسسة خاصة بك	38%

المصدر: من إعداد الباحثين

و بالتالي فليس الدافع المادي هو السبب الوحيد لإنشاء المؤسسة الصغيرة، بل الدافع المعنوي و الذي تأتي على رأسه الرغبة في الحرية في أداء العمل التي تعتبر أهم أسباب إنشاء المؤسسة الصغيرة من طرف المنشئين.

3.2.III. الوقت اللازم لإنشاء المؤسسة: من أجل حساب الوقت اللازم لإنشاء المؤسسة الاقتصادية طلبنا من أصحاب المؤسسات المستجيبين التأشير على مهلة نضج المشروع و المهلة الفعلية لتجسيده، و كانت الأجوبة موزعة كالتالي:

جدول(03): مهلة نضج المشروع

المهلة	مهلة نضج المشروع	مهلة التجسيد الفعلي للمشروع
أقل من 3 أشهر	16%	35%
من 4 إلى 6 أشهر	18%	26%
من 7 إلى 12 شهراً	28%	23%
أكثر من سنة	38%	16%

المصدر: من إعداد الباحثين

فالمرحلة الأولى هي طويلة نوعاً ما، و يتوقف طولها أو قصرها بشكل كبير على الموافقة البنكية، وليس بسبب التفكير في المشروع و تحويله، لهذا فإننا نجد أن أكثر من ثلث العينة دامت فيها هذه الفترة أكثر من سنة.

أما بالنسبة لفترة التجسيد الفعلي فيتضح أنها قصيرة لأن 61 % من العينة أظهرت بأنها لم تتجاوز الستة (06) أشهر، وهذا يعود إلى سرعة منح القروض بدون فائدة من طرف الوكالة بعد الحصول على الموافقة البنكية من جهة ، و إلى سرعة إيداع المساهمة الشخصية من طرف المستثمرين من جهة أخرى.

4.2.III. الوكالة و البنك و الاستشارة الأجنبية: إتضح لنا أن 60 % من أفراد العينة لجئوا إلى استشارة خارج إطار البنك و الوكالة، فكان 75 % منهم يبحثون عن استشارة تقنية و 50% للبحث عن الاستشارة القانونية، كما أظهرت النتائج عدم الاهتمام بشكل كبير بالاستشارة في الجوانب المالية للمشروع و ذلك بسبب تكفل الوكالة بذلك. و أما نسبة 40 % التي لم تلجأ للحصول على استشارة خارج إطار البنك و الوكالة فكان تفسيرها هو كفاية الاستشارة المقدمة من طرف الوكالة و الخبرة في مجال النشاط.

5.2.III. المصاعب التي يواجهها المنشئ خلال تجسيد المشروع: أظهرت كل العينة بأنها تلقت على الأقل صعوبة أو عدة صعوبات خلال تجسيد المشروع، وتتعلق بما يلي:

جدول(04): أنواع المصاعب التي تواجه المنشئين عند التجسيد الفعلي للمشروع

نوع المصاعب	النسب المئوية
البحث عن الزبائن	66%
البحث عن مصادر القروض البنكية	65%
مصاعب أخرى	60%
البحث عن الأموال الخاصة (الشخصية)	55%
البحث عن الموردين	39%
إعداد تقديرات النشاط	31%
البحث عن العقار	30%
البحث عن اليد العاملة المؤهلة	13%

المصدر: من إعداد الباحثين

ونلاحظ بأن المصاعب الرئيسية التي تواجه المنشئين تتعلق بالبحث عن الزبائن وبمصادر الحصول على القروض البنكية، أما نسبة 60 % التي أشارت إلى مصاعب أخرى فكانت 94 % منها تقصد المصاعب المتعلقة بطول و تعقيد الإجراءات الإدارية، في حين نجد أن نسبة 06 % الباقية فأشارت إلى المنافسة من طرف القطاع غير الرسمي (خاصة في مجال النقل) من جهة، و عدم منح رأس المال العامل و إدراجه في التكلفة الإجمالية للاستثمار من جهة أخرى.

كما نلاحظ أن هناك صعوبات أخرى تتعلق بالبحث عن الموردين و إعداد تقديرات النشاط إضافة إلى مشكل البحث عن العقار.

3.III. إنشاء المؤسسة الصغيرة

تتعدد أنماط المؤسسات المنشأة، و أنماط المنشئين، و أيضا طبيعة السوق الذي تستهدف هذه المؤسسات المنشأة.

1.3.III. أنماط المؤسسات التي أنشئت: تختلف أنواع المؤسسات المنشأة من حيث نمط التمويل المستفاد منه، و من حيث الحجم و الشكل القانوني و قطاع النشاط.

أ - نوع التمويل: فهذه العينة مقسمة إلى نمطين من التمويل، تمويل ثنائي وآخر ثلاثي**، حيث وجدنا أن التمويل الثلاثي أخذ النسبة الأكبر (96 %)، في حين لم يمثل التمويل الثنائي سوى نسبة 4 %.

ب - حجم المشروع: تم قياس حجم المشروعات من خلال المبلغ الإجمالي للحاجات (مجموع الاستثمارات و رأس المال العامل)، حيث لاحظنا أن نسبة 70% من المشاريع المدروسة و الممولة تمويلا ثنائيا أو ثلاثيا أقل من 2 مليون دينار، ولاحظنا أيضا غياب حجم استثماري مرتفع إذا ما استثنينا البعض منها(5% فقط)، و قد يرجع هذا الانحراف بين نسب الفئات إلى عوامل أخرى مهمة وهي قطاع النشاط و الشكل القانوني للمؤسسات.

ج - توزيع المؤسسات حسب قطاع النشاط: تشمل العينة كل قطاعات النشاط، ولكن لاحظنا سيطرة قطاع الخدمات الذي احتل نسبة 66 % من العينة المدروسة أين قطاع النقل لوحده يمثل نسبة 31%، في حين أن القطاعات الأخرى لا تمثل سوى نسبة 34 %.

2.3.III. أنماط المنشئين:

أ- المنشئ و الشركاء: توجد نسبة 71 % من المنشئين أنشأت مؤسساتها لوحدها، وذلك ما يظهره الجدول التالي:

جدول (05): نمط المنشئين

نمط المنشئ	منشئ وحيد	معه شريك	معه شريكين	المجموع
النسبة المئوية	71 %	27 %	2 %	100 %

المصدر: من إعداد الباحثين

و لا يمكن التغاضي هنا عن العلاقة بين عدد المنشئين و حجم الاستثمار المبدئي، حيث كلما زاد هذا الأخير كلما زاد عدد الشركاء.

ب - المستوى الدراسي: لاحظنا أن 83 % من العينة يتجاوز مستواها الدراسي المستوى الثانوي حيث أن 67 % منها تحمل شهادة تكوين مهني أو جامعي، وتوجد حوالي نسبة 30 % من بين المنشئين ذوي المستوى الجامعي يعملون في قطاع النقل ، أما الذين استفادوا من تكوين مهني فكلهم ينشطون في مجال تخصصهم.

III.3.3. المؤسسة الصغيرة و التجديد: يعتبر جانب الإبداع و التجديد عنصر قليل الوجود من بين المؤسسات التي تم استجوابها، حيث هناك 04 مؤسسات فقط من بين المئة تمكنت من طرح منتج أو خدمة جديدة على مستوى السوق الجهوي.

III.3.4. المؤسسة الصغيرة و المحيط: تجسد أهمية دراسة محيط المؤسسة الصغيرة في معرفة السوق المستهدف، و طبيعة المنافسة التي تواجهها.

أ- السوق المستهدف: يختلف نوع السوق المستهدف حسب اختلاف طبيعة قطاع النشاط، و يبين الجدول التالي السوق المستهدف لمختلف المؤسسات:

جدول(06): طبيعة السوق المستهدف

السوق المستهدف	جهوي	وطني	دولي	المجموع
النسبة المئوية	64%	31%	5%	100%

المصدر: من إعداد الباحثين

ويظهر جلياً أن المؤسسات الصغيرة تستهدف السوق الجهوي بالدرجة الأولى، وفي درجة أقل السوق الوطني، أما السوق الدولي فهو مستهدف من طرف 5 % فقط من العينة.

ب - المؤسسة الصغيرة و المنافسة: من خلال الإجابة عن السؤال "هل تعملون في محيط تنافسي؟" لاحظنا أن المنافسة قوية جداً بالنسبة إلى 75 % من العينة خاصة بالنسبة لقطاع النقل.

كما وجدنا أيضاً أن 23 % من العينة أظهرت أن المنافسة عادية أو ضعيفة و هذا يخص أساساً قطاعي الزراعة والبناء و الأشغال العمومية، و وجدنا أيضاً أن 07 % من العينة أجابت بأنه محيط تنافسي يصعب الحكم عليه لأنه يخضع لمعايير غير نزيهة.

III.4. مستوى خدمات الوكالة

في هذا الجزء طرحنا تساؤلين من أجل التعرف على مدى كفاءة أداء الوكالة لأنشطتها و خدماتها.

III.4.1. الوكالة و الخدمات المنصوص عليها في القانون: تم استطلاع رأي مسيري و ملاك هذه العينة حول ستة (06) أنواع من الخدمات و المساعدات المنصوص عليها في القانون، و التي تؤدي من طرف الوكالة خلال المراحل الأساسية لإنشاء و متابعة المؤسسة الصغيرة، ويوضح الجدول التالي الترتيب الخاص بأنواع الخدمات و الأدوار التي اعتبرت

مفردات العينة مؤداة بشكل جيد جدًا، و من ثم حصلت على أكبر عدد من التكرارات على المقياس الرباعي النقط، الذي استخدم لهذا الغرض، و ذلك بعد تحويلها إلى درجات كالتالي:

جدول(07): ترتيب مستوى أداء الوكالة لخدماتها

أنواع الخدمات	عدد الدرجات	الترتيب
تقديم معلومات حول الإعانات المستفاد منها.	363	I
متابعة الاستثمارات بعد إنجازها.	251	II
تقديم الاستشارة القانونية.	210	III
المشاركة في الصالونات و الملتقيات و المعارض.	185	IV
المساعدة على دراسة السوق.	161	V
تكوين و تدريب مسيري المؤسسات الصغيرة.	150	VI

المصدر: من إعداد الباحثين

ونلاحظ عدم رضا المنشئين على خدمتي دراسة السوق و التكوين اللتين جاءتا في المرتبتين الأخيرتين، خاصة إذا ما قورنتا مع مستوى أداء خدمة تقديم المعلومات حول الإعانات المستفاد منها (أكثر من ضعف الدرجات)، أما خدمتي متابعة الاستثمارات المنجزة و تقديم الاستشارة القانونية فتعتبر حسنة.

III.2.4. الصعوبات تجاه الوكالة و شركائها: أظهر أغلبية المسيريون و الملاك أن الاستقبال جيد من طرف الوكالة من خلال النسبة المبينة في الجدول الموضح أدناه، كما أبرزوا أن هناك صعوبات أخرى يفرضها عليهم التشريع، وتتمثل فيما يلي:

جدول(08): أنواع الصعوبات التي يواجهها المنشئين تجاه الوكالة و شركائها

نوع الصعوبات	النسب المئوية
سوء الاستقبال	04%
قصر الفترة الممنوحة لتسديد القرض	52%
طول فترة نضج المشروع(الحصول على الموافقة)	52%
أخرى	28%
لا توجد أية صعوبات	18%

المصدر: من إعداد الباحثين

و بالتالي أبرزت أكثر من نصف العينة أن الفترة الممنوحة لتسديد القرض قصيرة إذ لا تتناسب مع حجم و نوع الإيرادات، فالبنك هو بنك تجاري يبحث دائما عن استرداد الأموال المقرضة في أقل فترة ممكنة، لتمويل العمليات الاستغلالية. أما النسبة 28 % التي أجابت بأخرى فكانت أغليبتها تقصد نقص الإعلام، وعدم وصول المعلومة خاصة فيما يتعلق بأنشطة ومهام الوكالة، إضافة إلى عدم التنسيق الجيد بين الوكالة و مختلف شركائها.

IV. النتائج و الاقتراحات

تتلخص أهم النتائج والاقتراحات التي تم التوصل إليها من خلال الدراسة فيما يلي:

1.IV. النتائج

- تأكد لنا أن المرافقة يمكن أن تأخذ عدة أشكال و يحمل كل شكل منها بدوره عدة أنواع من الخدمات، و يبقى هدفها الأساسي هو التخفيف من حدة المخاطر التي تصادف المنشئين.
- ظهر الاهتمام بمرافقة إنشاء المؤسسات الصغيرة في الجزائر مع بداية التسعينات، أي في المرحلة التي شهدت بداية التحول من الاقتصاد الموجه إلى اقتصاد السوق الذي يتميز بتشجيع الملكية الخاصة و روح المبادرة، و اتضح لنا أنه رغم قصر فترة نشاطها و تعدد العراقيل و المصاعب التي تواجهها، إلا أنها لعبت دورًا هامًا في مجال تقديم الدعم للمنشئ يظهر خاصة في شكل منح الإعانات، كما أنها حملت إجمالاً الطابع الاجتماعي و التضامني بالدرجة الأولى.
- تبين لنا أن 60% من المسيرين و الملاك لجئوا إلى الحصول على استشارة خارج إطار البنك و الوكالة، وهذا بهدف الحصول على معلومات تتعلق بموردي التجهيزات و المواد الأولية بنسبة 75% و الحصول على معلومات تخص الجوانب القانونية بنسبة 50%، في حين لم يمثل هدف الحصول على استشارة في إعداد التقديرات المالية سوى نسبة 23% و هذا بسبب تكفل الوكالة بذلك.
- أظهرت نتائج التقييم أيضا أنه توجد العديد من المصاعب التي تواجه المنشئين عند قيامهم بإنشاء مؤسساتهم رغم دعم هذا الجهاز لهم، و أبرزها البحث عن الزبائن الذي يمثل أحد أهم الصعوبات بنسبة 66% من مسيري و مالكي المؤسسات الصغيرة، فالمؤسسة في بداية نشاطها تقتقر إلى الخبرة و نشاطها غير معروف، كما أنه ليس لديها الإمكانيات الكافية التي تخول لها تحمل مصاريف الإشهار. كما تمثل صعوبة الحصول على الأموال من البنوك مشكلًا أساسيًا بالنسبة لـ 65% من مسيري و مالكي المؤسسات الصغيرة، و هذا يرجع أساسًا إلى مشكل آخر، و هو عدم التنسيق بين الوكالة و شركائها خاصة البنوك.
- إن نصيب المؤسسات الصغيرة المنشأة بدعم من طرف هذا الجهاز من الإبداع و التجديد يكاد أن ينعدم، رغم التحفيزات و العلاوات الممنوحة لهذا النوع من المشاريع، كما أن 64% من المؤسسات تستهدف السوق الجهوي، الأمر الذي جعلها تشكو من سوق يتميز بحدّة المنافسة.
- رغم أهمية الخدمات التي تقدمها الوكالة للمنشئين إلا أنها تبقى من وجهة نظرهم غير مرضية و لا سيما فيما يخص خدمتي التكوين و المساعدة على دراسة السوق، فحسب رأيهم دراسة السوق التي تقوم الوكالة بإعدادها لا تعكس إطلاقًا المعطيات الفعلية للسوق، و هذا ما يقلل من فرصة حصولهم على التمويل من البنوك و هو ما يجعلهم أيضا غير قادرين على مواجهة متغيرات السوق الفعلية.

- تصادف المنشئين عدة صعوبات تجاه الوكالة و شركائها، حيث نجد على رأسها قصر فترة تسديد القرض البنكي و التي لا تتجاوز الخمس سنوات، هذا إضافة إلى طول فترة دراسة المشروع من قبل البنك و الحصول على الموافقة على تمويل المشروع، كما أشار المسيريون أيضا إلى مشكل هام آخر تجاه الوكالة و هو عدم وصول المعلومات عن الإجراءات الجديدة التي ترتبط بنشاطها و مهامها.

2.IV. الاقتراحات

- تشجيع الدولة لكل أجهزة المرافقة المتواجدة بالجزائر التي تهدف إلى ترقية إنشاء المؤسسات الصغيرة و تطوير أجهزة أخرى مماثلة أو مكملة لها، و لا سيما مشاتل و حاضنات و نزل المؤسسات، و كذا مؤسسات رأس المال المخاطر.
- يستدعي تفعيل دور الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب في مجال مرافقة إنشاء المؤسسات الصغيرة توفير المعلومات الضرورية الخاصة بمختلف موردي التجهيزات و المواد الأولية الخاصة بمختلف النشاطات التي يتجه إليها المنشئين.
- تكثيف تنظيم الصالونات و المعارض الجهوية و الوطنية و حتى الدولية، و محاولة إشراك أكبر عدد ممكن من المنشئين فيها، و ذلك بهدف التعريف أكثر بالمؤسسات الصغيرة التي أنشئت بدعم من طرف الوكالة.
- ينبغي على الوكالة أن تحاول إقامة علاقات فيما بين المؤسسات الصغيرة ذات النشاط المتكامل، و التي أنشأت بدعم من طرفها و أيضا فيما بين هذه المؤسسات و مختلف الهيئات المحلية، و القطاعات الاقتصادية و الثقافية و الاجتماعية وذلك بهدف إكسابها زبائن جدد و أحيانا دائمين.
- من أجل قيام الوكالة بلعب دور متكامل في مجال مرافقة إنشاء المؤسسات الصغيرة، ينبغي أن تقوم بإعداد دراسات حول مختلف القطاعات و مدى جاذبيتها مما يسمح بإعداد دراسة دقيقة للسوق و لشدة المنافسة، و ذلك أخذاً بعين الاعتبار منافسة القطاع غير الرسمي، و هذا من شأنه أن يرفع من حظوظ المنشئين في الحصول على قروض من المؤسسات المالية، و أيضا من معدل بقاء و نمو المؤسسات مستقبلاً.
- تشجيع المنشئين على الإبداع و التجديد و اكتشاف أسواق أخرى، و أيضا على التعامل في إطار عقود المقاولات من الباطن تجعلهم يوسعون من حصتهم السوقية.
- إقامة علاقات أقوى مع الجامعات و مخابر البحث من أجل خلق مشاريع و مؤسسات صغيرة مجددة ذات قدرة تكنولوجية عالية.
- تعميم و تسهيل تداول المعلومات المتعلقة بنشاط و مستجدات الوكالة، على مستوى مالكي المؤسسات الصغيرة و حتى على مستوى المنشئين المحتملين.

الهوامش

*أنظر الملحق

- 1- Catherine leger-jarniou, «Quel accompagnement pour les créateurs qui ne souhaite pas se faire aider», 4ème congrès de l'académie de l'entrepreneuriat " l'accompagnement en situation entrepreneuriale : Pertinence et cohérence ? ", 24-25 Novembre 2005, palais des congrès, paris, consulté dans le site: <http://www.entrepreneuriat.com/leger-jarniou.pdf>, 22/02/2006, P:01.
- 2- Sabondravolona Ragimson, « Les mesures d'assistance efficients », Cité in : La création d'entreprise en Afrique, Ouvrage collectif, sous la direction de Claude Albagli Consulté dans le Site : http://www.bibliothèque.refer.org/html/cre_entr/chap9/htm, 21/10/2003, P : 170.
- 3-Christian Marbach, « L'appui à la création de PME, Point de vue du créateur », Cité in : Regard sur les PME, Agence des PME, 1ère édition, N° 02, Janvier 2003, P : 43.
- 4-Patrick Gianfaldoni, Nadine Ricehez-Battesti, Réseaux d'accompagnement et de financement à la création de très petites entreprises, Marseille, 2002, Consulté dans le site: <http://sceo.univ-aic.fr/cefi/documents%20de%20travail/0305.pdf>, P : 03.
- 5-André Sigonney, La PME et son financement, Les éditions d'Organisation, Paris, 1994, P : 59.
- 6-UN-ECE Operational Activities, Promotion and sustaining business incubators for the development of SMEs, Geneva, June 1999, P: 04, Consulté dans le Site: <http://www.unece.org/indust/sme/ece-sme/xxx.html>, 24/08/2004.
- 7- عبد السلام أبو قحف، دراسات في إدارة الأعمال، الطبعة الأولى، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، أبراج مصر للتعمير، 2001، ص: 81.
- 8-Essaimage incubateur, Consulté dans le Site: http://www.eads-developemnt.hp.eads.net/frm_incubateur.htm, 10/03/2004.
- 9-Jean Pierre Barbier, et al, « Comment créer, soutenir et promouvoir une pépinière d'entreprise », Cité in: Les conférence du salon des maires et des

collectivité locales- conférence -01-, Paris, 12/11/2002, P: 02.

10-Incubateur, Consulté dans le Site: [http:// www.crealy.com/page15.html](http://www.crealy.com/page15.html), 09/12/2003.

11- Guide de créateur et de la création d'entreprise, Consulté dans le Site : <http://créationentreprise.free.fr/domiciliation.htm>, 24/04/2004.

12-UN-ECE Operational Activities, Entrepreneurial NGOs and their role in entrepreneurship development, Seoul, April 1999, P: 02,

Consulté dans le site: <http://www.unece.org/indust/sme/un-ngo.htm>, 24/08/2004, P:01

13-Ibid, P : 02.

14-C.Bussenault, M.Préter, Organisation et gestion de l'entreprise, Vuibert, Paris, 1991, P : 99.

15-Naila Elyes, « La Franchise », Cité in : PME Magasine d'Algérie, EURL M&M, N°26, 15/01/2005 à 15/02/2005 ,P : 10.

16-Marjorie Béthencourt, Entreprendre en franchise, Dunod, Paris, 2001, PP : 31-32.

17-Nadine Hefied, « La franchise, obstacle du transfert des Royalties » Cité in : Partenaires, Le mensuel du chambre Française de commerce et de l'industrie en Algérie, N° 34, Mars 2003, P : 01.

18-OCDE, IREDNORD, « Crédit et nouveau entrepreneur », Sous la direction de Udo Reifner et Jean Evers, édition EFCEA, 1999, P : 40.

19-Christian Marbach, Op.Cit, P: 50.

20- وكالة أنباء البحرين، تجربة حاضنات الأعمال أداة فعالة للنمو الاقتصادي في البحرين، ارجع للموقع الالكتروني: <http://www.bna.bh/?ID=22207>. 03/11/2004

21- Z.Sahli, « Les TPE et PME et leur environnement stratégique », Cité in : Programme de formation des accompagnateurs à la création de l'entreprise, Sous la direction de 3CI, Alger de 03 au 14 Novembre, 2001, P : 22.

22- المادة 01 ، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 55، 26 سبتمبر 2001 ، ص:08.

23-Ahmed Chehit, Guide de l'investissement et de l'investisseur, Grand Alger livres, Alger, 2004, PP: 41-42.

24- الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 40، 30 جوان 1996، ص: 18.

25- المادة 06، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 40، 30 جوان 1996، ص:19.

26- الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 05، 25 جانفي 2004، ص:08.

27- المادة 11، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 05، 25 جانفي 2004، ص:13-14.

28- المادة 05، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 44، 07 جويلية 1994، ص:06-07.

29- المادة الأولى، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 03، 11 جانفي سنة 2004، ص: 06.

30- المادة 02، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 13، 26 فيفري 2003، ص: 13.

31- نفس المادة.

32- ارجع للموقع الالكتروني:لوزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة <http://www.pmeart-dz.org/fr>

** استعملنا هيكل التمويل طبقا للمرسوم التنفيذي 96-296 المؤرخ في سبتمبر 1996 باعتبار أن تعديلات 2003 لم يستفيد منها إلا عدد قليل من المؤسسات، ومن استفاد لم يصل بعد إلى مرحلة متطورة من الاستغلال.

ملحق: قائمة الاستبيان

نحن بصدد إنجاز بحث حول دور الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب بولاية قسنطينة في إنشاء المؤسسات الصغيرة، يملأ هذا الاستبيان بكل دقة من طرفكم ملاك ومسيري المؤسسات الصغيرة التي أنشئت بدعم من طرف هذه الوكالة، بهدف قياس النتائج التي توصلت إليها، إضافة إلى قياس الرأي حول كفاءة الخدمات التي تقدمها.

الجزء الأول

بيانات و معلومات عامة

- اسم المسير:
- المستوى الدراسي:
- سنة بداية النشاط:
- نوع نشاط المؤسسة:
- الشكل القانوني للمؤسسة:
- المقر الاجتماعي للمؤسسة:
- كم كان سنكم عندما شرعتم في إنشاء مؤسستكم؟ ضع العلامة (x) أمام الفئة الملائمة.
 - ما بين 19 و 24 سنة. ☐
 - ما بين 25 و 29 سنة. ☐
 - ما بين 30 و 34 سنة. ☐
 - ما بين 35 و 40 سنة. ☐
- ما هي الأسباب التي دفعتكم إلى اللجوء للوكالة؟
 - الحاجة إلى الاستشارة لإنشاء المؤسسة. ☐
 - الحاجة للأموال. ☐

الجزء الثاني

عملية التحضير لإنشاء المؤسسة

س1: ما هي العوامل التي دفعتكم لإنشاء المؤسسة؟ ضع العلامة (x) أمام الإجابة الملائمة (يمكن اختيار أكثر من إجابة واحدة).

- الرغبة في إنشاء مؤسسة. ☐
- تحقيق فكرة ما. ☐

- ☐ - الرغبة في الحرية في أداء العمل.....
- ☐ - الحصول على مركز في المجتمع.....
- ☐ - التخلص من البطالة.....
- ☐ - تحمل مسؤوليات أكبر.....
- ☐ - ربح أموال أكثر.....

س2: كم دامت فترة نضج المشروع ؟ ضع العلامة (x) أمام الإجابة الملائمة

- ☐ - أقل من 3 أشهر.....
- ☐ - من 4 إلى 6 أشهر.....
- ☐ - من 7 إلى 12 شهرًا.....
- ☐ - أكثر من سنة.....

س3: كم دامت فترة التجسيد الفعلي للمشروع؟

- ☐ - أقل من 3 أشهر.....
- ☐ - من 4 إلى 6 أشهر.....
- ☐ - من 7 إلى 12 شهرًا.....
- ☐ - أكثر من سنة.....

س4: هل لجأتم إلى استشارة خارج إطار البنك و الوكالة؟

- ☐ - نعم.....
- ☐ - لا.....

إذا كان الجواب "لا" مر إلى السؤال رقم (06).

س5: ما نوع هذه الاستشارة ، هل هي ؟ (يمكن اختيار أكثر من إجابة واحدة).

- ☐ - استشارة لإعداد الهيكل المالي و الحصول على التمويل.....
- ☐ - استشارة تقنية (حول التجهيزات).....
- ☐ - استشارة قانونية.....
- ☐ - أخرى (حددها).....

س6: ما هي المصاعب التي واجهتكم خلال تجسيدكم لمشروعكم ؟ (يمكن اختيار أكثر من إجابة واحدة).

- ☐ - البحث عن العقار.....
- ☐ - البحث عن الأموال الخاصة (الشخصية).....
- ☐ - البحث عن مصادر القروض البنكية.....
- ☐ - البحث عن اليد العاملة المؤهلة.....
- ☐ - إعداد تقديرات النشاط.....
- ☐ - البحث عن الزبائن.....
- ☐ - البحث عن الموردين.....

أخرى (حددها).....

الجزء الثالث عملية إنشاء المؤسسة

س7: ما هو نوع التمويل الذي تمت الاستفادة منه، هل هو ؟

- تمويل ثنائي ☐
 - تمويل ثلاثي..... ☐
- في حالة كونه تمويل ثلاثي مر على السؤال رقم (09).

س8: حدد مستوى رأس المال الذي استثمرته، بوضع العلامة (x) أمام الإجابة الملائمة

- المستوى الأول: أقل من 1.000.000 دج..... ☐
- المستوى الثاني: ما بين 1.000.001 و 2.000.000 دج..... ☐
- المستوى الثالث: ما بين 2.000.000 و 4.000.000 دج..... ☐

مر إلى السؤال رقم (10)

س9: حدد فئة رأس المال الذي استثمرته، بوضع العلامة (x) أمام الإجابة الملائمة

- المستوى الأول: أقل من 1.000.000 دج..... ☐
- المستوى الثاني: ما بين 1.000.001 و 2.000.000 دج..... ☐
- المستوى الثالث: ما بين 2.000.001 و 3.000.000 دج..... ☐
- المستوى الرابع : ما بين 3.000.001 و 4.000.000 دج..... ☐

س10: هل قمت بإنشاء مؤسستك؟

- بمفردك..... ☐
- معك شريك..... ☐
- معك شريكين..... ☐
- معك أكثر من شريكين..... ☐

س11: هل نشاطكم يتعلق ؟

- بطرح خدمة/ منتج عادي..... ☐
- بتجديد خدمة/ منتج قديم..... ☐
- باستخدام وسائل إنتاج حديثة تكنولوجيا..... ☐
- بطرح خدمة/ منتج جديد..... ☐

س12: هل السوق المستهدف ؟

- جهوي..... ☐
- وطني..... ☐

- دولي..... ☐
- س13: هل تعملون في محيط تنافسي ؟
- صعب الحكم عليه..... ☐
- ضعيف جداً..... ☐
- عادي..... ☐
- قوي جداً..... ☐

الجزء الرابع ANSEJ واقع وصعوبات

س14: ما مدى درجة كفاءة أداء الخدمات من طرف ANSEJ، والتي نص عليها القانون، فالمطلوب من سيادتكم وضع العلامة (x) أمام الإجابة نوع الخدمات التي قدمت لكم، حسب درجة الكفاءة في أدائها (القيمة 04 تعني أن نوع الخدمة جيدة جداً، أما القيمة 03 تعني أنها جيدة، والقيمة 02 تعني أنها غير مقبولة، أما القيمة 01 تعني أنها سيئة للغاية)

(01) (02) (03) (04)

- | | | | | |
|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|---|
| ☐ | ☐ | ☐ | ☐ | - المساعدة على دراسة السوق..... |
| ☐ | ☐ | ☐ | ☐ | - تقديم معلومات حول الإعانات المستفاد منها..... |
| ☐ | ☐ | ☐ | ☐ | - متابعة الاستثمارات بعد إنجازها..... |
| ☐ | ☐ | ☐ | ☐ | - تكوين و تدريب مسيري المؤسسات الصغيرة |
| ☐ | ☐ | ☐ | ☐ | - تقديم الاستشارة القانونية..... |

س15: ما هي الصعوبات التي واجهتكم عند اللجوء إلى الوكالة و الاستفادة من خدماتها، نرجو منكم وضع العلامة (x) أمام الإجابة الملائمة (يمكن الإجابة أكثر من مرة واحدة).

- سوء الاستقبال..... ☐
- قصر الفترة الممنوحة لتسديد القرض..... ☐
- طول فترة نضج المشروع (الحصول على الموافقة)..... ☐
- أخرى (حددها).....

س16: مع بداية سنة 2004، جاءت قوانين جديدة فيما يتعلق بالمساعدات التي تقدمها الوكالة، لذا نرجو منكم توضيح رأيكم تجاه هذه المساعدات من خلال وضع العلامات (x) أمام الإجابة الملائمة (القيمة 04 تعني أن المساعدة مهمة جداً، أما القيمة تعني أنها 03 مهمة، والقيمة 02 تعني أنها غير مهمة، أما القيمة 01 تعني أنها غير مهمة على الإطلاق).

(01) (02) (03) (04)

- | | | | | |
|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|---|
| ☐ | ☐ | ☐ | ☐ | - مشروع التوسيع..... |
| ☐ | ☐ | ☐ | ☐ | - تخفيض نسبة المساهمة الشخصية..... |
| | | | | - رفع سقف القرض الممنوح من 4.000.000 دج إلى 10.000.000 دج |
| ☐ | ☐ | ☐ | ☐ | ▪ في حالة استثمار الانشاء.... |
| ☐ | ☐ | ☐ | ☐ | ▪ في حالة استثمار التوسيع... |

وفي الأخير شكرًا على تعاونكم معنا

توجهات المستهلكين نحو الإعلان التلفزيوني في القنوات الفضائية العربية

أحمد بن عبد الرحمن الشميمري*

ملخص

تهدف هذه الدراسة إلى معرفة الاتجاهات العامة للمستهلكين نحو الإعلان التلفزيوني في الفضائيات العربية، ومحاولة تجزئة وتصنيف المستهلكين وفقاً لاتجاهاتهم نحو الإعلان التلفزيوني. وقد تبنت هذه الدراسة نموذجاً علمياً مطبقاً في البيئة الغربية للمساعدة في قياس هذه الاتجاهات لدى المستهلكين في البيئة السعودية. وقد أجريت الدراسة على عينة قدرها 375 مفردة من الرجال والنساء في مدينة الرياض بالمملكة العربية السعودية. وقد أوضحت النتائج العامة للدراسة عدة جوانب تساهم في إدراك وفهم اتجاهات المستهلكين نحو الإعلان التلفزيوني، وتكشف بعض العلاقات المتعلقة بالصفات الديموغرافية والاتجاهات الإيجابية أو السلبية للمستهلكين. منها كثافة مشاهدة الفضائيات العربية حيث بلغت نسبة من يشاهدها أكثر من ساعتين يومياً 85.7% من مفردات الدراسة، كما أن أكثر من نصف العينة 54.7% يشاهدون الفضائيات العربية لأكثر من أربع ساعات يومياً. وما يجري على كثافة المشاهدة انعكس على متابعة الإعلانات نفسها حيث أوضحت النتائج أن 73.9% من مفردات الدراسة يتابعون الإعلانات في الفضائيات العربية.

Résumé

L'objectif de cette étude est de montrer les tendances des consommateurs envers la publicité diffusée dans les chaînes de télévision arabe. Nous allons essayer de faire la segmentation et la classification des consommateurs selon leur comportement envers la publicité. Nous avons adopté dans notre étude un model scientifique appliquée dans l'environnement des pays occidentaux pour nous aider à mesurer les tendances des consommateurs dans l'environnement saoudien. Cette étude a été effectuée sur un échantillon composé de 375 personnes (Hommes et femmes) dans la ville de Riad. Les résultats ont montré plusieurs aspects qui contribuent à la compréhension des comportements des consommateurs vis-à-vis de la publicité et les relations de ces comportements positifs ou négatifs avec les caractéristiques démographiques. Nous signalons enfin que la densité de suivie des chaînes de télévision arabe est de plus de deux heures par jours, ce qui correspond à 85.7% de l'échantillon alors que plus de la moitié de l'échantillon (54.7%) regardent ces chaînes plus de quatre heures quotidiennement. Cette densité de suivie des chaînes de télévision par les téléspectateurs reflète le taux de suivie de la publicité.

* عميد الدراسات العليا- جامعة القصيم المملكة العربية السعودية. alshum@yahoo.com

المقدمة

يعتبر الإعلان التلفزيوني أحد أهم أدوات التسويق ويستحوذ على أكبر ميزانيات الإنفاق الإعلاني من بين كل الوسائل. وقد نما الإنفاق الإعلاني في الدول العربية نمواً كبيراً يعكس مدى الاهتمام والإدراك لما له من تأثير على سلوك المستهلكين. وقد قدرت الإحصائيات أن حجم الإنفاق الإعلاني في الدول العربية بلغ عام 2004م نحو 3.6 مليار دولار (الشبيلي 2005). وقد قفز الإنفاق الإعلاني لدول مجلس التعاون الخليجي من 607 مليون دولار عام 1993م إلى 2.8 مليار دولار عام 2003م. وقد بلغت حصة الإعلان التلفزيوني شاملاً الفضائيات العربية 52% من إجمالي حصص وسائل الإعلام. وقد ارتفع إجمالي الإنفاق على وسائل الإعلان مجتمعة في المملكة العربية السعودية من 477 مليون دولار عام 2003م إلى 500 مليون دولار عام 2004م أي بزيادة قدرها 4.5% (جريدة الخليج 2004م).

ومع الإقبال المتزايد على الإعلان التلفزيوني من قبل مختلف قطاعات الأعمال، فقد أصبح الإعلان ظاهرة ذات تأثير متعدد الأبعاد. فلا يقتصر أثرها على أنماط الاستهلاك، ولكن يتجاوزها إلى الأثر الاقتصادي والاجتماعي والثقافي وطرق وأنماط الحياة. ومنذ أن نشأ الإعلان التلفزيوني وهناك جدل متواصل بين المؤيدين له والمعارضين لممارساته. وأخذت الدراسات المسحية تتواصل في تتبع أثر الإعلان ليس على المستهلكين وحدهم بل على مختلف شرائح المجتمع. وتظهر هذه الدراسات بين الحين والآخر لقياس التغيرات الحادثة على أثر الإعلان على المجتمعات.

وهذه الدراسة ستسعى إلى بحث اتجاهات المستهلكين السعوديين نحو الإعلان التلفزيوني في الفضائيات العربية. وسوف تقسم الدراسة إلى ثلاثة أقسام رئيسة. فسيتم في القسم الأول تحديد مشكلة الدراسة وأهميتها وأهدافها، وفي القسم الثاني سيتم استعراض الإطار النظري الذي يشمل الدراسات السابقة العربية والأجنبية وكذلك النموذج العلمي للدراسة. أما القسم الثالث فسوف يستعرض الدراسة الميدانية وتحليل النتائج واستخلاص التوصيات.

أهمية الدراسة

يهتم رجال التسويق والمتخصصون بالإعلان اهتماماً كبيراً باتجاهات المستهلكين نحو الإعلان، وذلك نظراً لأن الاتجاه نحو الإعلان عن سلعة أو خدمة يؤثر على اتجاه المستهلكين نحو هذه السلعة أو الخدمة. وحيث أن الهدف الأساسي لاستخدام الإعلان هو بناء وتكوين صورة إيجابية عن السلعة أو الخدمة وبالتالي زيادة احتمالية دفع المستهلك إلى الشراء، فإن الاتجاه الإيجابي والعاطفي من قبل المشاهدين نحو الإعلان سيكون أحد أهم المؤشرات لنجاح الإعلان وفعاليتته. وحينما يكون الاتجاه سلبياً نحو إعلان ما فإن ذلك بلا شك سيؤدي إلى خسارة أنية أو مستقبلية على السلعة أو العلامة المعلن عنها (Goldsmith and Lafferty 2002).

وعندما يكون الاتجاه السلبي شائعاً في المجتمع نحو الإعلان برمته فإن ذلك سيؤدي إلى عدم الثقة في الإعلان وفقدان المصداقية. وينتج عن ذلك تبديد للموارد المالية والجهود الإعلانية

وضياع للإنفاق الإعلاني الضخم. وهو ما يخشاه كل مسوق حتى ولو كانت ممارساته الإعلانبة منصبطة. وقد عانت العديد من الشركات من الخسائر الفادحة لمجرد خطأ في الإعلان أدى إلى استياء المشاهدين، فماذا سيكون الحال عندما يسري هذا الاتجاه على جميع الإعلانات. ولكون الشركات العربية والوكالات الإعلانبة المحلية والإقليمية تتفق الملايين على ميزانيات الإعلان، فإن من المهم إجراء الدراسات والبحوث لمعرفة موقف المستهلكين نحو هذه الإعلانات من النواحي المختلفة الاجتماعية والاقتصادية والثقافية، وتلمس مكامن القصور للحد من تلك السلبيات ودعم وتعزيز الجوانب الإيجابية في الإعلان التلفزيوني العربي. وكما أن هذه الدراسات تهم المنظمات والشركات فإنها أيضاً تهم صناع القرار والجمعيات المهنية للاستبصار عند وضع القوانين والأنظمة والأعراف المنظمة للإعلانات العربية الفضائية المفتوحة على مصراعها.

مشكلة الدراسة

تعد دراسة الاتجاهات نحو الإعلان بصفة عامة من أكثر الدراسات تأثيراً على أبحاث الاتصالات التسويقية والإعلان (Bruner and Kumar 2000)، لذا فقد حظيت باهتمام كبير ومتابعة مستمرة من قبل الباحثين لاستكشاف وقياس المتغيرات المؤثرة في الإعلان. وقد عرف Lutz (1985) الاتجاه نحو الإعلان بأنه "الموقف الإيجابي أو السلبي من إعلان معين عند الاطلاع عليه في فترة معينة". ولكون الموقف يتغير من فترة إلى أخرى وتحت ظروف معينة وأخرى فإن دراسات الاتجاه نحو الإعلان لم تقف منذ أن بدأها الباحثان (Baure and Greyser 1965). وتعتبر دراسة التوجهات نحو الإعلان من أكثر الدراسات تذبذباً بين مؤيد ومعارض نظراً لخضوعها لعدة متغيرات تتعلق بالزمان والمكان والصفات الشخصية والظروف المحيطة بالمتلقي، فضلاً عن متغيرات الإعلان ذاته (Goldsmith and Lafferty 2002).

ولم يكن عالما العربي بمعزل عن هذه المتغيرات والظروف العالمية ولذلك فلقد أجريت دراسات عدة لقياس أثر الإعلان خاصة من الأبعاد الاجتماعية والتربوية. وقد كانت جل هذه الدراسات ترصد أثراً سلبية على المشاهدين وخاصة الأطفال بالرغم من أنها كانت على إعلانات تبث في قنوات تلفزيونية رسمية حكومية لها ضوابط وقوانين متحفظة في كل الدول العربية. أما اليوم فقد انتشر في فضاء العالم العربي أكثر من 155 قناة فضائية عربية مفتوحة غير مشفرة (جريدة الإتحاد 2005) تبث إعلاناتها بمرونة أكبر وضوابط أقل. ومع هذا الانفتاح الفضائي الكبير في العالم العربي أصبح قياس توجهات المستهلكين نحو الإعلان التلفزيوني موضوعاً حديثاً وهاماً.

وقد زاد الأمر تعقداً أن المستهلك العربي أصبح الآن يمر بظروف مختلفة عن تلك التي أجريت عليها الدراسات السابقة. فالانفتاح الإعلامي والفضائي الكبير الذي أتيح للمستهلك كما أنه سيزيد من نسبة المعارضين للإعلان في الفضائيات العربية فإنه من جهة أخرى قد يؤدي إلى انخفاض هذه النسبة نظراً لمقارنتها بما هو ممارس في القنوات الأجنبية الأخرى والتي يمكن

للمشاهد العربي والسعودي بشكل خاص الوصول إليها بسهولة. وعليه فستسعى هذه الدراسة إلى سد ثغرة قياس اتجاهات المستهلكين نحو الإعلان التلفزيوني في الفضائيات العربية في ظل الظروف المستجدة الآن، وسوف تعتمد هذه الدراسة نموذجاً علمياً مطبقاً للمساعدة في قياس هذه التوجهات على المستهلكين السعوديين.

أهداف الدراسة

تسعى هذه الدراسة إلى تحقيق الأهداف الآتية:

- 1- معرفة الاتجاهات العامة للمستهلكين السعوديين نحو الإعلان التلفزيوني في الفضائيات العربية.
- 2- محاولة تجزئة وتصنيف المستهلكين وفقاً لاتجاهاتهم نحو الإعلان التلفزيوني.
- 3- اختبار نموذج علمي لقياس الاتجاه نحو الإعلان في البيئة العربية.
- 4- التعرف على أكثر المتغيرات تأثيراً على اتجاهات المستهلكين نحو الإعلان التلفزيوني.
- 5- التعرف على بعض الصفات المميزة لكل مجموعة من المجموعات المصنفة وفق توجهاتها نحو الإعلان التلفزيوني في الفضائيات العربية.

الإطار النظري

أ. الدراسات السابقة

نظراً لأهمية أثر الإعلان التلفزيوني على المشاهدين من الناحية الاجتماعية والاقتصادية والثقافية والتربوية فقد حظي الموضوع لدراسات مستفيضة تميزت في الغرب بالعمق والتعدد لتشمل أبعاداً وقضايا متعددة بحثت العناصر المختلفة المؤثرة فيه مثل المتلقي والوسيلة والإعلان ذاته والعوامل الخارجية المؤثرة فيه (Geoft and Brace 1997).

أما في العالم العربي وفي الأدبيات المجرأة على المملكة العربية السعودية على وجه الخصوص فقد انصب التركيز على النواحي الاجتماعية والتربوية والإعلامية مقارنة بالقليل من الدراسات التسويقية. ومن تلك الدراسات المحلية دراسة الحارثي (1992م) حول معرفة أثر الإعلان على الطفل السعودي، وكذلك دراسة العناد (1992م) التي بحثت العلاقة بين الاتجاهات والآراء من ناحية والآثار المدركة والملاحظة على الطفل السعودي من ناحية أخرى. كما أجرى الشريف (1995) دراسة مشابهة حول الأطفال ومحتوى الإعلانات في التلفزيون السعودي. وركزت هذه الدراسة على بيان الآثار التربوية والاجتماعية السلبية للإعلان على الطفل. وكانت هذه الدراسة امتداداً للتوجه التربوي والاجتماعي والديني المحذر من الآثار السلبية للتلفزيون بشكل عام والإعلان التلفزيوني بشكل خاص.

ونظراً لأن هذه الدراسة تعنى بأدبيات التسويق ومجالاته فسنتقصر على استعراض الدراسات المتعلقة بهذا الحقل، والتي تم إجراؤها على المجتمع السعودي على وجه الخصوص ثم نموذج الدراسة مع استعراض للدراسات الأجنبية السابقة.

1 - الدراسات المجراة على المجتمع السعودي

من الدراسات العربية المجراة حول الإعلان دراسة مصيغر (1980) عن دور الإعلان في معلومات واتجاهات وممارسات التغذية للمستهلك. وقد قاس في هذه الدراسة مدى استجابة ربات الأسر للإعلانات الغذائية المعروضة في التلفزيون ومدى استعمالهن للأطعمة الجديدة المعروضة في التلفزيون خلال فترة زمنية محدودة. وقد توصل الباحث إلى وجود أثر إيجابي على السلوك، حيث استجبن ربات الأسر وكذلك أطفالهن للإعلانات المصممة للأطعمة الغذائية الجديدة. كما زادت تلك الإعلانات من معلوماتهم الغذائية. وفي المقابل زادت من الضغوط على قرار الشراء للتوجه نحو الأغذية المعلن عنها حتى لو كان سعرها أكثر.

كما أجرى حسن (1990) دراسة ميدانية حول اتجاهات المواطن السعودي نحو الإعلان التلفزيوني. وقد أظهرت الدراسة تضاداً متوازياً بين مجموعتي الاتجاهات الإيجابية والسلبية، ومن ذلك أن أغلبية العينة ترى أن الإعلان مصدر للتسلية والمعلومات المفيدة، ومساعداً على الحصول على المنتجات المطلوبة، والتعرف على المنتجات النافعة منها. كما أنهم لا يرون الإعلان التلفزيوني مضيعة للوقت، أو أنه يقطع متعة المشاهدة. وهو يرفع من رفاهية المواطن لأنه يسمح باستهلاك الجديد والمفيد. وفي المقابل هناك بعض مفردات العينة التي لديها اتجاه سلبي نحو الإعلان. فهي تعتقد أن الإعلان ضار لهم شخصياً وعائلياً. فهو يسبب زيادة في الأسعار، ويشجع على الإسراف، ولأنه غير صادق وفيه مبالغة، وهو سلاح يستخدمه المعلنون للتأثير على المواطن فيما يعود عليهم بالنفع.

وقام Tunçalp (1990) بدراسة حول اتجاهات المدراء التنفيذيين السعوديين نحو الإعلان. وقد أجرى الدراسة في المنطقة الشرقية لمعرفة آراء المدراء حول الجانب الاقتصادي والاجتماعي والأخلاقي والتنظيمات الخاصة بقوانين الإعلان. وقد أظهرت الدراسة شعوراً مختلفاً لدى المشاركين ففي حين يرى المشاركون ضرورة وجود الإعلان لتوفير المعلومات للمستهلكين خاصة للسلع الجديدة، فإن موقفهم من الجوانب الاقتصادية والأخلاقية متفاوتة. وكانت الجوانب الاقتصادية هي الأكثر اهتماماً. ولم يتحفظ المشاركون على الجوانب الاجتماعية فيما عدا أهمية أن يكون هناك تنظيم لظهور الشخصيات المشهورة والمعروفة في الإعلانات. كما خلص الباحث إلى ضرورة أن تبادر الوكالات الإعلانية لخلق صورة أكثر إيجابية نحو الإعلان في المملكة العربية السعودية.

وأجرى العناد (1992) دراسة حول أثر الإعلان على السلوك الاستهلاكي للطفل تهدف إلى معرفة الآراء المدركة والملاحظة للإعلانات التجارية على الأطفال وقياس اتجاهات وآراء البالغين في مدينة الرياض نحو الإعلان التجاري الموجه للطفل. وقد بينت نتائج الدراسة أن البالغين يعتقدون أن لإعلان التجاري في التلفزيون السعودي مؤثر جداً على الطفل. وقد لاحظوا

أن أطفالهم غالباً يطلبون شراء السلع المعلن عنها، ويستهلكون كميات كبيرة منه، و يرفضون أحياناً استهلاك السلع التي لم يشاهدونها في الإعلانات التجارية. وبشكل عام، فإن اتجاهات وآراء أفراد العينة نحو الإعلان التجاري في التلفزيون سلبية. كما يزداد الاتجاه سلباً كلما زاد الاعتقاد بالأثر.

أما دراسة بغدادي (1992) فقد كانت حول مصداقية الإعلان التلفزيوني، وقد استهدفت الدراسة الكشف عن طبيعة اتجاه المتلقي السعودي نحو مصداقية الإعلان التلفزيوني من حيث درجة مبالغته وتزييفه للواقع وامتداد ذلك واصطدامه بالقيم والأخلاقيات السائدة في المجتمع السعودي. وقد أسفرت الدراسة عن سلبية الاتجاه العام عن إعلانات التلفزيون السعودي كما أن 98% من العينة يؤمنون بعدم مصداقية هذه الإعلانات، وأنها مزيفة للواقع. وعليه تنادي هذه الدراسة بضرورة إعادة النظر في الضوابط القائمة على الإعلانات التلفزيونية.

وفي دراسة أجراها Yavas and Abdulgader (1993) حول أثر الإعلانات التلفزيونية على السلوك الشرائي للأطفال السعوديين توصل الباحثان إلى أن الإعلانات التي حازت على أكبر اهتمام من قبل الأطفال هي الأطعمة، ثم المشروبات الغازية، ثم الألعاب ثم السيارات. وكانت الدراسة قد أجريت على عينة من الأطفال في سن الخامسة وحتى الثامنة في مدارس المنطقة الشرقية. وبينت الدراسة أن الإعلانات المتضمنة على مشاهد مرحة حازت على أكبر نسبة تذكر. فقد تذكر تلك الإعلانات 72% من الأطفال. كما يفضل 62% من الأطفال الإعلانات المصممة بأفلام الكرتون. وأوضحت الدراسة أن 32% و 45% من العينة دائماً وأحياناً على التوالي يطلبون من والديهم شراء السلع المعلن عنها. ونتيجة لذلك فإن 44% و 45% من العينة دائماً وأحياناً على التوالي يتجالبون مع مطالب أبنائهم ويقومون بشراء السلع المعلن عنها.

وقد أجرى علي (1994) دراسة لدراسة أثر الإعلان على اتجاهات المستهلكين. حيث هدفت الدراسة إلى التعرف على مدى إيجابية أو سلبية اتجاهات عينة من المستهلكين السعوديين نحو الإعلان التجاري. ومن أهم النتائج التي تم التوصل إليها أن الاتجاهات الإيجابية نحو الإعلان تكمن في أن الإعلان وسيلة لمساعدة المستهلك على اختيار السلعة، وأن الإعلان لا يبالغ في وصف السلعة، كما أن المستهلكين يحبون الاطلاع على إعلانات التلفزيون والفيديو والصحف. كما أنهم يتحدثون غالباً عن فوائد الإعلان للمستهلك وليس أضراره. بالإضافة إلى أن الإعلانات التجارية تجعل من برامج التلفزيون مسلية أكثر. أما اتجاهات المستهلك السعودي نحو الإعلان التجاري فتري أغلبية العينة أن الإعلانات لا تقدم معلومات مفيدة عن السلع أو أن المعلومات غير كافية كما أن ثقتهم في الإعلان ليست كبيرة، حيث أنه لا يعتمد عليها كمصدر أساسي للمعلومات عن السلعة.

وفي دراسة أجراها الشريف (1995) عن العلاقة بين محتوى إعلانات التلفزيون السعودي والأطفال. وقد اعتمدت هذه الدراسة أسلوب تحليل المحتوى حيث تم تحليل 250 إعلاناً يبث في القناة الأولى السعودية في فترة معينة. وقد أوضحت نتائج هذه الدراسة ارتفاع نسبة الإعلانات عن السلع الأجنبية عن مثيلاتها من إعلانات السلع الوطنية. وخلصت أهم نتائجها أن هناك اهتمام من جانب مصممي الإعلانات التلفزيونية باستخدام الأطفال وتوظيفهم في تقديم الإعلانات. حيث تعددت الأدوار التي تناط بالأطفال في الإعلان مما يزيد من البهجة والقبالية للإقناع. كما تم الاعتماد على النواحي العاطفية لإقناع المشاهدين أكثر من الأساليب الإقناعية.

وفي دراسة قام بها Alabadlli (1998) عن موقف المستهلك السعودي من الإعلان، توصلت نتائجها إلى أن أكثر الإعلانات متابعه من قبل المستهلك السعودي هي الإعلانات التلفزيونية وأنها إعلانات الراديو. وقد أشارت الدراسة إلى أنه رغم اعتقاد أفراد العينة بأن الإعلانات تعود بالفائدة على الاقتصاد السعودي وتفيد المستهلك في اتخاذ القرار، إلا أنها تدفع الناس إلى شراء سلع لا يحتاجونها. كما يعتقد أفراد العينة بأن الإعلانات في المملكة العربية السعودية تحتاج إلى تنظيم أكبر. كما يفضل المستهلك السعودي الإعلانات ذات الطابع المحلي والحملات الإعلانية التي تبني ثقافة المجتمع السعودي.

وإجمالاً يمكن القول أن الدراسات السابقة تعتبر مساهمة جيدة في فهم واستيعاب العوامل المؤثرة على اتجاه المستهلكين نحو الإعلان التلفزيوني في المملكة العربية السعودية. ويلاحظ أنها جميعاً قد أجريت على إعلانات حكومية رسمية تخضع لتنظيمات وقوانين أكثر تحفظاً ومراعاة للأبعاد الاجتماعية والثقافة الدينية، خاصة في المملكة العربية السعودية التي تضع تنظيماتها الإعلانية قيوداً عديدة لمراعاة الضوابط الشرعية. ولم تكن هذه الدراسات مجرأة على قنوات خاصة لها من الحرية الإعلامية مساحة أوسع مقارنة بتلك الحكومية. كما يلاحظ أن الدراسات السابقة لم تدرس الإعلان في القنوات الفضائية واقتصرت على الإعلان المحلي في البلدان المبحوثة، وهناك فرق بين التنظيمات والثقافات والأساليب عندما تكون القنوات فضائية وليست محلية. ويظهر أيضاً أن جميع الدراسات العربية السابقة لم تتبنى نموذجاً علمياً معتمداً للمتغيرات المقترحة في الدراسة، واقتصرت على جمع متغيرات متعددة بناءً على مقترح الباحث نفسه. وبذلك فإن من المؤمل أن تقوم هذه الدراسة بسد هذه الثغرات في أدبيات الموضوع في المملكة العربية السعودية.

نموذج الدراسة

تعتبر دراسة الباحثين (1968) Bauer and Greyser من الدراسات الرائدة في تقييم اتجاهات المستهلكين نحو الإعلان من خلال بناء نموذج نظري عام. وقد اعتمدت هذه الدراسة قياس الاتجاه على أساس بعدين هما البعد الاقتصادي والبعد الاجتماعي. ومن ثم اتبعتها الدراسات

اللاحقة على أساس الاعتماد على هذين البعدين. ثم أشار بعد ذلك كل من Alwitt and Prabhaker (1992) إلى أن اتجاه المستهلكين نحو الإعلان يحتمل أكثر من هذين البعدين. واقترح الباحثان ستة أبعاد هي: إدراك الشخص لمدى الربح أو الخسارة، وإدراك كيفية تنفيذ الإعلانات التلفزيونية، ومدى إدراك المخادعة في الإعلان، وإدراك الأثر العدواني للإعلان، وإدراك مدى التكرار والملل من الإعلان التلفزيوني، وإدراك القصور في تزويد المستهلك بالمعلومات. وفي دراسة أخرى أجراها نفس الباحثين Alwitt and Prabhaker (1994) لمتابعة وتقويم الأبعاد السابقة توصلوا إلى أن الأبعاد الستة يمكن تلخيصها وصياغتها بما يلي:

أولاً: فائدة المعلومات. ثانياً: الحضور الدائم. ثالثاً: العدوانية. رابعاً: التضليل. خامساً: التكوين والتكرار. سادساً: المحتوى السلبي.

وقام Mittal (1993) أيضاً باقتراح عشرة أبعاد لقياس اتجاه المستهلكين نحو الإعلان التلفزيوني. ثم قدم الباحثان Pollay and Mittal (1993) دراسة أخرى قدما فيها نموذج يحتوي سبعة عناصر، ثلاثة منها تدرج تحت الفائدة الشخصية للإعلان، وهي: معلومات المنتج، الصورة الذهنية والاجتماعية، الإمتاع والتسلية. وهناك أربعة عناصر تدرج تحت التأثير الاجتماعي والاقتصادي هي أهمية الإعلان للاقتصاد، تنمية المادية، إفساد القيم، والخداع. وقد وجد هذا النموذج قبولاً لدى الباحثين وتميز بأنه نموذج واسع قابل للتطبيق في مجالات عدة (Goldsmith and Lafferty 2002). إلى ذلك فإن استخدامه في دراستنا الحالية سوف يساعد على تأخير المساهمات العربية وفق نموذج علمي معتمد إذ أن الدراسات العربية السابقة تضمنت الكثير من عناصر هذا النموذج ولكنها متفرقة وغير مرتبطة بإطار نظري محدد. وهذا سيجب للباحث أيضاً استخدام عناصر تم اختبارها في دراسات سابقة (مثل حسن 1990، بغدادي 1992، علي 1994، Alabdally 1998). ولذلك فقد تبنت هذه الدراسة هذا النموذج لمعرفة اتجاهات المستهلكين السعوديين نحو الإعلام في الفضائيات العربية. وفيما يلي شرح موجز للعناصر السبعة المقترحة في نموذج Pollay and Mittal وكيفية تطبيقه على هذه الدراسة. انظر الشكل رقم (1).

العناصر السبعة لقياس اتجاه المستهلكين

1 - معلومات المنتج

يعتبر واحداً من أهم مهام الإعلان أن يقدم معلومات للمستهلك. هذه المعلومات تعين على فعالية السوق وبالتالي تحقق التوافق بين ما يريده المستهلك وما يقدمه المنتجون. وتساعد المعلومات على خلق المنافسة وتشجع على ظهور المنتجات والسلع الجديدة. وقد أكدت أكثر من دراسة على فائدة الإعلان بتقديمه للمعلومات. وبناء على النموذج المقترح فسوف يتم قياس معلومات المنتج بثلاثة عناصر هي:

1 - الإعلان التلفزيوني مصدر قيم للمعلومات حول السلع المحلية.

- 2 - يساعدني الإعلان التلفزيوني على معرفة العلامة التجارية التي تحقق رغباتي.
- 3 - الإعلانات التلفزيونية تجعلني متواكباً مع السلع والخدمات الجديدة المطروحة في السوق.

2 - الصورة الذهنية والاجتماعية

إن المنتجات والخدمات دائماً ترتبط بمعان رمزية، وبالتالي فإن من دور الإعلان ربط الصورة الذهنية والاجتماعية المحبذة بالمنتج. وقد تحول عبر الزمن محتوى الرسالة الإعلانية من التركيز على المنتج إلى التركيز على المستهلك كجزء متمم للمعنى الاجتماعي للسلعة أو الخدمة (Echombadi 1994). وتهتم معظم الإعلانات التي تظهر على شاشات التلفزيون بأمور الصحة والجمال والمظهر الحسن والقوة. وتحرص على تحسين المظهر الاجتماعي والمعيشي المرتبط باستخدام هذه المنتجات.

وبناء على النموذج المقترح فسيتم قياس الصورة الذهنية والاجتماعية بثلاثة عناصر هي:

- 1 - من خلال الإعلان التلفزيوني أتعلم الموضة وشراء ما يبهير الآخرين.
- 2 - يساعدني الإعلان التلفزيوني على معرفة ماذا أشتري ويستخدم من هم في مستوى ونمط حياتي.

3 - يساعدني الإعلان التلفزيوني على معرفة أي المنتجات تعكس شخصيتي ومستواي.

3 - الترفيه والتسلية

إن الترفيه والتسلية جزء أساسي من طرق شد الانتباه والتذكر للمشاهدين. وهناك إعلانات عديدة مخرجة بطريقة جميلة ومشوقة، وأخرى مضحكة ومسلية، وإعلانات غنائية مرحة، أو مشاهد تمثيلية خفيفة الظل كلها تحاول أن تجعل من الإعلان وسيلة تسلية مرغوبة وقد أكدت بعض الدراسات أن بعض المشاهدين وخاصة الأطفال يحرصون جداً على متابعة الإعلانات ويعتبرونها برامج محببة جديرة بالمتابعة. (حسن 1990، علي 1994).

وبناء على النموذج المقترح فسيتم قياس الترفيه والتسلية بثلاثة عناصر هي:

- 1 - في كثير من الأحيان يكون الإعلان التلفزيوني مسلياً وممتعاً.
- 2 - أحياناً أشعر بالمتعة عندما أتابع إعلاناً تلفزيونياً.
- 3 - في بعض الأحيان يكون الإعلان التلفزيوني أكثر إمتاعاً من بعض البرامج التلفزيونية.

4 - أهمية الإعلان للاقتصاد

يرى أنصار الإعلان أن النفع الاقتصادي المترتب عليه يفوق تكاليفه، إذ أن الإعلان يساعد على قبول السلع الجديدة والمنتجات التقنية الحديثة. كما يخلق فرص عمل جديدة، ويقلل من التكاليف الإنتاجية، كما يشجع على نمو المنافسة بين المنتجين لصالح المستهلكين. كما يشجع الإعلان على ترشيد قرارات الجزء المخصص للاستهلاك من ميزانيات الأسر. (Pollay and

Mittal 1993 ، مصيغر 1980 ، Alabdalli 1998).

وبناء على النموذج المقترح فسيتم قياس أهمية الإعلان للاقتصاد بأربعة عناصر هي:

- 1 - يساعد الإعلان التلفزيوني على رفع مستوى المعيشة.
- 2 - ينتج عن الإعلان التلفزيوني توافر منتجات أفضل للمجتمع.
- 3 - بالعموم فإن الإعلان التلفزيوني يساعد على نمو اقتصاد البلاد.
- 4 - بالعموم فإن الإعلان التلفزيوني يدعم المنافسة التي هي من صالح المستهلك.

5 - تنمية المادية (السلوك المادي)

بسبب حماس المعلنين لنجاح إعلاناتهم فإنهم يشجعون على المادية والإسراف. فيتوافر المنتجات المختلفة والأصناف والأشكال العديدة يدفع الإعلان جمهور المستهلكين للاستهلاك والشراء. ويحرص على ربط هذه السلع بتصورات متعلقة بالمكانة الاجتماعية، والسياسية، والفلسفية، والثقافية، والرياضية مما يعزز من النظرة المادية للأشياء على حد قول المعارضين للإعلان. ويؤكد المنتقدون للإعلان أن اهتمام المستهلكين بالأشياء المادية ليس نتيجة رغبة طبيعية داخلية إنما هي نتيجة من نتائج الإعلان الذي يخلق احتياجات سطحية غير حقيقية. (الشريف 1995، العناد 1992).

وبناء على النموذج المقترح فسوف يتم قياس تنمية المادية بثلاثة عناصر هي:

- 1 - الإعلان التلفزيوني يجعلنا مجتمعاً مادياً يغالي بالشراء والملكية.
- 2 - الإعلان التلفزيوني يجعل الناس يشترون منتجات لا يتحملون قيمتها لمجرد التظاهر بها.
- 3 - الإعلان التلفزيوني يجعل الناس تشتري أشياء لا يحتاجونها.

6 - إفساد القيم

يرى منتقدوا الإعلان أنه يساعد على خلق قيم مشينة يتم ترجمتها فيما بعد بصورة تلوث ثقافي. ويتهم المنتقدون للإعلان الإعلانات التلفزيونية بأنها تزرع قيماً منافية للقيم الحسنة وتستخدم صوراً ومواقف جنسية مغرية تحرك الغرائز وتستغل العواطف. كما يرى المنتقدون أن الإعلان يزيد من الانحراف الأخلاقي في البلاد، وذلك بتسهيل الفساد وإثارة الغرائز لا سيما في أوساط الشباب. تؤكد هذه الرؤية عدة دراسات عربية وأجنبية مثل: الشريف 1995، بغدادي 1992، Mittal 1993.

وبناء على النموذج المقترح فسيتم قياس إفساد القيم بثلاثة عناصر هي:

- 1 - الإعلان التلفزيوني يروج لقيم غير مرغوبة في المجتمع.
- 2 - الإعلان التلفزيوني يجعل الناس يعيشون في عالم الأحلام.
- 3 - أغلب الإعلانات التلفزيونية تحطم قيم الشباب.

7 - الخداع والتضليل

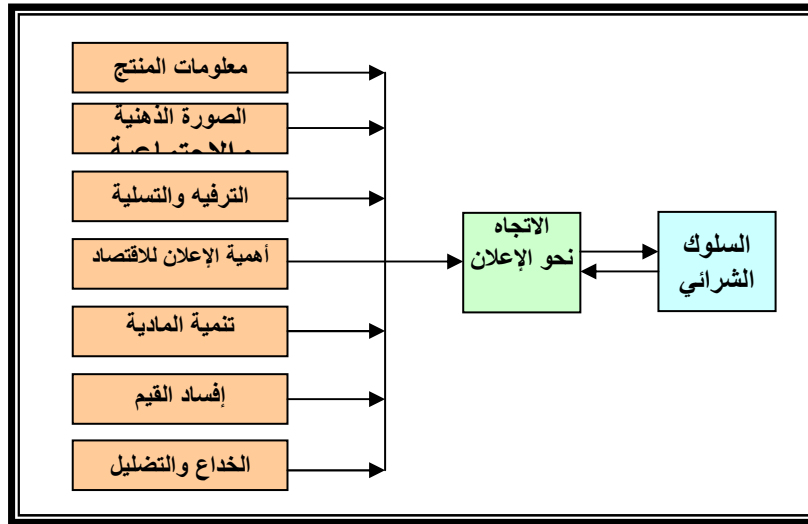
يرى المنتقدون للإعلان أن الإعلانات تحتوي على معلومات مضللة فتضع أوصافاً غير صحيحة ومديحاً غير مستحق وأحياناً تخفي الإعلانات معلومات هامة مكملية وأساسية عند اتخاذ

قرار الشراء. وتتم صياغة بعض الإعلانات دون أن يكون هناك ما يؤكد صحة الأوصاف التي أطلقت على السلعة أو إعطاء تفاصيل فنية أو تقنية تثبت جدواها. ويرى المنتقدون أن أسلوب (إظهار نصف الحقيقة) الذي تنتهجه الإعلانات ربما يكون أثره على المجتمع كبيراً خاصة عندما تنتشر ثقافة (إظهار نصف الحقيقة) بين النشأ وتصبح عادة اجتماعية. وقد أكدت دراسات عديدة اعتقاد المستهلكين بالخداع والتضليل من قبل بعض الإعلانات التلفزيونية (أبو جمعة 1987، بغدادي 1992، الشريف 1995).

وبناء على النموذج المقترح فسيتم قياس (الخداع والتضليل) بثلاثة عناصر هي:

- 1 - بالعموم فإن الإعلان التلفزيوني مضلل.
- 2 - معظم الإعلانات التلفزيونية تستخف بعقلية المستهلك.
- 3 - بعض المنتجات والخدمات المعلن عنها في التلفزيون مضرّة للمجتمع.

شكل رقم (1) نموذج الدراسة



منهج وإجراءات الدراسة

تنتهج هذه الدراسة المنهج الوصفي في البحث العلمي Discriptive Research وهي الأبحاث التي تهدف إلى وصف ظاهرة معينة أو حقائق معينة من خلال جمع البيانات والمعلومات

والملاحظات ومن ثم تحليلها وتفسيرها واستخلاص دلالاتها (سيكاران 1998) وبالتالي فإن هذه الدراسة تسعى إلى الكشف عن توجهات المستهلكين نحو الإعلان التلفزيوني في الفضائيات العربية، ومحاولة تقسيم هؤلاء المستهلكين إلى فئات وفق توجهاتهم المختلفة.

وقد تبنت هذه الدراسة نموذج (Pollay and Mittal 1993) ذا السبع عناصر لقياس اتجاهات المستهلكين. وقد تم تقييم هذه العناصر في استمارة الدراسة بطريقة سؤال المستهلكين أسئلة مغلقة، بحيث تمثل كل مجموعة أسئلة عنصراً من العناصر السبعة. وقد طلب من المجيب أن يشير إلى درجة موافقته أو عدم موافقته على السؤال باستخدام مقياس ليكرت (Likert scale) (أوافق بشدة) وأعطى قيمة قدرها (1)، (أوافق بشدة) وأعطى قيمة قدرها (5).

وقد تضمن الاستبيان المعلومات المطلوبة لتحقيق أهداف الدراسة مثل الجنس، والعمر، والتعليم، والدخل، وذلك لمحاولة ربط بعض هذه العوامل بالاتجاهات نحو الإعلان. واحتوى القسم الثاني من الاستبيان على الأسئلة الخاصة بقياس الاتجاه نحو الإعلان. وحرصاً على التأكد من وضوح عبارات الاستبيان فقد تم تجربة الاستبيان على عينات مختلفة من الطلاب والطالبات في المستويات الجامعية وتم الاستبصار بملاحظاتهم على تعديل بعض العبارات وصياغة بعضها لتسهيل فهم جميع أسئلة الاستبيان.

عينة الدراسة

تتكون عينة الدراسة من 500 مستهلك تم اختيارهم من بين سكان مدينة الرياض في المملكة العربية السعودية، بحيث تشمل العينة الرجال والنساء، وقد تم تحديد حجم العينة وفق المعادلة الإحصائية المحددة لحجم العينة وهي:

$$n = \frac{Z^2 (P[1.0-P])}{(C)^2}$$

فعند درجة ثقة قدرها 95% فإن حجم العينة المطلوب بموجب المعادلة أعلاه سيصبح 384. وقد حرص الباحث على زيادة حجم العينة تحسباً لنسبة الاستجابة المتوقع الحصول عليها بعد جمع الاستبيان وكذلك عدد الصالح منها للتحليل.

وقد تم اختيار العينة بعد تقسيم مدينة الرياض إلى خمس مناطق جغرافية هي: الشمال والجنوب والشرق والغرب والوسط. وتم بعد ذلك توزيع 100 استبيان بطريقة عشوائية أمام المجمعات التجارية البارزة في تلك المناطق بحيث يكون مجموع ما تم توزيعه 500 استبيان للجنسين. وقد قام الطلاب بالمرحلة الجامعية بتوزيع الاستبيان وجمعه من المشاركين فور الإنتهاء منه. وبين الجدول رقم (1) نسبة الاستجابة موزعة بحسب التوزيع الجغرافي للمناطق في مدينة الرياض.

جدول رقم (1) نسبة الاستجابة موزعة بحسب مناطق منطقة الرياض

المنطقة الجغرافية	نسبة الاستجابة
الشمال	86
الجنوب	81
الشرق	79
الغرب	67
الوسط	62
المجموع	375

الأسلوب الإحصائي المستخدم في الدراسة

استخدم الباحث في هذه الدراسة الأساليب الإحصائية الأساسية مثل التكرار والنسب المئوية المتضمنة في برنامج الحزمة الإحصائية المسمى (spss) وذلك لتحليل البيانات الخاصة بالصفات الديمغرافية ومشاهدة التلفزيون ومتابعة الإعلان. وتم استخدام اختبار ألفا لقياس مستوى الاعتمادية لعناصر الدراسة المقترحة. أما الأسلوب الإحصائي الرئيس في هذه الدراسة فهو التحليل العنقودي (Cluster Analysis) وهو أسلوب إحصائي يستخدم لتجميع المفردات ضمن عناقيد بحيث أن المفردات الواقعة في نفس العنقود تتشابه إلى حد كبير مع بعضها البعض أكثر من تشابهها وتقاربها مع أي من المفردات والعناقيد الأخرى. وبحسب ما يذكر (Hair et al (1995 فإن التحليل العنقودي يقوم بتصنيف العناصر بحيث تجتمع العناصر المتشابهة مع بعضها البعض وفق المعيار الذي تم وضعه من قبل الباحث، وبالتالي تكون هناك علاقة تواؤم كبيرة داخل العنقود في مقابل علاقة تباين كبيرة بين العناقيد.

تحليل البيانات والنتائج

بعد المتابعة المستمرة لجمع أكبر عدد ممكن من الاستبيانات تم جمع 375 استبيان من العينة المختارة. أي بنسبة استجابة 75%. وبعد تفحص الاستبيانات المستلمة تبين أن الصالح منها للتحليل هو 353 استبيان. وكانت أول خطوات تحليل البيانات هي التأكد من اعتمادية مقياس الاتجاهات نحو الإعلان، أخذين في الاعتبار التغيرات الحاصلة في الصياغة والفروقات المحتملة من جزاء الترجمة.

وبين الجدول رقم (2) ملخصاً للإحصاءات الوصفية باستخدام معامل ألفا لتحديد مستوى الاعتمادية للعناصر المكونة للنموذج. (Reliability).

جدول رقم (2) نتائج قياس الاعتمادية

م	العوامل	المتوسط	الانحراف المعياري	معامل ألفا
1	معلومات المنتج	3.77	0.77	0.650
2	الصورة الذهنية والاجتماعية	2.72	0.87	0.655

3	الترفيه والتسلية	3.35	0.79	0.608
4	إفساد القيم	2.90	0.84	0.698
5	أهمية الإعلان للاقتصاد	3.22	0.71	0.641
6	تنمية المادية	3.35	0.85	0.697
7	التضليل والخداع	3.00	0.67	0.604

وكما يتضح من الجدول فإن جميع قيم معاملات أنفا تتجاوز 60% وهو ما يتقارب مع ما تم التوصل إليه في النموذج الرئيسي الذي وضعه الباحثان Pollay and Mittal . وتعتبر هذه النتيجة مطمئنة ونتائجها مقبولة خاصة في بحث استكشافي وجديد (Nunnally 1967).

الصفات الديمغرافية

يوضح الجدول رقم (3) الصفات الديمغرافية لمفردات الدراسة. ويتضح أن مشاركة الرجال والنساء في هذه الدراسة متساوية حيث مثلت النساء 49.6% من مفردات الدراسة، ومثل الرجال 49.4% من مفردات الدراسة. وهذه النتيجة تعكس هاتين الفئتين في المجتمع السعودي بحسب الإحصائيات الرسمية المعلنة فإن النساء يمثلن حوالي 49.9% من السكان، في حين يمثل الرجال حوالي 50.1% من السكان (وزارة الاقتصاد والتخطيط 2004م). أما الفئات العمرية فتمثل الفئة ما بين 16 – 25 سنة أكبر تمثيل من بين مفردات الدراسة حيث شكلت 45.6% من المجموع الكلي للمفردات. كما يتبين من الجدول رقم (3) أن حوالي 75% من مفردات الدراسة تحت سن 35 سنة. وهي أيضاً نتيجة مقارنة مع التمثيل السكاني السعودي حيث يمثل فئات الشباب الغالبية العظمى من السكان. (وزارة الاقتصاد والتخطيط 2004م).

الجدول رقم (3) الصفات الديمغرافية

النسبة	الصفات
الجنس	
49.4	رجال
49.6	نساء
العمر	
1.7	أقل من 16 سنة
45.6	16 – 25 سنة
27.8	26 – 35 سنة
15.3	36 – 45 سنة
7.1	46 – 55 سنة
1.4	أكثر من 55 سنة
التعليم	

8.5	المرحلة الثانوية فأقل
4.2	المرحلة فوق الثانوية
39.4	المرحلة الجامعية
32.9	متخرج من الجامعة
15	تعليم فوق الجامعي (ماجستير - دكتوراة - دبلوم)
الدخل السنوي	
13.3	20.000 ريال سعودي فأقل
34.3	20.000 - 40.000 ريال
21.5	40.001 - 60.000 ريال
10.5	60.001 - 80.000 ريال
5.4	80.001 - 100.000 ريال
8.8	أكثر من 100.000 ريال

وبالنظر إلى المرحلة التعليمية للمفردات المشاركة يظهر أن الطلاب والطالبات في المرحلة الجامعية تمثل أكبر نسبة يليها المتخرجون من الجامعة. وتمثل هاتان الفئتان حوالي 72.3 من مجموع مفردات الدراسة. ومن الطبيعي طالما أن الفئة الكبرى من فئات الشباب أن تتوافق هذه النسبة مع هذه المرحلة.

أما الصفات المتعلقة بالدخل فقد مثلت الفئة التي يتراوح دخلها من 20.000 إلى 40.000 ريال أكبر فئة مشاركة في الدراسة بنسبة قدرها 34.3%، تليها الفئة التي دخلها يتراوح من 40.001 إلى 60.000 ريال بنسبة قدرها 21.5% وتمثل هاتان الفئتان حوالي 55.8% من مفردات الدراسة. وهي أيضاً نتيجة منطقية تتناسب مع كون أغلب هذه الفئات من الطلاب والطالبات في المرحلة الجامعية أو من المتخرجين من الجامعة.

كما سعت الدراسة إلى الكشف عن مدى مشاهدة المستهلكين للفضائيات العربية بما فيها القنوات السعودية، وكما يظهر في الجدول رقم (4) فإن الفئة التي تشاهد الفضائيات العربية أكثر من أربع ساعات وأقل من ست ساعات تمثل أكبر فئات المستهلكين بنسبة قدرها 32.7%. كما أن نسبة من يشاهدون القنوات الفضائية لمدة أكثر من أربع ساعات بلغت 54.7% من المستهلكين. وهذه النتيجة تعكس كثافة مشاهدة التلفزيون وكيف أن المشاهدة أصبحت جزءاً من الأنشطة اليومية التي يزاولها المستهلك السعودي.

وبخصوص مدى متابعة الإعلانات التلفزيونية في الفضائيات العربية فكما يبين الجدول رقم (4) فإن نسبة 40.6% من المستهلكين يتابعون الإعلانات دائماً. وبالإجمال فإن حوالي ثلاث أرباع المستهلكين 73.9% يتابعون الإعلان دائماً وأحياناً. وتعتبر هذه النتيجة أيضاً نتيجة كبيرة وتشير إلى ارتفاع مستوى المتابعة للإعلانات بغض النظر عن مدى التأييد لها أو المعارضة.

جدول رقم (4) مشاهدة الفضائيات العربية ومتابعة الإعلانات

كثافة مشاهدة الفضائيات العربية يومياً (نسبة مئوية)

14.3	ساعتين فأقل يومياً
31	أكثر من ساعتين وأقل من 4 ساعات يومياً
32.7	أكثر من 4 ساعات وأقل من 6 ساعات يومياً
15.8	أكثر من 6 ساعات وأقل من 8 ساعات يومياً
6.2	أكثر من 8 ساعات يومياً
مدى متابعة الإعلانات التلفزيونية في الفضائيات العربية (نسبة مئوية)	
40.6	دائماً
33.3	أحياناً
26.1	نادراً

تصنيف المستهلكين حسب اتجاهاتهم

كان القسم الثاني من الاستبيان يتعلق بقياس اتجاهات المستهلكين نحو الإعلان التلفزيوني في الفضائيات العربية ومحاولة تقسيم المستهلكين إلى فئات محددة وفق توجهاتهم نحو الإعلان. وقد تم استخدام التحليل العنقودي (Cluster Analysis) المتوفر مع خدمة SPSS ومن خلال استخدام معيار التجميع التكعيبي (The cubic clustering criterion) فقد أظهرت الطريقة القيم الآتية 12.399، 16.187، 12.875، 7.542، لكل من الحل ثنائي المجموعة (العنقود) والحل ثلاثي العنقود، والحل رباعي العنقود، والحل خماسي العنقود على الترتيب. ولكون القيمة الثانية الخاصة بثلاثي العنقود هي الأكبر فقد تم اختيارها لاستخلاص ثلاثة مجموعات (عناقيد). ويظهر الجدول رقم (5) تراوح المتوسطات الخاصة بالحل ثلاثي العنقود. علاوة على ذلك فإن قيمة ف (F-value) المرتبطة بكل عامل من العوامل السبعة المقترحة في النموذج كانت لها دلالاتها الإحصائية ($P < 0.001$) وبذلك يقترح الباحث أن يتم تسمية المجموعات الثلاث كما يلي:

المجموعة الأولى (Cluster 1) : مؤيدو الإعلان.

المجموعة الثانية (Cluster 2) : معارضو الإعلان.

المجموعة الثالثة (Cluster 3) : المترددون.

جدول رقم (5) تصنيف المستهلكين بحسب اتجاهاتهم ضمن العناقيد الثلاثة

المبارات	المجموعة الأولى n = 191	المجموعة الثانية n = 58	المجموعة الثالثة n = 104	F-value	P-value
(1) معلومات المنتج	4.03	2.95	3.69	42.63	0.0001
1 - الإعلان التلفزيوني مصدر قيم للمعلومات حول السلع المحلية	4.12	3.30	3.91		
2 - يساعدني الإعلان التلفزيوني على معرفة العلامة التجارية التي تحقق رغباتي	3.86	2.49	3.47		
3 - الإعلانات التلفزيونية تجعلني متواكبا مع السلع والخدمات الجديدة المطروحة في السوق	4.10	3.03	3.68		
(2) الصورة الذهنية والاجتماعية	3.24	1.75	2.42	80.62	0.0001
1 - من خلال الإعلان التلفزيوني أتلمح الموضة وشراء ما يبهز الآخرين	3.24	1.43	2.38		
2 - يساعدني الإعلان التلفزيوني على معرفة ماذا يشتري ويستخدم من هم في مستواي ونمط حياتي	3.51	1.95	2.70		
3 - يساعدني الإعلان التلفزيوني على معرفة أي المنتجات تمكن شخصيتي ومستواي	2.95	1.80	2.24		
(3) الترفيه والتسلية	3.87	2.63	3.31	37.74	0.0001
1 - في كثير من الأحيان يكون الإعلان التلفزيوني مسليا وممتعا	3.89	2.80	3.46		
2 - أحيانا أشعر بالمتعة عندما أتابع إعلانا تلفزيونيا	3.93	2.68	3.34		
3 - في بعض الأحيان يكون الإعلان التلفزيوني أكثر إمتاعا من بعض البرامج التلفزيونية	3.80	2.41	3.14		
(4) أهمية الإعلان للاقتصاد	3.69	2.61	3.01	33.90	0.0001
1 - يساعد الإعلان التلفزيوني على رفع مستوى المعيشة	3.13	1.78	2.42		
2 - ينتج عن الإعلان التلفزيوني توافر منتجات أفضل للمجتمع	3.35	2.18	2.57		
3 - بالمعوم فإن الإعلان التلفزيوني يساعد على نمو اقتصاد البلاد	4.10	3.25	3.26		
4 - بالمعوم فإن الإعلان التلفزيوني يدعم المنافسة التي هي من صالح المستهلك	4.18	3.23	3.80		
(5) تنمية المادية	3.68	3.87	2.48	94.29	0.0001
1 - الإعلان التلفزيوني يجعلنا مجتمعا ماديا يعالي بالشراء والملكية	3.94	4.03	2.55		
2 - الإعلان التلفزيوني يجعل الناس يشترون منتجات لا يحملون قيمتها لمجرد التظاهر بها	3.41	3.73	2.12		
3 - الإعلان التلفزيوني يجعل الناس تشتري أشياء لا يحتاجونها	3.81	3.86	2.80		
(6) إفساد القيم	2.93	3.45	2.16	64.86	0.0001
1 - الإعلان التلفزيوني يروج لقيم غير مرغوبة في المجتمع	3.05	3.50	2.22		
2 - الإعلان التلفزيوني يجعل الناس يعيشون في عالم الأحلام	2.90	3.48	2.33		
3 - أغلب الإعلانات التلفزيونية	2.85	3.38	1.92		

تحطم قيم الشباب					
0.0001	35.62	2.66	3.07	2.81	(7) التضليل والخداع
		2.59	3.60	3.05	1 - بالعموم فإن الإعلان التلفزيوني مضلل
		2.39	3.85	2.20	2 - معظم الإعلانات التلفزيونية تستخف بعقلية المستهلك
		2.99	3.63	3.20	3 - بعض المنتجات المعلن عنها في التلفزيون مضرّة للمجتمع

جدول رقم (6)

تصنيف صفات المستهلكين ومتابعيهم للإعلان التلفزيوني بحسب العناوين الثلاثة⁽¹⁾

الصفات والعبارات	المجموعة الأولى n = 191	المجموعة الثانية n = 58	المجموعة الثالثة n = 104	F-value	P-value
(2) الجنس				3.18	0.204
رجال	42.7	57.5	50		
نساء	57.3	42.5	50		
العمر				10.12	0.021
25 سنة فأقل	63.3	35.0	39.5		
26 سنة حتى 35 سنة	23.3	37.5	39.5		
36 سنة فأكثر	13.3	27.5	21.1		
التعليم				9.70	0.034
المرحلة فوق الثانوية فأقل	14.7	5.0	14.7		
خريج أو في المرحلة الجامعية	44.7	37.5	44.7		
تعليم فوق المرحلة الجامعية	40.7	57.5	40.7		
(2) الدخل				7.95	0.093
40.000 ريال فأقل	55.3	45.0	44.7		
40.001 - 60.000 ريال	26.7	20.0	21.1		
60.001 ريال فأكثر	18.0	35.0	34.2		
كثافة مشاهدة الفضائيات العربية				6.95	0.022
6 ساعات فأقل يومياً	75.7	87.5	67.1		
أكثر من 6 ساعات يومياً	24.3	12.5	32.9		
متابعة الإعلانات التلفزيونية ⁽²⁾				7.95	0.093
دائماً	38.0	35.0	23.7		
أحياناً	33.3	45.0	36.8		
نادراً	28.7	20.0	39.5		

(1) جميع القيم بالنسب المئوية

(2) $(P > 0.05)$ ولذلك لن تدخل هذه المتغيرات في التحليل

المجموعة الأولى : مؤيدو الإعلان

تمثل هذه المجموعة الجزء الأكبر من مفردات الدراسة (191) وتتجاوز نسبتهم نصف حجم العينة (54%) وتتميز هذه الفئة بحماسها للإسهامات الإيجابية التي يقدمها الإعلان التلفزيوني في الفضائيات العربية. وبحسب ما تظهره المتوسطات فإن هذه المجموعة اتفقت على أن الإعلان يقدم معلومات مفيدة عن المنتجات والخدمات، كما أنه يعكس الصورة الذهنية والاجتماعية المحبذة للمستهلك، وهو شيء ممتع ومسلٍ. وله أهمية معتبرة للاقتصاد المحلي. كما أن هذه الفئة تظهر اهتماماً أقل من باقي المجموعات بفكرة أن الإعلانات تستخف بعقلية المستهلك. إلا أنهم في نفس الوقت يظهرون اهتماماً واضحاً ولكن بصورة أقل لفكرة أن الإعلان ينمي المادية، وبلغت نسبة اتجاهاتهم نحو فكرة أن الإعلان قد يفسد القيم إلى فوق المتوسط مما يعني تحسبهم من هذه السلبية وإن كانت بنسبة أقل.

وعند النظر إلى بعض صفات هذه الفئة الديمغرافية ومدى متابعتها للفضائيات والإعلانات فكما يبين الجدول رقم (6) فإن نسبة النساء في هذه المجموعة أكبر من الرجال وإن كانت الفروق بين المجموعات (العناقيد) غير معنوية، أما أعمار هذه المجموعة المؤيدة للإعلان فتتميل إلى فئة الشباب حيث يمثل الشباب من 25 سنة فأقل النسبة الكبرى في هذه الفئة 63.3%. ولكن هؤلاء الشباب راشدون فحوالي 85% من هذه الفئة المؤيدة للإعلان هم من الخريجين أو من هم في المرحلة الجامعية أو من الحاصلين على تعليم فوق الجامعي.

أما كثافة مشاهدة الفضائيات العربية فإن ثلاثة أرباع المستهلكين في هذه الفئة يشاهدون الفضائيات العربية 6 ساعات فأقل يومياً (75.7%).

المجموعة الثانية: معارضو الإعلان

تمثل هذه المجموعة 16% من مفردات الدراسة (58 مفردة)، ولدى المستهلكين في هذه المجموعة أكثر الاتجاهات السلبية نحو الإعلانات التلفزيونية في الفضائيات العربية وأكثر المجموعات الثلاث انتقاداً للإعلان. وتحديداً وبحسب نموذج الدراسة ذو السبع عوامل المبينة في الجدول رقم (5) فإن المتوسطات تبين أن هذه المجموعة تعتبر الأقل اقتناعاً بفكرة أن الإعلان يقدم معلومات مفيدة عن المنتجات والخدمات. كما أن هذه الفئة الأقل اقتناعاً بفائدة الإعلانات للاقتصاد المحلي، وقدرة الإعلانات على الترفيه والإمتاع. كما لا تقتنع هذه الفئة بكون الإعلانات تساعد على رسم الصورة الذهنية والاجتماعية المحبذة للمستهلكين. وفي المقابل فإن هذه المجموعة الأكثر اقتناعاً بأن الإعلانات مضللة وخادعة، وأنها تفسد القيم، وتنمي المادية. وبالنظر إلى بعض صفات هذه الفئة فإنه بحسب ما يبين الجدول رقم (6) فإنهم ينقسمون بطريقة متقاربة خلافاً للمجموعة المؤيدة للإعلان. فالفئة العمرية 26 سنة حتى 35 سنة هي الأكبر من بين المستهلكين حيث تمثل 37.5% في حين تمثل الفئة 25 سنة فأقل 35% فقط. كما يلاحظ أن هذه الفئة المعارضة للإعلان تزيد فيها نسبة الفئة العمرية 36 سنة فأكثر (27.5%) عن باقي المجموعات من نفس هذه الفئة. أما بالنسبة للتعليم فإنها أيضاً تتميز عن المجموعات الأخرى بأن

أكثر من نصف المجموعة هم ممن لديهم تعليم فوق المرحلة الجامعية (دبلوم عالي، ماجستير، دكتوراه) تليها فئة خريجي الجامعة أو من هم في المرحلة الجامعية. وتعتبر المرحلة فوق الثانوية فأقل من أقل المستهلكين تمثيلاً في هذه المجموعة (5%) مقارنة بباقي المجموعات. أما كثافة مشاهدة الفضائيات العربية فالأغلبية الكبرى تشاهدها ست ساعات فأقل يومياً (87.5%) وهي الأكبر من بين المجموعات الثلاث، وبالتالي فإن من يشاهد الفضائيات العربية لمدة 6 ساعات فأكثر يومياً هي الأقل أيضاً من بين المجموعات (12.5%).

المجموعة الثالثة: المترددون

تمثل هذه المجموعة 30% من مفردات الدراسة (104 مفردة)، وهي نسبة أكبر من نسبة تمثيل المجموعة المعارضة للإعلان وأقل من نسبة المؤيدين له. وهي مجموعة متأرجحة بين المؤيدين للإعلانات التلفزيونية في الفضائيات العربية وبين المعارضين لها. ويظهر لدى أفراد هذه المجموعة التناقض في اتجاهاتهم نحو الإعلانات. وكما يبين الجدول رقم (5) فإنهم أقل حماساً لفكرة أن الإعلانات تزود المستهلكين بمعلومات مفيدة عن المنتجات والخدمات، وهي أيضاً أقل من المؤيدين للإعلانات من حيث اتجاههم نحو الترفيه والتسلية وكذلك فائدة الإعلانات للاقتصاد والصورة الإيجابية الذهنية والاجتماعية للإعلانات. وفي المقابل فإن هذه المجموعة لم تقتنع أن الإعلانات تنمي المادية أو تفسد القيم، وقد سجلت توجهاً أكثر تحفظاً حتى من المؤيدين للإعلان نحو هذين العاملين بحسب ما يشير إليه المتوسطات في الجدول رقم (5). وبالرغم من ميل هذه المجموعة إلى كون الإعلانات مضللة وخادعة إلا أنها أقل اقتناعاً حتى من المجموعة المؤيدة للإعلانات. وبالتالي فإن هذه المجموعة المترددة لم تقتنع بصورة قوية بإيجابيات الإعلانات، كما لم تقتنع بصورة واضحة بسلبيات الإعلانات التلفزيونية في القنوات الفضائية العربية.

وبالنظر إلى الصفات الديمغرافية لهذه المجموعة كما يبين الجدول رقم (6) نجد أنها تنحى الجانب الوسط في أكثر الصفات فبالنسبة للعمر نجد أنها قريبة نوعاً ما للمجموعة المعارضة للإعلانات حيث تمثل الفئات العمرية 25 سنة فأقل، و26 سنة حتى 35 سنة تمثيلاً متساوياً في هذه المجموعة. وتمثل الفئة العمرية 36 سنة فأكثر 21.1% أي أقل من المجموعة المعارضة ولكنها أكثر من المجموعة المؤيدة. أما بالنسبة للتعليم فالتمثيل فيها يتطابق نوعاً ما مع المجموعة المؤيدة للإعلان حيث تمثل المرحلتين (خريج أو في المرحلة الجامعية) و (تعليم فوق المرحلة الجامعية) 44.7% و 40.7% على التوالي. وفيما يخص كثافة مشاهدة الفضائيات العربية فيمثل المشاهدون 6 ساعات فأقل نسبة قدرها 67.1% في حين يمثل المشاهدون للفضائيات العربية أكثر من 6 ساعات يومياً نسبة قدرها 32.9%، وهذا توزيع أكثر تقارباً من المجموعات السابقة. كما أن أفراد هذه المجموعة ممن يشاهدون الفضائيات أكثر من 6 ساعات هم الأكبر نسبة من بين المجموعات المؤيدة والمعارضة حيث يمثل هؤلاء نسبة 32.9% من مجموعة المترددين في حين بلغت نسبتهم 12.5% من المعارضين، و 24.3% من المؤيدين.

مناقشة النتائج

أوضحت النتائج العامة للدراسة عدة جوانب تساهم في إدراك وفهم اتجاهات المستهلكين نحو الإعلان التلفزيوني، وتكشف بعض العلاقات المتعلقة بالصفات الديمغرافية والاتجاهات الإيجابية أو السلبية للمستهلكين. وأيضاً ساهمت نتائج هذه الدراسة بتصنيف تلك الاتجاهات إلى مجموعات متباينة. ومن تلك النتائج التي أكدت هذه الدراسة كثافة مشاهدة الفضائيات العربية حيث بلغت نسبة من يشاهدها أكثر من ساعتين يومياً 85.7% من مفردات الدراسة، كما أن أكثر من نصف العينة 54.7% يشاهدون الفضائيات العربية لأكثر من أربع ساعات يومياً. وبمقارنة هذه النتيجة بدراسات سابقة أجريت في السعودية يلاحظ ارتفاع معدل المشاهدة عما كان الوضع عليه سابقاً (حسن 1990، الحارثي 1992). وربما ترجع كثافة مشاهدة التلفزيون لكثرة الفضائيات العربية وتنوعها وانتشار أجهزة الاستقبال الفضائي وتوفرها بسعر مناسب في المملكة العربية السعودية. فكما ذكر أنفاً يوجد حتى عام 2005م ما يزيد عن 155 قناة عربية فضائية مفتوحة تنتوع هذه القنوات من قنوات خاصة بالأغاني والموسيقى، وأخرى بالأخبار، والرياضة، والوثائقية، والسياحة والطبيعة، والتعليم الديني، والثقافة الشرعية وتنمية الذات، والبرامج الاجتماعية والأسرية الجادة. (جريدة الاتحاد 2005).

هذا التنوع الكبير للفضائيات العربية أوجد إشباعاً لرغبات شرائح متعددة من المستهلكين وبالتالي ساعد على كثافة المشاهدة بشكل كبير. وهذه النتيجة تهم المعلنون والمسقون من حيث الاهتمام بتنوع المستهلكين وأذواقهم ومناسبة الإعلانات لخصائص المشاهدين لتلك القنوات. كما تتيح فرصاً لنمو الإعلان في المنطقة العربية. وقد أوضحت الإحصاءات المنشورة أن الإنفاق على الإعلان التلفزيوني قد زاد في جميع دول مجلس التعاون الخليجي، وبلغت نسبة النمو حوالي 450% ما بين عامي 1399م و 2003م. وبلغت الزيادة ما بين عام 2003م وعام 2004م فقط نسبة قدرها 42.76% في البحرين، و 42.16% في قطر، وفي الإمارات بلغت النسبة 40%، والسعودية 38%، والكويت 26%، وعمان 22%. (جريدة الخليج 2004).

وما يجري على كثافة المشاهدة انعكس على متابعة الإعلانات نفسها حيث أوضحت النتائج أن 73.9% من مفردات الدراسة يتابعون الإعلانات في الفضائيات العربية أحياناً أو دائماً. وهذا مؤشر إيجابي للمعلنين حيث تتزايد احتمالية استغلال هذه الوسيلة للإعلان عن المنتجات والخدمات. وربما زادت لأن الإعلانات أصبحت جزءاً مصاحباً للبرامج التلفزيونية بل تكون أحياناً أكثر تشويقاً وتسلياً من بعض البرامج التلفزيونية، أو ربما كانت أحياناً راحة وفاصل تجديدي للمشاهد. وهذا ما انعكس على إجابات المؤيدين والمترددين بوضوح، كما كانت إجابات المعارضين مؤيدة وفوق المتوسط.

وقد ساهمت هذه الدراسة في تطبيق نموذج علمي تم تأكيد مصداقيته في الغرب. ولهذه المنهجية فائدتان، الأولى أنها ميزت هذه الدراسة عن الدراسات السابقة حيث اعتمدت على إطار علمي مختبر في دراسات سابقة، في حين لم تتبنى الدراسات المجراة على المجتمع السعودي

لقياس اتجاهات المستهلكين نحو الإعلان التلفزيوني نموذجاً علمياً مختبراً. أما الفائدة الثانية فإن اختيار هذا النموذج في بيئة جديدة لها خصائصها المختلفة عن البيئة الغربية يساهم في تدويل المفاهيم التسويقية، وإمكانية التوثق من عموميتها.

كما ساهمت نتائج هذه الدراسة في تصنيف اتجاهات المستهلكين إلى ثلاث مجموعات بحسب اتجاهاتهم نحو الإعلانات التلفزيونية في الفضائيات العربية. هذا التصنيف الثلاثي لم يسبق للدراسات السابقة في المملكة العربية السعودية أن توصلت إليه، واقتصرت على تصنيف المستهلكين وربما المشاهدين إلى مجموعة معارضة وأخرى مؤيدة فقط. في حين بينت هذه الدراسة أن هناك فئة ذات عدد معتبر تقع في الوسط وهي مترددة في موقعها من الإعلانات. تمثل هذه الفئة 30% من مفردات الدراسة. بينت هذه الدراسة بعض الصفات والتوجهات المميزة لهذه الفئة مما يساعد المعلنين على تفهم حاجات هذه المجموعة من المستهلكين وبالتالي تصميم الإعلانات المناسبة لكسبها مع المؤيدين أو التأثير عليها في الحملات الإعلانية لكي لا تنضم إلى مجموعة المعارضين.

وإجمالاً فإن هذا التصنيف ربما ساعد على فهم أعمق لتوجهات المستهلكين. فظهور مجموعة بنسبة كبيرة تمثل حوالي ثلث المستهلكين يثير عدة احتمالات. أحدها، أن هذه المجموعة قد تكونت من مجموعة المعارضين الذين تحولوا إلى مترددين أو أنها تكونت من مجموعة من المؤيدين الذين تحولوا إلى مجموعة المترددين. أو أنها مجموعة ذات موقف محدد وثابت ولكنها مترددة في اتجاهها نحو الإعلانات. وهذه الاحتمالات جديرة بالبحث والدراسة المستقبلية لفهم العوامل المؤثرة في هذا التحول أو ثباته. وأياً كان مصدر وأسباب تكون هذه المجموعة فقد قدمت هذه الدراسة بعض الصفات والتوجهات المميزة لهذه الفئة مما يساعد المعلنين على تفهم حاجات هذه الفئة وتصميم الإعلانات المناسبة معها لكسبها لصف المؤيدين. وبينت الدراسة أن المؤيدين للإعلان هم المجموعة الأكبر ويمثلون 54% من المستهلكين. وهي نتيجة إيجابية خلافاً للدراسات الاجتماعية والتربوية التي أظهرت اتجاهاً سلبياً لدى الأغلبية (مثل الحارثي 1992، العناد 1992، الشريف 1995). وتعضد هذه النتيجة نتائج الدراسات التسويقية السابقة (مثل حسن 1990، Tuncalp 1990—Alabdalli 1998) التي أظهرت التوجه الإيجابي لغالبية المستهلكين. وقد أوضحت هذه الدراسة بعض الصفات الديموغرافية لهؤلاء المؤيدين مثل الفئة العمرية حيث يمثل الشباب من 25 سنة فأقل النسبة الكبرى 63.3%. كما أن الأغلبية 85% هم من الخريجين الجامعيين أو من هم في المرحلة الجامعية. وهذه الصفات تتيح للمعلنين تصميم إعلانات تتناسب مع المستوى العمري والتعليمي للتأثير على هذه الفئة، وتصميم إعلانات تلامس حاجات ورغبات هذه المجموعة.

وبينت الدراسة أن نسبة مجموعة الاتجاه السلبى للإعلانات التلفزيونية في الفضائيات العربية هي 16% من المستهلكين، وهي نسبة ربما توقع المعلنون أكبر منها استناداً إلى الجدل الكبير حول سلبات الإعلان وأثره التربوي على أفراد المجتمع خاصة في مجتمع محافظ مثل المجتمع السعودي. وتشير نتائج الدراسة إلى أن هذه المجموعة هي المجموعة ذات التعليم العالي من

حملة الدبلومات العالية والماجستير والدكتوراه، ولا يمثل المؤهلون بالشهادة فوق الثانوية فأقل سوى 5% من أفراد المجموعة. كما أنها الأقل من بين المجموعات مشاهدة للفضائيات العربية. هذه الصفات ربما أفادت المعلنين ووكالات الإعلان والموسمين للتعرف على الأساليب المناسبة والمؤثرة إيجابياً على هذه المجموعة إضافة إلى العمل على تفادي السلبيات المقترحة بها أفراد هذه المجموعة.

ومما توصلت إليه الدراسة إيضاح بعض الاتجاهات السلبية العامة للمجموعات الثلاث تجاه الإعلانات التلفزيونية في الفضائيات العربية. فقد بينت النتائج أن الثلاث مجموعات تظهر اقتناعاً فوق المتوسط لعنصر التضليل، وأن بعض المنتجات والخدمات المعلن عنها في التلفزيون مضرّة للمجتمع. كما أن الإعلان التلفزيوني يجعلنا مجتمع مادي يغالي بالشراء والملكية، وأن الإعلان التلفزيوني يجعل الناس تشتري أشياء لا يحتاجونها. وهذه الاتجاهات السلبية قد سبق أن ظهرت في دراسات سابقة (مثل بغدادي 1992، Alabdalli 1998).

ففيما يخص التحفظات حول كون الإعلان يجعل المجتمع يغالي بالشراء والملكية، وأنه يجعل الناس تشتري أشياء لا يحتاجونها فإن ذلك ربما كان من آثار حماس المعلنين لنجاح حملاتهم الإعلانية، فالهدف النهائي من الإعلانات هو دفع الناس للشراء وهو ما يتطلب أحياناً خلق الحاجة عند المستهلك ثم إشباعها. أما اقتناع المستهلكين المشاركين في هذه الدراسة بأن الإعلانات مضلّة وأن بعض الإعلانات المعلن عنها في التلفزيون مضرّة للمجتمع فهذا مؤشر سلبي يستدعي من المعلنين العمل لتفاديه في ممارساتهم الإعلانية حتى لا يتعمق المفهوم المضلل لدى المجتمع فتفقد الإعلانات فعاليتها وتفشل في تحقيق أهدافها. كما يستدعي ذلك الشعور بالمسؤولية الاجتماعية وأخلاقيات التجارة من قبل جميع المعلنين. وفي الوقت ذاته فإن هذه المؤشر السلبي يؤكد أهمية دور الجهات الرسمية والمهنية المنظمة لقوانين الإعلانات في الفضائيات العربية، خاصة بعد التوسع الكبير في إنشاء القنوات.

أما اتجاهات المستهلكين الإيجابية نحو الإعلان فقد تمثلت في اقتناع المجموعات الثلاث بأن الإعلانات التلفزيونية تقدم معلومات مفيدة عن المنتج، وهي مصدر قيم للمعلومات حول السلع المحلية وتساعد المستهلك على معرفة العلامة التجارية التي تحقق رغباته وتجعله متواكب مع السلع والخدمات الجديدة. وهذه النتيجة تؤكد ما توصلت إليه بعض الدراسات السابقة (مثل حسن 1990، وعلي 1994، Alabdalli 1998) التي أكدت فائدة الإعلانات في تقديم المعلومات المفيدة حول المنتجات المعروضة في السوق. كما أبدت المجموعات الثلاث اقتناعاً بدور الإعلان الترفيهي، وخصوصاً أن الإعلان في كثير من الأحيان يكون مسلياً وممتعاً، ويشعر بعض المستهلكين بالمتعة عند متابعة إعلاناً تلفزيونياً. كما تقتنع المجموعات الثلاث بكون الإعلان مهماً للاقتصاد، إذ يساعد على نمو اقتصاد البلاد ويدعم المنافسة التي هي من صالح المستهلك.

وبعد اقتناع المجموعات الثلاث بما فيها المجموعة المعارضة بالدور المعلوماتي والترفيهي للإعلانات مؤشراً إيجابياً لنجاح الإعلانات في التناسب مع الوسيلة المعلن فيها. فمن أهم وظائف التلفزيون الترفيه وتقديم المعلومات، وعندما يستطيع المعلنون أن يدمجوا الإعلانات لتصبح

جزءاً متناسقاً مع الوظيفة والطبيعة الأساسية للوسيلة فإن ذلك يشير إلى نضج الصناعة الإعلانية وتطورها. ويتيح للمعلنين الاستفادة من هذه الوسيلة لجذب انتباه المستهلكين. وختاماً فإن هذه الدراسة تتحدد نتائجها بعدة محددات كغيرها من الدراسات الاجتماعية، فالعينة المختارة نظراً للإمكانات المادية المتوفرة اقتصر على مدينة الرياض مما يحد من نتائج تعميمها على كافة المجتمع. ولعل الدراسات المستقبلية تتمكن من توسيع نطاق العينة بحيث يشمل أكثر من منطقة وربما تعداه إلى أكثر من دولة عربية. ومن جهة أخرى فإن موضوع الاتجاهات نحو الاعلانات التلفزيونية في الفضائيات من المواضيع التي تتأثر بكثير من المتغيرات البيئة المحيطة مما يستدعي دراسة أعمق لتلك المؤثرات. إضافة إلى أن الاتجاهات أصبحت تتغير بتغير العصر والانفتاح العالمي الكبير مما يستدعي متابعة الدراسات لرصد تلك التغيرات واتجاهاتها. وحسبنا في هذه الدراسة أننا قد فتحنا المجال مرة أخرى لنقاش الباحثين المستقبلي حول هذا الموضوع.

التوصيات

- استناداً إلى ما توصلت إليه هذه الدراسة من نتائج تتعلق بتوجهات المستهلكين نحو الإعلان التلفزيوني في الفضائيات العربية فإن الباحث يقترح التوصيات الآتية:
1. استغلال القنوات الفضائية العربية كوسيلة إعلانية هامة من قبل المعلنين حيث اتضح كثافة مشاهدتها من قبل كافة المجموعات.
2. أن يبذل المعلنون جهوداً أكبر في تغيير الصورة السلبية لدى مجموعة المعارضين والمترددین وذلك بالحرص على مصداقية الإعلان والتأكد من عدم معارضته للقيم العامة للمجتمع.
3. أن تنشأ جمعيات أو هيئات إقليمية عربية تضع القواعد المهنية المنظمة لعمل المعلنين وتسن القوانين والضوابط المحددة للإعلانات، وتساهم في نشر مفاهيم المسؤولية الاجتماعية وأخلاقيات العمل الإعلاني.
4. إن اعتقاد المستهلكين بأهمية الإعلان في توفير المعلومات يستوجب أن يهتم المعلنين بالدور المعلوماتي للإعلان وأن تتضمن إعلاناتهم مزيداً من المعلومات المفيدة للمستهلك والتي تعينه على اتخاذ القرار الصائب.
5. الدعوة إلى تواصل الدراسات المتعلقة بتوجهات المستهلكين نحو الإعلان التلفزيوني حيث أصبحت الظروف المتغيرة والنتيجة عن الانفتاح العالمي والتقارب الاتصالي الكبير،

- وسهولة التواصل الإعلامي بين الشعوب لها أثرها المختلف على توجهات المستهلكين عما كان عليه الحال في الماضي.
6. استغلال الجانب التسويقي والترفيهي الهادف للإعلان من قبل المسوقين والمعلنين ووكالات الإعلان، حيث يجد هذا العنصر قبولاً عاماً لدى المؤيدين والمترددين وكذلك المعارضين.
7. إن وجود فئة ثالثة متردة في موقفها نحو الإعلان تمثل حوالي ثلث المجتمع يستدعي مضاعفة الجهود من قبل المسوقين والمعلنين لتحسين الصورة لدى أفراد هذه الفئة لكسبها إلى صفوف المؤيدين.
8. إن تمثيل الشباب للنسبة الكبرى لمؤيدي الإعلان يجعل من المهم الاهتمام بالاعلانات المتوافقة مع مستويات الشباب وحاجاتهم ورغباتهم وفق مراعاة القيم والمبادئ والأخلاقيات الشرعية.

المراجع المراجع العربية

1. أبو جمعة، نعيم، (1987)، (الخداع الإعلاني وأثره على المستهلك في دولة الكويت)، مجلة دراسات الخليج والجزيرة العربية، العدد 50، ص 15 – 73.
2. بغدادي، عبد الوهاب عبدالله، (1992)، (مصادقية الإعلان التلفزيوني: دراسة ميدانية على عينة من طلاب جامعة الملك عبد العزيز)، مجلة جامعة الملك عبد العزيز: الآداب والعلوم الإنسانية، م5، ص 27 – 40.
3. جريدة الاتحاد الإماراتية. (2005) (استمرار حمى القنوات العربية الفضائية). 14 يوليو، ص 6.
4. جريدة الخليج، (2004)، (1.5 مليار درهم الإنفاق الإعلاني في الإمارات خلال 9 أشهر)، عدد 9304، 8 نوفمبر، ص 3.
5. الحارثي، سعد العرابي، (1992)، (أثر الإعلان التلفزيوني على الطفل السعودي)، الرياض.
6. حسن، السيد متولي، (1990)، (اتجاهات المواطن السعودي نحو الإعلان التلفزيوني: دراسة ميدانية في مدينة الرياض)، مركز البحوث، كلية العلوم الإدارية، جامعة الملك سعود.
7. سيكاران، أوما (1998). "طرق البحث في الإدارة – مدخل بناء المهارات البحثية". ترجمة اسماعيل بسيوني وعبد العزيز العزاز. جامعة الملك سعود – الرياض.
8. الشبيلي، حسين، (2005)، (النتائج الأولية للتعداد العام للسكن والمساكن)، مصلحة الإحصاءات العامة، المملكة العربية السعودية.
9. الشريف، سامي، (1995)، (الأطفال ومحتوى الإعلانات في التلفزيون السعودي: دراسة تحليلية)، دراسات الخليج والجزيرة العربية، جامعة الكويت، العدد 73، ص 75 – 108.
10. علي، منير حسن، (1994)، (اتجاهات المستهلكين السعوديين نحو الإعلان التجاري: دراسة على المستهلكين في مدينة جدة)، مجلة جامعة الملك سعود، العلوم الإدارية، م6، ص 3 – 49.
11. العناد، عبد الرحمن حمود، (1992)، (تقدير البالغين لأثر الإعلان التجاري في التلفزيون على السلوك الاستهلاكي للطفل)، مجلة جامعة الملك عبد العزيز: الآداب والعلوم الإنسانية، م5، ص 3 – 25.
12. مصيفر، عبد الرحمن عبيد، (1980)، (دور الإعلان في معلومات واتجاهات وممارسة التغذية للمستهلك البحريني)، رسالة دكتوراه، جامعة الإسكندرية، الإسكندرية.

المراجع الأجنبية

1. Alwitt, Linda and prabnaker, pavl. (1992). "Functional and belief dimensions of attitudes to television". Journal of Advertising Research. Vol 32. Iss 5. P. 30 – 43.
2. Alwitt, Linda and prabnaker, pavl. (1994). "Identifying who dislikes television advertising: Not by demographics alone" Journal of Advertising Research. Vol 34. Iss 6. P: 17.
3. Bauer, R. Greyser's. (1968). "Advertising in America: The consumer View". Harvard University, Division of Research.
4. Eechambadi, Nares. (1994). "Does Advertising work?" The Mckinesy quarterly. Vol. 3. P. 117 – 129.
5. Geoff, Bond, Brace I. (1997). "Segmenting by attitudes of TV advertising – eye opener or blind alley?. Journal of the market Research. Vol. 39. Iss. 3. P. 481 – 508.

6. Goldsmith, Ronaald, and Lafferty Bardra. (2002). "Consumer response to web sites and their influence on advertising effectiveness". Internet Research. Vol. 12, Iss. 4. P. 318 – 329.
7. Hair, Joseph, Rolph, Anderson, and William Black. (1995). "Multivariate Data Analysis". Prentice Hall. London. P. 421 – 424.
8. Lutz. R. (1978). "A functional approach to consumer attitude research". In Advances in consumer Research. Kelith Hunt. Ed5. P. 360 – 396.
9. Mittal, Banwari. (1993). "Public Assessment of TV Advertising: Faint praise and harsh criticism" Journal of Advertising Research. Vol. 34. P. 35 – 53.
10. Nunnally, Jim (1967). Psychometric Theory New York. McGraw-Hill.
11. Pollay, Richard, Mittal, Banwari (1993). "Here's the beef: Factors, determinants, and segments" Journal of Marketing.
12. Tuncalp, Secill, (1990), "Attitudes towards advertising among executives in Saudi Arabia" International journal of Advertising. Vol. 9, iss; p 219-232.
13. Yavas, Ugvr and Abdulla, Abdul-Gader. (1993). "Impact of TV commercials on Saudi children's purchase behavior". Marketing Intelligence and planning. Vol. 11. Iss. 2. P. 37 – 44.

سياسة الاستثمار في قطاع التربية والتكوين في الجزائر وانعكاساتها على التنمية البشرية

محمد دهان*

الملخص

منذ حوالي 50 سنة تقريباً (منذ بداية الستينيات في القرن الماضي) تحول اهتمام الاقتصاديين بالتعليم من كونه مجرد استهلاك إلى كونه استثماراً مثله مثل أي استثمار مادي آخر، ومن ثمة صار الاستثمار في التعليم أولوية إستراتيجية لكل دول العالم، لأنه استثمار في مستقبل الفرد والمجتمعات. و الجزائر مثل بقية دول العالم استثمرت في التعليم منذ الوهلة الأولى لاستقلالها ومازالت تستثمر فيه، وسنحاول في هذا المقال تحليل سياسة الاستثمار في قطاع التربية والتكوين في الجزائر وانعكاساتها على التنمية البشرية.

Résumé

Depuis presque 50 ans, les économistes ont changé leur point de vue sur la conception de l'éducation en ne la considérant plus comme étant une consommation, mais plutôt un investissement comme n'importe quel autre investissement matériel. L'investissement dans l'éducation est donc devenu une priorité stratégique pour tous les pays du monde. L'Algérie comme le reste des autres pays a investi dans le secteur de la formation et de l'éducation depuis son indépendance. Dans cet article nous essayons d'analyser la politique d'investissement dans le secteur de la formation et de l'éducation en Algérie et son incidence sur le développement humain.

مقدمة

تولي الدول بمختلف أنظمتها السياسية والاقتصادية والاجتماعية عناية كبيرة بقطاع التربية والتكوين، لاعتقادها الراسخ لما للتعليم من عوائد اقتصادية واجتماعية جماعية أو فردية عظيمة، ولكن لكل دولة سياستها الاستثمارية الخاصة في هذا القطاع الحساس تختلف باختلاف موارد الدول وأهدافها المرجوة.

والجزائر باعتبارها دولة من الدول النامية التي تبحث عن تحقيق تنمية مستدامة، تستثمر في قطاع التربية والتكوين منذ فجر الاستقلال وإلى اليوم، هذا ما دفعنا إلى محاولة تقييم سياسة الاستثمار في التربية والتكوين في الجزائر، وهو موضوع هذا المقال، والتي سنحاول أن نجيب فيه على التساؤلات التالية:

*أستاذ مساعد بكلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير في جامعة منتوري - قسنطينة

[e-mail :mohameddehane1@hotmail.com](mailto:mohameddehane1@hotmail.com)

- لماذا نستثمر في التربية والتكوين؟ ومن يمول هذا الاستثمار؟
- كيف تستثمر الجزائر في التربية والتكوين؟
- ما هي انعكاسات استثمارات الجزائر في قطاع التربية والتكوين على التنمية البشرية؟

1. التربية (التعليم) والتكوين:

يرتبط مفهوم التربية (التعليم) ارتباطا وثيقا بمفهوم التكوين، ويتداخل معه إلى درجة قد يصعب تحديد الفرق بينهما بدقة؛ لأن كل منهما يغطي عددا من الأنشطة المختلفة، التي عادة ما تكون لها أهدافا مختلفة، وتتم في أماكن مختلفة على فترات متباعدة⁽¹⁾.

ولهذا فإننا سنحاول أن ندرج مختلف الأنشطة التعليمية التربوية التكوينية ضمن التصنيف الآتي:

- **التعليم ما قبل المدرسي:** ونقصد به التعليم التحضيري الذي يستفيد منه الأطفال دون السن المدرسي الإلزامي؛ والذي قد يتم في المدارس، أو دور الحضانة، أو المساجد...
- **التعليم القاعدي (L'éducation de base):** نقصد بالتعليم القاعدي (التعليم الأساسي كما يسمى في بعض البلدان) جميع البرامج الدراسية التي تهدف إلى إكساب التلميذ المعارف والمهارات القاعدية مثل القراءة والكتابة والحساب... والتي تقدم عادة في التعليم الابتدائي والمتوسط (الإكمالي).
- **التكوين الأولي (Formation initiale):** نقصد بالتكوين الأولي جميع البرامج الدراسية الأولية التي تقود الفرد إلى اكتساب المعارف والخبرات والمهارات والكفاءات الضرورية لممارسة مهنة أو وظيفة - أيا كان الاسم الذي تأخذه هذه البرامج أو شكلها-. هذا النمط من التكوين يقدم عادة في الثانويات، أو المتاقن، أو الجامعات، أو في مؤسسات (مراكز) التكوين المهني، ويكفل بشهادة رسمية معترف بها لدى الدولة والمؤسسات والمنظمات، وتختلف مدة التكوين فيه باختلاف الشهادة المحضرة.
- **التكوين المهني المستمر (Formation professionnelle continue):** ونقصد به كل أنواع التعليم والتكوين الموجه للعمال والموظفين خلال مسارهم المهني أو الوظيفي على اختلاف رتبهم. وتختلف أهداف وأنواع وأمكنة التكوين باختلاف المراحل المختلفة للحياة المهنية الآتية⁽²⁾:
- 1- بداية الحياة المهنية: نجد التكوين لتدريب وتوجيه العامل (الموظف) الجديد.
- 2- خلال الحياة المهنية: نجد التكوين أثناء العمل لتجديد المعارف والمهارات والقدرات، أو لغرض الترقية أو النقل.

3- نهاية الحياة المهنية: نجد التكوين للتهيئة للتقاعد وتولي مناصب عمل استشارية.

- **التكوين مدى الحياة:** ويشمل مختلف أنواع التكوين الرسمية وغير الرسمية التي يتلقاها الفرد مدى حياته ليستطيع الاندماج والتواصل مع كل التغيرات التي تحدث في كل نواحي الحياة.

2. التحليل الاقتصادي للتعليم

قديمًا كان ينظر إلى التعليم على أنه مجرد خدمة تقدم للأفراد، ومن ثمة فالإنفاق على التعليم يعتبر استهلاكًا لا عوائد اقتصادية كبيرة ترتجى منه، على العكس من الإنفاق على شراء الآلات والمعدات والمباني والأراضي الذي يعتبر استثمارًا، لما له من عوائد مادية ملموسة وسريعة، وعليه فقد توجهت معظم الميزانيات في الماضي على القطاعات والجوانب المادية، على العكس من التعليم الذي أهمل.⁽³⁾

ولقد اهتم بدور التعليم في الاقتصاد العديد من الاقتصاديين، وبعد الاقتصادي " آدم سميث Adam Smith " من الاقتصاديين الأوائل الذين أسهموا في التحليل الاقتصادي للتعليم وذلك في كتابه " ثروة الأمم ".

حينما تحدث عن ضرورة جعل التعليم أكثر فعالية من جهة، ومن جهة أخرى من خلال اهتمامه بمشاكل أغراض التربية والتعليم⁽⁴⁾، كما أكد على أهمية التعليم من حيث دوره في منع الفساد بين العمال، وفي المحافظة على استقرار المجتمع اقتصادياً وسياسياً، ولهذا اعتبره عنصراً من عناصر رأس المال الثابت مثله مثل المباني والآلات والمعدات.

أما " جون ستيوارت ميل John STUART MILL " في كتابه " مبادئ الاقتصاد السياسي The Principales of Political Economy " فقد أدخل المؤهلات العلمية في تعريفه للثروة؛ في حين أنه خالف " آدم سميث " عندما يتحدث عن فشل آليات السوق مع قطاع التربية والتعليم⁽⁵⁾، وأكد على أنه للوصول لتغيير عادات العمال يجب أن يكون هناك تعليمًا وطنياً لأبناء الطبقة العاملة⁽⁶⁾. أما الاقتصادي النيوكلاسيكي " الفرد مارشال A. Marshal " في كتابه " مبادئ الاقتصاد " فقد واصل على نهج " آدم سميث "، حين يعتبر أن التعليم وسيلة لتحريض النشاط الذهني، وبالتالي فهو يجعل الفرد أكثر ذكاءً وأكثر قدرة على التكيف وأكثر عطاءً في عمله، وهو يشبه التعليم بـ " الاستثمار الوطني " الذي يجب أن يتقاسم أعباءه الدولة

والأفراد⁽⁷⁾، وهو بالتالي يعتبر الاستثمار في البشر من أكثر أنواع الاستثمارات الرأسمالية قيمة.

وفي منتصف القرن العشرين تقريبا، انتقل اهتمام الاقتصاديين بالتعليم من مرحلة الحديث النظري عن دوره الاقتصادي، إلى مرحلة محاولة قياس الآثار الاقتصادية للتعليم - خاصة في الدول الغربية-، من خلال أعمال " روبرت سولو R.Solow " عام 1957، وكذلك " منسر J. Mincer " عام 1958، وخاصة أعمال " ثيودور شولتز T.W.Schultz " التي حاول فيها قياس مساهمة التعليم في النمو الاقتصادي، من خلال البحث في الآثار الإنتاجية للتعليم، وقد قادته أعماله عام 1961 إلى الدعوة بأن يعامل التعليم على أنه استثمار في الرأس المال البشري، وتحولت النظرة إلى التعليم من مجرد كونه قطاعاً كباقي القطاعات الخدمية، تخصص له الاستثمارات تقاس فاعليتها بما تضيفه إلى الناتج المحلي الإجمالي، إلى اعتبار التعليم نشاط استثماري له مردوده على مستقبل التنمية⁽⁸⁾.

هذه الأعمال هي التي مهدت الطريق أمام الاقتصادي الأمريكي " جاري بيكر G.S.Becker " عام 1964 لإرساء قواعد نظرية " الرأس المال البشري " من خلال بحثه القيم الذي يحمل عنوان:

«Human Capital. A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education»

وقد اهتم " بيكر " بدراسة الأشكال المختلفة للاستثمار البشري: من تعليم، ورعاية صحية وهجرة، مع تركيز محور أبحاثه بصفة خاصة على التدريب، لأنه من أكثر أنواع الاستثمار البشري توضيحا لتأثير الرأس المال البشري على المتغيرات الاقتصادية مثل: الإيرادات، والأجور، والتكاليف. وقد حاول أن يبرهن على أن معظم الاستثمارات في الرأس المال البشري تؤدي إلى زيادة الإيرادات⁽⁹⁾. وعموما، فغالبية الدراسات والأبحاث⁽¹⁰⁾ تؤكد أن للتعليم آثار كبيرة على أكثر من صعيد (الاقتصادي، الاجتماعي، السياسي، الفردي، الجماعي) مما يستدعي الاستثمار فيه؛ وذلك للاعتبارات التالية:

- أن الاستثمار في التعليم نوع خاص من الاستثمار البشري، ذو عوائد عالية، لأن تكاليفه تعوض بشكل كبير من خلال الفوائد المتراكمة للتعليم على الأفراد المتعلمين والمجتمع ككل في صورة مكافآت أعلى، وإنتاجية متزايدة.
- أن التعليم عامل من أهم عوامل تراكم الرأس المال البشري التي تساهم في النمو الاقتصادي، وربما قد تكون مساهمتها أكبر من مساهمة الرأس المال المادي؛ لأن العامل المتعلم (المكون والمدرّب) أكثر إنتاجية من العامل غير المتعلم.
- أن للتعليم وفورات خارجية إيجابية لأنه:

- يساهم في التقليل من الجريمة.
- يساعد على تنقية الأذواق والأخلاق والسلوك،
- يغير أنماط الحياة والاستهلاك،
- يؤثر إيجابا في احترام القانون،
- ينمي سمات المواطنة الصالحة،
- يساعد على ترقية الديمقراطية واحترام الحريات السياسية،
- يساهم في تحسين نظام الحكم،
- يساعد على انتشار المعرفة والثقافة،
- يساهم في زيادة عناية الفرد بصحته، وهو ما يساعد على زيادة العمر المتوقع عند الولادة لدى أفراد المجتمع، كما قد يساهم في تخفيض معدل الولادات.

3. مصادر تمويل قطاع التربية والتكوين

إن الاستثمار في التربية والتكوين ضرورة لا مناص منها كما سبق الإشارة إليه من قبل، تهم الأطراف الآتية: الفرد، المؤسسة، الدولة، والجمعيات والمنظمات الوطنية والدولية بدرجات متفاوتة حسب نوع وشكل التكوين، ولا يوجد نموذج تمويل للاستثمار في التربية والتكوين موحد يمكن إسقاطه على كل الدول، ولهذا فإننا سنحاول أن نصف مصادر تمويل الاستثمار في التعليم على أساس الوطني والخارجي إلى: مصادر تمويل الاستثمار في التعليم الداخلية، ومصادر التمويل الخارجية.

1.3. مصادر التمويل الوطنية

- تعتمد غالبية دول العالم في تمويل الاستثمارات التعليمية على المصادر الداخلية الوطنية، والتي تتشكل في الأساس من:
- الميزانيات الحكومية: تخصص غالبية الدول نسبة مئوية من ميزانيتها العامة السنوية لتمويل قطاع التربية والتكوين.
 - مصادر تمويلية أخرى: تعتمد السلطات العمومية في معظم دول العالم في تمويل قطاع التربية والتكوين على مصادر تمويلية وطنية أخرى مثل:
 - المؤسسات المالية: فعلى سبيل المثال في فرنسا، في عام 1984 مَوَّلَت المؤسسات العمومية ما يقارب ثلثي استثمارات التعليم العام⁽¹¹⁾.
 - الضرائب: تلجأ بعض الدول لتمويل قطاع التربية والتكوين - خاصة التكوين المستمر - إلى فرض ضرائب على المؤسسات (ضرائب التكوين) تحدد بنسبة مئوية من كتلة أجور المؤسسة، وتستخدمه الدولة لتمويل المبادرات الوطنية للتكوين والتعليم المهني، كما قد تلجأ إلى إعفاء المؤسسات التي تتكفل بتكوين عمالها إعفاء كلياً أو جزئياً من ضريبة التكوين، كما قد تفرض الدول بعض الضرائب والرسوم على بعض السلع والخدمات تذهب عوائدها لتمويل التعليم.
 - الاتفاقات الجماعية والصناديق القطاعية لتنمية التكوين: تعتمد بعض الدول في تمويل التكوين الدائم على مبدأ التفاوض والاتفاق مع المؤسسات أو مع قطاع بأكمله لإنشاء صناديق تمويل التكوين.
 - حقوق التسجيل: والتي تتباين قيمتها بتباين المرحلة التعليمية، وباختلاف الأنظمة الاقتصادية للدول، فقد تكون رمزية كما قد تساهم في استرجاع نسبة كبيرة من تكاليف التعليم.

2.3. مصادر التمويل الخارجية

- بسبب عدم كفاية مصادر التمويل الداخلية لتمويل قطاع التربية والتكوين، تلجأ الكثير من الدول إلى المصادر التمويلية الخارجية؛ والتي عادة ما تأخذ شكل قروض أو معونات، ومن أهم هذه المصادر التمويلية يمكن أن نذكر على سبيل المثال:
- البنك الدولي أو البنك العالمي لإعادة البناء والتطوير (IBRD).
 - بنوك التنمية الإقليمية:
 - بنك التنمية الأمريكي العالمي (IDB).
 - بنك التنمية الآسيوي (AsDB).
 - بنك التنمية الإفريقي (ADB).
 - بنك التنمية لدول البحر الكاريبي (CDB).

- مجموعة الهيئات العربية المتحدة.
- صندوق التنمية الأوروبي (EDF).
- بعض هيئات الأمم المتحدة مثل:
- برنامج الأمم المتحدة للتنمية (UNDP).
- صندوق الأمم المتحدة للأطفال (اليونيسيف Unicef).
- منظمة الأمم المتحدة للتعليم والعلوم والثقافة (اليونسكو UNESCO).

4. سياسة الاستثمار في قطاع التربية والتكوين في الجزائر

يضم قطاع التربية والتكوين في الجزائر التعليم القاعدي، والتكوين الأولي، وهو بذلك يجمع عادة - وإن اختلفت التسميات من حكومة إلى أخرى- وزارات التربية الوطنية والتعليم العالي والتكوين المهني.

1.4. الإطار العام للسياسة التعليمية في الجزائر

لقد شكل التعليم أحد الأوليات الأساسية باعتباره العنصر الأساسي لأي تغيير اقتصادي أو اجتماعي، وذلك ما عبّر عنه أول دستور للجزائر المستقلة الصادر عام 1963، في مادته الثالثة والخمسين، والذي يعتبر التعليم من صلاحيات الدولة وحدها، ترصد له جزءا كبيرا من ميزانيتها.

ولقد كانت أولويات قطاع التربية والتكوين في الجزائر بعد الاستقلال مباشرة:

- تعميم التعليم بإقامة المنشآت التعليمية، و توسيعها إلى المناطق النائية.
- جزأة إطارات التعليم.
- تكييف مضامين التعليم الموروثة عن النظام التعليمي الفرنسي.
- التعريب التدريجي للتعليم.
- التمهيد لتأسيس نظام تربوي متكامل يساير التوجهات التنموية الكبرى للبلاد.

ويعد الأمر رقم 76- 35 المؤرخ في 16 أفريل 1976، الإطار الذي وضع المعالم والأسس القانونية للنظام التعليمي الجزائري وشكل الإطار التشريعي لسياسة التربية والتكوين، كما أدخل إصلاحات عميقة وجذرية على نظام التعليم في الاتجاه الذي يكون فيه أكثر تماشيا مع التحولات العميقة في المجالات الاقتصادية والاجتماعية، وقد كرّس جملة من المبادئ من أهمها:

- التعليم حق لكل طفل لمدة تسع سنوات،

- التعليم إجباري ومجاني،
- تأصيل الروح الوطنية والهوية الثقافية لدى الشعب الجزائري ونشر قيمه الروحية وتقاليد الحضارية،
- تكريس مبادئ التعريب والديمقراطية والتوجه العلمي والتقني،
- ربط النظام التربوي بالمخطط الشامل للتنمية.
- كما أن الأمر قد حدد الأهداف الكبرى للتربية في الجزائر في بعدها الوطني والدولي؛ ففي البعد الوطني؛ تهدف التربية (التعليم) إلى: تنمية شخصية الأطفال و المواطنين وإعدادهم للعمل و الحياة وإكسابهم المعارف العامة العلمية و التكنولوجية التي تمكنهم من الاستجابة للتطلعات الشعبية التواقفة إلى العدالة والتقدم وحق المواطن الجزائري في التربية و التكوين. أما في البعد الدولي؛ فتهدف التربية (التعليم) إلى: منح التربية التي تساعد على التفاهم والتعاون بين الشعوب وصيانة السلام في العالم على أساس احترام سيادة الأمم وتلقين مبدأ العدالة والمساواة بين المواطنين والشعوب، وإعدادهم لمكافحة كل شكل من أشكال التفرقة والتمييز، وتنمية تربية تتجاوب مع حقوق الإنسان وحرياته الأساسية⁽¹²⁾.

2.4. استثمار الجزائر في قطاع التربية والتكوين بالمقارنة مع الدول الأخرى

لقد أولت الجزائر لقطاع التربية والتكوين لما يكتسبه من أهمية بالغة خاصة، حيث حظي قطاع التربية والتكوين منذ فجر الاستقلال وإلى اليوم بالأولوية في الاستثمار، وتعتمد في ذلك اعتمادا كبيرا على ميزانيتها العامة على اعتبار أن التعليم من صلاحيات الدولة كما سبق الإشارة إليه من قبل.

ففي أول ميزانية للجزائر المستقلة الموضوعة عام 1963 حظيت وزارة التربية الوطنية بما نسبته 11.08 % من ميزانية تسيير الدولة، لتتضاعف هذه النسبة في السنة الموالية لتصبح تمثل 20.85 % من ميزانية التسيير، لتعرف تذبذبا فيما بعد⁽¹³⁾.

تؤكد إحصاءات البنك العالمي⁽¹⁴⁾ العناية الكبيرة التي توليها الجزائر لقطاع التربية والتكوين، وهذا إذا أخذنا معيار النفقات العمومية الإجمالية كنسبة من الناتج الداخلي الخام (PIB)، أو إذا أخذنا معيار النفقات العمومية الإجمالية كنسبة من ميزانية الحكومة.

ففي عام 1970 حينما كان المتوسط العالمي لنسبة الإنفاق العمومي على التعليم من الناتج المحلي الخام (PIB) يقدر بـ 3.1 % كانت الجزائر تخصص أكثر من ضعف هذه النسبة لتصل إلى 7.9 % ، متجاوزة في ذلك حتى الدول المتقدمة التي كانت تخصص 5.4 % فقط، ومتجاوزة الدول النامية التي كانت تخصص 2.4 %، ودول الشرق الأوسط ودول شمال إفريقيا التي كانت تخصص 5.0 %.

ونفس الشيء يمكن قوله إذا أخذنا معيار النفقات العمومية الإجمالية على التعليم كنسبة من ميزانية الدولة، ففي السبعينات كانت هذه النسبة تمثل في الجزائر 31.6 %، في حين أنها كانت تمثل 12.1 % في العالم ككل، و 19.3 % في الدول المتقدمة، و 10.0 % في الدول النامية، و 15.9 % في دول الشرق الأوسط ودول شمال إفريقيا.

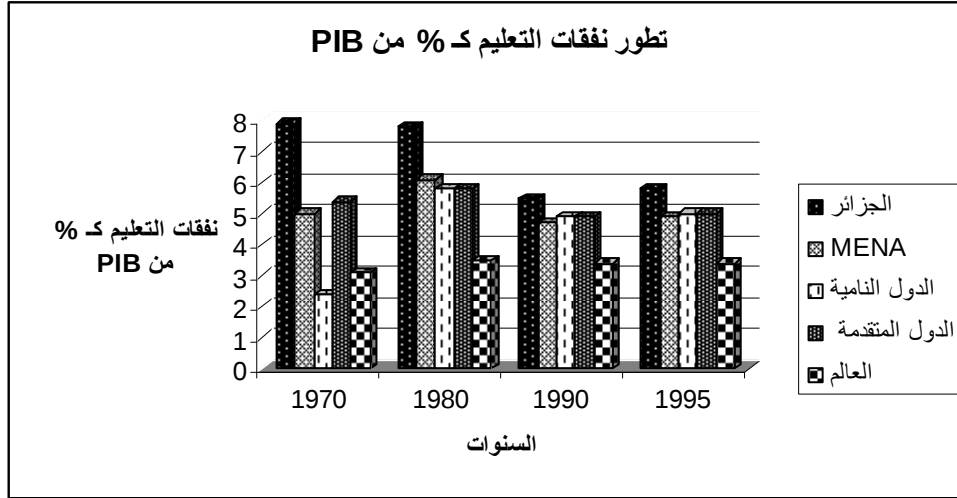
وقد حافظت الجزائر على هذه الصدارة في الثمانينيات وفي التسعينيات، حتى وإن سجلت النسب بعض التراجع، تماشياً مع الاتجاه العالمي السائد. (أنظر الجدول رقم 01، و الشكل رقم 01 و الشكل 02)

الجدول رقم 01: النفقات العمومية الإجمالية على التعليم بكل مراحله

	الجزائر		MENA		الدول النامية		الدول المتقدمة		العالم	
	% من PIB	% الميزانية	% من PIB	% الميزانية	% من PIB	% الميزانية	% من PIB	% الميزانية	% من PIB	% الميزانية
1970	7.9	31.6	5.0	15.9	2.4	10.0	5.4	19.3	3.1	12.1
1980	7.8	24.3	6.1	16.2	3.0	11.6	5.8	17.3	3.5	12.2
1990	5.5	21.1	4.7	21.1	3.1	13.2	4.9	13.4	3.4	13.2
1995	5.8	14.7	4.9	17.0	3.3	13.2	5.0	11.4	3.4	13.0

Source : WORLD BANK (2000), pp 116-119.

(الشكل رقم 01)



3.4. واقع الاستثمار في قطاع التربية والتكوين في الجزائر منذ 1994

إن دخول الجزائر في مسار الانتقال إلى اقتصاد السوق منذ عام 1994، جعلها تتأثر على أكثر من صعيد (السياسي، الاجتماعي، الثقافي، الاقتصادي...)، هذا ما دفعنا لمحاولة تحليل سياسة الاستثمار في التربية والتكوين في هذه المرحلة الحساسة من تاريخ الجزائر.

ففي عام 1994، كانت الجزائر تخصص 27% من ميزانية التسيير لقطاع التربية والتكوين، وتخصص 8.21% من ميزانية التجهيز لقطاع التربية والتكوين، وهذا ما يعني أن الجزائر تنفق حوالي 16.53% من نفقاتها العامة على قطاع التربية والتكوين. ويتوقع الجزائر على اتفاق إعادة جدولة الديون الخارجية الجزائرية مع صندوق النقد الدولي في أبريل 1994، وما ترتب عنه من شروط وقيود مستوحاة كلها مما أطلق عليه John WILLIAMSON اسم "Consensus de Washington" "إجماع واشنطن" (15)؛ وهي عبارة عن 10 قواعد، تلتزم الدول السائرة إلى اقتصاد السوق بتطبيقها خاصة: التقشف في المالية العامة بغرض تقليص العجز، وتأشير وتحديد الأولويات في الإنفاق العام، نجد تأثيرها المباشر على سياسة الإنفاق على التربية والتكوين في ميزانية عام 1995، حيث انخفض نصيب

ميزانية تسيير قطاع التربية والتكوين من ميزانية تسيير الدولة بـ 3.34 % ، وانخفض نصيب القطاع من ميزانية التجهيز بـ حوالي 2 %، وهذا ما جعل نصيب قطاع التربية والتكوين من إجمالي الإنفاق العام ينخفض بحوالي 1.79%.

وواصل نصيب ميزانية تسيير قطاع التربية والتكوين من ميزانية تسيير الدولة في الانخفاض ليصل إلى أدنى مستواه عام 1999 بحوالي 20.69 %، أما نصيب ميزانية تجهيز القطاع من ميزانية تجهيز الدولة فقد كان متذبذبا صعودا ونزولا، ومع ارتفاع أسعار البترول في السنوات الأخيرة، ارتفع نصيب القطاع من ميزانية التسيير ليستقر في حدود الـ 25 %.

وعموما، وخلال الفترة 1994-2006، يمكن القول أن الجزائر تخصص لقطاع التربية والتكوين في المتوسط حوالي 23.29 % من ميزانية التسيير، وحوالي 10.36 % من ميزانية التجهيز، وهذا ما يعني أن الإنفاق العام على القطاع يقع في حدود الـ 15 % من النفقات العامة للدولة. (انظر الجدول رقم 02 والشكل رقم 02).

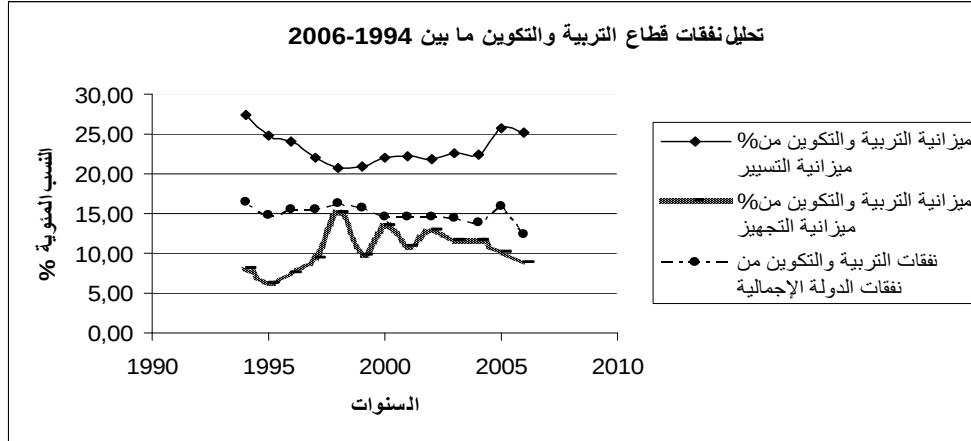
الجدول رقم 02: نفقات التسيير والتجهيز لقطاع التربية والتكوين ما بين 1994-2006

السنوات	ميزانية تسيير قطاع التربية والتكوين/ميزانية تسيير الدولة	ميزانية تجهيز قطاع التربية والتكوين/ميزانية تجهيز الدولة	إجمالي نفقات التربية والتكوين/إجمالي نفقات الدولة
2006	25,27 %	8,81 %	12,33 %
2005	25,77 %	10,11 %	15,86 %
2004	22,33 %	11,68 %	13,95 %
2003	22,58 %	11,64 %	14,48 %
2002	21,77 %	12,91 %	14,67 %
2001	22,24 %	10,87 %	14,68 %
2000	22,00 %	13,49 %	14,66 %
1999	20,92 %*	9,89 %	15,83 %

1998	% 20,69*	% 15,16	% 16,24
1997	% 21,98*	% 9,38	% 15,57
1996	% 24,10	% 7,59	% 15,54
1995	% 24,73	% 6,23	% 14,74
1994	% 27,37	% 8,21	% 16,53
المتوسط	% 23,29	% 10,36	% 15,09

المصدر: من اعدادنا بالاعتماد على قوانين المالية للفترة (1994-2006). *: نسب تقديرية.

(الشكل رقم 02)



5. انعكاسات سياسة الاستثمار في التربية والتكوين في الجزائر على دليل التنمية البشرية

لقد اهتمت الدول النامية بالتربية والتكوين وبذلت جهودا كبيرة في سبيل نشر التعليم، وتنبهت إلى دوره في التنمية. وانعكس هذا الاهتمام في دساتيرها وقوانينها، فقررت أن التعليم حق لكل مواطن، والتزمت بمكافحة الأمية، وحاولت تعميم التعليم القاعدي وإطالة مدته، ونشر التعليم بين الفتيات، بل وحققت بعضها حتى مجانية التعليم الثانوي والعالي.⁽¹⁶⁾

وكما سبق الإشارة إليه من قبل، فإن الجزائر أولت ومازالت تولي لقطاع التربية والتكوين عناية كبيرة من حيث تخصيص الأموال العمومية لهذا القطاع، ولكن السؤال الذي قد يتبادر إلى الذهن هو: إلى أي مدى تساهم هذه الاستثمارات في تحقيق التنمية البشرية في الجزائر؟.

إن التنمية بمفهومها الحديث قد تجاوزت مفهوم النمو الاقتصادي أو التنمية الاقتصادية، لتأخذ ما بدا يعرف باسم: " التنمية البشرية "، هذا المفهوم الذي أعاد ربط العلاقة بين البشر والتنمية، ليس فقط باعتبار الإنسان عنصرا أساسيا وأداة ضرورية للتنمية المستدامة، بل أيضا وقبل كل شيء باعتباره محورا وغاية للتنمية.

وقد طور الاقتصادي الهندي (Amartya SEN) صاحب جائزة نوبل للاقتصاد لعام 1998 مقياسا لقياس التنمية البشرية يطلق عليه اسم " دليل التنمية البشرية"؛ صار معتمدا منذ عام 1990 من طرف برنامج الأمم المتحدة للتنمية (PNUD)؛ ويقاس دليل التنمية البشرية إنجازات البلد في أبعادا ثلاثة هي⁽¹⁷⁾:

- الحياة المديدة الصحية وتقاس بدليل العمر المتوقع؛ الذي يستخدم مؤشر متوسط العمر المتوقع عند الولادة.
- المعرفة وتقاس بدليل التعليم؛ الذي يتركب من دليلين: أولهما دليل إلمام البالغين بالقراءة والكتابة ويستخدم مؤشر معدل إلمام البالغين بالقراءة والكتابة؛ الذي يمثل معدل إلمام البالغين بالقراءة والكتابة بنسبة مئوية للأشخاص البالغين 15 عاما وما فوق الذين يستطيعون أن يقرؤوا ويكتبوا بفهم بيانا بسيطا وقصيرا يتعلق بحياتهم اليومية، وثانيهما دليل نسبة إجمالي الالتحاق؛ الذي يستخدم مؤشر معدل الالتحاق بالتعليم الابتدائي والثانوي والعالي؛ حيث يحسب هذا المعدل من خلال قسمة عدد التلاميذ الملتحقين بكل مستويات التعليم على إجمالي عدد السكان في الفئة العمرية الرسمية المتلائمة مع هذه المستويات. ويحسب كما يلي:

دليل إلمام البالغين بالقراءة والكتابة = (معدل إلمام البالغين بالقراءة والكتابة - معدل إلمام البالغين بالقراءة والكتابة الأدنى) / (معدل إلمام البالغين بالقراءة والكتابة - المعدل الأقصى - معدل إلمام البالغين بالقراءة والكتابة الأدنى).

حيث أن: معدل إلمام البالغين بالقراءة والكتابة الأدنى = 0.

معدل إلمام البالغين بالقراءة والكتابة الأقصى = 100.

أي أن: معدل إلمام البالغين بالقراءة والكتابة = (معدل إلمام البالغين بالقراءة والكتابة) / 100.

دليل نسبة إجمالي الالتحاق = (معدل الالتحاق بالتعليم الابتدائي والثانوي والعالي) / 100.

ويحسب دليل التعليم كالآتي:

دليل التعليم = (2 × دليل إلمام البالغين بالقراءة والكتابة + دليل نسبة إجمالي الالتحاق)/3.

• والبعد الأخير هو مستوى المعيشة اللائق و الذي يقاس بدليل الناتج المحلي الإجمالي؛ الذي يستخدم مؤشر الناتج المحلي الإجمالي للفرد معدلا بالقوة الشرائية بالدولار الأمريكي.

ويحسب دليل التنمية البشرية كالآتي:

دليل التنمية البشرية = (دليل العمر المتوقع + دليل التعليم + دليل الناتج المحلي الإجمالي)/3.

ففي آخر تقرير للتنمية البشرية لعام 2005، الذي يعطي نتائجه حول سنة 2003، نجد أن الجزائر تحتل بحسب دليل التنمية البشرية المرتبة 103 في الترتيب العالمي من بين 177 دولة تدخل في التصنيف، ويقدر دليل التنمية البشرية في الجزائر في عام 2003 بـ 0.722، وهو ما يصنفها ضمن مجموعة الدول ذات التنمية البشرية المتوسطة، أقل من المتوسط العالمي الذي يقدر بـ 0.741، وأقل من متوسط دول (OCDE) الذي يقدر بـ 0.892، لكنها أحسن من متوسط الدول النامية التي يقدر فيها دليل التنمية البشرية بـ 0.694، وأحسن من متوسط الدول العربية الذي يقدر فيها الدليل بـ 0.679. (انظر الجدول رقم 04)

وإذا تتبعنا الاتجاه العام لدليل التنمية البشرية (انظر الجدول رقم 05 والشكل رقم) فنجد أن الاستثمار في التربية والتكوين في الجزائر يعطي نتائجه رويدا رويدا، فبعد أن كان مؤشر التنمية البشرية في الجزائر في عام 1975 يقدر بـ 0.506 ، صار في عام 1980 يقدر بـ 0.558؛ أي أنه سجل معدل نمو يقدر بـ 10.28%، ثم ارتفع في عام 1985 إلى 0.610؛ أي بمعدل نمو يقدر بـ 9.32%، وواصل ارتفاعه في عام 1990 بوتيرة أقل ليصل إلى 0.649؛ أي بمعدل نمو يقدر بـ 6.39%، ثم 0.671 في عام 1995، و0.693 في عام 2000، ليستقر في عام 2003 في حدود 0.722، وبذلك يكون معدل نمو دليل التنمية البشرية في الجزائر قد قفز ما بين عامي 1975 و 2003 بما يقدر بـ 42.69%.

وللوقوف أكثر فأكثر على انعكاسات سياسة الاستثمار في قطاع التربية والتكوين، لابد من تحليل دليل التعليم؛ الذي يقيس نسبة البالغين 15 سنة فما فوق

الملمين بالقراءة والكتابة، وكذا نسبة الالتحاق بالتعليم. ويقدر دليل التعليم في الجزائر عام 2003 بما يقارب الـ 0.71، وهو يعبر على أن 69.8 % من الجزائريين البالغين 15 سنة فما فوق يلمون بالقراءة والكتابة، وأن حوالي 74 % ممن هم في سن الدراسة يلتحقون بالتعليم الابتدائي أو الإكمالي أو الثانوي أو العالي. ويعد دليل التعليم في الجزائر متوسطا، لا يتجاوز إلا متوسط دليل التعليم في الدول العربية الذي يقدر بـ 0.61، في حين أن يقارب متوسط دليل الدول النامية الذي يقدر بـ 0.72، ويبتعد عن المتوسط العالمي الذي يقدر بـ 0.77، ويبتعد كثيرا عن متوسط دول (OCDE) الذي يبلغ 0.96. (انظر الجدول رقم 03)

ولقد كانت نسبة الجزائريين الملمين بالقراءة والكتابة ممن سنهم أكبر من 15 سنة في عام 1990 تقدر بـ 52.9 %، لترتفع في عام 2003 إلى 69.8 % ، أي بمعدل نمو يقدر بـ 31.95 %.

الجدول رقم 03: دليل التنمية البشرية لعام 2003

البلد	ترتيب البلد حسب دليل التنمية البشرية	متوسط العمر المتوقع لدى الولادة بالأعوام	نسبة الإلمام بالقراءة والكتابة لدى البالغين (% من عمر 15 سنة فما فوق)	مجموع نسب الالتحاق بالتعليم الابتدائي والثانوي والعالي	النتائج المحلي الإجمالي للفرد معادل بالقوة الشرائعية بالدولار الأمريكي	دليل متوسط العمر المتوقع	دليل التعل يم	دليل النتائج الإجمالي المحلي	قيمة دليل التنمية البشرية	الترتيب بحسب النتائج المحلي الإجمالي للفرد معادل بالقوة الشرائعية بالدولار الأمريكي
النرويج	1	79.4	99	100	37670	0.91	0.99	0.99	0.963	2
أيسلندا	2	80.7	99	96	31243	0.93	0.98	0.96	0.956	4
أستراليا	3	80.3	99	100	29632	0.92	0.99	0.95	0.955	7
قطر	40	72.8	89.2	82	19844	0.80	0.87	0.88	0.849	27
الجزائر	103	71.1	69.8	74	6107	0.77	0.71	0.69	0.722	83
مصر	119	69.8	55.6	74	3950	0.75	0.62	0.61	0.659	109
النيجر	177	44.4	14.4	21	835	0.32	0.17	0.35	0.281	165
الدول النامية		65.0	76.6	63	4359	0.67	0.72	0.70	0.694	
الدول العربية		67.0	64.1	62	5685	0.70	0.61	0.72	0.679	
م.ت.أ. OCDE		77.7	99	89	25915	0.88	0.96	0.85	0.892	
العالم		67.1		67	8229	0.70	0.77	0.75	0.741	

المصدر: تقرير التنمية البشرية 2005

الجدول رقم 04: الاتجاه العام لدليل التنمية البشرية في الجزائر

السنوات	دليل التنمية البشرية
1975	0.506
1980	0.558
1985	0.610
1990	0.649
1995	0.671
2000	*0.693
2003	0.722

المصدر: تقرير التنمية البشرية 2005

*: أخذ دليل التنمية البشرية لعام 2000 من تقرير التنمية البشرية لعام 2004 (18).

الخاتمة

تولي الجزائر أهمية بالغة لقطاع التربية والتكوين، وتعتمد في تمويلها للقطاع اعتمادا شبيه كلي على الميزانية العامة للدولة (الإنفاق العام) من خلال تخصيصها في المتوسط سنويا ما يقارب 6% من ناتجها الداخلي الخام، وبعبارة أخرى ما يعادل في المتوسط سنويا ربع ميزانيتها الحكومية، أي أن قطاع التربية والتكوين يحتل المرتبة الأولى في النفقات العمومية للدولة الجزائرية، ولكن مع ذلك تبقى انعكاسات هذه الاستثمارات متواضعة على أكثر من صعيد، ولاسيما على صعيد التنمية البشرية المستعرض في هذه الدراسة، والذي يضع الجزائر في زمرة الدول ذات التنمية البشرية المتوسطة (ما بين 0.50 و 0.790).

قائمة المراجع:

- 1- Dossier : Financement de la formation et de l'enseignement professionnels: l'approche du CEDEFOP pour apporter des informations et nourrir le débat, in CEDEFOP, N° 2/1998.
- 2- عبد الفتاح بوخمخ: إدارة الموارد البشرية، مطبوعة، جامعة منتوري – قسنطينة -، 2001، ص 110.
- 3- محمود عباس عابدين: علم اقتصاديات التعليم الحديث، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، مصر، 2000، ص 45.
- 4- John VAIZEY : économie de l'éducation, Economie & Humanisme LES EDITION OUVRIERES, Paris, France, 1964, p 13-18.
- 5- Pierre GRAVOT : Economie de l'éducation, Ed. ECONOMICA, Paris, France, 1993, p VIII.
- 6- John VAIZEY, op.cit, p19.
- 7- Ibid, p 20.
- 8- T.W.Schultz, "Investment in Human Capital " American Economic Review ,Vol. 51,No.1 (March1961), pp1-17
- 9- راوية حسن: مدخل استراتيجي لتخطيط وتنمية الموارد البشرية، الدار الجامعية، الاسكندرية، مصر، 2002، ص 70-71.
- 10- انظر :
- محمود عباس عابدين، مرجع سابق، ص 95-97 .
- Mankiw N.G., D. Romer et D.N. Weil. (1992): « A Contribution to the Empirics of Economic Growth », *Quarterly Journal of Economics*, n° 107-2.
- Krueger A.B et Lindahl: « Education for Growth: Why and For Whom? », *Journal of Economic Literature*, vol. XXXIX, pp. 1101–1136, December 2001.
- أندريه مجنن: مشروعات التعليم: تفصيلاتها-تمويلها-إدارتها-، دار النهضة العربية للطباعة والنشر، بيروت، لبنان، 1997، ص 74.
- 11- الأمر رقم 76- 35 المؤرخ في 16 أفريل 1976.
- 12- انظر جدول تطور الاعتمادات المالية المرصودة لقطاع التربية الوطنية 2002-1963 في موقع وزارة التربية الوطنية الجزائرية.
- 13- WORLD BANK (2000), pp 116-119.
- 14- Comelau C., « Le Postulat De La Croissance Indéfinie », in *Revue Internationale des sciences sociales*, Décembre 2000, n° 166,

p 519. Numéros spéciale intitulé « Le Débat Sur Le Développement :
Au-delà du Consensus de Washington ».

15- محمد يوسف حسن، " أثر الانتشار التعليمي على التنمية الاقتصادية – دراسة تحليلية في
الدول النامية-"، في الكتاب السنوي في التربية وعلم النفس، المجلد 16: دراسات في اقتصاديات
التعليم وتخطيطه، تحرير د. سعيد اسماعيل علي، دار الفكر العربي، القاهرة، مصر، 1990، ص
85-86.

16- تقرير التنمية البشرية لعام 2005.

17- تقرير التنمية البشرية لعام 2004.

اقتصاد المعرفة وإدارة الأعمال المعرفية: عوامل تطور المؤسسة

الدكتورة نادية شطاب¹

الأستاذ جمال سالمي²

الملخص

أخذاً بعين الاعتبار إجماع أغلب الباحثين على أن " المعرفة " تلعب دوراً استراتيجياً في الأداء الكلي للمؤسسات رغم ضعف تحديد المصطلح، فإن هذا المقال يحاول تحليل ماهية العوامل المفتاحية المكونة للاقتصاد اللامادي المسمى " باقتصاد المعرفة "، و التي تعتبر المؤشرات المتعلقة و المحددة للتخصص الجديد المسمى " بإدارة المعرفة " التي تفرض نفسها على كل مؤسسة تريد اقتحام الأسواق العالمية.

الكلمات المفتاحية

اقتصاد المعرفة، تكنولوجيا الإعلام والاتصال TIC، المؤسسة، إدارة المعرفة، التكنولوجيات الجديدة للذكاء الجماعي.

Summary:

Noting the widely shared report that " the Knowledge " plays a strategic role in the global performance of companies but that it is about a badly defined concept, our article suggests analyzing what are the constituent keys factors of this immaterial economy which we call " knowledge economy ", which are the relevant indicators and after all to bound the new discipline " the knowledge Management " which imposes upon the company registered on the world market.

Keywords: the knowledge economy, News information technology and communication (TIC), Firm, the knowledge Management

المقدمة

إن اكتشاف تكنولوجيات الإعلام والاتصال TIC ودورها الاستراتيجي في الحياة الاقتصادية للأمم و المؤسسات سوف يسجل ضمن حركة أوسع: قيام اقتصاد المعرفة ومجتمع المعلومات، إذ يتميز هذا الاقتصاد ما بعد الصناعي بجزء معتبر من رأس المال اللامادي (كمعرفة العمال) غالباً ما يكون في المخزون الحقيقي لرأس المال أكبر من رأس المال المادي (كالتجهيزات).

¹ أستاذة محاضرة و باحثة في كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير – جامعة باجي مختار - عنابة
² أستاذ مساعد مكلف بالدروس و باحث في كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير – جامعة باجي مختار - عنابة

و الحقيقة أن فكرة لعب المعرفة لدور مهم في الاقتصاد ليست جديدة، فقد أشار آدم سميث إلى الأجيال الجديدة من المتخصصين و رجال الفكر الذين يساهمون بطريقة مهمة في إنتاج معرفة مفيدة للاقتصاد، ظلت رغم اعتبارها دوما عنصرا في التنمية مفتقرة إلى إنتاج، تحويل و استخدام المعارف و هي العمليات التي ظهرت أكثر فأكثر كأحدى الشروط الرئيسية للنمو في هذا الاقتصاد قيد التكون.

وهكذا يمكن تصنيف الثورة التكنولوجية في ستينيات آخر قرن من الألفية الماضية ضمن أهم الحركات " الزلزالية " في التاريخ الاقتصادي، في نفس مستوى الثورة الصناعية و اكتشاف الكهرباء، فالشريحة الإلكترونية Puce المتواضعة اكتسبت سيطرة عالمية، حتى إن كان سعرها حاليا يتجاوز قليلا الرمل الذي منه صنعت، لكن الميزة الأساسية لهذه الثورة الثالثة هو سلوكها غير المتقطع و نتيجة لذلك جاءت الثورة المعلوماتية (عشرية التسعينيات) التي ترجع أساسا إلى توسع تكنولوجيات الإعلام والاتصال TIC و التي أتت بعد ثورة تكنولوجية وضعت في القمة من طرف عدد من التكتيكيين و التكنوقراط فاتحة عصرا استراتيجيا جديدا تعود القوة الاقتصادية فيه للمؤسسة القادرة على اكتساب المعرفة التي لا تقتصر على مجرد تراكم للمعلومات بل هي عبارة عن فهم للأوضاع و الكائنات، و إذا كان كثير من الاقتصاديين قد أصروا على قياس أثر التكنولوجيات على الإنتاجية فإن المنافسة هي التي تؤخذ بعين الاعتبار في اقتصاد المعرفة و ليست الإنتاجية التي تنشب بها المؤسسة أثناء نشاطها الإنتاجي.

لقد أصبحت تكنولوجيات الإعلام والاتصال TIC و الثورة المعلوماتية التي أنجبها أداة مهمة لبناء المنافسة، فالمؤسسات الراحبة تجيد تأسيس التعاون والعمل في شبكة مع إنتاج و استعمال المعرفة دون التوقف عن التجديد و الإبداع الذي تحتاجه لتعميم القيمة، و بهذا المنطق تبوأ المعرفة مكانة أكبر من الأصول المادية متحولة إلى مورد حاسم للمنافسة، منذ أعلنت التطورات الناتجة و المدعمة بظهور تكنولوجيات الإعلام والاتصال TIC و الثورة المعلوماتية عن بزوغ العصر ما بعد الصناعي، مبينة أن التحكم في المعلومة و إدارة المعرفة سيصبح في السنوات القادمة رهانا رئيسيا، خاصة و أن تكنولوجيات الإعلام والاتصال TIC التي أحدثت انقلابا في أساليب و هياكل الإنتاجية الاقتصادية سوف تؤدي إلى تغييرات موازية داخل المؤسسة و كذلك في تنظيمها الاستراتيجي.

ماذا سيكون إذن أثر هذه التكنولوجيات و الثورة المعلوماتية على المؤسسة ؟ كيف يمكنها استخدامها لتصبح هذه التكنولوجيات الجديدة ورقة رابحة في عملية التحول الدائمة التي فرضت كقاعدة ؟

تقود هذه التساؤلات من ناحية إلى تحديد أن الفهم الصحيح للمعرفة يفرض مسبقا فهما فعالا للبيئة المحيطة بها و بأن المعطيات الاقتصادية، الاجتماعية، الثقافية و خاصة التكنولوجية لها نتائج مهمة في حياة و إدارة المؤسسات كما ينبغي التذكير كذلك بأن للوضعية الحالية اعتبارات جديدة تتطلب تحاليل أكثر تنوعا كما أن العبارات التي ذاع صيتها كالاقتصاد الجديد و اللامادي والمؤسسات الذكية تضع معنى الإدارة و الموارد البشرية في مصطلحات جديدة، أي أن إدماج تكنولوجيات للإعلام و الاتصال TIC في مؤسسات تتبّع أهدافا محددة يستدعي طرح إدارة الموارد البشرية بمصطلحات مختلفة و جديدة: إدارة المعرفة (Knowledge Management).

1. تكنولوجيات الإعلام والاتصال، النمو الاقتصادي والمؤسسة

يعتبر التقدم العلمي و المعرفي أحد العناصر الموضوعية العاملة حاليا في اتجاه العولمة فيما يتبلور النمو الاقتصادي و تطور المجتمعات في إطار الثورة المعلوماتية، لكن هذه العلاقة ليست جديدة فقد برزت منذ بزوغ العصر الصناعي، مما يعني أنه منذ بداية القرن 19 كان الإنتاج التكنولوجي دائما محددا للنمو الاقتصادي، و الذي صنع الفرق هو أن التقدم تغير في الطبيعة مع نهاية القرن العشرين إلى نقطة تتطلب بنية اقتصادية تدع "اقتصاد المعرفة".

ولقد استخدم العديد من الاقتصاديين عبارة اقتصاد المعرفة عندما يرجعون للسلوك وعبارة الاقتصاد القائم على المعرفة عند الرجوع للظاهرة ذلك أن اقتصاد المعرفة يعبر من جهة عن سلوك جزئي للاقتصاد يكون فيه موضوع البحث هو المعرفة كما يصف من جهة أخرى ظاهرة اقتصادية خاصة بالمرحلة المعاصرة التي تترجم بتغير عمل الاقتصاديات سواء فيما يتعلق بمسار النمو أو بتنظيم الأنشطة الاقتصادية⁽¹⁾.

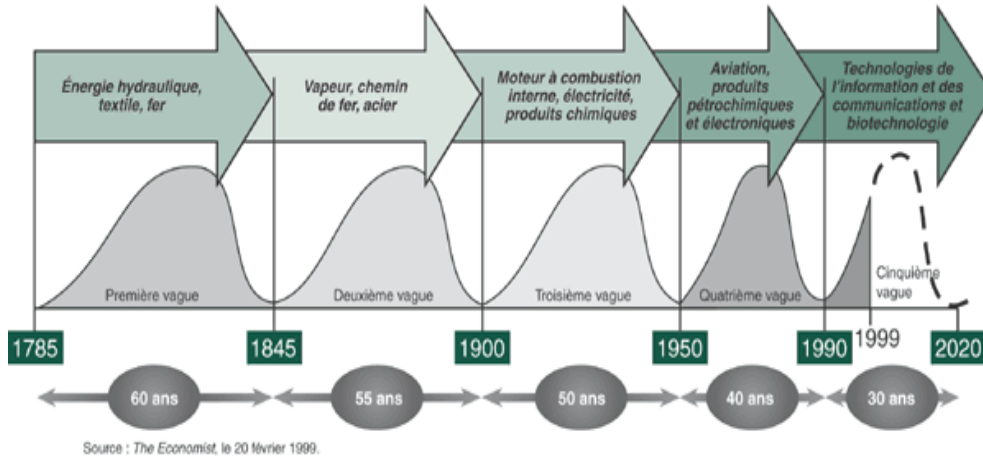
على المستوى البنوي فإن اقتصاد المعرفة يتميز بالتالي:

- **اقتصاد لا مادي:** يمكن لكل معلومة، معطيات، نص، صوت، صور و برامج أن توزع عن طريق الشبكة مخفضة بذلك تكلفة الإنتاج.
- **رأسمالية من دون صدمات، تعويض الوسطاء:** الشراء بالبورصة، بيع سلع غير منقولة، مقارنة أسعار مختلف الصناعيين، سلسلة الوسطاء التقليديين عوضت بموقع يسمح بدخول كل معلومة متوفرة.

- **الأسعار متحركة:** فالشراء بالمزاد على الشبكة تطور في كل المجالات تذاكر الطائرات، غرف الفنادق، المعدات، تاركة للمستهلك العناية بتحديد سعر السوق.
 - **التشخيص:** إمكانية خلقه ورقة استقبال لرؤية ما يتم اختياره من معلومات يطلب من حاسوبه الشخصي بتحديد البدائل المرغوبة لاختياره من خلال القائمة Menu يقترح عدد من المؤلفات مختارة و محددة بدلالة قراءات سابقة.
 - **اقتصاد يقظة و انتباه:** فقد أصبح المستهلك ملكا، و ما يؤخذ بالحسبان هو إثارة انتباهه حول المنتج و صار خلق اللقاء السمعي قاطرة للحصول على النقود بجلب انتباهه نحو منتجات المعلنين أو منتجاته الخاصة.
 - **خفض المحزونات:** إذ تسمح الشبكة العنكبوتية العالمية " الانترنت " بربط الوسطاء بموزعيهم مما أدى إلى ضخ الإنتاج في الوقت الحقيقي بطلب من الزبون و بالاستغناء عن المحزونات.
 - **اقتصاد إبداع وتجديد :** وهي واحدة من أبرز ما اختص به هذا الاقتصاد الجديد لارتباطه بالذكاء والقدرة الإبتكارية والخيال الجامح والوعي الإدراكي بأهمية الاختراع والخلق والمبادرة والمبادأة الذاتية⁽²⁾.
- و يبدو لعدة اعتبارات أن مسألة دور المعرفة في النمط الجديد للنمو صارت مركزا عصبيا للنظام الاقتصادي العالمي الجديد لكن العلاقة بين التكنولوجيات الجديدة و النمو ليست ذات اتجاه واحد، فالمعرفة أولا مورد نوعي و خصوصي كما أنها تتميز أساسا بسمات ثلاث:
- **غير مستنفذة:** لأن المعرفة لا تتحطم بالاستعمال، و لا يحدث لها ذلك إلا عندما تستبدل بمعرفة جديدة فكل تقدم يقود إلى ظاهرة " الدمار البناء أو الخلاق "تشوش عملية اندماج التكنولوجيات الجديدة لأول وهلة السير العادي للنشاطات الاقتصادية و تتطلب تكيفا للهياكل للاقتصادية و لسلوكياتها.
 - **تراكمية:** لأنه وراء سلعة استهلاكية ما تعتبر المعرفة بدورها سلعة قابلة للتحويل إلى معارف جديدة، و نادرا ما يكون المنتج سلعة استهلاكية و إنتاجية في ذات الوقت.
 - **الإمكانية اللامتناهية لتقاسمها:** لأن عددا كبيرا من الأشخاص يمكنهم استعمال نفس المعرفة دون أن يملكها أحد، و العكس ممكن كذلك فتبادل المعرفة بين شخصين ينتج عنه أن كلاهما يكتني معرفة الآخر دون أن فقدان معرفته.

يصنع تراكم هذه المميزات الثلاث من المعرفة سلعة فريدة ذات مردودية اجتماعية و اقتصادية لا مثيل لها و هكذا إذن صار من الضروري لنمو الاقتصاديات المعاصرة أن يتصدر الإبداع و التغيير المحركات الرئيسية للاقتصاد ، و حتى إذا كانت العلاقة بين التكنولوجيات و النمو معقدة فإنها تبقى جد إيجابية و مدركة ، إن العودة الخاطفة إلى التاريخ تبين أن النمو الاقتصادي السريع يتحقق دائما بواسطة موجات مرتبطة مباشرة بالتغيرات التكنولوجية الأساسية كما يبينه الشكل البياني التالي:

شكل رقم 1 : موجات النمو الاقتصادي والتغيرات التكنولوجية



باعتبار دخولنا في اقتصاد المعرفة، لم تتسارع التغيرات التكنولوجية فقط إنما يُنسب النمو أيضا إلى الصناعات الحديثة (Les industries de pointe) حيث التواجد في الحياة لا يكاد يصل إلى 10 سنوات، و قد تحققت هذه الموجة الأخيرة من النمو حين مارس اشتداد المنافسة و تطبيق التكنولوجيات الجديدة ضغوطات كبيرة باتجاه خفض الأسعار، فيما تميز النمو المستخلص من التكنولوجيات بغياب التضخم، التشغيل الكامل و الانفتاح العالمي، وترجم مجيء الانترنت للجمهور الواسع بانخفاض مذهب في تكاليف التشفير والترميز و نقل و اكتساب المعارف بينما بقيت تكاليف إنتاج المعارف الجديدة لوحدها دوما مرتفعة جدا.

كان لتغيير بنية التكاليف الراجع إلى الاستعمال الجماهيري المعمم لشبكة الويب Web الأثر الإيجابي على الإنتاجية لتسهم هذه التوليفة من العوامل في الحفاظ على اقتصاد سليم دونما إفراط أو تفريط لا سلبا و لا إيجابا، و يفضل مثل هذا المحيط زيادة الإنتاجية و مردودية المؤسسات كما يحث و يستنهض أنشطة البورصة، دافعا بعدة قطاعات بدءا بالقطاع التكنولوجي نحو قمم جديدة.

غير أنه في قلب اقتصاد المعرفة يتواجد الإنسان و بصفة خاصة مادته الرمادية التي أصبحت العامل الأول للإنتاج، فالثورة المعلوماتية ما هي إلا ارتباط هذه المادة الرمادية في شبكة عالمية بفضل معيار TCP/IP الذي سمح بربط كل أجهزة الحاسوب عبر كل أرجاء الكوكب الأرضي، في عملية لا يمثل فيها الحاسوب العنصر الأكثر أهمية إنما تمثلها بجدارة عملية ربطه مع آخرين ، و بهذه الطريقة غير المباشرة تم ربط الناس بعضهم ببعض .

جاءت إذن هذه الشبكات التي تربط كل أرجاء الكوكب لتحدث تحولا جذريا في المؤسسة بكل مراحلها الإنتاجية: من شراء و بيع و إنتاج و توزيع ليشمل ذلك كل الوظائف، كما يمكن لمنافس جديد في كل وقت أن يقبل سلسلة القيمة بالتموضع كوسيط جديد، أما الزبون فقد صار ملكا، و يتم الانتقال من التسويق الجماهيري إلى التسويق المشخص فيما أصبحت المنافسة شمولية، في الوقت ذاته عالمية و محلية ، حيث يمكن لكل مؤسسة أن تتجه إلى كل أنحاء العالم بشرط التكيف و التأقلم مع كل سوق محلية تقصدها ، ويمر الاقتراب من الشركاء و الزبائن بالاتصال النشط في المجموعات الجديدة New groups و بفضل البريد الإلكتروني و التطبيقات المهنية الجديدة للشبكة يمكن أن تتم الاتفاقيات و كل أشكال الشراكة و العقود عبر كل أرجاء العالم آنيا ، و هكذا أدى تسارع الوقت إلى حد تقلص مدة سقوط أي نموذج اقتصادي إلى أقل من ستة أشهر فقط.

يمكن تلخيص هذه التغيرات الأساسية من خلال الجدول التالي:

جدول رقم 1 : أهم التغيرات الاقتصادية بين الاقتصاد القديم والاقتصاد الجديد

الخصائص الاقتصادية			
اقتصاد المعرفة كإقتصاد جديد	الثورة الإلكترونية TIC	الاقتصاد الصناعي كإقتصاد قديم	
محركة و ديناميكية		مغلقة و مستقرة	الأسواق
شاملة و محلية		وطنية محلية	المنافسة
شبيكي		سلمي ، بيروقراطي	التنظيم
المؤسسات			
مؤسسة شبيكية	TIC و الثورة المعلوماتية	شركة متعددة الجنسيات	
منطلق من الزبون		مركز حول قيادة الأركان	نظام المعلومات
المعرفة / الإبداع		رأس المال / العمل	عوامل الإنتاج
مندمج و مرن، بيع ثم إنتاج		إنتاج منفصل مكثف، إنتاج ثم بيع	تنظيم الإنتاج
منطق المستهلك، إرضاء الزبون، إنشاء علاقة، استمرار الخدمة زمنيا ومكانيا		منطق الإنتاج، منتج أو خدمة محدد مكانيا و زمنيا	منطق البيع
نهائي		الدفع فوري	الزبون
الرقمنة		المكننة	عوامل التنافسية
مستمر ، خاصة التنظيمي		استثنائي، خاصة التقني	الإبداع
الإبداع ، النوعية و اقتصاديات حجم ثابتة أو موجبة		انخفاض التكاليف، اقتصاديات حجم سلبية أو ثابتة	مصادر الامتياز التنافسي
سرعة ردود النشاطات والتدفقات، تخفيض المخزونات و الأجل		أثر الكثافة	القوة
تحالفات، تعاون و شراكة		عصامية	العلاقات بين المؤسسات
التسويق المشخص		جماهيري مكثف	التسويق
ردود الأفعال عن النشاطات قرارات ميدانية، ذكاء جماعي		مركزة عمليات المراقبة	إدارة الأعمال
التدفقات		المخزونات	التسيير

ترافق هذا الانتقال من الاقتصاد الصناعي إلى اقتصاد المعرفة مع إعادة تركيز في قيم المؤسسة و مصالحها مع مفهومها، هذه المؤسسة التي ستعيد الظفر بشرعية تجعلها تتبوأ اليوم مكانة العون المركزي الضامن للصحة الجيدة للاقتصاد و توازن المجتمع، و بفعل الثورة المعلوماتية لم يعد بالإمكان من الآن فصاعدا الاكتفاء بنفس أساليب تسيير المؤسسات و نفس طرق قيادة العمل فيها⁽³⁾.

كما سجل التطور السريع لتكنولوجيات الإعلام الآلي لحظة للانتقال إلى عصر استعمال المعارف و المهارات في مجال الإشارات، الرموز و المعلومات، و هو التطور الذي جدد تنظيم العمل معيدا تعريف المهارات و محدثا ثغرات في الشكل البياني الكلاسيكي لموضع الموارد داخليا و خارجيا مما جعل المؤسسة ترى أن مبادئها الأولى للبنية و النشاط قد تغيرت:

- فعلى الصعيد الداخلي عمل كل من التسيير الإلكتروني للوثائق، الأنترانيت Intranet، البرامج المختلفة لقاعدة المعطيات على تسريع تغيير التنظيمات و تفكيك العلاقات الكلاسيكية بين الفئات المختلفة للموظفين، كما تغيرت بعمق العلاقات السلمية و الوظيفية التقليدية، و قد أوجد انفجار وظائف التصميم بين المعلوماتيين، المهندسين و التقنيين و غيرهم أسواق نت صغيرة Niche و هو مصطلح مستوحى من البيت الصغير للكلاب كـ مجال للتدخل و إمكانيات جديدة للعمل تستوجب مهارات و كفاءات من نوع آخر تماما للهندسة ، للتحريك و وضع الكفاءات في شبكة .
- موازاة مع ذلك و على الصعيد الخارجي أدخلت تكنولوجيات الإعلام والاتصال TIC تغييرات مهمة على أنماط التبادل في المؤسسات بزيادة توثيق الروابط مع مراكز المعلومات، سواء عموديا بين المؤسسة الأم و فروعها و بين المكلفين بإعطاء الأوامر والمتعهدين بالباطن Sous-traitants، أو أفقيا بنسج علاقات للشراكة والتحالف الذي قد لا يتجاوز أحيانا مجرد تبادل بسيط للمعطيات .

يمكن تلخيص كل هذه التغيرات باستخدام الجدول التالي:

جدول رقم 2 : التغيرات الداخلية و الخارجية في المؤسسة

على المستوى الاستراتيجي
داخل المؤسسة
- إعادة التفكير في وضعيتها داخل السلسلة الجديدة للقيمة - إعادة النظر إلى تنظيمها حول تدفقات المعلومات
بين مؤسسة و أخرى
اختيار تدفقات المعلومات التي ستقتسم
بين المؤسسة و المستهلك
إعادة تحديد هدفها
على المستوى التنظيمي
داخل المؤسسة
- استخدام الانترنت و الانترنت للاتصال - تقاسم المعرفة و المعلومات - عمل جماعي مع فريق متعدد السلوكيات - وضع معطيات لقاعدة معروضة (حالة الأوامر، حالة المخزون، قاعدة المعرفة) - أخذ قرارات حسب انتظار المستهلكين و استشارة جدول القيادة
بين مؤسسة و أخرى
- أتمتة العلاقة زبون - مورد في دورة الإنتاج - متابعة الطلبات و التمويل - تعاون و شراكة
بين المؤسسة و المستهلك
- طلبات مباشرة - متابعة الطلبات و التمويل - تسويق - خلق الصور و المشاهدة ، شخصية العلاقة - مساعدة لأجل أبحاث المنتجات، الأسعار و الخدمات - تجميع الزبائن عبر مراكز المصالح

كما تقود العولمة المرفقة بتقدم الإعلام الآلي و تكنولوجيات الاتصال إلى سلوك حتمي أكثر ابتكارا و تنشيطا للمؤسسات، غير أنه خلافا للتكنولوجيات التقليدية فقد نشرت تكنولوجيات الإعلام والاتصال TIC الاختراع و المعرفة داخل الاقتصاد مدخلة

فجوات في سلوك المؤسسات مقابل إدارة المعرفة خاصة أن هذه التكنولوجيات تشير إلى جميع أنواع التكنولوجيات المستخدمة لتشغيل ونقل وتخزين المعلومات في شكل إلكتروني وتشمل تكنولوجيات الحاسبات الآلية ووسائل الاتصال وشبكات الربط وأجهزة الفاكس وغيرها من المعدات التي تستخدم بشدة في الاتصالات .

ليس بإمكان المؤسسات الاكتفاء بالرؤية السلبية لمورد يعتبر بدوره استراتيجيا ممثلا في الأصول البشرية كقاعدة هامة و كفيلة بتكوين ثروة لامادية، كما أن هذه المعرفة لا تؤخذ بالمعنى البسيط ذلك أنها مجموع الكفاءات الموزعة من طرف المؤسسة للمواجهة اليومية للصعوبات و القيود و التوافق معها .

2. إدارة المعرفة

في ظل اقتصاد المعرفة الذي تشكل فيه المعارف العلمية و التطور التكنولوجي المحركات الرئيسية للنمو الاقتصادي بدرجة أكبر من الموارد الطبيعية، وجدت المؤسسة نفسها مدعوة للانخراط و التسجيل، ففي سياق كهذا أصبحت عمليات الانفتاح على المعرفة، إعادة التركيب، التأسيس، تحريك و تجديد رأس مال الخبرات و المعارف عناصر محددة في حياة المؤسسة التي ستصبح الوظيفة الأولى فيها إذن خلق ميزة تنافسية مركزة على المعرفة الجماعية فيما سيكون للمديرين توجيه نشاطات خلق المعرفة ، لكن التضخم المعلوماتي الحالي لا يؤدي فقط إلى ضرورة الفرز بين المعطيات المتوفرة و وضعها مرتبة مع تمييزها عن المعرفة، بل إن مدخلا استراتيجيا و نظاميا يوفق بين الأبعاد الاقتصادية و مظاهرها خاصة النظرية المحضة يفرض نفسه على المؤسسة خاصة عندما صارت المنافسة عالمية .

في هذا الخضم ولدت إدارة المعرفة كضرورة لمواجهة هذه الحقائق المعقدة و كظاهرة بلغت درجة تعقيدها إلى حد أنه حتى إذا تحققت في محيط مضطرب و متحرك فإن فعاليتها متعلقة بالروابط بين العناصر المفتاحية الأساسية لتحويل المعارف العلمية و التقنية إلى منتجات و خدمات جديدة نافعة للمؤسسة.

تسمى إدارة المعرفة أيضا: تسيير المعارف أو تسيير مجموعة الطرق والتقنيات المستعملة في نفس الوقت لضمان استمرارية وتجديد معارف المؤسسة وبذلك فما هي إلا دراسة تحدي تسيير وإعادة استعمال المعارف مختلفة عن رسملة المعارف التي تركز

على بناء وإحياء ذاكرة للمؤسسة بينما تتمثل إدارة المعرفة في استغلال المعرفة كمورد للمؤسسة عاملة على رفع كفاءة استخدام رأس المال الفكري في نشاط الأعمال بحسن استغلال الطاقات الكامنة الموجودة سواء داخل المؤسسة أو خارجها عن طريق تشبيك أفضل الأدمغة وربطها بواسطة مشاركة جماعية وفق تفكير جمعي، كما تستهدف اكتساب ميزة تنافسية استراتيجية وتعظيم القيمة المضافة لمنتجات وخدمات المؤسسة بوظيفة تخطيط وتوجيه واستثمار المعارف المتاحة لديها بطريقة فعالة تسمح بنجاحها حاضرا مع ضمان استمرار هذا النجاح وربما تفوقها في المستقبل قريبا كان أو بعيدا⁽⁴⁾.

لقد أصبحت إدارة المعرفة عاملا أساسيا لأداء المؤسسة كما تعتبر التكنولوجيات الحديثة للذكاء الجماعي تكنولوجيات الإعلام والاتصال TIC ورقة رابحة غير قابلة للاستبدال في الدوران السريع للمعلومة، في البناء الجماعي لخطط العمل و الطرق الجديدة لإنجازها، تنسيق الأعمال، في تخزين و رسملة الخبرات، في النفاذ السريع إلى المعارف المتباينة جدا و في فتح خدمات جديدة للزبائن، على أن النقاش حول هذه المساهمة للتكنولوجيات في خلق القيمة تأخذ اليوم عدة أشكال: الانترنت و الانترنت Workflow ، Intranet ، التراسل ، النقاش Forum ، العمل المتعاون GroupWare ، تدفق العمل ، قواعد معارف مقسمة ، Data Mining قاموس إلكتروني ، تسيير الوثائق ، النشر في مختلف وسائل الإعلام ، التجارة الإلكترونية ، خدمات للزبائن ، المساعدة على التكوين ... الخ .

إن مجال اهتمام إدارة المعرفة دائم التطور ليصبح نتيجة لذلك أكثر اتساعا ، و لا تكفي إدارة المعرفة فقط بالتمييز بين معطيات المؤسسة بل أيضا بين المعلومات النافعة و غير النافعة و المعارف " المحركة " التي تعتبر فعلا ضرورية في خلق أو الحفاظ على الكفاءات المفتاحية و الأساسية للمؤسسة ، و لهذا تضيف إدارة المعرفة لمصالح المؤسسة قيمة مضافة لا يمكن إنكارها مع السماح لها بالاستجابة السريعة و بصفة كاملة لطلب الزبائن لتسيير تسيير المؤسسة .

أصبح الهدف النهائي لتسيير المعارف يتمثل في تحويل المعرفة الجماعية إلى قيمة تجارية، و قد أعادت إدارة المعرفة طرح التساؤلات مجددا حول الاختيارات من أجل تحسينها و إضافتها إلى قيمتها، فيما يضمن تلاقي الخبرات و مختلف المقاربات إعادة تجديد و أمثلة الموارد الفكرية لمؤسسة ما.

تلعب إدارة المعرفة دورا بارزا فيّ تثمين رأس المال الفكري الذي يعتبر معيارا أساسيا لتحديد النتائج بعد أن صار قياس جودة ونجاح المؤسسة مرتبطا بقياس القدرة الفكرية

أو قدرة الموارد البشرية مما جعل بعض الباحثين يؤكد أن جوهر إدارة المعرفة في رأس المال الفكري الذي أصبح مصدرا جماعيا للنشاطات الداخلية للمؤسسة التي تضمن المعرفة،المعلومة، الملكية الفكرية والخبرة "(5).

يرتكز خلق المعرفة على التمييز بين المعرفة الضمنية و المعرفة الظاهرية، فالأولى متأصلة في العمل، في الروتين و في سياق خاص (يمكنه تقديم الإنتاجية الشخصية على المستوى الفردي و الميزة التنافسية على مستوى المؤسسة) أما المعرفة الظاهرية فهي المعرفة المشفرة و المنقولة إلى لغة شكلية رسمية و نظامية (إنتاج المعطيات على المستوى الفردي ، و التسيير الإلكتروني للوثائق على مستوى المؤسسة) و لا تتم عملية خلق المعرفة فقط أثناء مختلف عمليات التداول بين الفرد و الجماعة من جهة و بين المعرفة الضمنية و المعرفة الظاهرية من جهة أخرى لكنها تتدخل أيضا في ثلاثة مستويات مختلفة و تقدم أربعة نماذج للإصلاح يبينها الجدول التالي:

جدول رقم 3 : أنماط التحويل بين أنواع المعرفة

المستويات		
المستوى الفردي	الاستقلالية للحصول على التجربة	
مستوى المجموعة	النشاط المتبادل و الحوار	
مستوى المؤسسة	المنافسة للدخول إلى الموارد	
أنماط التحويل		
التقسيم في مكان العمل ، التدريب	من المعرفة الضمنية إلى المعرفة الضمنية	التجميع
المفاهيم ، الفرضيات ، النماذج	من المعرفة الضمنية إلى المعرفة الظاهرية	التمفصل
تسيير إلكتروني للوثائق، شبكات المعارف	معارف ظاهرية	التوفيق
التنظيم التدريبي	من المعرفة الظاهرية إلى المعرفة الضمنية على أعلى مستوى	الإدخال

من خلال إدارة المعرفة الأكثر توجهها نحو تطوير الموارد البشرية سترتبط مختلف الكفاءات الفردية لتخلق تجمعا للمعرفة و المهارة يدعى " بالذكاء الجماعي " الذي يقوي وعاء المؤسسات و تنافسيتها، غير أن التكنولوجيا لوحدها غير كافية للاستغلال الأمثل للمعرفة، فالذكاء الحقيقي ليس اصطناعيا.

و لقد أصبح وضع سياسة اقتصادية مرتكزة على تحقيق الطاقات و الإمكانيات التي يوفرها تسيير المعارف ضرورة ملحة، و لهذا تشترط إدارة المعرفة تطبيقا منتظما و موارد نوعية متكيفة كإنشاء لجنة لعمل معين تجتمع بصفة دورية، و يجب أكثر من ذلك أن تؤخذ إدارة المعرفة بعين الاعتبار في الأوقات الضرورية و المناسبة لإدارة المؤسسة كتوظيف مسؤولين و عمال جدد أو تقييمهم و شراء تجهيزات تكنولوجية⁽⁶⁾.

يجب لتحقيق النجاح و قطف الثمار أن يصبح تسيير المعارف هاجس الكل و جزءا معتبرا و مهما في التسيير الكلي للمؤسسات كما يبينه الجدول التالي :

جدول رقم 4 : الإطار العام لإدارة المعرفة

مبادئ إدارة المعرفة
■ معارف المؤسسة موجودة في ذهن الزبائن ■ المعارف موجودة في المنتجات والخدمات ■ المعارف البشرية في ظل المؤسسة (رأس المال البشري) ■ المعارف المحتواة في العمليات ■ الذاكرة التنظيمية ■ المعارف بين الأشخاص (الذاكرة الصيفية) ■ المعارف كسلع لا مادية
دور إدارة المعرفة
■ إيجاد ودعم شبكات المعارف ولجان تقسيم التطبيقات ■ اليقظة التنافسية ■ تحديد رأس المال الفكري (شهادات، علامات، السمعة...) ■ إعادة بناء الكفاءات الحيوية ■ طرق التنظيم التدريبية ■ خلق قواعد معطيات ديناميكية تحقق مكسبا حقيقيا من معلومات ومعارف المؤسسة ■ تطوير مراكز الكفاءات ■ وضع مناصب ضرورية لإبداع، حفظ وتسيير المعارف (خبراء، وسطاء، إعلاميين، مكتبيين، سماسرة المعارف...) ■ إدخال TIC لتشجيع التعاون (الانترنت...)
أهداف إدارة المعرفة
■ التعرف على معرفة المؤسسة وحمايتها ■ تحديد معارف وكفاءات المؤسسة المتواجدة خارجها أو بين جدرانها ■ تعلم كيفية تحسين الذاكرة الصيفية (من يعرف ماذا، كيف، أين ومتى ؟) ■ التعرف على لجان التقسيم المسؤولة عن نجاح المؤسسة وتشجيعها ■ خلق المعارف الضرورية لتطوير المؤسسة ■ تطوير المعارف والكفاءات الموجودة ■ تحسين مرونة هذه المعارف

لبلوغ ذلك يجب على المؤسسة وضع أدوات مساعدة على تسيير المعارف: خلق أدرج للوثائق و المعلومات و تنظيم الإجراءات، تحسين مرونة المعرفة و أخيراً التوعية بالقيمة الاقتصادية للمعرفة و أبعاد تسييرها و نشرها، غير أنه يبدو أن هناك ضرورة لتقييم الوضعية بالنظر لحاجات المؤسسة و تساعد هذه المراجعة للهيكل التحتية على توضيح الأولويات و الحاجات المتعلقة بحفظ المعارف كتفكير خاص بكل مؤسسة.

و يمكن لهذا التقييم المبدئي أن يأخذ شكل حوارات بين الزملاء لتحضير خريطة بيانية للمعارف المأخوذة جماعياً في منظمة ما، كما يمكن نشر الهيكل النظامي للمعرفة ليصبح في متناول كل أعضاء المؤسسة دون استثناء، و هكذا إذن ستصبح أنظمة التراسل الصوتي شيئاً فشيئاً أداة اقتصادية و عملية لتقاسم المعارف، كما توفر الانترنت Intranet طاقات و إمكانيات جد هامة في مجال تسيير المعارف إلا أنه بإمكان المؤسسات الآن حتى دون انترانات توفير تكنولوجيات المعرفة الجماعية حول موضوع معين. أخيراً، ستصبح كشوف الحسابات الدورية ضرورية إذا أردنا تشجيع مساهمة الجميع، أما فيما يخص بنوك المعلومات فإن المرحلة الحالية ستركز على التحيين الفعال و السريع للمعارف التي سوف تخزن جيداً حتى تصير و جيهة و مفيدة. كذلك لن يقتصر دور مسير المعارف على وضع أدوات التسيير فحسب و إنما يجب عليه أيضاً خلق المستخدمين و التأكد من ضمان إرضائهم و التعاون معهم بالنشر الإلكتروني مثلاً أو على الورق لنتائج كل بحث أو رأي معبر عنه في المؤسسة، كما بإمكانه أيضاً بين الفينة و الأخرى تنظيم حصص للمعلومات الشكلية لا يكتفي عبرها الأعضاء الأكثر خبرة لمكتب ما بتعليم الشباب أسرار المهنة فقط بل يطلعونهم أيضاً على ثقافة تاريخ و أهداف المؤسسة، هذه مبادرات لخلق ثقافة قائمة لاقتسام المعارف و لنقل المعرفة الضمنية (فكر، خبرة، حدس).

الخاتمة

سيؤدي اقتصاد المعرفة و تكنولوجيات الإعلام و الاتصال TIC إلى عدم ملائمة الهياكل و المراجع التقليدية للمؤسسة التي سوف تتحول إلى حيز لرسملة المعارف و الخبرات و إلى فضاء لنشر المهارة و الإبداع، بينما يبقى فائض المعلومات و كذا الطاقات المتاحة من طرف التكنولوجيات الجديدة للإعلام و الاتصال NTIC غير مستعملة بطريقة مثلى و لا يمكن لحد الآن الحصول في مؤسسة معينة على "سقف المعرفة الكاملة". غير أن إدارة المعرفة تسمح بالتوجه نحو رسملة، أفضل تقسيم و استغلال المعارف داخل المؤسسة و غالباً ما تكون الحلول المعمول بها في نظام أداء تسيير المعارف أكثر ذكاء، بحيث تسمح بتكيف أسرع مع الطلب على الرغم من أن المعادلة بين الموارد الممنوحة لتسيير المعارف و أرباح المؤسسة صعبة التحقق فقد اتفق الخبراء على أن أثر التسيير السيئ

للمعارف يقاس أساسا بالسلبية: فما زال تقييم الجهل صعبا جدا ... في المجموع يكمن التحدي المرفوع في المرور من عصر المعلومات إلى عصر المعرفة.

هوامش وإحالات:

1 / لمزيد من التفاصيل يمكن الإحالة إلى:

Sandrine.P, *Economie de la connaissance*, Document de synthèse des travaux du séminaire d'experts du Commissariat Général du Plan Service du Développement Technologique et Industriel (SDTI), Septembre 2001.

2 / محسن أحمد الخضير: *اقتصاد المعرفة* ، مجموعة النيل العربية ، القاهرة ، 2001 ، ص 4 .
3 / للتوسع أكثر يمكن الاطلاع على مقالة:

Mack.M , *L'organisation apprenante comme système de transformation de la connaissance en valeur*, Revue Française de Gestion, septembre - octobre 1995, n°105, pp 43-48.

4 / يمكن الإحالة في هذا الإطار لمقالة ثنائي البحث بومائلة سعاد و بوبكر فارس: *أثر التكنولوجيات الحديثة للإعلام والاتصال في المؤسسة الاقتصادية* ، مقال في مجلة الاقتصاد و المناجمنت ، العدد 3 مارس 2004 ، منشورات جامعة أبو بكر بلقايد تلمسان .

5 / من محاضرة للباحث Druker Petter في محاضرة بسنغافورة:

Druker Petter, *Le capital intellectuel, priorité à l'approche citoyenne dans l'économie de l'ère numérique*, Singapour, 2000.

6 / يمكن الإحالة في هذا الإطار إلى مداخلة الدكتورة نادية شطاب في رومانيا:

Nadia Chettab., *Environnement macro-économique et entrepreneurial: L'entreprise réseaux et le monde émergent, L'expérience algérienne*, In Séminaire International de l'AUF, université de Babes – Bolyai, Cluj Napoca, Roumanie, Juin 2005.

الإصلاحات الاقتصادية و أثرها على دور الجامعة الجزائرية في التنمية الوطنية

حفيظ مليكة*

الملخص

ستتأثر الجامعة كغيرها من القطاعات بالإصلاحات الاقتصادية التي تعرفها البلاد بحيث يتحتم عليها وضع إستراتيجية للتكيف و المرونة من أجل مردودية أحسن و كذلك الاعتماد على التمويل الذاتي حتى و إن كانت مؤسسة عمومية ذات طابع إداري. و تبحث هذه المقالة في مواضع تأثير الإصلاحات الاقتصادية على نظام التعليم العالي من حيث الإطار المؤسساتي و الوسائل و الأهداف – على اعتبار أن نظام التعليم أداة إنتاج المعارف المختلفة – و من حيث إيلاء البحث العلمي أهمية كبرى.

Résumé

A l'instar des autres secteurs, l'université sera elle aussi concernée par les réformes que connaît le pays. Ainsi devra-t-elle mettre en place une stratégie d'adaptation, de flexibilité pour une rentabilité optimale et l'autofinancement quand bien même est-elle une entreprise publique à caractère administratif.

Cet article se donne pour objet la recherche des lieux d'impact des réformes sur le système de l'enseignement supérieur en ce qui concerne le cadre institutionnel, les moyens et les objectifs – étant donné que l'enseignement dans sa généralité est un moyen productif des diverses connaissances - et la valorisation de la recherche scientifique

1 تمهيد

تعني الإصلاحات الاقتصادية من جملة ما تعني الانتقال من مرحلة اقتصادية تميز اقتصادا ما حيث علاقات و قوى الإنتاج فيه و في محيطه قد بلغت درجة من التطور إلى الحد الذي تبرز فيه تناقضات و معوقات تحتم عدم الوقوف أمام هذه العلاقات و القوى لتتطور إلى شكل آخر يفترض أن يكون أكثر تطورا. إن الإصلاحات الحاصلة في بلادنا هي انتقال من اقتصاد إداري و إنتاجي يتميز بما يلي (1):

- * الندرة حيث الطلب أكبر من العرض.
- * لا تكتسي فيه نوعية المنتج أو الإنتاج أية أهمية إذ يكفي الإنتاج فقط لكي يستطيع أي مستثمر و أية مؤسسة أن ينجح بحيث يقبل الزبائن على استهلاك الإنتاج مهما كانت نوعيته و درجة منفعة.

* أستاذة محاضرة كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير جامعة الجزائر، عضو مخبر المغرب الكبير الاقتصاد و المجتمع.

- * إهمال محيط المؤسسة إهمالا تاما و تعتمد عوامل النجاح فيها – أي في المؤسسة - على الموارد المادية والبشرية الداخلية فقط .
- إلى اقتصاد السوق الذي يتميز بخصائص هي عكس خصائص اقتصاد الإنتاج والمتمثلة في:
- * الوفرة أي الطلب ليس أكثر من العرض.
- * تحتل النوعية أهمية كبرى و تسبق الكمية.
- * المنافسة شديدة و من ثم فمعطيات السوق معقدة و متغيرة.
- تتحكم معطيات المحيط المختلفة في قدر المؤسسة و لا تتوقف عوامل نجاحها فقط على الموارد الداخلية كما في حالة الاقتصاد الإنتاجي بل يؤثر احتلال المؤسسة لمكانها عن طريق التكيف مع محيطها العامل الأساس في النجاح.

② الإصلاحات الاقتصادية و التعليم الجامعي

في معرض الحديث عن الإصلاحات عموما و الاقتصاد خصوصا نشير إلى أن هناك علاقة وثيقة جدا بين هيكل و درجة النمو الاقتصادي و التعليم ، فعلى الصعيد النظري لم يهمل الاقتصاديون دور التعليم في الاقتصاد ، ففي القرن 17 كان ويليام بيتي (W.Petty) يحسب قيمة الفرد فيثير دور العوامل التي تتحكم في إنتاجية اليد العاملة و يفتح ضمنا الطريق للتحليل الذي يضع التعليم و التكوين عموما من بين هذه العوامل، و في القرون الموالية أثار اقتصاديون تركوا بصمات لا ينكرها أحد من أمثال آدم سميث (A.Smith) و كارل ماركس (K.Marx) و ألفرد مارشال (A.Marshal) تأثير التعليم على الفعالية الاقتصادية كما أثاروا عامل العمل بعبارات استثمار و رأس مال متغير . و بدءا من نهاية الحرب العالمية الثانية بدأ الاتجاه في معرض التركيز على النمو الاقتصادي نحو تحليل العمليات المحددة للنمو الاقتصادي فظهرت دراسات اقتصادية قياسية بينت أن نتيجة النشاط الاقتصادي التي يعبر عنها بالإنتاج الوطني الإجمالي (PNB) لم تكن محصلة للتوليفة بين العوامل التقليدية المعروفة (موارد طبيعية ، عمل ، رأس مال) فقط و لكنها تعود أيضا إلى تحسين نوعية هذه العوامل و التي يساهم التعليم مساهمة مهمة و أساسية في تحسينها مباشرة عن طريق التكوين العلمي و المهني للأفراد و بشكل غير مباشر عن طريق البحث العلمي و المعارف العلمية و التقنية الجديدة التي تهتم سواء بالعملية الإنتاجية أو إدارة الإنتاج نفسها أو موضوع الإنتاج نفسه.

إن آليات اقتصاد السوق ستمس أو ستنعكس على مجمل النشاط الاقتصادي و الاجتماعي و السياسي في البلد و الانعكاس الأول الذي ستواجهه الجامعة و من

خلالها التعليم العالي هو حتمية وضرورة تحولها من مؤسسة إدارية صرفة إلى مؤسسة مسيرة نوعا ما أي التميز بنوع من الاستقلالية لكي تضمن القيام بـ :

أولا - وضع استراتيجية

رغم انتمائها إلى المؤسسات ذات الطابع الإداري إلا أن الجامعة مؤسسة منتجة لأشكال متعددة من الإنتاج كما أن لها انعكاسا و إشعاعا و تأثيرا في المحيط لم ندرك نحن في دول العالم النامي بعد مداه. و في اقتصاد السوق الذي تتحكم فيه و تسيره إلى حد بعيد آليات السوق و يده الخفية فإن السلعة الجامعية (المنتج الجامعي) لابد أن تكون نتاج استراتيجية مدروسة تنصرف إلى :

- إعادة النظر و تحسين و تطوير محتوى و أشكال و طرق التكوين و البحث.
- إقامة معابر كثيرة و متنوعة مع الزبائن و الموردين أي إحكام الصلة في الاتجاهين مع المحيط الذي قلنا في بداية مقالنا أنه يحتل وضعاً متميزاً في حياة المؤسسة في اقتصاد السوق.
- محافظة على الموارد فإنه على الجامعات و بعد تجربة زهاء الأربعين عاما أن تحاول أن تخصص في نوع معين من التكوين.

ثانيا - التكيف و المرونة

- يجب ألا ننسى أن الجامعة بكافة منتجاتها تتعامل مع السوق (العمل و الاستهلاك) و من ثم فتصريف و تسويق المنتجات لابد أن يكون واحدا من مهام الجامعة أو اهتماماتها فمن طريق المرونة و التكيف تستطيع الجامعة:
- الإستجابة لمتطلبات السوق و بالتالي مستلزمات التنمية سواء بشكل مباشر عن طريق المشاركة في قرارات سياسية اقتصادية تتعلق بالشغل و التشغيل، أو بشكل غير مباشر عن طريق إحداث و تنمية و تطوير الدراسات المستقبلية التي عن طريقها يتم التحكم عن بعد في توجيه التنمية الاقتصادية و الإجتماعية .
- كما أن المرونة و التكيف تمكن الجامعة من الإستجابة السريعة لمتطلبات المؤسسات الأخرى في ميدان التكوين و الدراسات و ما إليها عن طريق التحرر نهائيا من دوغما (dogme) الإدارة غير المرنة.
- تغيير و تحديث البرامج التي كانت تخدم أهدافا و استراتيجية غير التي ستعيشها الجامعة اليوم و غدا.
- إعادة النظر في المنظومة القانونية المتناقضة التي تسير الجامعة عموما بتحديد الحقوق و الواجبات بادئ ذي بدء ثم سن القوانين التي تصب في وعاء المردودية و تحسين الأداء.

- الاهتمام أكثر من أي وقت مضى بالبيداغوجيا كوظيفة و محتوى و طريقة لأنها الباب الوحيد الذي تدخل منه التجديدات و التحسينات.
- و يمكننا أن نؤكد بأن إصلاح العملية التعليمية عموما و الجامعية خصوصا يتطلب أربعة عناصر لأركان التعلم و أربعة عناصر لأركان التنافس.
- * ففي ما يتعلق بعناصر أركان التعلم فهي تتمثل في ما يلي:
- إعادة النظر في المناهج بما يتلاءم مع التقدم و التطور الهائل الذي تعرفه البشرية حاليا.
- تحسين و تحديث التكوين للمُكوّن.
- تطوير الأساليب الإدارية بما يحسن أداءها.
- تركيز الاهتمام على الركن الأساسي للعملية التعليمية و هو المكون (الطالب).
- * أما في ما يختص بعناصر أركان التنافس فيمكن أن نلخصها في الآتي:
- التدريب البشري المتواصل من خلال إعطاء دورات تدريبية هدفها تجديد المعارف.
- التكنولوجيا: إدخال و استخدام الوسائل التكنولوجية الحديثة لتسهيل العملية التعليمية.
- الخدمة المتميزة في الإدارات و المكتبات و اللواحق.
- الإبداع و التطوير قصد توسيع آفاق مدارك المتكويّنين.

ثالثا - المردودية و اليسر المالي

إن الجامعة الجزائرية بكافة التخصصات الموجودة فيها إلى غاية اليوم بإمكانها التحول من مستهلك نهائي للإعتمادات إلى وضع يجعلها تتمول ذاتيا بنسبة تفوق بأدنى التقديرات الـ 25% لكن جمود التشريعات المالية و بخاصة القانون 90/12 المتعلق بالمحاسبة العمومية جعل هذه الإمكانية تدخل في باب الاستثناءات من ناحية و باب المرور على عدة إجراءات إدارية معقدة من ناحية ثانية .

إن الجامعة مدعوة إلى الانتقال من الإدارة العمومية لشؤونها المالية و البيداغوجية إلى شكل جديد للإدارة يمكن تسميته مجازا " إدارة الأعمال " الذي سيجعل الجامعة دون شك :

- تضع في الحسبان عامل المردودية لأن عهد المساواتية (L'égalitarat) في كل شيء و بدون أي شيء سيتراجع فاسحا المجال للتمييز و من ثم المردودية .
- الاستفادة من كل أشكال تقديم الخدمات العلمية في مجال الدراسات و البحث .
- إيصال الإنتاج العلمي المادي و الخدمي إلى السوق و الاستفادة بالتالي بكل أشكال التمول. لأن هناك مثلما أشرنا علاقة بين النمو الاقتصادي و مؤسسات التعليم و البحث و هي في حقيقة الأمر علاقة تأثير و تأثر متبادل و بالتالي فإن اقتصاد السوق

الذي يعني أصلا " الاستعمال العقلاني و المردودي لكل عوامل الإنتاج السلعي أو الخدمي و أنه لا مجال لأي نوع من أنواع الهدر و التبذير و لا مجال كذلك لأي نوع من أنواع الحيلة (Astuce) و الإعتقاد (Le flair)" سيمكن الجامعة من تحسين منتجها.

③ أثر الإصلاحات على الجامعة

إن الإصلاحات الاقتصادية تقتضي من التعليم العالي و من ثمة الجامعة الاستجابة أيضا إلى متطلبات المرحلة التي تمثل خط التقاء التعليم مع خط الاقتصاد الذين كانا متجاورين عن طريق الربط التام بين التعليم والتنمية من خلال البحث الأساسي كإستراتيجية تنموية و البحوث التطبيقية و التعليم كسياسات و سياسات جارية وذلك بتوجيه التعليم نحو الاقتصاد و ربط هذا الأخير بالتعليم عبر:

1 - تحليل نظم التعليم

إن اعتبار نظام التعليم أداة إنتاج وحتى يكون الإنتاج موافقا لشروط العقد الاجتماعي فإن الأمر يتطلب التأكيد على مسألة هامة تنصرف إلى **المردودية و التكاليف** على اعتبار أنه إذا كان يتم قياس المردودية في عملية الإنتاج المادي عن طريق قسمة المنتج على عدد ساعات إنتاجه أو عدد المنتجين ⁽²⁾ فإنه في نظام التعليم أو في عملية التكوين تعني المردودية القيام بإيجاد النسبة بين المنتج (المكون) وبين واحد أو عدد أو مجموع العوامل الضرورية للحصول عليه (أي على المنتج) . و طبيعي أن النتيجة المتحصل عليها تمثل مؤشرا و ليس قيمة فعلية في حين ينصرف موضوع التكاليف إلى تقدير الإستهلاك من عوامل الإنتاج قيميا. و لا شك أن عنصر التكاليف هذا يكشف أو يبين تأثير " السوق " على نجاعة التكوين.

إن تحليل نظام التعليم هنا لا يعني دراسته بصفة متجزأة و بمعزل عن مركباته الداخلية و محيطه الخارجي بل يجب تحليله داخليا من خلال تقويم لفاعلية مركباته (المكونون، المعارف، الوسائل المادية، الوسائل المالية) و خارجيا من خلال الأهداف (المكونون) و بعبارة أخرى يجب أن ينصرف التحليل إلى مستويات ثلاثة هي:

المستوى الأول: و يتعلق بالإطار المؤسسي المتمثل في نوعية التكوين و قواعد الإلتحاق بالتعليم العالي و التوجيه و التدرج و التقويم (L'évaluation) و الإدارة و الأساليب و الطرق البيداغوجية ومحتوى التعليم.

المستوى الثاني: و يتعلق بالوسائل المتمثلة في المكونين أنفسهم و الإداريين و تجهيزات و معدات البيداغوجيا.

المستوى الثالث : و يتعلق بالأهداف المناطة بنظام التعليم و تحليل هذه الأهداف يمكن من معرفة النتيجة الاجتماعية و الثقافية و الاقتصادية لعملية التكوين أي بعبارة أخرى المحصلة الإجمالية للتكوين .

2 - اعتبار نظام التعليم أداة إنتاج:

هنا لابد من التأكيد على الانتقال بالنظرة إلى التعليم من مرحلة النسبية في الكيفية إلى كونه أداة إنتاج ما يلي :

أ - المعارف المجردة

إذ من خلال البحث و التعليم تنتج المفاهيم وتتولد المعارف التي تستوعب تطور الفكر البشري و منتجاته .

ب - المعارف الفردية

إذ يتم في هذا الصدد إنتاج معارف يحملها الأفراد في شكل كفاءات (Compétences)⁽³⁾

3 - إيلاء أهمية للبحث العلمي

لا خلاف في أن واقع البحث العلمي في بلادنا عشية الانتقال إلى اقتصاد السوق لا يبشر بحصاد إيجابي فهو يعاني من معوقات يمكن إجمالها في:
أ - ضالة حصة البحث العلمي المالية في موازنة الدولة و غياب فاعلية مؤسساته الإستراتيجية الخاصة به.

ب- الهوة الساحقة بين البحث العلمي و الممارسة الاقتصادية الميدانية إذ لا يوجد جسر أو ارتباط تام بين ما يجري من بحث و المؤسسات الاقتصادية الشيء الذي من شأنه تطوير الأداء في المؤسسات الاقتصادية من جهة و تحفيز البحث العلمي من جهة أخرى.

ج- غياب سياسات التشجيع المادية و المعنوية التي من شأنها دفع الباحثين إلى التنافس و مزيد من الإنتاج.

د - غياب أو انعدام - في بعض الأحيان - ظروف البحث العلمي المواتية سواء المعاشية أو الوظيفية.

إن البحث العلمي الذي يمثل المعرفة المنهجية أو المنتظمة التي يعتمد تطويرها على معايير منطقية مقبولة⁽⁴⁾ يتطلب في إطار الإصلاحات الاقتصادية أن يصبح السوق في حاجة مستمرة إلى دراسات علمية للتحكم فيه و توجيهه.

4 المتطلبات

إن بلادنا و هي تتجه نحو التحول إلى وضع اقتصادي جديد مطلوب منها أن تعطي للبحث العلمي الأهمية التي يستحقها نظرا إلى أنه يمثل عاملا مهما في دفع التنمية و التعجيل بالنمو و حل كثير من معضلات التسيير الاقتصادي عموما بدل اللجوء إلى

مكاتب البحث و الدراسات الأجنبية و من ثم فإن الجامعة الجزائرية في ميدان التنمية الوطنية تحتاج في رأينا في هذه المرحلة إلى:

1 – تسليم السياسيين و أصحاب القرار (Les décideurs) بأن الاقتصاد لن يكتمل تحوله من شكله الإداري – رغم ما يبدو من تحول و تحرير - إلى شكل آخر أكثر تطورا و لن يتطور و لن ينفذ نقل التقنية من الخارج ما لم تتكون في البلاد بنى إرتكازية للعلم و التكنولوجيا تمتلك حرية و حركية الخلق و الإبداع العلمي و التكنولوجي و القدرة على حل المعضلات بالإعتماد على النفس و الابتعاد عن النفس القصير في استيراد الحلول الجاهزة التي لا تتلاءم و لا تأخذ بعين الاعتبار خصوصياتنا أي بكلمة أخرى إن طريق التقدم و التنمية لا بد أن يمر عبر حركية الربط المتفاعل بين العلماء و المهندسين و الباحثين من جهة و النشاطات الإنتاجية من جهة أخرى⁽⁵⁾.

2 – ربط منظومة التكوين و التعليم العالي و البحث في الجامعة الجزائرية ربطا محكما في إطار استراتيجية بالقطاعات الاقتصادية و الاجتماعية و السياسية و هنا لا بد من التأكيد على أن ذلك لا يعني تحويل مؤسسات التعليم العالي ممثلة في جامعاته إلى مراكز تدريب أو تكوين مهني بل فقط جعل التعليم العالي و البحث ذي هدف مع الإبقاء على الطابع الأكاديمي الذي يميزه.

3- التصرف بعقلانية شديدة في مخصصات البحث العلمي و التعليم سواء من العملة الوطنية أو الأجنبية و ربط استخدام هذه الموارد بالإنتاج الملموس و النتائج و المردودية لأن الإصلاحات الاقتصادية تعني من جملة ما تعني ترشيد الإنفاق العمومي الذي يعني بداهة حسن استخدام الإعتمادات الممنوحة من الوصاية في أغراض ضرورية تحقق قيمة مضافة و لا تذهب دون مقابل.

4 – العمل على تشجيع الباحثين و المكونين و مساهمتهم في بناء جهاز المعلومات على مستوى الكليات و وحدات البحث ثم مركزتها باستخدام وسائل التكنولوجيا الحديثة.

5 – لا بد أن توضع وقائع أي ملتقى متخصص وجوبا تحت تصرف الجامعة و هيئات البحث .

6- تجسيد الاتفاقيات بين الجامعات و الكليات عمليا و إجراء تبادل وثائقي .

7 – استغلال القناة جامعة – مؤسسات كمصدر مهم أيضا للتوثيق.

إن الجامعة و مؤسسات البحث كانتا و ما زالتا تعيشان في عزلة عما يجري من تغييرات و تحولات اقتصادية – اجتماعية في البلاد و لم يكن لها في يوم من الأيام تأثير أو بصمة في القرارات الهامة ، و هذه العزلة ليست في صالح التعليم و البحث العلمي و من ثم الجامعة لأن هذا التهميش سيؤدي إلى اعتماد التغيير على

مؤسسات موازية من جهة و سيؤدي إلى أن تلفظ مؤسسات البحث والتعليم العالي أنفاسها من جهة أخرى.

5 الخاتمة

في الختام يمكن القول إن الجامعة محكوم عليها أن تواكب التطور و ذلك بالقيام بما يلي:

- لا بد أن تقف الجامعة وقفة مع الذات تعيد فيها صياغة صيرورتها و كينونتها و تحدد بالتالي مسارها في خضم التحولات الجارية و التي ستجري على الصعيدين الاقتصادي و الاجتماعي.

- تأطير فعال من المهنيين و المسيرين الحقيقيين الذين يعرفون و يدركون أن زحف الإدارة على البيداغوجيا - مثلما هو حاصل الآن - سيؤدي إلى أن تبقى الجامعة مجرد ذكرى جميلة في عقول الناس و عليهم بالتالي تغليب محتوى الجامعة على شكلها⁽⁶⁾.

- اعتماد - مثلما أشرنا من قبل - طريقة تسيير حديثة تعطي للبحث و التكوين دفعا لأن التسيير الحالي إن بقي بشكله القائم سيتسبب في تأخير كبير في المجالات التنموية، فالروتين الرسمي الممل لن يتماشى و المستقبل الذي يتطلب استجابة فورية و قرارات سريعة.

- لا بد من إعطاء محيط الجامعة و مؤسسات البحث الاقتصادي و الاجتماعي الأهمية القصوى بإحداث معابر عديدة في الاتجاهين، فالمحيط هو الزبائن و الموردون و المستهلكون .

و في الختام يجب قبل ذلك كله ألا ننسى أن الجامعة مرفق عام و ستبقى كذلك و هي كذلك في أعتى الدول رأسمالية كما لا يجب الإعتقاد أن اقتصاد السوق سيحولها أو سيجعلها تتحول إلى شيء آخر غير الجامعة التي عرفت عبر حقبة التاريخ و إنما اقتصاد السوق بآلياته و الإصلاحات بمتطلباتها تحتم على هذا المرفق العام الرشادة و العقلانية و الفعالية و الإيجابية.

6 الهوامش

1 - السبتي بوغاشيش - تطور النظام من المؤسسة المدارة إلى المؤسسة المسيرة - ملتقى استراتيجية المؤسسة للإنتقال إلى اقتصاد السوق - غرفة التجارة / عنابة 1994 - ص.2 و 3 .

2 - الموسوعة الاقتصادية - دار ابن خلدون بيروت 1980 - ص.80

3-P . Gillet –Construire la formation – Editions ESF/Paris1992 – P.141

4 – عبد الخالق محمد عبيدي – مدخل في أصول البحث العلمي و مستلزماته من منظور تنموي –

مجلة النفط و التنمية – العدد 54 / 1982 – ص2

5 – ناصرة السعدون – دور الأجهزة العلمية في عملية التنمية – النفط و التنمية العدد 1/1980 –

ص. 34

6 – شبايكي سعدان – معوقات التقويم – وقائع الملتقى الوطني للبيداغوجيا /جامعة قسنطينة

1994 / ماي – ص.6

أنظر كذلك:

Charles De Lorme – Contribution à l'analyse de la crise des systèmes éducatifs africains – Karthala éditions/Paris 1993 –p.17

العولمة المالية والاستثمارات الأجنبية المباشرة في الدول النامية (مع الإشارة للجزائر)

بعلوج بولعيد*

ملخص

العولمة المالية هي حرية حركة رؤوس الأموال وخاصة الاستثمارات في الأسواق المالية (الاستثمارات المحفظة) أو الاستثمارات الأجنبية المباشرة كبداية للطرق السابقة التي ظهرت عدم فاعليتها كالمعونات والقروض.

لذا فإن جميع الهيئات العالمية الخاصة بالنظام الرأسمالي تركز على تطبيق مفهوم اقتصاد السوق وضرورة الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة وحرية تحرك رؤوس الأموال للتغلب على مشاكل التنمية في الدول النامية.

في هذه المقالة نحاول الإجابة على السؤال التالي:

هل فعلا الاستثمارات الأجنبية المباشرة يمكن أن تحل مشكلة فجوة العجز في التمويل وانخفاض الموارد المحلية المتمثلة في المدخرات ، أم أن هذه الاستثمارات الأجنبية المباشرة لا تحقق هذا الهدف لأنها تتوزع في المناطق والدول التي لها مناخ استثماري يسمح بتحقيق عائد مرتفع للشركات المتعددة الجنسيات وليست تهدف إلى تحقيق التنمية في الدول الفقيرة.

ABSTRACT:

Financial globalization is the free flow of capitals such us investments in stock markets (portfolio investment) or foreign direct investment as alternatives to the previous methods like financial loans and economic aids most of the international liberal institution concentrate on the economy market and the necessity to adhere to the world trade organization (w.t.o) and the free flow of capital to solve the problems of development.

In this article we try to answer to this question.

Does foreign direct investment really can solve the problem of the shortage of financial resources and the diminution of local savings or these foreign directs investments do not solve this problem because they go to the regions which has a good investment climate to encourage the multinational firms to have a high profit and not to solve the problems of developments in the poor countries.

1- تعريف العولمة

* أستاذ محاضر بكلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير جامعة منتوري قسنطينة

إن مفهوم العولمة الذي أصبح متداولاً في السنوات الأخيرة هو مصطلح قياسي⁽¹⁾ يشمل كل مجالات الحياة الاقتصادية والاجتماعية والثقافية والسياسية وهذه الكلمة يقابلها باللغة الإنجليزية "Globalisation" وبالفرنسية "Mondialisation" وقد استعمل الأستاذ إسماعيل صبري ترجمة أخرى بالعربية وهي كلمة "الكوكبة"⁽²⁾ أو الكونية" وقد عرفها كما يلي: "المقصود بالكوكبة هو التداخل الواضح لأمر الاقتصاد والاجتماع والسياسة والثقافة والسلوك دون اعتداد يذكر بالحدود السياسية للدول ذات السيادة أو انتماء إلى وطن محدد أو لدولة معينة ودون حاجة إلى إجراءات حكومية".

وقد عرفت أيضاً العولمة⁽³⁾ بما يلي: "استخدام كلمة عولمة في مقابل "Globalism" ويقصد بها اتجاه الحركة الحضارية نحو سيادة نظام واحد تقوده في الغالب قوة واحدة، أو بعبارة أخرى استقطاب النشاط السياسي والاقتصادي في العالم حول إدارة مركز واحد من مرتكز القوة في العالم والمقصود طبعاً قوة الولايات المتحدة الأمريكية".

وفي هذا الإطار يجب أن نفرق⁽⁴⁾ بين ما هو عالمي وما هو عولمي، فالعولمة لا تعني العالمية "Universalism" تماماً، فحسب رأي الجابري أن هذه الأخيرة تمثل طموحاً نحو الارتقاء بالخصوصية إلى مستوى عالمي، ومن ثم فهي تفتح العالم على ما هو عالمي وكوني أما العولمة "Globalization" فهي إقصاء لكل ما هو خصوصي وبالتالي فرض لإرادة الهيمنة.

وفي هذا المعنى يشير الجابري⁽⁵⁾ إلى أن: "العولمة إرادة للهيمنة، وبالتالي قمع وإقصاء للخصوصي. أما العالمية فهي طموح إلى الارتقاء بالخصوصية إلى مستوى عالمي: العولمة احتواء للعالم، والعالمية تفتح على ما هو عالمي وكوني". وتحديدًا في المجال الثقافي يرى أن "العالمية هي إغناء للهوية الثقافية، أما العولمة فهي اختراق لها وتمييع".

وما يهمنا في هذه الدراسة ليس الجانب اللغوي ولكن الجانب الاصطلاحي وخاصة من الجهة الاقتصادية وقد عرف الأستاذ محمد الأطرش العولمة⁽⁶⁾ الاقتصادية كما يلي: "تعني العولمة الاقتصادية كتعريف مثالي اندماج أسواق العالم في حقول انتقال السلع والخدمات والرساميل والقوي العالمية ضمن إطار من رأسمالية حرية الأسواق بحيث تصبح الأسواق سوقاً واحدة كسوق القومية"، وهذه الظاهرة قديمة فهي مرتبطة بالنظام الرأسمالي العالمي، ومنذ التسعينات أخذت منحى آخر وهو تقليص دور الدولة وإلغاء الحواجز السياسية والاقتصادية والثقافية وحلت الشركات المتعددة الجنسيات محل الدولة القومية.

وموقف المفكرين في هذا الموضوع هو متباين فهناك من يرى أن نتائجها إيجابية وفئة أخرى ترى بضرورة التفاعل معها رغم ما فيها من مزايا وعيوب وفئة أخيرة ترى أنها سلبية ويجب العمل على التخلص من قيودها. إلا أن عملية العولمة من الجانب الاقتصادي بالنسبة للدول النامية سبقتها إجراءات أخرى كانت مفروضة عليها من طرف الهيئات المالية الدولية والمتمثلة في التصحيح الهيكلي الذي نحاول التعرض إلى جوانبه باختصار .

1.1-التصحيح الهيكلي

إن الظروف الاقتصادية التي مرت بها الدول النامية خلال عقد الثمانينات وبعد تفاقم أزمة المديونية التي جعلت العديد من دول العالم الثالث عاجزة عن تسديد أقساط اهتلاك القروض أو بصور أدق عن دفع حتى الفوائد المترتبة على قروضها القديمة وبالتالي فإن بديل التمويل عن طريق القروض ثبت فشله وإن المؤسسات المالية الدولية لا يمكن أن تستمر في هذا الطريق جعل أغلبية الدول النامية تسائر شروط المؤسسات الدولية وتطبق برامجه.

1-2 برامج التصحيح الهيكلي

إن وضعية الإفلاس التي يعيشها القطاع العمومي في الدول النامية ونظرا لحاجتها الماسة إلى الموارد الخارجية لتمويل احتياجاتها جعل البنك الدولي وصندوق النقد الدولي يمنح قروض للدول النامية يشترط شروط اقتصادية ومالية على الدول المدينة تسمى "بالتعديل الهيكلي أو التثبيت" وهذا يسمح لها بتحسين قدرتها على الوفاء بالتزاماتها (7).

يعرف برامج التثبيت والتكيف الهيكلي على أنها جملة من الإجراءات والترتيبات التصحيحية الواجب إدخالها على الاقتصاديات التي تعاني أزمات هيكلية حادة داخلية وخارجية على حد سواء، باقتراح خبراء في شؤون النقد والمال ومدعومة من قبل هيئات دولية في هذا المجال (ص.ن.د.و.ب.د)، وكل ذلك بهدف القضاء أو التقليل من حدة تلك الأزمات وتحقيق نمو قابل للاستمرار. ومضمون برنامج التكيف الهيكلي يشمل ما يلي (8):

أ- الإصلاح الهيكلي: يشمل مجموعة من الإجراءات التي يرى صندوق النقد الدولي أنها ضرورية لتحقيق توزيع أمثل للقضاء على تشوهات الأسعار وأهم التوصيات هي:

ترشيد القطاع العام وتحجيمه وهذا بالعودة إلى الخصصة، تحرير الأسعار، تشجيع الاستثمار الخاص سواء الوطني أو الأجنبي.

ب- السياسة المالية: كانت توصيات الصندوق في هذا المجال تتمثل في الحد من عجز الميزانية العامة للدولة وهذا بتخفيض مستويات النفقات العامة تحسين النظام الضريبي، رفع أسعار المنتجات والخدمات العامة وإزالة الدعم السلعي... إلخ⁽⁹⁾.

ج- السياسة النقدية: تتمثل في الإجراءات التالية:
رفع أسعار الفائدة وجعلها تعكس حقا ندرة المدخرات المحلية، تحليل السقف الائتمانية الخاصة بالائتمان المحلي، التحكم في الإصدار النقدي وترشيده.

د- إصلاح السياسة التجارية وإدارة المديونية: وهذا بغرض تقليص الواردات وتشجيع الصادرات بغرض تأمين المزيد من العملة الصعبة لمواجهة خدمات المديونية وأهم هذه الإجراءات تتمثل في:

إلغاء القيود على التجارة الخارجية وتحريرها من احتكار الدولة لها، ترشيد قطاع التعريف الجمركية، تخفيض قيمة صرف العملة للوصول إلى قيمتها الحقيقية السائدة في السوق وهذا بإتباع نظام الصرف العائم وإلغاء الرقابة على الصرف الأجنبي، ترشيد شروط الاقتراض الخارجي و تسهيل تدفق الموارد الميسرة، وبطبيعة الحال فإن البديل الجديد للتمويل هو أن تعتمد الدول النامية على حرية حركة الأموال وبمعنى آخر العولمة المالية لكي تحقق أهدافها التنموية ، والآن نحاول التعرض إلى العولمة المالية وآلياتها وأهدافها.

3-العولمة المالية

من بين تجليات العولمة الاقتصادية العولمة المالية التي يقصد بها حرية تحرك رؤوس الأموال مهما كان شكلها بين دول العالم دون قيد أو شرط، وما يلاحظ أن الأموال المتوفرة في البنوك العالمية ومؤسسات وصناديق التأمين سمحت بزيادة رؤوس الأموال الدولية بمعدلات تفوق بكثير معدلات نمو التجارة والدخل العالميين ، لذا فإن حركة رؤوس الأموال على المستوى الدولي تهدف إلى تحقيق أرباح باستثمارها في الدول التي هي في حاجة إلى موارد مالية أفضل من بقائها أو استثمارها بمعدلات منخفضة في الدول المصدرة لهذه الأموال، كما أن العولمة المالية قد استحدثت معها أدوات مالية جديدة كالمبادلات swaps والخيارات options، المستقبلات futures إضافة إلى الأدوات التقليدية المتمثلة في الأسهم والسندات. وبطبيعة الحال فإن العولمة المالية وفق نظرة المؤسسات المالية تحقق العديد من المزايا والمتمثلة فيما يلي:

* تسمح للدول النامية بالحصول على مصادر تمويل من الأسواق المالية الدولية لتغطية العجز الحاصل في المدخرات المحلية وهذا ما يسمح لها بزيادة استثماراتها المحلية ومعدل نموها.

- * يمكن أيضا الاعتماد على طرق الاستثمار الأخرى كالأستثمارات الأجنبية المباشرة والأستثمارات في المحافظ المالية لتفادي المخاطر الناجمة عن التمويل بواسطة القروض.
- * الحصول على الأموال بتكاليف منخفضة لوجود المنافسة بين الممولين.
- * يمكن الحد من هروب الأموال إلى الخارج بتحديث النظام المصرفي والمالي وتوفير المناخ المناسب للقطاع الخاص الوطني.
- * تساعد الأستثمارات الأجنبية على نقل التكنولوجيا والخبرة في الإدارة والتسيير.

1-3 المنظمة العالمية للتجارة والاستثمارات

إن حرية الاستثمار المباشر والإجراءات المتعلقة بها كانت محل خلاف بين دول العالم والمتمثلة في رؤية المستثمر الأجنبي في القيام بأي نشاط في البلد المضيف، إلا أن رؤية المنظمة العالمية للتجارة هو أن قيام الدول ببعض التحفيزات للمستثمرين المحليين قد يشوه حرية التجارة، لذلك تعرضت إلى هذا الموضوع في اجتماعاتها المختلفة تحت اسم

"L'accord Sur Les Mesures Concernant Les Investissements et Liées Au Commerce" إن تجربة الجات حول ممارسة حرية التجارة، أثبتت أنه في بعض الأحيان قد تقوم الدولة بسن قوانين أو تنظيمات وطنية تخص قطاعا معينا على أساس أنه لا يدخل في إطار التجارة الدولية، ولكن في الحقيقة قد يؤثر على حرية التجارة الدولية، ومثال ذلك القوانين الخاصة والتنظيمات الوطنية للاستثمار ونكتفي فقط بذكر الجوانب السلبية⁽¹⁰⁾.

2-3 الجوانب السلبية لهذه الاتفاقية

- إن محتويات هذا القانون يسمح للشركات الأجنبية بالاستفادة من الميزة أو الميزات النسبية التي تتمتع بها الدول النامية لصالحها وهذا يتناقض مع الأسس النظرية التي قامت عليها.
- المنظمة ما عدا إذا كانت هناك شروط التعاقد تأخذ بعين الاعتبار مصالح الطرفين.
- إن المنافع والأضرار المترتبة على قبول تحرير الأستثمارات ليست واضحة مقارنة بالنتائج المترتبة عن تخفيض الرسوم أو تخفيف القيود على استيراد الخدمات.
- ما يلاحظ هو أن هذه الشروط السابقة تقلص من سيادة الدولة القومية وهذا بالحد من سلطتها لاتخاذ القرارات المناسبة لصالح اقتصادها الوطني، أو توفير فرص الشغل لمواطنيها أو تصحيح اختلال في ميزان مدفوعاتها.

- يرى البعض أن هذه الاتفاقيات متكافئة لأن حرية الاستثمار متاحة في الاتجاهين أي سواء كان الاستثمار لدولة متقدمة في دولة نامية أو العكس، فهذه الحجة باطلة نظرا لعدم تكافؤ التأثيرين وأن الدول النامية " كالفطية " مثلا باستثماراتها في الخارج لا تشكل تهديدا للدول القوية بينما العكس صحيح.
- هذه الاتفاقية لا تنتظر إلى الطرف الآخر " الشركة الأجنبية " وما تقوم به من أعمال في الدولة المضيفة قد تسبب حقا تشوه وتقييد مسار التجارة الدولية، وبالتالي لم تحد من تصرفات هذه الشركات الدولية، مثل منعها من اقتسام الأسواق أو احتكارها أو التلاعب بالأسعار أو احترام حقوق العمال واحترام قوانين الدولة المضيفة.
- إضافة إلى ذلك هناك اتفاقية أخرى خاصة بحماية الملكية الفكرية " الخاصة ببراءة الاختراع وحقوق المؤلف والعلامات التجارية " ازدادت حمايتها من عشرة إلى عشرين سنة، هذه الحقوق 80% منها غالبية ملكيتها للشركات المتعددة الجنسيات و 95% منها لا تستخدم في الدولة التي نشأت فيها، هذه الاتفاقية تخدم الشركات الأجنبية وتؤخر نقل التكنولوجيا للدول النامية وجعل تكلفتها باهضة في حالة استعمال براءة اختراع، إضافة إلى ذلك فإن اتفاقية الجات بكاملها تعتبر هدية قدمت للشركات المتعددة الجنسيات لأنها هي المستفيد الأول من حرية تجارة السلع والخدمات وكذلك اتفاقية حماية الملكية الفكرية والاستثمارات لأن نصيبها في هذه الأنشطة كبير.
- إن هذه التدابير تصب أساسا في خدمة الشركات المتعددة الجنسيات وهذا نظرا لما تقوم به من عمليات استثمارية دون تمكن الدول النامية من الاستفادة منها، وهذا نظرا لحريتها في الاستيراد في التصدير دون قيد أو شرط يجعلها تمارس النشاط الاستثماري في سوق احتكارية لأن الموارد موجهة للدول قليلة جدا مقارنة بما يخصص لها.
- كما أن هذه الشركات في غالبية الدول النامية تقوم بالاستثمارات في قطاعات تم التخلي عنها في الدول المتقدمة، وهي في الغالب المنتجات التي تتطلب كثافة اليد العاملة، وكذلك الصناعات الملوثة للبيئة.
- أن أغلبية هذه الشركات في العالم الثالث لا تحترم قوانين العمل والضمان الاجتماعي وبالتالي فهي تتملص من التزاماتها تجاه العمال والمجتمع ككل.

4-تقسيم الاستثمارات

إن أهم مظاهر واتجاهات التحرر المالي هو فتح الباب أمام الاستثمارات الأجنبية المباشرة والمالية "المحفظة" الطويلة والقصيرة الأجل، ويقوم بهذا الدور الشركات المتعددة الجنسيات.

4.1- الاستثمار الأجنبية المباشرة

وتعرف الاستثمارات المباشرة، هو الاستثمار الأجنبي في موجودات في دول أخرى يكون للمستثمر دورا فعالا في إدارة موجوداته ويتم ذلك من خلال تأسيس الشركات أو مشاركات أو اندماجات مع شركة وطنية... إلخ، أي بمعنى آخر هناك موجودات للشركة الأم في الدولة المضيفة. الاستثمار الأجنبي المباشر يكون بواسطة الشركات المتعددة الجنسيات لأنها تمتلك البنى والهياكل التي تقدم لهذه العمليات في الخارج، وقد يتم تمويل هذه الاستثمارات من الأموال المملوكة والأرباح المحتجزة والقروض التي تحصل عليها سواء من الشركة الأم أو المؤسسات المالية وعادة ما تقوم الشركات المتعددة الجنسيات باستثماراتها في دول تتوفر على الموارد الطبيعية والسوق والموارد البشرية الكفوة للقيام بعملية الإنتاج.

4.2- الاستثمار المالي "المحفظة"

أما الاستثمار المالي "المحفظة" فإنه الاستثمار بالأسهم والسندات لشركات خارج الحدود الوطنية. وهذا الاستثمار مرتبط بأسواق الأوراق المالية بوصفها القنوات التي يتم من خلالها تنفيذ عمليات الاستثمار. وهذان النوعان من الاستثمارات هما إحدى إنتاجات العولمة التي تستند على نظرية التدويل ونظرية الشركة المتعددة الجنسية.

4.3- أهداف الدول المضيفة من الاستثمارات الأجنبية

بالمقابل إن هذه العمليات تحقق للدول المضيفة بعض الأهداف مثل التشغيل ونقل التكنولوجيا وزيادة المعرفة الإدارية ومهارة العمال، كما أنه يدعم التنمية الاقتصادية للدولة المضيفة على المستوى الكلي والجزائر، ويزيد من مساهمتها في الإنتاج والسوق الدولية.

لذلك فإن الدولة المضيفة عادة ما تقدم تحفيزات لهذه الشركة، وأهمها:

- الحوافز المالية في الضرائب، الإعفاءات الضريبية، التسهيلات المحاسبية في حساب الاهتلاك، تخفيض مساهمات الضمان الاجتماعي، الاستثمارات في الصادرات والواردات.
- حوافز مالية الأعمال، المنح الحكومية، الضمانات، القروض الداعمة، عمليات التمويل والمساهمة في دعم سعر الصرف... إلخ.
- حوافز أخرى، إعانات، النية التحتية، تقديم الخدمات من اتصالات من ماء ونقل وكهرباء.

لذلك فأهداف كل طرف تناقض الآخر، فالشركات المتعددة الجنسيات تحاول تعظيم أرباحها مع التقليل إلى أدنى حد المخاطر التي تتعرض لها التي تم ذكرها سابقا. أما الدولة المضيفة تهدف إلى تعظيم منفعتها الوطنية مقابل تقديم أقل مستوى من التكاليف.

5- حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة

إن التنافس الحاد بين دول العالم الثالث ومحاولتها جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة لها لم يؤدي إلى القضاء على الفجوة المالية بل إن الاستثمارات كانت ضئيلة ويمكن اختصارها في المعلومات التالية:

خلال عقد التسعينات كانت حصة الدول الصناعية الخمس الكبرى (الولايات المتحدة الأمريكية، و أوروبا واليابان) في المتوسط أكثر من 75% ورغم زيادة حصة الدول النامية من الاستثمارات فإن 75% منها لصالح 10 دول ناشئة أو صاعدة (الأرجنتين، شيلي، الصين، الهند، إندونيسيا، كوريا الجنوبية، المكسيك، وتايلنديا) وتقريبا نفس الوضعية السائدة حاليا مع ملاحظة زيادة حصة الصين بعد انضمامها إلى المنظمة العالمية للتجارة وقبولها بكل القوانين.

ما نلاحظه بوضوح عن الإحصائيات السابقة أن نصيب 20% من البشرية هو 75% من الاستثمارات وأن 80% الأخرى نصيبها في المجموع 25%، وهي تقريبا نفس النسبة الخاصة بتوزيع الثروة في العالم بعد انتشار العولمة والمتمثلة في أن 20% يحصلون على 80% من الثروة العالمية.

جدول (1) توزيع الاستثمارات الأجنبية المباشرة (1989-2000)

المبالغ : ملايين الدولارات

2000	1999	1998	1997	1996	1995	94-89 متوسط	
1005.2	829.8	483.2	271.4	219.7	203.5	137.1	الدول المتقدمة
240.2	220	188.4	187.4	152.5	113.3	59.6	مجموعة الدول النامية
8.2	9	7.7	7.2	5.6	4.7	4	أفريقيا
86.2	110.3	83.2	71.2	51.3	32.3	17.5	أمريكا اللاتينية والكاريبي
143.8	100	95.9	107.3	94.5	75.9	37.9	آسيا والباسيفيك
143.5	99.7	95.6	107.2	94.4	75.3	37.9	آسيا

3.4	0.9	6.6	5.5	2.9	-	2.2	غرب آسيا
2.7	2.6	3.0	3.2	2.1	1.7	0.4	وسط آسيا
137.3	96.2	86.0	98.5	89.4	73.6	35.1	جنوب وشرق وج.ش آسيا
3.0	3.1	3.5	4.9	3.7	2.9	0.8	جنوب آسيا
0.3	0.3	0.3	0.1	0.2	0.6	0.2	الباسيفيك
2.0	2.7	1.6	1.7	1.1	0.5	0.2	دول أوروبية نامية
25.4	23.2	21.0	19.2	12.7	14.3	3.4	وسط وشرق أوروبا

Source: UNCTAD investment report 2001. -(11)

4.1- تدفقات الاستثمار الأجنبي للدول العربية

حسب تقرير المنظمة العربية لضمان الاستثمار الأخير، بلغ حجم إجمالي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر خلال عام 2002 حوالي 4,53 مليار دولار مقابل 6,72 مليار دولار سنة 2001 وهذا بانخفاض بنسبة 33%، وهذه التدفقات تشكل 0,70% من إجمالي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم و2,80% من إجمالي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر للدول النامية⁽¹¹⁾.

الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر والدول العربية:

ومن سنة 1995-2002 بلغت الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الدول العربية 1% من الاستثمار الأجنبي المباشر على الصعيد العالمي وبقيمة 36,6 مليار دولار، ونصيب الجزائر من هذه التدفقات هو 1065 مليون دولار سنة 2002 عوض 1196 مليون دولار سنة 2001.

يوضح الجدول الموالي قيمة الاستثمارات الأجنبية المباشرة المتوجهة للبلدان العربية خلال الفترة 1995-2002

جدول (2) حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة المتوجهة للبلدان العربية خلال الفترة 1995-2002

القيم بملايين الدولارات

السنوات	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
IDE نحو البلدان العربية	25	270	260	501	507	438	1196	1065

المصدر: مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (أونكتاد) تقرير الاستثمار الدولي 2002-2003

فحسب تصريح السيد كريم جودي الوزير المكلف المساهمات وترقية الاستثمارات أنه خلال سنة 2003 بلغ عدد المشاريع المصرح بها 7200 مشروع بقيمة 490 مليار د.ج منها 83 مشروعا استثمارا بقيمة 2.5 مليار د.ج أي أن القيمة الباقية للاستثمارات الأجنبية تساوي 488.5 مليار د.ج، فإذا افترضنا أن الدولار يسوي 70 د.ج فإن هذه الاستثمارات تساوي تقريبا 7 مليار دولار وهذه بطبيعة الحال ليست خاصة بهذه السنة فقط، وفي هذه السنة رتبت الجزائر في المرتبة الثالثة في جذب الاستثمارات الأجنبية بعد جنوب افريقيا ومصر.

فقد التزمت في سنة 2005 المؤسسات الأمريكية بالتوظيف خارج قطاع المحروقات 5 مليار دولار خلال الخمس سنوات القادمة، ومن بين هذه الاستثمارات نذكر أن حجم العقود الذي أبرمته الشركات الجزائرية مع نظيراتها الفرنسية بلغ أكثر من مليار دولار أغلبيتها في مجالات المحروقات، الصناعة الصيدلانية والكيميائية وصناعة المواد الغذائية وكذلك عودة شركة ميشلان الفرنسية لإنتاج العجلات المطاطية لفتح مصنعها الذي كان مغلقا لمواصلة عملية الإنتاج لتغطية الطلب المحلي وبغرض التصدير.

أما حجم الاستثمارات العربية البينية فهي جد متواضعة، أما حجم الفوائض المالية العربية فتقدر بين 700-800 مليار دولار، فعملية حسابية بسيطة نجد أن كل دولار عربي جرى استثماره في الوطن العربي يقابله ما يقارب 60-70 دولار تم توظيفها في الأسواق المالية.

ورغم ما بذلته الجزائر في السنوات الأخيرة من إصلاحات وتحقيق توازن اقتصادي ومالي، وتحسن احتياطي الصرف الذي بلغ 32,9 مليار دولار سنة 2003، مستوى تضخم منخفض 2,8%، كذلك تحقيق معدل نمو في الناتج الداخلي الخام "PIB" بـ 6%، انخفاض مستوى المديونية الأجنبية إلى 22 مليار دولار، ومديونية داخلية إلى 911 مليار دينار، وانخفاض مستوى البطالة إلى 23,3% بعد أن قاربت 30% في بداية التسعينات، والجزائر مازالت تقوم بالإصلاحات اللازمة في القطاعات الأخرى، وقد بلغت الاستثمارات الأجنبية المباشرة في سنة 2003 مستوى منخفضا إذ بلغ قيمة 640 مليون دولار تقريبا كان في قطاع الاتصالات ومصنع الإسمنت بولاية لمسيلة.

ورغم كل ذلك فإن مستوى الاستثمارات الأجنبية هي دون مستوى طموحات الجزائر وأن أغلبيتها في ميدان المحروقات، حتى ولو أن الاستثمار فيها يسمح باستعمال الموارد المحلية في استثمارات أخرى، وحاجة الاقتصاد الجزائري هو الاستثمار والشاركة في القطاعات الاقتصادية الأخرى التي تتجدد مواردها وتسمح بانطلاق الآلة الإنتاجية الجزائرية في كل القطاعات.

مساوئ الاستثمارات المباشرة

- يرى معارضو الاستثمارات المباشرة أن مساوئها تتمثل فيما يلي:
- من بين الأضرار الأساسية لهذه الشركات ⁽¹³⁾ هو أنها أصبحت تواجه معارضة كبيرة في بلدانها في بعض القطاعات الصناعية التي أصبحت سببا في حدوث مشاكل بيئية و هذا ما جعلها تقوم بنقل هذه الصناعات إلى الدول النامية، ومن بين النتائج الملاحظة على مستوى عالمي هو مشكل ارتفاع درجة الحرارة أو التلوث الهوائي بسبب بعض الغازات ومن أهمها ثاني أكسيد الكربون وهذه النقطة هي محل اختلاف بين الدول النامية والمتطورة، كما أن هذه الشركات أحدثت مشاكل بيئية أخرى ناتجة عن انتهاك الموارد الطبيعية ومنها ⁽¹⁴⁾:
- الزحف على الأراضي الصالحة للزراعة والغابات وهذا بإقامة مشاريع جديدة، مدن، موانئ، طرق وحفر مناجم... إلخ، وهذا ما يؤدي سنويا إلى تخفيض المساحة الصالحة للزراعة.
- زيادة معدل التلوث والفساد في المياه والتربة وبالتالي فإن كل ما يحصل عليه من هذه الأرض يعد مسموما وملوثا.
- ظلت هذه الشركات هي المسيطرة على التجارة والتعامل في الموارد والخامات الثمينة وبالتالي فهي تستطيع التحكم في المنتج النهائي أو المنتجات الوسيطة وكذلك الدول التي تباع لها هذا المنتج، ماعدا البترول قبل حرب الخليج تقريبا نظرا لوجود منظمة الأوبك، كما أنها تحاول استنزاف الموارد الطبيعية للدول في أقرب وقت ممكن نظرا لنوعيتها الجيدة وسهولة الشحن والنقل والقيام بتصديرها بأسعار عالية.
- إن تحويل التكنولوجيا إلى الدول النامية من الصعب تحقيقها نظرا لاحتكارها من طرف هذه الشركات ووجود مراكز البحث في الدول الأصلية، كما أن التكنولوجيا التي تحول إلى الدول النامية هي تكنولوجيا تعتبر مستهلكة أي قديمة تجاوزها الزمن في الدول المتقدمة ونظرا لعدم صلاحيتها في هذه الدول ووجود بدائل أخرى أفضل منها فإنها تباع بأسعار باهضة، كما أنه من بين الشروط الأخرى الناتجة عن تسويق التكنولوجيا هو عدم السماح للدول المتحصلة عليها أن تقوم بتحويلها أو تصدير منتجاتها إلى الخارج لأن ذلك يتناقض من مصالح الشركات التي تحاول السيطرة على ما لديها من معلومات وهذا لكي تضمن بقائها مدة أطول في الدول المضيفة ⁽¹⁵⁾.
- إن الفكرة القائلة بأن الاستثمارات الأجنبية يمكن أن تؤدي إلى القضاء على البطالة غير صحيحة لأن المتعارف عليه حاليا أن الكثير من الشركات الضخمة في حالة إدماجها أو ابتلاعها لشركات أخرى في الغالب تكون مصحوبة بتسريح العمال في الدول المتقدمة وكذلك النامية، أما التنافس بين الدول النامية على

استقطاب الاستثمارات الأجنبية جعلها تقدم تنازلات كبيرة حول حقوق العمال، وتقدم تسهيلات ضريبية وهذا ما يؤدي إلى استغلال العمال بحصولهم على أجور لا تتجاوز الحد الأدنى للأجور، فمثلا شركة NIKE المختصة في إنتاج الأحذية والتي يصل سعرها إلى 150 دولار في الولايات المتحدة الأمريكية و أوروبا تقوم بتشغيل 120 ألف عامل وعاملة بإندونيسيا يعملون لدى الموردين بأجر يقل عن 3 دولارات في اليوم وهذا الأجر لا يسد الرمق إلا بالكاد فهو يساوي الحد الأدنى للأجر المقرر قانونيا ونفس الشيء بالنسبة لحوالي 80 مليون عامل، وكل هذا من أجل تحقيق أهداف الشركات المتعددة الجنسيات والدول المضيفة لكي تحافظ على قوتها التنافسية، كما أن هؤلاء العمال يعملون 6 أو 7 أيام في الأسبوع ويسكنون بنايات غير لائقة بالمصنع تقفل أبوابها ليلا كما لو كانت سجنا، أما في الصين التي بها 150 ألف مصنع بالشراكة مع ممولين أجنبية يعمل بها العامل 15 ساعة في اليوم، كما أن هؤلاء العمال يمنعون من ممارسة نشاطاتهم النقابية وفي حالة محاولة القيام بذلك فإنهم يطردون أو يعذبون أو يقتلون⁽¹⁵⁾.

- أما أن الشركات المتعددة الجنسيات فلا توجه استثماراتها للقطاعات التي تحتاجها الدول النامية ولكنها تختار القطاعات التي تحقق لها أعظم ربح وأقل مخاطرة وبالتالي تستثمر في المشاريع التي تحقق مردودا مرتقعا في أقل وقت ممكن وهذا مثل الخدمات المالية والسياحة وغيرها.
- النقطة الأخيرة أن هذه الشركات تستفيد من استعمال الموارد المحلية بأقل تكلفة ممكنة مع استعمال اليد العاملة الرخيصة والاستفادة من الموقع بغرض التصدير لتعظيم أرباحها كما أن الأرباح التي تحققها تقوم بتحويلها إلى الخارج وليس للدول المضيفة بغرض إعادة استثمارها.
- تمارس هذه الشركات نشاطاتها في ظل وجود دعاية إعلامية كبيرة تؤثر على سلوك المستهلكين وتغير من أذواقهم نتيجة للدعاية القوية لترويج السلع التي تنتجها.
- تستنزف هذه الشركات الثروات الطبيعية بما في ذلك حصة الأجيال القادمة كما أنها تقوم بجذب العمالة الماهرة والقدرات العلمية التي لا تستطيع بلدانهم توفير الظروف الملائمة لإظهار إبداعاتهم وبالتالي تختفي الإطارات القادرة من الدول النامية التي من المفروض أن تقوم بعملية التنمية.
- تمارس هذه الشركات أعمالا غير مقبولة قانونا كالرشوة ومحاولة التدخل في الشؤون السياسية للدول المضيفة ومثال سالفدور ألندي في الشيلي أحسن دليل على ذلك، وهذا لأن في الدول الديمقراطية السوق التي تقود السياسة وليس العكس وبالتالي فإنه كلما اتسع السوق وأصبح عالميا كلما انتقلت مصادر السلطة

والحكم من الحكومات الوطنية إلى الشركات العالمية؛ وعن هذا الموضوع يقول الكاتب وليم جرايد في كتابه⁽¹⁶⁾ "من سيخبر الشعب" "Who Will Tell The People" ما يلي:

"إن المصادر المالية الضخمة للشركات وتعدد مصالحها والكفاءات التي تعمل لها تمثل ذخيرة كبيرة تعمل في الوقت الحالي بكل طاقاتها على توجيه سلطات الحكم على الوجهة التي تخدم برامجها المعلنة والخفية تمثل ذخيرة كبيرة تعمل في الوقت الحالي بكل طاقاتها على توجيه سلطات الحكم على الوجهة التي تخدم برامجها المعلنة والخفية. إن هذه الحقيقة المؤسسية الجديدة هو المحور الذي يتحطم عليه مبادئ الديمقراطية المعاصرة ، فهذه الشركات وجدت لتضخم أرباحها لا أن تخدم طموحات المجتمع ، فهم يقادون من قبل رؤساء ومالكي هذه الشركات ولا يوجه هؤلاء طموحات المجتمع".

- صناعات الملوثة للبيئة.
 - أن أغلبية هذه الشركات في العالم الثالث لا تحترم قوانين العمل والضمان الاجتماعي وبالتالي فهي تتخلص من التزاماتها تجاه العمال والمجتمع ككل.
- لذلك يمكن القول أن السيناريو الخاص بالعولمة المالية قد ساهمت المنظمة العالمية للتجارة لتجسيده بقوة القانون ولصالح الشركات المتعددة الجنسيات.

الخاتمة:

إن العولمة المالية رغم ما قيل عنها أنها تسمح للدول النامية بتحقيق التدفقات المالية المطلوبة لتغطية احتياجاتها المالية وقيامها بالتنمية المناسبة لها، نراها أنها لا تحقق هذا الهدف لأن الاستثمارات الأجنبية 75% منها يكون بين الدول المتقدمة وأن النصيب الباقي يكون موزعا بين عدد من الدول النامية بصورة غير طبيعية، وهذه الدول هي التي لها إمكانيات ومناخ استثمار يتماشى مع مصالح الشركات المتعددة الجنسيات، ويبقى السؤال المطروح هو أن الكثير من الدول النامية لا تستفيد من هذه الاستثمارات، ولهذا فإن على هذه الدول أن تبحث عن بدائل أخرى لتغطية هذا العجز.

كما أن الاستثمارات الأجنبية في الجزائر مثلا تكون في قطاع المحروقات والاتصالات وقطاعات أخرى تتماشى مع أهداف الشركات المتعددة الجنسيات لذا فإن على هذه الدول النامية أن تعتمد على إمكانياتها الخاصة أولا لتحقيق التنمية وليس على الشركات الأجنبية.

المراجع:

- (1) الجيلالي حلام: العولمة والهوية الثقافية، فعاليات الملتقى الدولي "الجزائر والعولمة" جامعة منتوري قسنطينة قسم علم الاجتماع، 22-23 نوفمبر 1999، ص 112.
- (2) إسماعيل صبري عبد الله: الكوكبة: الرأسمالية العالمية في مرحلة ما بعد الإمبريالية، ص 45
- (3) عبد الصبور شاهين: "العولمية" جريمة تذويب الأصالة، مجلة المعرفة، العدد 48 يونيو/يوليو 1999، ص 48.
- (4) علي غربي: العولمة وتجلياتها، فعاليات الملتقى الدولي "الجزائر والعولمة" جامعة منتوري قسنطينة قسم علم الاجتماع، 22-23 نوفمبر 1999، ص 314.
- (5) الجابري محمد عابد: "في مفهوم العولمة"، المستقبل العربي، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، العدد 2، 1998.
- (6) محمد الأطرش تحديد الاتجاه نحو العولمة الاقتصادية، مركز دراسات للوحدة العربية، العدد 260، 2000/10، ص 29.
- (7) توهامي، قيرة ودليمي: العولمة والاقتصاد الغير رسمي، مطبعة جامعة منتوري قسنطينة 2004 ص ص 57-62.
- (8) عبد الحق بوعتروس: سياسات الإصلاح الاقتصادي في الجزائر "الإنجازات والتحديات" الملتقى الدولي حول تأهيل المؤسسة الاقتصادية وتعظيم مكاسب الاندماج في الحركة الاقتصادية العالمية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير جامعة فرحات عباس سطيف 29-30 أكتوبر 2001.
- (9) ضياء مجيد الموسوي: الإصلاح الهيكلي وتحديات العولمة في الدول العربية، الملتقى الدولي حول تأهيل المؤسسة الاقتصادية وتعظيم مكاسب الاندماج في الحركة الاقتصادية العالمية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير جامعة فرحات عباس سطيف 29-30 أكتوبر 2001.
- (10) بعلوج بولعيد: المنظمة العالمية للتجارة والاستثمارات: الملتقى الوطني الأول حول المؤسسة الاقتصادية وتحديات المناخ الاقتصادي الجديد، كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية، جامعة ورقلة 22-23 أبريل 2003.
- (11) UNCTAD investment report 2001.
- (12) بعلوج بولعيد: معوقات الاستثمار في الجزائر الملتقى الدولي حول: البحث عن سبل تنشيط وترقية الإستثمارات في الاقتصاديات الانتقالية-حالة البلدان العربية والجزائر - المركز الجامعي سكيكدة الجزائر 2004.
- (13) إسماعيل صبري عبد الله: الكوكبة: الرأسمالية العالمية في مرحلة ما بعد الإمبريالية، ص 67.
- (14) دافيد برايبروك: للقيم الأخلاقية في عالم المال والأعمال، ترجمة صلاح الدين الشريف، مكتبة الأنجلو المصرية الجزء الثاني، القاهرة 1986، ص ص 904-905.
- (15) هانس-بيرمارتين، هارالد شومان: فخ العولمة، الاعتداء على الديمقراطية والرفاهية، ترجمة عدنان عباس علي، عالم المعرفة 164، أكتوبر 1998، ص ص 264-267.
- (16) Christopher Tugendhat: The Multinationals, Penguin Books, 1974, pp 217-230.

تقدير تابع الإنتاج في قطاع الصناعة في سورية

محمد المرعي*

الملخص

تهدف هذه الدراسة إلى تقدير دوال الإنتاج في القطاع الصناعي السوري. وقد استخدم نوعين من توابع الإنتاج الأول، تابع الإنتاج كوب دوغلاس، حيث رأس المال والعمل هما عاملا الإنتاج والنموذج الثاني هو نموذج تنبرجن حيث رأس المال والعمل والتقدم التقني هي عوامل الإنتاج. وقد توصلت الدراسة إلى أن مرونة الإنتاج بالنسبة لعنصر رأس المال كانت معنوية في كلا النموذجين فيما لم يكن عنصر العمل معنوياً فيهما. أما بالنسبة لعنصر التقدم التقني فقد كان معنوياً في نموذج تنبرجن.

Abstract

The aim of this study is to estimate the production functions of the Syrian industry sector. Two types of function is used. The first is the Cobb-douglas model, where capital and labor are the production factories and the second is the Tinbergen model, where the capital; labor and technological progress is the production factories. The results of the study, are the coefficients of capital in the two types are significant but the coefficients of the labor factory, in the two models, are not. In addition, the coefficient of technological progress, in Tinbergen model, is significant.

المقدمة

تعتبر الصناعة النشاط الحاسم في بناء الحضارة الإنسانية، و بدونها تغدو الحضارة مستحيلة الوجود. وتعتمد باقي الأنشطة الإنسانية الأخرى كالزراعة والنقل والتجارة وغيرها على الصناعة التي تقوم بتزويدها بالآلات والمنتجات الوسيطة التي بدونها لا يمكن تصور أي تقدم في هذه الأنشطة.

والصناعة هي الجهد الذي ينصرف إلى استخراج وتحويل الموارد الطبيعية والخامات وغيرها على نحو يهيئها لإشباع الحاجات الأساسية والفطرية للإنسان، وعليه يمكن التمييز بين ثلاثة أنواع من النشاطات الصناعية تشمل الصناعات الاستخراجية والصناعة التحويلية والصناعات الإنشائية.

وبالنظر إلى دور الصناعة في التنمية الاقتصادية فإنه يمكن القول بأن هذا القطاع يتبوأ المكانة الأولى بين القطاعات والفروع الاقتصادية الوطنية سواء المادية منها أم الخدمية. إذ تعد القطاع المادي الأول نظرياً، والثاني عملياً بعد الزراعة في معظم الدول النامية وضمناً العربية منها. كما تلعب دور الباعث للنمو الاقتصادي بشكل عام من خلال الحاجة الماسة بكل القطاعات الاقتصادية إلى مخرجاتها المادية أو الخدمية

* الدكتور محمد مرعي: أستاذ مساعد بكلية الاقتصاد جامعة دمشق

أو كونها تشكل الحاضن لمنجزات الثورة العلمية الثقافية، وتسهم أيضاً في تحقيق الهدف المركزي والاستثنائي المتمثل في استكمال الاستقلال الاقتصادي الذي يعد الضمانة بعد الضمانة الوحيدة للاستقلال السياسي وجوهر أية تنمية مستقلة أو معتمدة على الذات. إضافة إلى دور قطاع الصناعة في امتصاص البطالة وتوفير فرص العمل ومساهمتها في تكوين الناتج المحلي الإجمالي، وتحقيق التوازن في الميزان التجاري وميزان المدفوعات.

لقد عرفت سورية منذ القديم أشكالاً متعددة من النشاط الصناعي بتأثير الموقع الجغرافي الذي تحتله بين القارات الثلاث، وفي القرن العشرين وخاصة منذ فجر الاستقلال، أخذ دور القطاع الصناعي التحويلي بالتزايد في الاقتصاد السوري. وقد تعزز هذا الدور بعد الحركة التصحيحية في عام 1970 وبخاصة بعد حرب تشرين التحريرية التي أنتجت الثروة النفطية، التي أدت إلى تزايد تدفق المساعدات العربية إلى سورية والتي قامت بدورها بتوجيه هذه الأموال للاستثمار في القطاع الصناعي وبخاصة الصناعات التحويلية.

وفي المراحل اللاحقة نجد بأن دور القطاع العام في الصناعة التحويلية أخذ بالتحسن وخاصة في عقد الثمانينات من القرن العشرين، وشكل المساهم الأهم في تكوين القيمة المضافة الإجمالية لهذا القطاع، إلا أن هذا الدور أخذ بالتراجع خلال التسعينات نتيجة ظروف متعددة أبرزها رغبة الدولة في إتاحة مزيد من الفرص للقطاع الخاص للمساهمة في الحياة الاقتصادية إضافة إلى تراجع تنفيذ نسب الإنفاق الاستثماري في هذا القطاع وما يتبع ذلك من تراكم للمشاكل والصعوبات التي أدت إلى تراجع دوره بشكل ملموس ولاسيما في السنوات 1998-2004.

وساهم القطاع الصناعي التحويلي بصورة ملموسة في امتصاص العمالة الوافدة إلى سوق العمل حيث شكلت نسبة العاملين في هذا القطاع 43% إلى إجمالي العاملين في عام 1985 و 25% في عام 2005 (انظر الجدول رقم (4)). كما استقطبت نسبة مهمة من الاستثمارات العامة والخاصة، وإن كانت في غالب الأحيان دون المستوى المؤدي إلى تعزيز النمو الاقتصادي. وقد شكلت الاستثمارات المتجهة إلى قطاع الصناعة التحويلية ما نسبته 19% في عام 1985 ارتفعت إلى 24% في عام 2004 من إجمالي الاستثمارات (انظر الجدول رقم (5)).

هدف البحث

تهدف هذه الدراسة إلى التعرف على دور عوامل الإنتاج المختلفة (العمل ورأس المال والتقدم التقني) في تكوين القيمة المضافة الإجمالية في قطاع الصناعة السورية وبيان تطور إنتاجية عوامل الإنتاج وبخاصة رأس المال والعمل عبر فترة الدراسة. وذلك باستخدام صيغ دوال الإنتاج على بيانات سلسلة زمنية تغطي الفترة من عام 1970 ولغاية 2004.

كما تهدف هذه الدراسة إلى سد النقص في هذا الجانب البحثي الهام حيث أن معظم الدراسات التي تناولت القطاع الصناعي في سورية قد استندت بشكل أساسي إلى المنهج الوصفي مستبعدة الجانب التحليلي للبيانات على الرغم من أهميته.

منهجية البحث

سوف يتم اعتماد منهجية مختلطة مكونة بشكل أساسي من المنهج الوصفي، لمراقبة وتحليل مؤشرات القطاع الصناعي السوري خلال فترة الدراسة (1970-2002)، وكذلك طرق الاقتصاد القياسي بغية استنتاج تابع الإنتاج وفق صيغة كوب - دوغلاس وصيغة تنبرجن لقطاع الصناعة خلال فترة الدراسة. وسوف يتم تناول البحث وفق المحاور التالية:

تطور القطاع الصناعي في سورية

النموذج النظري للدراسة

النتائج القياسية للنموذج

الاستنتاجات والتوصيات

أولاً: تطور القطاع الصناعي في سورية

شهد قطاع الصناعة وبالأخص قطاع الصناعة التحويلية منذ عام 1970 تطورات مهمة على صعيد التوسع الأفقي والعمودي وعلى صعيد توسيع قاعدة المشاركة في التنمية، بحيث تم القيام بالعديد من الخطوات التي تشجع القطاع الخاص للاستثمار في القطاع الصناعي. ولقد تأثرت الصناعة التحويلية خلال هذه الفترة بالأداء الاقتصادي العام، بدأ المساعدات العربية نتيجة الثروة النفطية في السبعينات ومروراً بمرحلة الثمانينات وما حملته من مشاكل اقتصادية خانقة، ومرحلة التسعينات حيث بدأت الدولة بالانسحاب تدريجياً من الاستثمار في الصناعة التحويلية، وبدأت بتشجيع القطاع الخاص في الاستثمار في هذه الصناعة، وانتهاءً بمرحلة إطلاق المشروع الإصلاحي الذي لم توضح معالمه بعد.

لقد عمد الكثير من الباحثين ومنهم الحمصي (2002) إلى تقسيم المراحل التي مر بها الاقتصاد السوري منذ عام 1970 إلى ثلاثة مراحل، تمتد كل منها على عقد كامل بدءاً من عام 1970 وانتهاءً بعام 1999. ولقد بين أن لكل مرحلة من هذه المراحل خصوصيات تميزها عن المراحل الأخرى. وبالأستناد إلى هذا التقسيم يمكن إضافة قسم رابع يشمل المرحلة الممتدة من عام 2000 ولغاية نهاية عام 2006، وإذا أخذنا هذا التقسيم بعين الاعتبار يمكن تقسيم المراحل التي مرت بها الصناعة السورية خلال الفترة 1970-2006 كما يلي هي:

المرحلة الأولى (1970-1980) والتي تميزت باهتمام الدولة في دعم القطاعات المنتجة ولاسيما قطاع الصناعة انطلاقاً من استراتيجية إحلال الواردات Imports-competing Strategy . وقد تمثل اهتمام الدولة بالقطاع الصناعي خلال هذه المرحلة بتخصيص المزيد من الاستثمارات الموظفة في هذا القطاع عبر الخطتين الخمسيتين الثالثة والرابعة (هيئة تخطيط الدولة، 1971 وهيئة تخطيط الدولة، 1976)، كما اتصفت هذه المرحلة بإدخال صناعات جديدة هندسية وبتروكيميائية والصناعات الإلكترونية.

المرحلة الثانية بين عامي (1981-1989): شهدت هذه المرحلة معاناة الاقتصاد السوري من مشكلات اقتصادية جمة تمثلت بارتفاع معدل التضخم وارتفاع العجز في الميزان التجاري وميزان المدفوعات، على صعيد الاقتصاد الكلي، وانخفاض معدل الانتفاع من الطاقة المتاحة وتوقف بعض المنشآت عن العمل كلياً أو جزئياً بسبب اعتمادها على مدخلات إنتاج مستوردة من الخارج وعدم توفر قطع التبديل اللازمة لهذه المنشآت

المرحلة الثالثة بين عامي (1990-2000): وهي المرحلة التي شهدت إصدار الدولة لقانون الاستثمار رقم 10 والذي هدفت من خلاله إلى تشجيع المستثمرين المحليين والأجانب على الاستثمار في الاقتصاد السوري ولاسيما في القطاع الصناعي. وعلى صعيد الاقتصاد الكلي فقد تم تسجيل تراجع معدل التضخم الذي كان مرتفعاً ليصل إلى مستوى متدني في نهاية التسعينات، كما شهدت هذه الفترة تراجع دور الدولة في الحياة الاقتصادية عبر استهداف تحقيق فائض في الموازنة العامة من خلال تخفيض الإنفاق الاستثماري العام، حيث بلغت نسبة الإنفاق الاستثماري الفعلي إلى الإنفاق المخطط في عام 1999 بحدود 75% (كنعان: 180). ولقد أدت السياسة المالية المتبعة في تلك المرحلة إلى تدهور حال منشآت القطاع الصناعي العام وتراجع مساهمة القطاع الخاص في لعب الدور المأمول منه للاستثمار في القطاع الصناعي.

المرحلة الرابعة والتي تبدأ من عام 2000: وهي مرحلة امتازت باستشعار ضرورة إعادة هيكلة قطاع الصناعة التحويلية، وإعطاء فرص أكبر للقطاع الخاص الصناعي حيث عمدت الدولة إلى تشجيعه للاستثمار في الصناعات التحويلية.

ثانياً: النموذج النظري

تعتبر دوال الإنتاج من أهم العلاقات التي تربط بين الناتج وبين مدخلات العملية الإنتاجية ولاسيما عوامل الإنتاج رأس المال والعمل. وقد تم في هذا البحث استخدام صيغتين من دوال الإنتاج:

أولاً- دالة كوب-دوغلاس Cobb-douglas Production Function . وتأخذ هذه الدالة الصيغة التالية:

$$Q = f(L, K) \quad (1)$$

حيث أن:

- Q: حجم الإنتاج (الناتج) الصناعي
- L: عدد العمالة المشتغلة في القطاع الصناعي
- K: حجم رأس المال في القطاع الصناعي

إن دالة كوب-دوغلاس تمكنا من معرفة مساهمة كل من عنصري الإنتاج وقياس أثر التغير التقني من خلال التطرق إلى عناصره الأساسية (العبد الرزاق، 2004). كما تمكن دالة كوب-دوغلاس من التعرف على مرحلة الإنتاج عن طريق عائد الحجم من خلال النظر إلى مجموع مرونتي الإنتاج بالنسبة لرأس المال والعمل المقدرتين في الدالة. ومن ذلك يمكن استنتاج الحالات الثلاث التالية:

1. مرحلة تزايد الغلة: حيث يكون مجموع مرونتي الإنتاج بالنسبة لعوامل الإنتاج (مرونة الإنتاج بالنسبة لعنصر العمل α ومرونة الإنتاج بالنسبة لعنصر رأس المال β) أكبر من الواحد، أي $(\alpha + \beta > 1)$ ؛
2. مرحلة تناقص الغلة: حيث يكون مجموع مرونتي الإنتاج بالنسبة لعاملتي الإنتاج أصغر من الواحد، أي $(\alpha + \beta < 1)$ ؛
3. مرحلة ثبات الغلة: حيث يكون مجموع مرونتي الإنتاج بالنسبة لعاملتي الإنتاج تساوي الواحد الصحيح، أي $(\alpha + \beta = 1)$.

ثانياً: دالة تنبرجن Tinberegén وتأخذ هذه الدالة الصيغة التالية:

$$Q = f(L, K, T) \quad (2)$$

حيث T: متغير يرمز إلى الزمن وهو يقيس التطور التقني (معدل نمو الإنتاج الصناعي الناتج عن التطور التقني). وقد أوضح تنبرجن أن هناك مصدرين للزيادة في الإنتاج، الأول ناتج عن زيادة مدخلات الإنتاج، والثاني من خلال الزيادة في كفاءة هذه المدخلات مع ثبات كمياتها. ومن الصيغة الثانية نلاحظ بأن أثر عامل التقدم التقني مستقل عن كل من عاملي رأس المال والعمل. ويتم استخدام هذه الصيغة للاستدلال على تغير الإنتاج الصناعي عبر الزمن بغض النظر عن تغير أو ثبات مستوى المدخلات الأخرى في العملية الإنتاجية. وتجدر الإشارة إلى أن استخدام متغير الزمن يمكن اعتباره شاملاً لكل من الإدارة والتنظيم وتحسن مستوى كفاءة العمل الناجمة عن التدريب والتأهيل واكتساب الخبرة الفنية.

ومن أجل تقدير معلمات الدالة فإننا سوف نحولها إلى الشكل الخطي بأخذ اللوغاريتمات الطبيعية لمتغيرات الطرفين. وبإضافة الخطأ العشوائي للتقدير u و v يمكن كتابة المعادلة 3 على الشكل التالي:

$$\ln(Q)_t = \ln(A)_t + \alpha \ln(L)_t + \beta \ln(K)_t + u_t \quad (3)$$

أما المعادلة 3 فإنها تتحول إلى الشكل الخطي التالي:

$$\ln(Q)_t = \ln(A)_t + \rho \ln(T)_t + \alpha \ln(L)_t + \beta \ln(K)_t + v_t \quad (4)$$

حيث:

A: معامل الكفاءة الذي يعكس التغير في الإنتاج بصورة مستقلة عن التغير في عناصر الإنتاج (الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج)؛

α : مرونة الإنتاج بالنسبة لعنصر العمل؛

β : مرونة الإنتاج بالنسبة لعنصر رأس المال؛

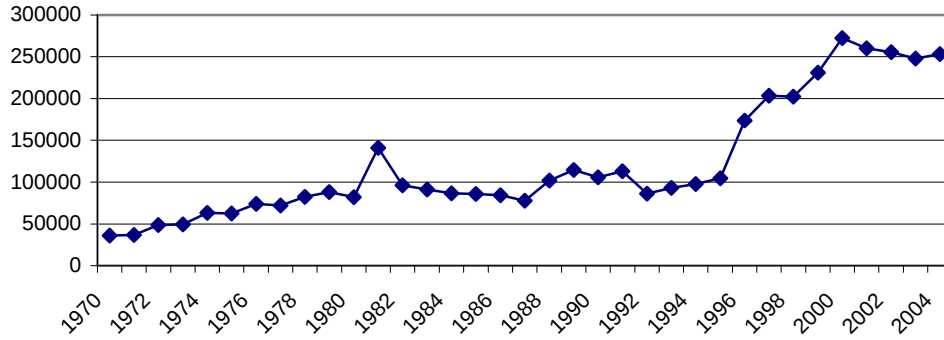
ρ : معدل نمو الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج (العبد الرزاق، 2004: 477).

ثالثاً: بيانات النموذج

1. الناتج المحلي الإجمالي لقطاع الصناعة بالأسعار الثابتة لعام 2000 (GDPI): وقد تم الحصول على بيانات هذا المتغير من المجموعة الإحصائية للأعوام مختلفة بعد تحويلها من قيم بالأسعار الجارية إلى قيم بالأسعار الثابتة بالاستناد إلى مكش Deflator الناتج المحلي الإجمالي، واعتمد عام 2000 كسنة الأساس. ويبين الجدول رقم (6) والرسم البياني رقم (1) تطور قيم الناتج الصناعي خلال فترة الدراسة (1970-2004). ونلاحظ من الجدول والرسم البياني أن الناتج المحلي الإجمالي للقطاع الصناعي في سورية قد شهد عدة اتجاهات في التطور. ففي الفترة 1972-1995 لم يشهد هذا الناتج تغيرات ملحوظة، إذ كانت معدلات النمو منخفضة جداً تراوحت خلال كامل الفترة بحدود 2.5% فقط. إلا أنه خلال الفترة 1996-2004 قد تم تسجيل معدلات نمو مرتفعة نسبياً، تجاوزت 4.4% سنوياً*.

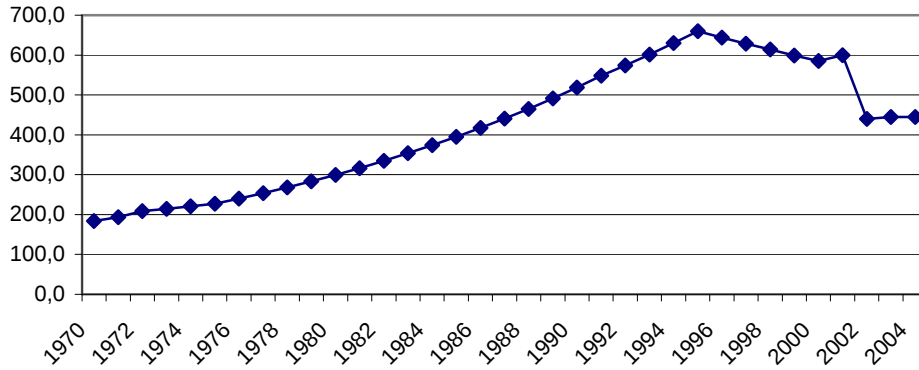
* تم حساب معدلات النمو من قبل الباحث وعلى أساس بيانات الجدول رقم 6.

الرسم البياني رقم (1): تطور الناتج المحلي الإجمالي الصناعي بالأسعار الثابتة لعام 2000 خلال الفترة 1970-2004



2. العمل في القطاع الصناعي (LI): تم الحصول على بيانات عنصر العمل في القطاع الصناعي السوري خلال الفترة 1970-2004 من المجموعة الإحصائية السورية. ويبين الجدول رقم (6) والرسم البياني رقم (2) تطور أرقام العمالة في القطاع الصناعي. ومن هذا الجدول والرسم البياني نلاحظ بأن عدد العمال قد تطور بمعدلات ثابتة تقريباً خلال الفترة 1970-1995، حيث بلغ معدل نمو العمالة بحدود 5.2% سنوياً. إلا أن عدد العاملين في هذا القطاع قد أخذ بالتراجع بشكل مضطرب بدءاً من عام 1996، حيث بلغ معدل النمو -5.3% سنوياً. ويعود السبب في تراجع عدد العاملين إلى انخفاض الأداء في القطاع الصناعي وتراجع معدلات الاستثمار بشكل عام، وإلى تراجع الدولة عن سياسة التوظيف الاجتماعي التي كانت متبعة في السنوات السابقة. وقد بلغ عدد العاملين في القطاع الصناعي في عام 1995 قريباً من 660 ألف عامل تراجع إلى 445 ألف عامل في عام 2004. (انظر الجدول رقم 6)

الرسم البياني رقم (2): تطور عدد العاملين في قطاع الصناعي السوري خلال الفترة 2004 - 1970



3. رأس المال في القطاع الصناعي بالأسعار الثابتة لعام 2000 (KI): لا توفر الإحصاءات المنشورة بيانات عن حجم رأس المال سواء بالنسبة لمجمل الاقتصاد الوطني أو بالنسبة للقطاعات الاقتصادية التي يتشكل منها الاقتصاد. ويثير تقدير حجم رأس المال في القطاع الصناعي الذي سيتم تقدير معاملات تابع الإنتاج بالاستناد إليها مشكلة تقدير حجم رأس المال الابتدائي. وقد تم اقتراح عدة مقاربات لتقدير حجم رأس المال وحجم رأس المال الابتدائي. وفي الفقرات التالية سوف يتم استعراض أهم هذه المقاربات مبتدئين بطرق تقدير رأس المال الابتدائي الذي يعتبر مدخلاً لتقدير حجم رأس المال في قطاع الصناعة.

1- طريقة تقدير حجم رأس المال الابتدائي

لقد تم اقتراح عدة مقاربات لتقدير حجم رأس المال الابتدائي K_0 ومن أهم هذه الطرق:

الطريقة الأولى: استخدم هذه الطريقة من طرف Nehro and Dharehwa (2000) و تم تقدير مخزون رأس المال الابتدائي K_0 وفق المعادلة التالية:

$$K_0 = I_0 / \delta \quad (5)$$

حيث I_0 تمثل التكوين الرأسمالي الإجمالي في بداية السلسلة الزمنية (في عام 1970 في هذا البحث) و δ تمثل معدل الاهتلاك المعتمد.

ويبين الجدول رقم (1) نتائج حساب مخزون رأس المال الثابت لعام 1972 انطلاقاً من عدة معدلات اهتلاك.

جدول رقم (1)

حساب مخزون رأس المال الابتدائي لعام 1970 بطريقة
Nehro و Dharehwa عند معدلات اهتلاك مختلفة

معدل الاهتلاك	التكوين الرأسمالي الإجمالي الابتدائي	مخزون رأس المال الابتدائي
0.04	9133.8	228345
0.06	9133.8	152230
0.08	9133.8	114172

المصدر: معدل الاهتلاك أرقام افتراضية
التكوين الرأسمالي الإجمالي من المجموعة الإحصائية
لأعوام مختلفة.
مخزون رأس المال الابتدائي بيانات محسوبة من قبل الباحث

الطريقة الثانية: طريقة الـ ICOR: وهذه الطريقة مشتقة من معادلة الإنتاجية الحدية
لرأس المال (MPK). ويمكن حساب مخزون رأس المال الابتدائي وفق الصيغة
التالية:

$$K_0 = ICOR * GDP_0 \quad (6)$$

حيث ICOR معدل رأس المال إلى الناتج المحلي الإجمالي محسوباً بشكل متوسط
للفترة 1970-2004. وتتم عملية الحساب وفق الصيغة التالية:

$$ICOR = \frac{\sum_{t=1970}^{2004} I_t}{GDP_{2004} - GDP_{1970}} \quad (7)$$

و GDP الناتج المحلي الإجمالي بالأسعار الثابتة
I التكوين الرأسمالي الثابت الإجمالي بالأسعار الثابتة

وبتطبيق المعادلة رقم (7) على بيانات القطاع الصناعي السوري خلال الفترة (1970-2004) فإن $ICOR = 7.6$. ووفقاً لذلك فإن مخزون رأس المال الثابت الابتدائي (1970)، اعتماداً على المعادلة رقم 6، يساوي $K_0 = 228345$ وبمقارنة طريقتي التقدير نلاحظ بأن معدل الاهتلاك 0.04 هو اختيار مناسب أكثر من الاختيارات الأخرى.

2. تقدير رأس المال الصناعي خلال الفترة 1971-2004

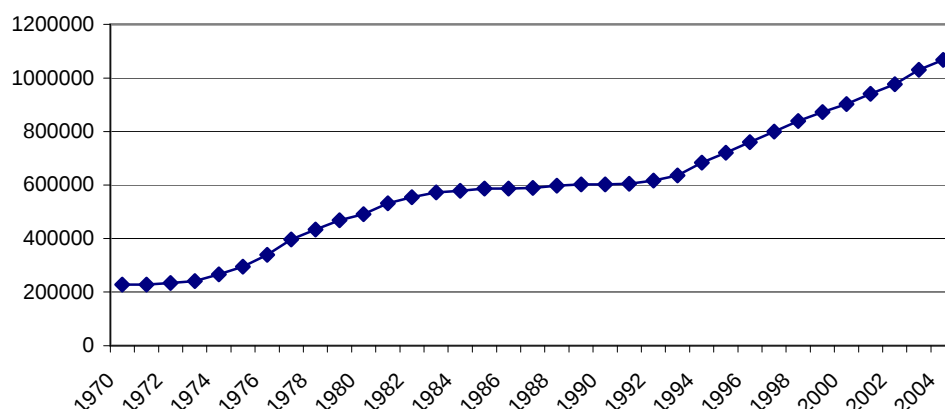
يتم تقدير رأس المال K لباقي سنوات السلسلة الزمنية (1971-2004) بطريقة مراكمة التكوين الرأسمالي في السنة t إلى رأس المال المحسوب في السنة (t-1) بعد أخذ معدل الاهتلاك بعين الاعتبار. وذلك وفق الطريقة التالية، التي تسمى طريقة الجرد الدائم (KAMPS, 2006: 127):

$$K_t = (1-d) K_{t-1} + I_t \quad (8)$$

ويبين الجدول رقم (6) نتائج تقدير رأس المال في القطاع الصناعي في سورية خلال الفترة 1970-2004. وكذلك يبين الرسم البياني رقم (3) تطور رأس المال خلال الفترة المدروسة. ومن هذا الجدول والرسم البياني نلاحظ بأن رأس المال قد أخذ اتجاهًا صعوديًا خلال فترة الدراسة (1970-2004). إلا أن معدل نمو المتغيرات لم يكن ثابتاً، حيث كان بمعدلات مرتفعة في بعض السنوات (1970-1983) وقد بلغ بحدود (8.4%)، في حين كان بحدود (0.07%) خلال الفترة (1984-1990) وذلك نتيجة الظروف الاقتصادية التي مرت بها سورية خلال هذه الفترة والتي تمثلت بتراجع معدلات الاستثمار والعجز الحكومي وارتفاع معدلات التضخم. أما في الفترة (1991-2004) فقد عاود رأس المال الصناعي بالارتفاع بمعدلات جيدة، حيث بلغت (4.6%) تقريباً. وبشكل عام فإن معدل نمو رأس المال خلال فترة الدراسة كان بحدود (4.2%) تقريباً*.

* - تم حساب معدلات النمو من قبل الباحث على أساس بيانات الجدول رقم 6.

الرسم البياني رقم (3): تطور رأس المال في القطاع الصناعي بالأسعار الثابتة لعام 2000 خلال الفترة 1970 - 2004



رابعاً: النتائج القياسية

باستخدام طريقة المربعات الصغرى العادية OLS تم تقدير كل من دالة الإنتاج كوب دوغلاس للقطاع الصناعي وكذلك دالة الإنتاج وفق صيغة تنبرجن. وكانت النتائج على الشكل التالي:

1. دالة الإنتاج كوب - دوغلاس

يبين الجدول رقم (2) نتائج تقدير دالة الإنتاج للقطاع الصناعي في سورية وفق الصيغة التي اقترحها كوب - دوغلاس ووفق المعادلة رقم 3. وذلك بعد أخذ مشكلة الارتباط الذاتي المتسلسل للأخطاء، وقد تمت إعادة التقدير للمعادلة بسبب وجود هذه المشكلة، حيث أظهرت اختبارات دربن - واتسن أن النتائج قبل التصحيح تعاني من مشكلة وجود ارتباط ذاتي متسلسل للأخطاء وكان معامل دربن - واتسن المقدر أقل من القيم الجدولية d_l عند مستوى الدلالة 5% ($d_l=1.34$) وعند مستوى الدلالة 1% ($d_l=1.14$). مما يؤكد على وجود هذه المشكلة. وقد استخدم الباحث معامل تصحيح مقداره 0.6 لتصحيح بيانات النموذج. وإعادة تقدير الدالة تم الحصول على نموذج لا يعاني من مشكلة الارتباط الذاتي المتسلسل للأخطاء، حيث كانت قيمة معامل دربن واتسون أكبر من القيمة الجدولية d_u عند مستوى الدلالة 1% ($d_u=1.37$) و 5% ($d_u=1.58$).

الجدول رقم (2)

نتائج تقدير دالة الإنتاج في القطاع الصناعي السوري وفق صيغة كوب-دو غلاس
حيث LnY المتغير التابع

بعد التصحيح			قبل التصحيح	
	Coefficients	t Stat	Coefficients	t Stat
Intercept	0.257	1.165	-5.174	-3.664
LnK	0.854	7.483	1.442	8.243
lnL	-0.056	-0.206	-0.388	-2.012
R2	0.968		0.854	
R*2	0.938		0.846	
F	243.000		94.000	
D&W	1.730		0.670	

المصدر: بيانات محسوبة من قبل الباحث

القيم الحرجة لـ t عند مستويات الدلالة 1% و 5% و 10% هي على التوالي 2.03، 1.69 و 1.69 وذلك من أجل عدد درجات حرية 35
القيم الحرجة لـ F عند مستويات الدلالة 1%، 5% و 10% هي على التوالي 5.33، 3.29 و 2.48 وذلك عند درجات الحرية 32/2
R2: معامل التحديد
R*2: معامل التحديد المعدل
D&W: معامل درين - واتسون

ومن النتائج الموضحة في الجدول رقم 2 نلاحظ مايلي:

أ. بلغت قيمة معامل التحديد في النموذج المصحح 0.968 كما بلغت قيمة معامل التحديد المعدل 0.938. وتبين هذه النتيجة أن النموذج المقدر يستطيع أن يفسر 93.8% من التغيرات في الناتج الصناعي، وهي قيمة لمعامل التحديد مرتفعة جداً مما يؤكد أن المتغيرات الخارجية (المفسرة) الداخلة في النموذج تمثل أغلب المتغيرات المفسرة للناتج الصناعي في سورية خلال فترة الدراسة. كما تشير النتائج أن معامل التحديد معنوي، حيث بلغت قيمة إحصائية $F=243$ وهي قيمة مرتفعة تؤكد على أنه يمكن الثقة بمعامل التحديد وبالنموذج بدرجة ثقة 100% تقريباً.
ب. بلغت قيمة مرونة الناتج الصناعي بالنسبة لرأس المال بحدود 0.85 وهي قيمة تؤكد على أهمية الدور الذي يلعبها الاستثمار في القطاع الصناعي، حيث أن زيادة رأس المال الصناعي بنسبة 1% سوف تؤدي إلى زيادة الناتج بنسبة 0.85% من هذا الناتج. ومن ناحية ثانية تعتبر هذه النتيجة معنوية عند درجة ثقة 100%، حيث

بلغت قيمة إحصائية $t=7.48$ وهي أعلى بكثير من القيمة الجدولية عند مستوى الدلالة 1%.

ج. أما بالنسبة لمساهمة عنصر العمل، فإن نتيجة اختبار معنوية مرونة الناتج بالنسبة لهذا العنصر قد بينت عدم معنويته، وبذلك فإنه يمكن القول بأن مرونة الناتج بالنسبة لعنصر العمل لا تختلف عن الصفر. وهذه النتيجة تتوافق مع المشاهدات والوقائع في القطاع الصناعي، ولا سيما في القطاع العام، حيث اتبعت سياسة توظيف لاتأخذ بعين الاعتبار مسألة العوائد المتوقعة وكذلك الإنتاجية الحدية لعنصر العمل. وبتعبير آخر، فقد كانت سياسات التوظيف في القطاع الصناعي، وفي الاقتصاد السوري بشكل عام، سياسة توظيف اجتماعية لم تراعى الجوانب الاقتصادية.

د. وفيما يتعلق بثابت تابع الإنتاج فقد بلغت قيمته 1.29 (اللوغاريتم العكسي لثابت النموذج المقدر 0.257). وعلى الرغم من أهمية هذه النتيجة، التي تبين أثر التقدم التقني وفق صيغة كوب - دوغلاس، إلا أنها غير معنوية من الناحية الإحصائية بسبب أن قيمة إحصائية $t=1.16$ أقل من القيمة الجدولية عند مستوى الدلالة 10%. لذلك لا توجد فائدة من تفسيرها لعدم الأهمية ولعدم اختلافها عن الصفر. ولكن تجدر الإشارة إلى أن النموذج يشير إلى دور رأس المال الصناعي كمحدد وحيد أو كمفسر وحيد للتغيرات في الناتج الصناعي في سورية.

2. دالة الإنتاج وفق صيغة تنبرجن

يتضمن الجدول رقم 3 نتائج تقدير دالة الإنتاج وفق صيغة تنبرجن. وقد تم تقدير الدالة للمرة الأولى وبيّنت النتائج أنها تعاني من مشكلة الارتباط الذاتي المتسلسل للأخطاء، حيث بلغت قيمة معامل دربن - واتسن $D\&W=0.92$ وهي قيمة أقل بكثير من القيمة الجدولية d_l عند مستوى الدلالة 5% ($d_l=1.28$) وعند مستوى الدلالة 1% ($d_l=1.08$) مما يؤكد على وجود هذه المشكلة. وقد استخدم الباحث معامل تصحيح مقداره 0.6 لتصحيح بيانات النموذج. وبإعادة تقدير الدالة تم الحصول على نموذج لا يعاني من مشكلة الارتباط الذاتي المتسلسل للأخطاء، حيث كانت قيمة معامل دربن واتسون أكبر من القيمة الجدولية du عند مستوى الدلالة 1% ($du=1.44$) و 5% ($du=1.65$).

الجدول رقم (3)

نتائج تقدير دالة الإنتاج في القطاع الصناعي السوري وفق صيغة تنبرجن

حيث LnY المتغير التابع

بعد التصحيح

قبل التصحيح

	Coefficients	t Stat	Coefficients	t Stat
Intercept	0.170	0.814	4.308	1.363
LnK	1.011	8.181	0.781	3.070
lnL	-0.424	-1.455	-0.631	-3.418
T	0.008	2.469	0.039	3.260
R2	0.948		0.892	
R*2	0.943		0.881	
F	190.14		85.1	
D&W	2.06		0.92	

المصدر: بيانات محسوبة من قبل الباحث

القيم الحرجة لـ t عند مستويات الدلالة 1% و 5% و 10% هي على التوالي 2.72، 2.03 و 1.69 وذلك من أجل عدد درجات حرية 35
القيم الحرجة لـ F عند مستويات الدلالة 1%، 5% و 10% هي على التوالي 4.48، 2.91 و 2.27 وذلك عند درجات الحرية 31/3
R2: معامل التحديد ، R*2: معامل التحديد المعدل
D&W: معامل درين - واتسون

ومن النتائج الموضحة في الجدول رقم 3 نلاحظ مايلي:

أ. بلغت قيمة معامل التحديد للنموذج المعدل 0.948 وبلغت قيمة معامل التحديد المعدل 0.943 adjusted R2. وتعني هذه القيمة أن النموذج المقدر يفسر 94% من التغيرات في الناتج الصناعي في سورية. بمعنى ان التغيرات في المتغيرات المستقلة (العمل ورأس المال والتقدم التقني) تفسر 94% من التغيرات في المتغير التابع (الناتج المحلي الإجمالي الصناعي). ومن ناحية ثانية فقد بلغت قيمة إحصائية فيشر F بحدود 190 وهي قيمة أعلى بكثير من القيمة الجدولية مما يشير إلى أن معامل التحديد معنوي عند مستوى دلالة أقل من 1% وهو ما يعني أن العلاقة بين المتغيرات المستقلة والمتغير التابع علاقة حقيقية وليست زائفة.

ب. بلغت قيمة مرونة الناتج الصناعي بالنسبة لعنصر رأس المال 1 تقريباً. وتبين هذه النتيجة الدور الحاسم للتراكم الرأسمالي في القطاع الصناعي، حيث أن كل زيادة نسبتها 1% في رأس المال في القطاع الصناعي سوف تؤدي إلى زيادة نسبتها 1% في الناتج الصناعي. ودلت نتيجة اختبار معنوية هذه المعلمة أن قيمة إحصائية t مرتفعة جداً وتجاوزت 8 وهي أكبر بكثير من القيمة الجدولية، وهو ما يعني أن قيمة مرونة الناتج بالنسبة لرأس المال أكبر من الصفر عند مستوى ثقة قريب من 100%.

ج. كما تبين النتائج أن قيمة مرونة الناتج بالنسبة لعنصر العمل كانت بقيمة سالبة، أيضاً، وبحدود 0.4. إلا أن اختبار معنوية هذه القيمة يشير على أن قيمة إحصائية t كانت أقل من القيمة الجدولية المقابلة ما يعني أن مرونة الناتج بالنسبة لعنصر العمل لا يختلف عن الصفر. وهذه النتيجة

د. وبالنسبة لعنصر التقدم التقني، T ، فإن النتائج تشير إلى أن إشارة هذه المعلمة كانت موجبة وتساوي 0.008. وهي معنوية أيضاً عند مستوى الدلالة 5%. وتعني هذه النتيجة أن الناتج الصناعي كان ينمو خلال الفترة المدروسة (1970-2004) بمعدل 08% سنوياً بمعزل عن التغيرات في عنصر رأس المال وعنصر العمل. ويعود هذا النمو، وفق صيغة تنبرجن، إلى عوامل متعلقة بالتحسينات في الفنون التكنولوجية المستخدمة في العملية الإنتاجية وإلى التحسينات في النظم الإدارية وبيئة العمل.

هـ. ويشار أيضاً إلى أن قيمة ثابت الدالة قد بلغ 1.18 (اللوغاريتم العكسي للقيمة 0.17). ويبين اختبار معنوية هذه المعلمة على عدم معنويتها. حيث أن القيمة المحسوبة أقل من القيمة الجدولية عند مستوى الدلالة 10%. وهو ما يعني أن هذه القيمة لا تختلف عن الصفر وبالتالي لا توجد فائدة من تفسيرها.

و. النتيجة المهمة في هذا التحليل، أن مجموع مرونة عوامل الإنتاج (العمل ورأس المال) كانت منخفضة وتساوي 0.59 تقريباً. وتعني هذه النتيجة أن زيادة نسبتها 1% من عوامل الإنتاج سوف تؤدي إلى زيادة الناتج الصناعي بنسبة 0,59%. وتشير هذه النتيجة إلى أن القطاع الصناعي مازال يعمل في مرحلة الغلة المتناقصة، ليس بسبب تجاوزه للمراحل السابقة (مرحلة الغلة المتزايدة ثم مرحلة الغلة الثابتة) تراتبياً وكصيرورة تاريخية أكدت عليها الوقائع الاقتصادية، وإنما تعود إلى عدم الاستغلال الأمثل للموارد الاقتصادية ولاسيما عنصر العمل. ومما يؤكد على هذه النتيجة أن مرونة الناتج بالنسبة لرأس المال أكبر من الواحد الأمر الذي يعني أن القطاع الصناعي السوري مازال قادراً على استيعاب المزيد من الاستثمارات في هذه القطاع.

إن هذه النتيجة لا تختلف بشكل جذري عن النتيجة التي تم التوصل إليها باستخدام دالة كوب-دوغلاس. ويعود الخلاف الظاهري إلى أنه تم الفصل بين التأثير الكمي والنوعي لرأس المال المستخدم في العملية الإنتاجية في دالة تنبرجن. وكذلك يشير الاختلاف إلى ضرورة التركيز على تحسين المستوى التقني لرأس المال في القطاع الصناعي وتحسين النظم الإدارية وبيئة الاستثمار، الأمر الذي يمكن أن يقود إلى تحسين كفاءة الاستثمار في هذا القطاع.

خامساً: النتائج والتوصيات

توصلت الدراسة إلى النتائج التالية:

1. باستخدام دالة كوب - دوغلاس تبين أن عنصر رأس المال يلعب الدور الحاسم في تفسير التغيرات في الناتج الصناعي في سورية.
2. أخفق عنصر العمل وعنصر التقدم التقني في تفسير التغيرات في قيمة الناتج الصناعي باستخدام دالة كوب - دوغلاس.
3. باستخدام دالة تنبرجن تبين أن كلاً من عنصر رأس المال وعنصر التقدم التقني T قد لعبا دوراً مهماً في تفسير التغيرات في قيمة الناتج الصناعي في سورية.
4. أيضاً، فقد أخفق عنصر العمل مجدداً في تفسير هذه التغيرات باستخدام دالة تنبرجن.

وانطلاقاً من هذه النتائج فإنه يمكن اقتراح مايلي:

1. تكثيف الاستثمار في القطاع الصناعي والتركيز على الصناعات ذات التقنية العالية من أجل الاستفادة من وفورات الحجم الكبيرة التي بينها كل من دالتي جوب-دوغلاس وتنبرجن.
2. إعادة النظر بسياسة التشغيل الاجتماعية من جهة وزيادة الكثافة الرأسمالية لعنصر العمل من جهة ثانية، الأمر الذي سيترك أثاره على شكل زيادة إنتاجية عنصر العمل واستغلال الفائض المهدور من قوة العمل المشغلة في القطاع الصناعي في سورية.
3. لا بد من التركيز على تحسين بيئة العمل وإصلاح الإدارة والاستثمار في البحث العلمي، لما لذلك من أثر أوضحت نتائج استخدام دالة تنبرجن، والتي أشارت إلى الدور المهم لعنصر التقدم التقني والذي يشمل البحث العملي والتحسينات في الإدارة وبيئة العمل.
4. كما توصي الدراسة باستمرار البحث في الجوانب التي لم تغطها. ومن أهم الموضوعات التي تقترحها الدراسة، البحث في تأثير عوامل الإنتاج القطاعية (ضمن قطاع الصناعة) في تكوين نواتج هذه القطاعات وكذلك البحث في تأثير العوامل الأخرى وخاصة تأثير سياسات التجارة الخارجية (الصادرات، المستوردات، الانفتاح التجاري، هيكل التجارة) على تابع الإنتاج الصناعي.

المراجع :

1. علي كنعان (2003)، المالية العامة والإصلاح المالي في سورية، دار الرضا، دمشق.

2. عبده الحمصي (2002)، الصناعات التحويلية السورية ومتطلبات الشراكة الأوربية المتوسطة، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، مج 18 عدد 2.
3. هيئة تخطيط الدولة (1971)، قانون الخطة الخمسية الثالثة (1971-1975).
4. هيئة تخطيط الدولة (1981)، قانون الخطة الخمسية الخامسة (1981-1985).
5. بشير أحمد فرج العبد الرزاق (2004)، التغير التقني في قطاع الإنشاءات الأردني: دراسة قياسية، مجلة جامعة دمشق المجلد 20 ، العدد الأول.
6. عبد المجيد القصاص (2004)، تقدير رأس المال للقطاعات الرئيسية في الاقتصاد المصري، المجلة المصرية للتنمية والتخطيط.
7. بدر الدين السباعي (1967)، أضواء على الرأسمال الأجنبي في سورية (1850-1958)، دار الجماهير، دمشق.
8. منير الحمش (1992)، التنمية الصناعية في سورية وآفاق تجديدها، دار الجليل، دمشق.
9. هشام خاوجكية (1973-1974)، الاقتصاد السوري والعربي، جامعة حلب.
10. عبد العزيز فهمي هيكل (1995)، الكمبيوتر والاقتصاد القياسي، بيروت، دار الكتب الجامعي.

KAMPS, CHRISTOPHE (2006), New Estimates of Government Net Capital Stocks for 22 OECD Countries, 1960–2001, International Monetary Fund, IMF Staff Papers, Vol. 53, No. 1: 120-150.

Nehru, V. and Dareshwar, A. 1993. "A New Database on Physical Capital Stock: Sources, Methodology and Results." Revista de Analisis Economico Vol. 8 No 1: 37:59.

الملحق

جدول رقم (4): تطور عدد العاملين في الصناعة التحويلية

2005 - 1985

عدا العاملين في الصناعة التحويلية		إجمالي عدد العاملين في الصناعة التحويلية	الأعوام
% من إجمالي	العدد		

43%	103644	242583	1985
47%	100689	216139	1990
39%	100213	259135	1995
29%	107237	374267	2000
25%	105827	418498	2004
24%	102117	422150	2005

المصدر:

المكتب المركزي للإحصاء قطاع الصناعة بالأرقام خلال الفترة 1970 - 2004
الصفحات 22 حتى 28

د. عبد الحمصي: متطلبات. الجدول رقم /14/ العودة إلى مجلة البحث.

جدول رقم (5)
تطور قيمة الناتج المحلي الإجمالي ومجمل التكوين الرأسمالي
العام في قطاع الصناعة التحويلية
خلال الفترة 1985-2005
بالأسعار الجارية وأسعار السوق

الأعوام	الناتج الإجمالي المحلي بأسعار ثابتة/2000	مجمل التكوين الرأسمالي الإجمالي		مجمل التكوين الرأسمالي في الصناعة	
		القيمة	% من GDP	القيمة	% من مجمل التكوين
1985	515986	171136	%33	31917	%19
1990	510548	99770	%20	21660	%22
1995	756405	167846	%22	45998	%27
2000	903944	156906	%17	45918	%29
2004	1038421	239911	%23	67423	%28

المصدر:

- المجموعة الإحصائية لعام 2004
- النسب تم احتسابها من قبل الباحث

الجدول رقم (6)

بيانات تابع الإنتاج الصناعي السوري خلال الفترة 1970 - 2004
بالأسعار الثابتة لعام 2000

السنة	مجمّل الاستثمار (مليون ليرة)	الناتج الصناعي (مليون ليرة)	العاملون (ألف عامل)	رأس المال (مليون ليرة)	السنة	مجمّل الاستثمار (مليون ليرة)	الناتج الصناعي (مليون ليرة)	العاملون (ألف عامل)	رأس المال (مليون ليرة)
1970	9134	36108	184	228345	1988	31933	101714	465	597407
1971	8412	36991	194	227623	1989	28017	114573	491	601527
1972	15956	48867	208	234475	1990	24334	105748	519	601800
1973	15667	49641	214	240763	1991	26753	112928	548	604481
1974	34767	63258	221	265899	1992	35759	86238	574	616060
1975	40098	62455	227	295361	1993	44712	93260	601	636130
1976	56017	74070	240	339564	1994	73144	97574	630	683829
1977	69983	71892	254	395964	1995	64332	104476	660	720807
1978	53743	82312	268	433869	1996	68419	173740	644	760394
1979	52276	87938	283	468790	1997	69496	203348	629	799474
1980	40819	81800	300	490857	1998	72372	202336	614	839867
1981	60268	141075	317	531491	1999	66441	230955	599	872714
1982	44620	96120	335	554851	2000	64714	272514	585	902519
1983	40043	91348	354	572700	2001	74025	260282	600	940444
1984	28778	86414	374	578570	2002	73946	255685	440	976772
1985	31137	85882	395	586564	2003	92547	247760	445	1030248
1986	23387	84379	417	586488	2004	79114	253250	445	1068153
1987	26007	77663	441	589035					

المصدر: مجمل الاستثمار و الناتج الصناعي و العاملون في القطاع الصناعي من المجموعة الإحصائية السورية لسنوات مختلفة.
رأس المال الصناعي: بيانات محسوبة من قبل الباحث

القطاع غير الرسمي في الجزائر

ملاك قارة*

الملخص:

عرفت الجزائر في الآونة الأخيرة تنامي ظاهرة القطاع غير الرسمي، هاته الأخيرة خلفت آثارا سلبية خاصة من الناحية الاقتصادية والاجتماعية. يهدف هذا المقال إلى محاولة دراسة القطاع غير الرسمي في الجزائر، مع الإشارة إلى أهم الإجراءات المتخذة لمحاربته.

Summary

Algeria's martyr in the last period, the growth of the informal sector phenomenon, this later has generated repercussions on the economical and social levels.

This artical project to show the evolution of this phenomenon in Algeria with the use of the essential manners witch the concerned authorities has used to ward this phenomenon.

مقدمة

يعتبر موضوع الاقتصاد غير الرسمي، من بين أهم الموضوعات التي تحمل الكثير من الجدل في وقتنا الحالي، هذه الظاهرة التي اختلفت تسميتها: الاقتصاد الموازي، الاقتصاد الخفي، القطاع غير الرسمي... الخ. وبالرغم من تزايد أهميتها في مختلف اقتصاديات بلدان العالم، إلا أن دراسة مختلف جوانبها لا تزال إلى حد الآن في مراحلها الأولى. وهذا راجع إلى صعوبة تحديد طبيعة هذا الاقتصاد، وكذا تحديد دائرة النشاطات المتعلقة به بشكل واضح.

من الملاحظ أن هذه الظاهرة زاد انتشارها في البلدان النامية بشكل كبير، و منها الجزائر التي أصبحت تعاني من هذه الظاهرة.

سيتناول هذا المقال دراسة القطاع غير الرسمي في الجزائر، وذلك وفق الخطة التالية:

- مفهوم القطاع غير الرسمي.
- القطاع غير الرسمي في البلدان الإفريقية.
- نشأة القطاع غير الرسمي في الجزائر.
- أسباب تنامي هذا القطاع في الجزائر.
- آثاره على الاقتصاد الوطني.
- الإجراءات المتخذة لمحاربة هذا القطاع.

أولا- تعريف القطاع غير الرسمي

*أستاذة مكلفة بالدروس بكلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة منتوري قسنطينة

يعود أول استعمال لهذه التسمية للأنترولوجي كايت هارت (Keith Hart, 1973) وقد تم استعمالها لأول مرة باللغة الانجليزية (Informel Sector) ثم ترجمت فيما بعد إلى اللغة الفرنسية (Secteur informel)، وهذا بعد مهمة قام بها إلى كينيا لصالح المكتب الدولي للعمل، حيث قدم هارت تقريراً (تقرير كينيا)، أين استعمل تسمية "القطاع غير الرسمي"، وهذا من أجل التمييز بين مختلف الفرص التي تخلق العوائد المرتبطة بالأعمال الحرة، وبين الأعمال التي تركز على الأجر (Lautier, 1994: 9)، بينما يرجع بعض الباحثين أقدمية أكثر لهذه التسمية فهي تعود إلى فترات الخمسينات، تحت شكل آخر هو «القطاع غير المنظم»، والذي يشير إلى وحدات الإنتاج ذات الحجم الصغير و جزء من النشاطات غير النقدية. في بداية الأمر، اعتبر المكتب الدولي للعمل (BIT) بأن أنشطة القطاع غير الرسمي تحدد وفق سبعة معايير كما يلي: (Fortein, 2002: 2)

- سهولة ممارسة أنشطة القطاع غير الرسمي (غياب الحواجز عند الدخول في هذا القطاع).

- استعمال الموارد المحلية.
 - ملكية عائلية للمؤسسة.
 - استعمال تكنولوجيا تقليدية، يغلب عليها طابع اليد العاملة.
 - الأسواق تكون تنافسية وبدون قواعد و قوانين.
 - اللجوء إلى تكنولوجيا كيفية تمتاز بحركة كبيرة من العمل.
 - مجال الأنشطة في هذا القطاع محصور.
- وبعد بضعة سنوات، أدخل على مفهوم القطاع غير الرسمي عدة اعتبارات أخرى كحجم الأنشطة الممارسة فيه، وعلاقتها مع السلطات العمومية، هيكلها التنظيمي، رقم أعمالها... الخ.
- فالقطاع غير الرسمي يشكل مجموعة الأنشطة الاقتصادية التي تفلت من حسابات المحاسبة الوطنية. (Schneider, 2002: 6).
- وبشكل عام، فإن القطاع غير الرسمي يظهر بأشكال مختلفة وهذا حسب البلد، المنطقة داخل نفس البلد و حتى المكان داخل نفس المدينة. و يشمل في العادة مختلف أنواع الأنشطة، المؤسسات، التحفيزات و المشاركات.
- إن أنشطة القطاع غير الرسمي تتنوع من البيع في الأرصفة، و إعداد منتجات غذائية، بالإضافة إلى قائمة أخرى من الأنشطة التي تتميز برأسمال ضعيف وتحقق عوائد قليلة و لا تحتاج إلى مهارات عالية.
- كما يوجد نوع آخر من هذه الأنشطة يحتاج إلى عوامل الاستثمار بشكل كبير (كالحاجة إلى رأسمال، مهارة نوعاً ما معتبرة، وإنتاج مرتفع). ونجد مثل هذا النوع

مثلا في الأنشطة التي تختص في صناعة المنتجات الصناعية، و مهنة الخياط، إصلاح السيارات،...الخ. (Roy et Bodson, 1994: 58) و نجد شكلا آخر من أنشطة القطاع غير الرسمي، يغلب عليه الطابع التقليدي كالصناعات الحرفية، أو في مجال الخدمات. وتجدر الإشارة للقول بأن أنشطة القطاع غير الرسمي تمارس بصفة خاصة من طرف أفراد يعملون لحساباتهم الخاصة، وهذا إما بشكل فردي أو بمساعدة عدد من الأفراد الذين ينتمون عادة إلى نفس عائلة صاحب المهنة. (Gouvrevitch, 2002: 20).

ثانيا القطاع غير الرسمي في البلدان الإفريقية

يرجع المحللون الاقتصاديون أسباب انتشار القطاع غير الرسمي خاصة في الدول الإفريقية إلى الأزمات الاقتصادية التي مرت بها هاته الأخيرة، بالإضافة إلى برامج إعادة التصحيح الهيكلي التي فرضت عليها من قبل صندوق النقد الدولي والبنك العالمي، الانفجار الديمغرافي وأثاره السلبية على النمو الاقتصادي، زيادة الطلب على العمل مقارنة بالعرض عليه،...الخ. هاته الأسباب ساعدت على تفاقم حدة القطاع غير الرسمي في البلدان الإفريقية.

إن الجدول أدناه يبين النسبة المئوية للاقتصاد غير الرسمي من الناتج الداخلي الخام عبر مختلف مناطق أنحاء العالم:

الجدول رقم (01): نسبة الاقتصاد غير الرسمي من الناتج الوطني الخام (%)

المنطقة	الاقتصاد غير الرسمي (%)
آسيا الشرقية	24.3
أوروبا الشرقية و وسط آسيا	37.7
أمريكا اللاتينية	41.5
أفريقيا الشمالية	27.5
إفريقيا الجنوبية	42.3
آسيا الجنوبية	35.7

Source : World Bank Group : World Development Indicators data base, www.devdata.worldbank.org, 2006.

قامت عدة منظمات دولية خلال السنوات الأخيرة بإدماج قضية القطاع غير الرسمي في أنشطتها المبرمجة بالتعاون مع مختلف الدول الإفريقية، و قد تضمنت نتائج الدراسات المقدمة من قبل هذه المنظمات الأسباب الحقيقية التي شجعت على

تنامي القطاع غير الرسمي في البلدان الإفريقية، حيث كشفت تقاريرها بأن الأسباب الجوهرية تعود إلى الظروف الاقتصادية المتدهورة، إعادة الهيكلة و السياسات المتعبة من قبل الدول (كبرنامج التصحيح الهيكلي المفروض في أغلب الأحيان من قبل صندوق النقد الدولي، تطبيق سياسات نقدية أو ضريبية جديدة، تغيير الإطار القانوني،...الخ). بالإضافة إلى تحرير التجارة الخارجية، و شمولية الاقتصاد العالمي و ما صاحبه من التطور التكنولوجي السريع.

و فيما يلي أهم التوصيات التي قدمتها المنظمات العالمية كالمكتب الدولي للعمل (BIT)، (3: 2002 BIT و المنظمة العالمية للعمل (OIT) (4: 2002 OIT) للبلدان الإفريقية من أجل اتخاذ مختلف الطرق و الوسائل التي تهدف إلى محاولة إدماج القطاع غير الرسمي في القطاع الرسمي:

- 1- يجب أولاً رفع الحواجز التي تعرقل الدخول إلى النظام الرسمي و هذا ما يسهل محاربة القطاع غير الرسمي.
- 2- ضرورة وجود تسيير جيد للحاكمة (La bonne gouvernance) فالحكومة تلعب دوراً هاماً خاصة على المدى الطويل من أجل خلق مناصب شغل، و توفير الحماية الاجتماعية للعمال، بالإضافة إلى توفير محيط ملائم يساعد على إنشاء مؤسسات صغيرة و يشجع نموها (تسهيل القوانين، الإصلاح الضريبي...الخ).
- 3- دعم القوانين المتعلقة بحقوق العمل.
- 4- استغلال سياسات و استراتيجيات ملائمة لمواجهة القطاع غير الرسمي، من أجل إدماجه في الاقتصاد الرسمي.
- 5- إنشاء محيط ملائم للاستثمار على مستوى الاقتصاد الكلي، يتناسب مع احتياجات سوق العمل.
- 6- تطوير التكنولوجيا في ميدان العمل، و تحسين قنوات انتقال المعلومات.
- 7- تشجيع الاتفاقيات المحلية و الدولية، خاصة المتعلقة بصفقات العمل، وذلك في إطار الديمقراطية.
- 8- محاربة الرشوة و الفقر.

ثالثاً: نشأة القطاع غير الرسمي في الجزائر

تعود بداية ظهور الأسواق السوداء في الجزائر إلى فترة السبعينيات، و هذا بسبب النزوح الريفي إلى المدن، و ما رافقه من زيادة الطلب على السلع الغذائية (ظهور فرق كبير بين العرض المتناقص للسلع الغذائية و الطلب المتزايد عليها) و في المقابل انخفاض الإنتاج الفلاحي، حيث كانت تباع في هذه الأسواق مختلف

السلع الغذائية بأسعار مرتفعة، مقارنة بأسعارها في السوق الرسمية التي كانت مدعومة من طرف الدولة في تلك الفترة. أما القطاع غير الرسمي فقد بدأ بالظهور في منتصف الثمانيات، هاته الفترة التي شهدت فيها الجزائر أزمة اقتصادية حادة، انجر عنها بروز عدة سلبات كان لها تأثيرا كبيرا على الاقتصاد الوطني، مما دفع بالجزائر للتوجه إلى إصلاحات انبثق عنها تغيير النظام الاشتراكي المتبع، و تبني نظام اقتصاد السوق. هذا الانتقال كان له بدوره انعكاسا سلبيا على الناحية الاقتصادية و الاجتماعية، وهو ما ساعد على زيادة تنامي هذا القطاع (Henni,1991:13). فالقطاع غير الرسمي لم ينشأ صدفة في الجزائر، بل تمخض عن جملة التغيرات الاقتصادية، السياسية و الاجتماعية التي مر بها هذا البلد. ويمكن تقسيم أهم المراحل التي مر بها القطاع غير الرسمي في الجزائر إلى ما يلي:

1- مرحلة القطاع غير الرسمي الخفي 1962-1985

تميزت هذه الفترة بانخفاض نسبة البطالة، فقد كان أغلبية الأفراد يشتغلون في مؤسسات و قطاعات عمومية التي شيدتها الجزائر آن ذاك. لذا فان معظم الأنشطة غير الرسمية كانت تمارس من قبل النساء، الأطفال، الشيوخ و المعوقين.

2- مرحلة استفحال القطاع غير الرسمي 1986-إلى نهاية التسعينيات

خلال هذه الفترة، قامت الجزائر بعدة إصلاحات، كانت تهدف إلى إقامة إستراتيجية تساعد على الخروج من الأزمات المتعاقبة عليها: فالإصلاح الأول تجسد في سياسة إعادة الهيكلة، سنة 1989، و الذي نتج عنه بداية ظهور الحرية الاقتصادية في الجزائر. (2: Hammouda) أما الإصلاح الثاني فقد كان في سنة 1993 و كان يهدف إلى إيجاد حل للأزمة الاقتصادية. (و لقد أطلق على الاقتصاد في هذه الفترة ب "اقتصاد الحرب"). و يكمن الإصلاح الثالث في الخضوع إلى شروط إعادة الدولة التي أجبر صندوق النقد الدولي الجزائر الالتزام بها. لقد عرف الاقتصاد الجزائري خلال هذه الفترة عدم الاستقرار، مما نتج عن ذلك انتشار ظاهرة الأنشطة غير الرسمية التي نذكر من بينها ظاهرة بائعي الأرصفة و ذلك بسبب زيادة نسبة البطالة التي يوضحها الجدول التالي:

الجدول رقم (2): تطور معدل البطالة في الجزائر

السنوات	85	87	89	90	91	93	94	95	96	97	98	99	2000
---------	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	------

معدل البطالة	9.7	21.4	18.1	19.7	21.2	23.2	24.4	28.1	28	28	29.2	29.5
--------------	-----	------	------	------	------	------	------	------	----	----	------	------

Source :Reiffers et autres : « Profil pays du femise : algerie »,Institut de la Méditerranée,France, Janvier 2006, p2.

3- مرحلة توسيع مجالات القطاع غير الرسمي من 1998 إلى يومنا هذا
لوحظ ارتفاع سريع للقطاع غير الرسمي في هذه الفترة، و هذا راجع إلى تزايد عدد البطالين خاصة فئة المثقفين الذين يحملون شهادات جامعية.

إن الجدول التالي يوضح لنا النسبة المئوية للاقتصاد غير الرسمي من الناتج الداخلي الخام عبر مختلف دول إفريقيا:

الجدول رقم (3): النسبة المئوية للاقتصاد غير الرسمي من الناتج الداخلي الخام

المنطقة	البلد	عدد السكان (بالملايين)	الاقتصاد غير الرسمي (PNB %)
إفريقيا الشمالية	الجزائر	31.8	34.1
	مصر	67.6	35.1
	تونس	09.9	38.4
	المغرب	30.1	36.4
إفريقيا الجنوبية	بنين	6.7	45.2
	سنغال	10.2	43.2
	كينيا	31.9	34.3
	ساحل العاج	16.8	39.9

Source : World Bank Group : World Development Indicators data base,
www.devdata.worldbank.org, 2006.

رابعا- أسباب تنامي القطاع غير الرسمي في الجزائر
يمكن ذكر أسباب تنامي هذا القطاع في الجزائر في النقاط التالية:
- إن العامل الأساسي الذي ساعد على تطور القطاع غير الرسمي، هو الأزمة الاقتصادية التي مرت بها الجزائر في فترة الثمانينات، و التي كشفت عن نقائص النظام الذي كان متبعاً آنذاك (اقتصاد موجه ذو مركزية القرارات، تدعيم الدولة للأسعار، خاصة أسعار المواد ذات الاستهلاك الواسع،...الخ).

- النمو الديمغرافي و النزوح الريفي، فقد قدر عدد السكان المقيمين سنة 2002 ب 31.1 مليون نسمة ، مقابل 31.1 مليون نسمة سنة 2001، يتكونون من فئتين: المشغلين، و العاطلين عن العمل. حسب ما يبينه الجدول رقم 4:

الجدول رقم (4): تطور إجمالي السكان الذين بلغوا سن العمل و المشتغلين

2002	1988	1987	
31.357.000	29.272.340	22.520.870	اجمالي عدد السكان
19.218.710	14.471.320	11.478.590	السكان في سن العمل
9.305.000	8.326.000	5.341.100	السكان الذين يشتغلون

المصدر: لجنة علاقات العمل: القطاع غير الرسمي أو هام وحقائق ، جوان 2004، ص 103

- الجمود الشديد في سوق العمل ، و الذي يؤثر على إمكانية التوظيف ، عقود العمل،...الخ.
- زيادة حجم الضرائب المفروضة، و ما تولد عنها من ممارسات غير رسمية (التهرب الضريبي).
- التشغيل غير المستقر للأشخاص المسرحين من طرف المؤسسات العمومية.
- احتكار الدولة للتجارة الخارجية، مما شجع على تنامي عمليات الاستيراد و التصدير غير الرسمية.
- انتشار الفساد في الإدارة العامة.
- عجز الجهاز الوطني للإنتاج عن سد حاجات المستهلكين، لاسيما من حيث النوعية.
- تنامي ظاهرة تقليد العلامات التجارية التي لا تجد مكانا لها إلا في الأسواق غير الرسمية.
- غياب قواعد العمران التجاري، هذا ما ساعد على الانتشار الفوضوي للمساحات التجارية.

خامسا- الآثار الناجمة عن القطاع غير الرسمي

يمكن حصر الآثار (السلبية و الايجابية) الناجمة عن القطاع غير الرسمي في الجزائر في النقاط التالية:

- تشجيع تطور السوق الموازي خاصة السوق الموازي للعملات الصعبة. فعجز البنك المركزي عن تلبية رغبات طالبي مختلف العملات الصعبة، أدى بلجوء الراغبين إلى شرائها من الأسواق الموازية بأسعار عالية، مما يشجع مالكي هذه العملة من بيعها في السوق الموازي بدلا من السوق الرسمي .

و يوضح الجدول التالي تنامي سعر الصرف الموازي في الجزائر مقارنة بسعر الصرف الرسمي.

الجدول رقم (4): تنامي سعر الصرف الموازي في الجزائر مقارنة بسعر الصرف الرسمي
الوحدة (الفرنك الفرنسي)

السنوات	1970	1974	1977	1980	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
سعر الصرف الرسمي	1	1.1	1.3	0.62	0.61	0.71	0.8	1.2	1.5	1.8	3.75	4.36	4.2	10.5	11	11.1
سعر الصرف الموازي	1	1.4	1.5	2	3	4	4	5	6	6.8	7	9.5	10	12.5	13	14.2

Source : BENHABIB et BENBOUZIANE : « Marché de change informel et mésalignement : le cas de l'Algérie » ; Faculté des Sciences économiques et de gestion Université de Tlemcen,p7.

- إن للقطاع غير الرسمي تأثيرات سلبية كبيرة على خزينة الدولة. فهو يلعب دورا كبيرا في التقليل من حجم الإيرادات التي تدخل هذه الخزينة.
- إن الأثر الإيجابي لهذا القطاع ، يظهر خاصة على المستوى الاجتماعي، و الذي يتجلى في خلق مناصب شغل للأشخاص الذين لم يجدوا عملا في الاقتصاد الرسمي، في حين أن أثره السلبي من هذه الناحية ، يظهر خاصة في غياب الحماية الاجتماعية، و ما ينتج عن ذلك من أخطار اجتماعية، كما أن هذا الأخير يقوم بتشغيل الأطفال و النساء في محيط تنعدم فيه أدنى حقوق و قوانين العمل.

سادسا - الإجراءات المتخذة لمحاربة القطاع غير الرسمي في الجزائر

يعنى القطاع غير الرسمي بأهمية بالغة من قبل الدولة ، التي تحاول إدماجه في القطاع الرسمي، ويمكن ذكر أهم الإجراءات (المجلس الوطني الاقتصادي و الاجتماعي، 2004: 50):

- منح مساعدات للمؤسسات خاصة الصغيرة منها، مما ساعد على إدماج البطالين في عالم الشغل. فالمجهودات التي تبذلها وزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الصناعة التقليدية في هذا الإطار، أدت إلى تحسن نسبي لمحيط المؤسسات، فقد سجلت إلى غاية سنة 2003: (21.244 مؤسسة جديدة، 1942 إعادة بعث للنشاط و 4789 شطب) ليصل العدد الإجمالي للمؤسسات إلى 207.949 مؤسسة صغيرة و متوسطة تشغل 550.386 أحياء، بالإضافة إلى عدد من الحرفيين المسجلين لدى غرف الصناعة التقليدية الذي بلغ 79.850 حرفيا.

- إنشاء أروقة خاصة بعرض و بيع منتجات الصناعة التقليدية على مستوى غرف الصناعة التقليدية و الحرف، لدعم المجهود المبذول في مجال التسويق.
- دعم المشاريع المتعلقة بإنشاء نشاطات الصناعة التقليدية في الوسط الريفي.
- تكوين الشباب في حرف الصناعة التقليدية عن طريق التمهين.
- وضع برامج سياسة تشغيل الشباب، فمن أجل التقليل من البطالة، قامت الحكومة بوضع برامج خاصة بالشغل، و المدعمة من قبل تعاونيات شبابية.
- اتخاذ تدابير صارمة لمكافحة الغش الضريبي.
- تشجيع القطاع الخاص عن طريق التسهيلات المالية، التنظيمية و الضريبية.
- محاربة كل النشاطات المرتبطة بالجريمة المنظمة، و معاقبة المخالفين بتطبيق عليهم قوانين صارمة.

الخاتمة

من خلال ما سبق يتضح لنا بأن القطاع غير الرسمي يحتل مكانة هامة في الاقتصاد الجزائري، و تشبه هذه الظاهرة السيف ذو الحدين: فالحد الأول يمثل الجزء السلبي لهذا القطاع، بالنظر إلى الآثار السلبية التي يخلفها خاصة على مستوى الاقتصاد الوطني، أما الوجه الآخر فيتمثل في الخدمة الاجتماعية التي يقدمها هذا الأخير للبطالين، و التي عجزت الدولة عن تلبيتها.

و حاليا فان المجهودات المتخذة من أجل مكافحته، مازالت تعاني من نقائص سواء من حيث محتواها، أو من حيث تطبيقها. إلا أن الجزائر تسعى جاهدة في البحث عن مختلف الوسائل التي تساعد على التقليل منه، بحكم ما تمليه عليها شروط الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة.

المراجع

- 1- Aderrazak Benhabib et Ziani Benbouziane: « Marché de change informel et mésalignement : le cas de l'Algérie » ; Faculté des Sciences économiques et de gestion Université de Tlemcen
- 2- Ahmed Henni: Essai sur l'économie parallèle cas de l'Algérie ; édition ENAG ; Alger ; 1991.
- 3- Bernard Fortein: Les enjeux de l'économie souterraine , centre interuniversitaire de recherche en analyse des organisations, Decembre2002.
- 4- Bruno Lautier : L'économie informelle dans le tiers monde , édition la découverte , paris ,1994.

- 5-BIT : Travail décent et économie informelle ; secteur de l'emploi ; Genève ;2002.
- 6- Friendrich Schneider : Sous la protection de l'ombre ; FMI ; Mars2002.
- 7- Gouvrévitch Jean Paul : L'économie informelle de la faillite de l'état à l'explosion des trafics ; France, Mars2002.
- 8- Jean Louis Reiffers et autres : « Profil pays du femise : Algérie »,Institut de la Méditerranée,France, Janvier 2006.
- 9- Nacer-Eddine Hammouda : « Secteur et emploi informels en Algérie : définitions, mesures et méthodes d'estimation », *CREAD, Alger*.
- 10- OIT : Rapport de la commission de l'économie informelle ; compte rendu ; quatre vingt –dixième session ; Genève,2002.
- 11- Roy et Bodson : Politiques d'appui au secteur informel dans les pays en développement ;édition economica ; Paris, 1994.
- 12- World Bank Group : World Developement Indicators data base, www.devdata.worldbank.org, 2006

13- المجلس الوطني الاقتصادي و الاجتماعي: القطاع غير الرسمي أوهام وحقائق، تقرير لجنة علاقات العمل ، جوان2004.

L'hétérodoxie Institutionnaliste et Néo-Institutionnaliste

Ahmed SILEM*

Résumé

Dans ce bref article nous proposons un survol pédagogique de l'archéologie du courant économique dit institutionnaliste qui s'est développé contre l'économie politique dominante et qui est en passe de déboucher sur un programme de recherche porteur par le jeu de fertilisation croisée avec le programme académique.

Nous commencerons par l'évocation de l'institutionnalisme américain, le mouvement précurseur avec lequel il ne faut pas le confondre. L'économie institutionnelle comprend en effet, en plus de l'institutionnalisme américain, notamment l'école historique allemande, la socio-économie à la française illustrée par François Perroux, Jean Marchal, Jean Lhomme, Alfred Sauvy et beaucoup d'autres, sachant que la récente économie des conventions française en est un avatar, et enfin le néo-institutionnalisme et le courant de l'économie évolutionniste qui s'expriment un peu partout dans le monde.

Cette archéologie va montrer qu'au rejet du programme du courant dominant dit classique et néo-classique, proposé par l'institutionnalisme, suivra la tentative de synthèse du néo-institutionnalisme.

المخلص

يقترح هذا المقال تقديم عرض بيداغوجي لتيار اقتصادي حديث يعرف بالتيار المؤسساتي، الذي تطور ضد تيار الاقتصاد السياسي المسيطر.

يتطرق المقال لتطور الحركة المؤسساتية من خلال تقديم المؤسساتية الأمريكية باعتبارها تمثل الحركة الرائدة في هذا التيار المؤسساتي، بالإضافة لهذه الحركة فإن الاقتصاد المؤسساتي يضم أيضا المدرسة التاريخية الألمانية و مدرسة الاقتصاد الاجتماعي الفرنسية الممثلة بفرنسوا بيرو و جان ميشال و آخرين. و تتميز هذه الدراسة بعرض مفاهيم اقتصادية حديثة في إطار نظرية الاقتصاد الجديد للمؤسسات مثل: تكاليف المعاملات و جودة الحكم و النظرية التطورية للاقتصاد، هذه المفاهيم حلت محل المفاهيم الاقتصادية الكلاسيكية و النيوكلاسيكية السابقة.

1 - L'institutionnalisme contestataire

Face à l'économie classique et néo-classique qui constituent l'orthodoxie en économie, plusieurs courants insatisfaits par l'économisme abstrait, statistique (figé), réductionniste et isolationniste (*homo æconomicus* libre, informé et rationnel) se sont développés pour prendre en compte l'histoire et donc l'évolution, la culture, la société, les institutions, les interdépendances négligées par les modélisations simplificatrices des robinsonnades académiques. Après la contestation historiciste des « supposées théories scientifiques » des classiques, comme par exemple la théorie des avantages

* Professeur des Universités, Euristik, Université Jean-Moulin LYON3, France.

comparatifs de David Ricardo qui, en fait, de science ne fait que masquer l'idéologie du libéralisme économique, l'économie institutionnelle prend véritablement racine avec l'institutionnalisme américain.

1.1. L'origine historiciste

L'école historique économique allemande, dite historiciste, est encore appelée école de l'économie nationale (*Historische Schule der National Ökonomie*). Elle est l'héritière en quelque sorte du mercantilisme caméraliste¹ poursuivi par Friedrich List². Apparue dans les années 1840 pour se développer surtout à partir des années 1880, l'école historique réunit des économistes³ qui refusent les modèles théoriques élaborés au même moment par les économistes classiques, puis par les marginalistes avec lesquels ils engagent une polémique fameuse, le *Methodenstreit*, vue à l'époque comme « la bataille intellectuelle du siècle ». Selon les historicistes, on ne peut appliquer un modèle unique comme le font les classiques et les néoclassiques pour analyser les sociétés différentes. Ils considèrent donc que les lois du développement économique doivent être découvertes en étudiant l'histoire des économies nationales qui sont toutes différentes. De la sorte, la révolution méthodologique est bien visible : l'école historique allemande, qui est en fait plus une école d'économistes que d'historiens, adopte en effet une démarche inductive. Elle s'oppose clairement à la méthode déductive des classiques, et des néoclassiques leurs contemporains. Les lois économiques doivent être élaborées à partir de l'accumulation de données historiques rigoureusement éprouvées. Une analyse comparative doit permettre de dégager de grandes constantes, et partant, de trouver des lois économiques et sociales de portée générale.

L'école historique allemande n'est pas qu'une révolution méthodologique, elle est aussi une autre philosophie de l'homme que ses représentants ne cherchent pas masquer sous les étiquettes de théorie ou de science. Elle se caractérise par une vision morale assumée, car la science économique en tant que science sociale, n'est pas socialement neutre. L'école se nomme d'ailleurs avec Gustav Schmoller historico-éthique car elle refuse une économie basée sur le principe d'égoïsme. L'isolationnisme de l'homo oeconomicus des classiques et des néo-classiques n'est pour la plupart des historicistes que l'expression d'une idéologie débouchant sur le libéralisme qui ignore que les individus ne sont pas de même puissance, ne disposent tous de la même information et ne poursuivent pas toujours le même objectif. Pour le courant académique le consommateur rationnel ne cherche qu'à maximiser sa satisfaction, et le producteur son profit. Or il y a bien

d'autres facteurs dans le comportement économique des hommes, et l'analyse économique se doit d'éviter faire abstraction des aspects moraux, culturels et spirituels (cf. le rôle de la religion développé par Werner Sombart et Max Weber) et de ceux qui sont liés à la nationalité et à la race, dans la vie sociale. Parmi les représentants de l'école historique vont se trouver des universitaires dits « *socialistes de la chaire* » qui préconiseront les réformes sociales adoptées par Bismarck à la fin du siècle.

En résumé, l'historicisme, sur une base méthodologique inductive, a introduit l'idée que les sociétés sont diverses et variées, qu'il y a des étapes de développement comportant chacune des modes de gestion spécifique, que les comportements des hommes ne sont pas réductibles aux calculs de maximisation des satisfactions et du profit. Pour la majorité des historicistes, le marché n'est pas le seul moyen de régulation de la société, l'État ignoré par l'économie classique et néo-classique peut jouer un rôle. Il s'agit là d'une hétérodoxie systémique. Ce sont ces éléments que va développer l'institutionnalisme américain mais en accordant plus d'importance aux recueils et aux traitements des données statistiques

1.2. Le développement de l'institutionnalisme

Comment peut-on ignorer l'expérience (et donc l'histoire) de l'individu dans le développement des connaissances, comment peut-on négliger l'environnement dans le processus de décision et les choix du décideur se demandent les institutionnalistes⁴ à la fin du 19^{ème} et au 20^{ème} siècle, parfaits héritiers de l'Historicisme. De telles questions conduisent, d'une part, à l'hétérodoxie systémique comme par exemple le socialisme réformiste de J.R. Commons ou bien la critique du capitalisme par J. K. Galbraith avec la notion de filière inversée⁵ et, d'autre part, à l'hétérodoxie méthodologique plus réaliste, plus inductive, sous sans doute l'influence de la philosophie pragmatique de Charles Sanders Peirce. Le pragmatisme pose que toute connaissance est une réponse à un problème, l'économie politique devient dans cette perspective une simple procédure, au lieu d'être une science, pour satisfaire des besoins des hommes dans des sociétés diverses non réductibles à un modèle théorique général.

L'histoire et les institutions ont partie liée, et les institutionnalistes analysent les évolutions historiques des institutions, c'est-à-dire s'intéressent au développement de nature qualitative dépassant de la sorte l'analyse de la croissance de nature quantitative. Sur cette base, il paraît logique de suivre Philip. A. Klein⁶ en affirmant que l'expression économie évolutionniste serait plus conforme au programme de recherche de ce courant

institutionnaliste. Il est alors difficile de caractériser simplement l'institutionnalisme aux multiples visages, sauf à écrire que l'on désigne par institutionnaliste : tout auteur qui donne plus d'épaisseur sociale à l'analyse du comportement.

Moins lapidairement, la liste des caractères proposée par Joseph A. Schumpeter pour l'historicisme peut s'appliquer peu ou prou aux différentes manifestations de l'hétérodoxie institutionnaliste :

- La relativité et rejet des lois générales, des lois universelles au profit des cas, des stades ou étapes de développement, des groupes sociaux (par exemple la classe de loisir de Veblen, les dirigeants et les salariés chez Commons, les dirigeants et les actionnaires chez Berle et Means, etc.)
 - L'idée de l'unité de la vie sociale et de la relation inséparable entre ses éléments, le holisme et rejet de l'individualisme méthodologique
 - Le point de vue anti-rationaliste, anti-maximisateur, ce qui justifie l'analyse des comportements (béhaviourisme)
 - L'attitude évolutionnaire et le rejet l'analyse statique des prix.
 - La recherche du concret et des causes concrètes hors de causes générales avec le rejet de l'abstraction néo-classique. L'institutionnalisme ne se départit pas de l'approche inductive, empirique ou historiciste. Cela revient à rejeter la méthode hypothético-déductivo-nomologique de l'économie néo-classique pour laquelle la dimension nomologique est rarement explicitée. Comme l'indique Olivier Favereau, la théorie standard de l'équilibre général ne connaissait pas les règles.
 - En conséquence du caractère précédent, l'explicitation des postulats et des critères de valeurs est une nécessité pour tout chercheur institutionnaliste, comme l'affirment aussi bien Gunnar Myrdal⁷ que François Perroux lorsqu'il évoque les conceptions implicitement ou explicitement normatives.
 - Le point de vue organique, l'organicisme social avec le rejet de l'économisme au profit de l'approche au mieux multidisciplinaire et au pire sociologiste ou socio-biologiste (cf. Th.Veblen pour qui les institutions régissent les modes de pensée et les systèmes de valeur ou de croyances).
- Pour les développements de l'institutionnalisme on retient généralement :
- Recherche d'une méthode rigoureuse dans l'analyse quantitative (particulièrement avec Mitchell fondateur du NBER : bureau national de recherche économique)
 - Plaidoyer en faveur du contrôle social des entreprises avec J.M. Clark (1926) et surtout J.K. Galbraith (le contre pouvoir ou pouvoir compensateur). Ses analyses en termes de technostruture s'inscrivent en droites lignes des travaux de Berle et Means, de James Burnham.

Les institutionnalistes prônent la "troisième voie" qui est celle du pouvoir des dirigeants salariés. Le succès populaire de cette idée sera cultivé à l'extrême par l'ex-troskyste James Burnham (1941) dans " *The Managerial Revolution or what is happening in the world now*, New York, 1941"⁸ dans lequel il montre que le capitalisme au lieu de laisser la place au socialisme se transformera en société directoriale aux États Unis, en Allemagne et au Japon. Ce mouvement de la troisième voie se poursuivra avec Daniel Bell qui publie *The end of ideology* en 1960 qui n'est pas sans influence sur Georges Friedman.

On signalera que l'institutionnalisme américain n'a été accessible aux francophones qu'à la suite des initiatives de Raymond Aron qui ont abouti à la traduction de la *leisure society* et de *managerial revolution* : l'institutionnalisme apparaissait aux yeux de Raymond Aron comme la seule riposte acceptable en Europe face au communisme, en ce qu'il n'est « ni de gauche ni de droite ». C'est ce qu'on peut appeler de la *soft ideology*, exception faite pour l'œuvre baroque de Veblen. Raymond Aron avec *l'opium des intellectuels* reprend l'analyse J. Burnham.

Toutefois le message anti-économiste de Veblen est atténué par ses disciples, en particulier par J.R. Commons pour qui l'analyse économique doit porter sur du marché, mais il manque une théorie des prix, malgré l'usage du calcul à la marge. Cette atténuation de l'anti-économisme ira jusqu'au néo- institutionnalisme qui va notamment préciser les conditions favorables aux échanges sur les marchés et dans quelles situations, le marché est supérieur à toute autre forme de régulation pour réaliser le bien être..

2 – Le néo-institutionnalisme et le retour du marchandage.

Originellement le terme néo-institutionnalisme désignait les tout premiers économistes de la génération qui a suivi celle des fondateurs (Veblen, Commons, Mitchell) et qui adhèrent au programme de l'institutionnalisme tel que Commons l'a exposé. Plus récemment le nom de néo-institutionnalisme est apparu synonyme de « nouvelle économie institutionnelle », expression proposée par Oliver E. Williamson, l'un de ses principaux représentants, dans: "*The economic institutions of capitalism*", (Free Press, 1985) et qu'il reprend dans le *JEL* de Septembre 2000⁹).

La nouvelle économie institutionnelle commence avec l'article de Coase (1937) qui introduit les coûts de transaction dans l'analyse économique et oppose la firme au marché. Le marché est réhabilité dans cet article séminal

qui définit la nature de la firme expose les éléments du choix entre « faire » (ou opter pour l'entreprise) et « faire faire » (ou recourir au marché).

S'appuyant sur les travaux de Ronald Coase, de Douglass Cecil North et de Oliver E. Williamson, Eric Brousseau définit la nouvelle économie institutionnelle comme une « économie des transactions qui étudie les structures de «Gouvernance» (contrats, organisations, institutions) à partir de la notion de coût de transaction et d'hypothèses de rationalité limitée, d'opportunisme et d'incertitude ». Il apparaît dans ce programme, que le néo-institutionnalisme trouve ses racines dans l'économie néo-classique qu'il cherche à amender ou pour laquelle il envisage un programme de recherche étendu par la prise en compte d'hypothèses plus réalistes impliquant des individus socialement organisés qui ne sont plus les automates du modèle de l'équilibre général. Olivier Favereau parle de théorie standard étendue pour désigner le phénomène d'addition de l'organisation au marché¹⁰.

Ce courant envisage le développement et le changement institutionnels comme déterminés par la logique d'optimisation visant à utiliser efficacement des ressources rares pour satisfaire les besoins humains. Alors que pour les institutionnalistes traditionnels la structure institutionnelle (répartition des droits) détermine la définition de l'efficacité économique, pour les néo-institutionnalistes l'efficacité économique produit la trame institutionnelle (le marché, la firme ou l'alliance) d'un système économique. Pour l'économiste des organisations Claude Ménard les institutions sont « un ensemble de règles socio-économiques, mises en place dans des conditions historiques, sur lesquelles les individus ou les groupes d'individus n'ont guère de prise, pour l'essentiel, dans le court et le moyen terme »¹¹. Ces règles ont pour objet d'assurer le fonctionnement de l'organisation ou du système économique. C'est à peu de chose près la même conception qu'expriment James March et J. Olsen¹² en écrivant que les institutions définissent les cadres où se déploient les comportements individuels, l'action collective ou encore les politiques publiques.

La notion d'institution pour D.C. North¹³ est quasiment identique mais elle insiste sur la dimension informationnelle plus souvent implicite chez la plupart des autres auteurs :

" Les institutions sont les règles du jeu dans une société donnée ou, plus formellement, elles sont les contraintes établies par les hommes qui encadrent l'interaction humaine. (...) Les institutions réduisent l'incertitude en procurant une structure à la vie quotidienne. (...) L'intégration des choix individuels et des contraintes institutionnelles qui s'imposent à l'éventail de

choix est un pas en avant décisif dans l'unification de la recherche en sciences sociales "

Avec cette idée de réducteur d'incertitude, les institutions, comme l'explique Ivan Samson¹⁴, ont pour fonction de permettre aux agents économiques d'accumuler de l'information. En cela l'économie des conventions et en partie l'économie évolutionniste, lorsqu'elle porte son regard notamment sur les routines, ne sont plus que des avatars ou en tout cas des développements spécifiques d'un aspect de l'économie néo-institutionnelle. Cela est plus particulièrement flagrant avec les travaux de Douglass C. North¹⁵ dans son analyse du processus du développement économique. Toutefois, ce rôle des institutions dépend de la nature du néo-institutionnalisme. De ce point de vue, P. Hall et R. Taylor¹⁶ en distinguent trois grands courants : le néo-institutionnalisme historique (IH), le néo-institutionnalisme de la théorie des organisations, encore appelé néo-institutionnalisme sociologique (IS), et le néo-institutionnalisme du choix rationnel (ICR) Bruno Amable¹⁷ synthétise les caractères de ces trois courants par le tableau ci-dessous :

Tableau 1. Trois institutionnalisations

	IH	ICR	IS
Principes fondamentaux	Perspective calculatrice et asymétries de pouvoir	Perspective calculatrice et asymétries d'information	Perspective culturelle et apprentissage
Comportement des agents	Comportement stratégique dans les limites données par les asymétries de pouvoir	Comportement stratégique	Comportement routinier
Rôle des institutions	Fournir des visions du monde qui façonnent les préférences et influencent la décision, réguler les conflits	Réduire l'incertitude et faciliter la coordination	Fournir des modèles moraux ou cognitifs pour l'interprétation et l'action
Changement institutionnel	Rendu possible par la crise	Possible si les institutions deviennent inefficaces	Difficile en raison de la dimension "culturelle"; par apprentissage et sélection.
Points faibles	Vague dans l'influence des institutions sur le comportement. A priori compatible avec ICR ou IS.	Vision simpliste du comportement humain (rationalité, individualisme,...).	Négligence des conflits de pouvoir, rôle passif des agents, explications « culturalistes » ad hoc.

En lisant ce tableau, il est clair que la définition de l'institution que donnent qu'évoque la dernière partie de la citation ci-dessus de D.C. North et celle que donne I. Samson correspondent au néo-institutionnalisme du choix rationnel. Norman Uphoff attire cependant l'attention sur la nécessité

d'éviter la confusion entre institution et organisation. Il précise que l'institution, qui a vocation à intervenir dans la durée, rend des services aux organisations et non pas aux individus, à la différence de l'organisation moins pérenne et qui est au service de ses membres¹⁸. La lecture du tableau indique cependant la pérennité ne signifie pas fixité une fois pour toute. Le changement institutionnel est toujours possible, même s'il est plus moins difficile. Il faudrait éventuellement ici faire appel à une analyse interne en appliquant la théorie évolutionniste au changement institutionnel pour mettre en évidence la probable contrainte de sentier (chemin de dépendance), c'est-à-dire la difficulté d'échapper au déterminisme.

Dans cette perspective néo-institutionnaliste et sociologique (IS), en prenant l'exemple des firmes, celles-ci ne sont plus analysées comme des fonctions de production mais comme des structures de gouvernement, ce qui conduit à porter l'attention sur la négociation, l'exécution, la modification et l'abandon éventuel d'accords contractuels innombrables - formels et informels - permettant à la firme de faire des économies sur les coûts de transaction. Les règles du jeu ne changent et les routines ne sont abandonnées que face à des circonstances exceptionnelles. Telle est l'analyse des institutions que peut faire l'économie évolutionniste qu'il faut cependant davantage présenter.

L'économie évolutionniste est un courant d'analyse économique qui, en s'inspirant des théories biologiques et institutionnalistes, décrit le développement des systèmes et des organisations comme une transformation qui se fait au cours du temps. Le rejet par Armen Alchian¹⁹ du postulat standard de maximisation d'une fonction objectif sous contrainte l'a conduit à formuler le principe selon lequel les firmes sont guidées par la recherche de « règles de conduite » permettant leur survie. C'est la substitution d'une logique de satisfaction à une logique de maximisation, dans la voie tracée par Herbert Alexander Simon, elle-même couplée aux analogies biologiques, qui conduiront Sidney. G. Winter à affirmer, à l'instar de la sélection écologique des espèces qui agit à long terme, que c'est aux structures des firmes qu'il faut se référer pour comprendre leur évolution. Les firmes formalisent des règles de décision qu'elles appliquent d'une manière routinière, jusqu'à ce que des circonstances exceptionnelles les obligent à changer.

Héritière du programme de recherche institutionnaliste (Commons, Mitchell,) l'approche évolutionniste de l'économie reprend l'idée schumpéterienne – développée par Kenneth E. Boulding (1910-1993) dans *Evolutionary Economics* (1981) – selon laquelle l'entrepreneur innovateur,

en changeant ses comportements routiniers, est à l'origine de la dynamique du système économique. Elle se caractérise par trois orientations majeures :

- l'analyse du comportement des firmes en référence à un principe de sélection qui agit sur l'évolution des firmes en choisissant celles qui présenteraient les « gènes » les plus adaptés au contexte concurrentiel;

- l'interprétation du progrès technique (innovation) comme un processus cumulatif, localisé et spécifique. Il serait le résultat de facteurs permanents – d'hérédité au sens biologique – qui sont les « gènes » des firmes, et sont interprétés comme des « routines » appliquées par les agents et qui fondent leurs comportements;

- la conception de l'environnement économique comme un ensemble des évolutions possibles d'une population d'organisations tributaire d'un principe de contingence et de variété, ce qui conduit à attribuer une nature génétique aux enchaînements sélectifs qui évoluent de façon irréversible.

Si l'évolutionnisme et plus largement l'institutionnalisme sont pour les économistes qui travaillent sur l'économie du développement et des changements technologiques ce qu'est la propose pour M. Jourdain, il revient cependant à Richard R. Nelson et Sidney G. Winter (*Une théorie évolutionniste du changement économique* 1982) d'avoir jeté les fondements d'une école évolutionniste dont la référence aux modèles de biologiques de type darwinien de sélection naturelle tient une place centrale. Ainsi, si on prend en compte des interactions récurrentes entre les agents, et l'hypothèse cognitiviste qui fait des agents des sujets qui construisent leurs comportements au cours d'apprentissages, ceux ci se font sur le long cours, par des mécanismes de répétition et expérimentation, qui se surajoutent et se complexifient en enrichissant les compétences des agents.

Cette compétence est retenue par les agents sous forme de connaissances matérialisées et comprises dans les « routines organisationnelles » qui prennent ainsi le statut de bien collectif et spécifique du fait de l'expérience unique et propre à chaque firme. Ce dernier point débouche sur la proposition formulée par G. Dosi, D. J. Teece et S. G. Winter (« Vers une théorie de la cohérence de la grande entreprise », *REI*, 1990) relative au caractère « historiquement déterminé » de l'évolution des firmes.

En fait, la nature des compétences accumulées et la capacité à développer en son sein les apprentissages nécessaires pour continuer à évoluer dans un environnement changeant finissent par donner naissance à une « contrainte de sentier » (*path dependancy*) qui est le chemin prédéterminé par la nature même des actifs spécifiques des firmes (compétences, savoir-faire, etc.).

Propos d'étape

En suivant François Régis Mahieu²⁰ pour analyser les rapports entre l'hétérodoxie institutionnaliste et le développement de l'économie standard, il conviendrait de distinguer quatre phases de développement de l'institutionnalisme en économie :

Le 1^{er} niveau est celui de l'encastrement de l'économie dans le social, phénomène sur lequel ne cesse d'insister Mark Granovetter. Il s'agit ici de normes, habitudes, traditions, mœurs, religion, appartenance communautaire et toutes les institutions informelles à caractère spontané. C'est le niveau auquel se situait Th. Veblen.

Le 2^{ème} niveau est celui de l'économie des droits de propriété et de l'environnement institutionnel (règles formelles, droits de propriété, constitution). C'est celui de la réhabilitation du marché par la nouvelle économie institutionnelle de R. Coase en 1937.

Le 3^{ème} niveau est celui de l'économie des coûts de transactions et de la gouvernance (résolution de conflits, gains mutuels par les gains mutuels), faisant une large place aux concepts simonniens de rationalité limitée, de solutions satisfaisantes.

Le 4^{ème} niveau correspond à l'analyse courante néoclassique en termes d'optimum, d'efficience, optimum, d'analyse principal/agent, d'asymétrie de l'information, de généralisation des comportements opportunistes déjà présents dans le 3^{ème} niveau.

Et s'il faut conclure, alors force est d'admettre que le néo-institutionnalisme est d'une part multidisciplinaire et, d'autre part, "pluraliste" sur le plan politique en ce que l'institutionnalisme n'implique plus la contestation du capitalisme et de l'économie de marché.

References

¹ Les sciences camérales ou la caméralistique correspondent à l'ensemble des connaissances nécessaires pour administrer et gérer les finances de l'État

² Friedrich List (1789-1846) qui fut à l'origine de l'association générale des industriels allemands (1819) aboutissant à l'adoption de l'Union douanière (*Zollverein*) présente, dans son livre *Système national d'économie politique* (1840), l'une des premières analyse en termes de stade de développement. Par cela il montre les limites du modèle ricardien et de l'économie classique qui ne peut s'appliquer comme instrument d'analyse et de recommandation de politique économique qu'aux pays ayant atteint le stade de l'économie britannique..

³ Les principaux auteurs sont Charles Knies, Wilhelm Roscher, Bruno Hildebrand, Gustav von Schmoller, Karl Bücher, Arthur Spiethoff, Werner Sombart, Adolf Wagner, Max Weber, Georg Knapp.

⁴ Thorstein Veblen (1857- 1929), John Rodgers Commons (1862 - 1945), W.C. Mitchell (1874- 1948). Si l'œuvre fondatrice de l'institutionnalisme américain est *The Theory of the Leisure Class: An Economic Study of Institutions*, 1899 de Thorstein Veblen, c'est cependant J.R. Commons qui en fait la présentation dans *Institutionnal economics* en 1934. Veblen, Commons et Mitchell sont généralement considérés comme les fondateurs de l'économie institutionnelle. Allan Gruchy applique l'expression économie néo-institutionnelle pour les travaux de Richard Ely, John Maurice Clark (1884-1963), Adolf Berle (1895-1971) et Gardiner C. Means (1896-1988) co-auteurs de *Modern corporation and private property* (1932), James Burnham (1905-1987), John.Kenneth Galbraith (1908-2006), auxquels sont associés des auteurs non américains comme par exemple Gunnard Myrdal..

⁵ La « filière inversée » caractérise le capitalisme américain de l'ère de l'opulence. La publicité joue le rôle capital qui consiste à susciter les besoins en biens et services marchands, sans aucun souci pour les besoins collectifs gratuits, souvent complémentaires des besoins individuels : par exemple, publicité pour les automobiles particulières, alors qu'il n'existe pas de zones de stationnement suffisantes et des voies de circulation adaptées au flot de véhicules.

⁶ Klein Ph. A. : « Économie institutionnelle », dans Douglas Greenwald ed. *Encyclopédie économique*, McGraw Hill 1982, Tr. Française Economica, 1984, p.304

⁷ Myrdal (G.), 1978. - Institutional Economies. *Journal of Economic Issues*, 12-4 :771-783.

⁸ Livre traduit sous le titre. *L'ère des organisateurs* aux éditions Calmann-Lévy en 1947 avec une préface de Léon Blum.

⁹ Williamson Oliver E : "The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead", *Journal of Economic Literature*, sept 2000, Volume 38, Issue 3595-613

¹⁰ Favereau Olivier : « marchés internes, marchés externes », *Revue économique*, Année 1989, Vol. 40, n°2 pp. 273-328

¹¹ Ménard Claude *Economie des organisations*, Paris ; repères, la découverte ; 1990.

¹² March J., Olsen J., *Rediscovering Institutions : The organisational basis of Politics*, Mac Milan, New York, 1989.

¹³ North, D. C. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, 1990, Cambridge Univ. Press, Cambridge, U.K,

¹⁴ Samson Ivan : « La stabilisation de la transition dans les sociétés post-socialistes », disponible à : http://www.upmf-grenoble.fr/pepse/IMG/pdf/La_stabilisation.pdf

¹⁵ North, Douglass Cecil. : Le processus du développement économique, présentation de Claude Ménard ; traduit de l'anglais par Michel Le Séac'h., 2005.-Paris : Éd. d'Organisation. Titre original : *Understanding the process of economic change*. -

¹⁶ Hall P A. et Taylor R.C.R. « La science politique et les trois néo-institutionnalismes ». *Revue Française de Sciences Politiques*, vol. 47 n°3-4, 469-496, juillet 1997.

Amable Bruno « Les systèmes d'innovation », Contribution à *l'Encyclopédie de l'innovation* dirigée par Philippe Mustar et Hervé Penan , éditions Economica, Paris, 2003, 749 pages

¹⁸ Uphoff Norman "Institutional capacity and decentralization for rural development" Cornell Institute for Food, Agriculture and Development; cité par Christian Fusillier sur : institutionnel.redev.info/Doc/biblio_sept_2004/Fiche7_Uphoff_Fusillier.pdf

¹⁹ Alchian Armen A. "Uncertainty, Evolution and Economic Theory" *Journal of Political Economy*, n° 58, 1950, pp 211-221.

²⁰ MAHIEU (F. R.) *Histoire de la pensée économique*, «chapitre 3 : la pensée socio-historique », sur son site : mapage.noos.fr/HISTOIREECONOMIQUE/Suitechap4.html -

Bibliographie

- BOULDING (K.), 1957. – “Institutional Economics, a New Look at Institutionalism”. *American Economic Review*, 47-2 : 1-12.
- BROUSSEAU (E.), 1989.- « L'approche Néo-Institutionnelle de l'économie des coûts de transaction: une revue », *Revue Française d'Economie*, volume 9 (4), 1989, p. 123-166
- BROUSSEAU (E.), 1999.- « Néo-institutionnalisme et Évolutionnisme: Quelles Convergences? », *Economies et Sociétés*, Série Débats
- COASE (R. H.), 1937.- « The nature of the firm », *Economica*, p. 386-405, traduit en français dans la *Revue française d'économie*, volume II, n°1.
- COASE (R. H.), 2005.-, L'entreprise, le marché et le droit éd. d'Organisation, traduction de l'édition anglaise en 1988,
- COLIN (J.-Ph.), 1990.- Regards sur l'institutionnalisme américain », *Cahiers de Sciences Humaines*,. 26 (3),: 365-377
- DUTRAIVE (V.), 1993.- La firme entre transaction et contrat, *Revue d'économie politique*, vol. 103, n°1,
- DURAND (R.), 2000.- *Entreprise et évolution économique*, Paris, Belin
- FAVEREAU (O.), 1989.- « marchés internes, marchés externes », *Revue économique*, Année 1989, Vol. 40, n°2 ,pp. 273-328
- GOMEZ (P.-Y), 1996.- *Le gouvernement de l'entreprise*, Paris, Interéditions
- GROSSACK (I.), LOESCHER (S.), 1980. - Institutional and Mainstream Economics : Choice and Power as the Basis for a Synthesis. *Journal of Economic Issues*,14-4 : 925-936.
- GRUCHY (A.), 1969. – “Neo-institutionalism and the Economics of Dissent”. *Journal of Economic Issues*. 3-2 : 3-17.
- GRUCHY (A.), 1987. - *The Reconstruction of Economics. An Analysis of the Fundamentals of Institutional Economics*. New York, Greenwood Press,173 p.
- KLEIN (Ph. A), 1984.- « Économie institutionnelle », dans Douglas Greenwald ed. *Encyclopédie économique*, McGraw Hill 1982, Tr. Française Economica,
- KNIGHT (F.), 1952. – “Institutionalism and Empiricism in Economics”. *American Economic Review*. 42-2 : 45-55
- LANGLOIS (R. N.),1986.- *Economics as a process, Essays in the New Institutional Economics*, Cambridge University Press, Cambridge, U.K

- MAHIEU (F. R.) *Histoire de la pensée économique*, «chapitre 3 : la pensée socio-historique », sur son site : mapage.noos.fr/HISTOIREECONOMIQUE/Suitechap4.html -
- MÉNARD C., [1990], *L'économie des organisations*, Paris, La Découverte
- MINGAT (A.), SALMON (P.), WOLFELSPERGER (A.), 1985. – *Méthodologie économique*. Paris, PUF, 576 p.
- MYRDAL (G.), 1978. - Institutional Economics. *Journal of Economic Issues*, 12-4 :771-783.
- NELSON (R.), and WINTER (S.), 1982.- *An Evolutionary Theory of Economic Change* Cambridge, MA: Harvard University Press.
- NORTH (D. C), 1992, « Institutions », *Journal of Economic Perspectives*, 5:2, p. 97-112
- NORTH, (D. C.), 2005.-Le processus du développement économique, présentation de Claude Ménard ; traduit de l'anglais par Michel Le Séac'h. - Paris : Éd. d'Organisation. Titre original : *Understanding the process of economic change*. -
- WILLIAMSON (O.E.).1975.- *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. New York: The Free Press.
- WILLIAMSON (O.E.), 1985. - *The Economic Institutions of Capitalism*. New York, The Free Press, 450 p., traduction française *les institutions de l'économie*, 1994, Paris, Interéditions

Modélisation d'entreprises par une approche interdisciplinaire

Alejandra GOMEZ-PADILLA¹

Résumé

Dans cet article, nous nous intéressons aux relations entre deux entreprises verticalement liées dans une filière de production. Nous nous intéressons plus précisément aux échanges entre ces deux entreprises, désignées par les termes de "donneur d'ordres" et de "fournisseur", par l'étude des flux financiers et des flux physiques qui s'établissent entre elles.

Notre objectif est de présenter cette problématique à travers une approche interdisciplinaire qui combine à la fois les approches de la micro-économie et de la logistique. Nous exposons tout d'abord le contexte général de notre travail de recherche afin d'énoncer la problématique. Nous présenterons ensuite notre approche interdisciplinaire et sur les bases précédentes, notre approche conjoint. Enfin, nous introduirons un modèle et nous présenterons les conclusions.

المخلص

نتناول في هذا المقال دراسة العلاقة بين مؤسستين مرتبطتين عموديا في إطار فرع إنتاجي. و نهتم أكثر تحديدا بدراسة المبادلات القائمة بين المؤسستين المعرفتين بالمؤسسة الأمرة و المؤسسة الموردة و ذلك من خلال دراسة التدفقات المالية و المادية القائمة بينهما. نعتد في عرضنا لهذه العلاقة بين المؤسستين على مقارنة جديدة تجمع بين مقارنة الاقتصاد الجزئي و المقاربة اللوجيستية ، و ذلك من خلال وضعنا لنموذج رياضي لتفسير هذه العلاقة.

Contexte général

Une entreprise peut être définie comme une unité économique autonome qui, en combinant divers facteurs de production, produit pour la vente ou distribue des biens et des services conformément à des objectifs définis par une direction personnelle ou collégiale (Grand Dictionnaire Terminologique de l'Office Québécois de la Langue Française, 2004). Une entreprise est

¹Professeur au Département d'Ingénierie Industrielle de l'Université de Guadalajara, Mexique .E-mail : alejandra.gomez@red.cucei.udg.mx

composée de plusieurs fonctions lui permettant la réalisation de son principal objectif, à savoir, la maximisation de son profit.

Actuellement les entreprises font face à un contexte de forte concurrence. Face à cette concurrence, beaucoup d'entreprises décident de renforcer les relations avec leurs fournisseurs et leurs clients afin de rester compétitives. Les entreprises ont alors tendance à intégrer de plus en plus leurs activités d'une part vers l'amont afin d'assurer l'approvisionnement des matières premières indispensables à la fabrication des biens. D'autre part, les entreprises sont amenées à gérer leurs relations vers l'aval afin de satisfaire au mieux les besoins des clients tout en diminuant leurs stocks de produits finis. En effet, les principales exigences des clients finaux sont la qualité des produits et des services, le délai de réponse et le prix final. Répondre à ces exigences nécessite pour l'entreprise de mettre en place des dispositifs organisationnels techniques mais également économiques. Pour donner un exemple, en France la grande distribution est entrée dans un débat sur l'approbation de lois permettant de porter les discussions entre les distributeurs et leurs fournisseurs en priorité sur la négociation et la réduction des prix. Les consommateurs étant de plus en plus exigeants, les entreprises sont par conséquent obligées d'être plus exigeantes avec leurs fournisseurs, et leurs fournisseurs avec leurs propres fournisseurs, etc.

Afin de formaliser ces relations, les clients et les fournisseurs sont amenés à spécifier les conditions d'échange des biens et des services. En d'autres termes, dans le cadre de ces relations, les entreprises clientes et leurs fournisseurs s'engagent par le biais de « contrats ». L'un des points centraux de notre travail porte sur le fait que les décisions prises lors de ces engagements contractuels vont influencer les flux physiques et *vice versa*. Naturellement, la dimension juridique de ces contrats est importante, en permettant notamment de régler les litiges par une tierce personne, sur la base des engagements pris par les entreprises au moment de la signature du contrat (c'est pourquoi une grande partie des contrats précise également les pénalités en cas de manquement à un ou plusieurs engagements). Mais d'un point de vue purement micro-économique, les contrats vont déterminer le comportement de chaque entreprise compte tenu de ses objectifs de rentabilité (la maximisation du profit pour reprendre les termes économiques usuels). En effet, le principal argument avancé est que les conditions économiques des échanges, traduites dans les contrats, déterminent les comportements des entreprises partenaires et donc

l'efficacité de la coordination au niveau de l'ensemble de la chaîne logistique.

2. Problématique et Interdisciplinarité

La problématique de notre recherche porte sur la relation contractuelle entre un fournisseur (FO) et son client ou un donneur d'ordres (DO). Le DO doit satisfaire la demande sur le marché final d'un produit à travers son approvisionnement auprès du FO.

Trois types de flux existent simultanément entre les deux acteurs (DO et FO) et entre ces deux acteurs et les acteurs "externes" à la relation contractuelle considérée (le marché final, les fournisseurs du FO) :

- Les flux informationnels donnent le cadre de la relation entre le DO et le FO. Certaines informations sont partagées tandis que d'autres ne sont détenues que par un des deux acteurs qui peut éventuellement les partager. La connaissance de toutes les informations par les deux acteurs permettra une étude globale de la relation en l'absence d'asymétrie d'information.
- Les flux physiques concernent les produits qui seront physiquement approvisionnés par le FO vers le DO. Ces flux physiques sont déterminés à partir de l'information détenue par les deux acteurs et des conditions contractuelles.
- Les flux financiers correspondent aux transferts monétaires d'une part entre les deux acteurs et d'autre part entre ces deux acteurs et les acteurs externes. Les transferts financiers entre les deux acteurs sont également inscrits dans le cadre contractuel.

Les flux informationnels définissent le contexte de la relation DO-FO. Nous nous situons dans un cadre de partage total d'information. Dans ce cadre, les flux physiques et financiers permettent de comparer les différents types de contrats en termes de bénéfice pour chaque acteur ou de bénéfice global de la relation. Notre hypothèse de travail est que ces deux flux, physiques et financiers, sont interdépendants.

Dans ce contexte, les deux acteurs vont pouvoir se coordonner, face à la demande sur le marché final, à travers la prise de deux types de décisions :

- les décisions logistiques, liées aux flux physiques, qui visent à minimiser les coûts en agissant sur les variables logistiques notamment les stocks détenus et les quantités de réapprovisionnement.
- les décisions contractuelles, liées aux flux financiers, qui visent à maximiser le bénéfice de chaque acteur en agissant sur les prix d'achat ou du moins les modalités d'achat des quantités approvisionnées.

Nous proposons de modéliser l'interdépendance entre ces variables économiques et logistiques afin de déterminer la nature de la coordination qui peut s'établir entre le DO et le FO. En effet, nous pouvons souligner que les quantités de produits en stock chez le DO sont déterminées par les flux financiers :

- si le stock de produits n'est pas suffisant pour satisfaire la demande finale sur le marché, le DO ne pourra pas satisfaire ses clients et ainsi ne pourra pas réaliser le niveau de vente qu'il pouvait espérer.
- si le stock de produits est trop élevé, ses dépenses sont trop importantes du fait de l'achat de ces produits et des coûts occasionnés par leur stockage.

L'objectif principal de notre travail est dans un premier temps, de modéliser et d'évaluer les décisions logistiques et les décisions économiques. Dans un deuxième temps, il s'agit de prendre en compte simultanément ces deux catégories de décision dans la relation contractuelle DO-FO. Notre travail se focalisera en grande partie sur une question principale : Pour un contrat adopté, quelles sont les décisions à prendre pour chaque acteur compte tenu de ses propres intérêts, mais tout en sachant que ces décisions influencent le comportement de l'autre et par conséquent la coordination de la chaîne? Nous pouvons reprendre les termes de Cachon (2002) qui expriment clairement cette interrogation : « La performance optimale de la chaîne logistique requiert la réalisation des actions. Malheureusement, ces actions ne conviennent pas toujours aux membres de la chaîne logistique, i.e., les membres de la chaîne logistique sont concernés d'abord par l'optimisation de ses objectives, ce qui donne comme résultat une bas performance. La performance optimale peut être acquis si les firmes se coordonnent par un contrat qui établit de paiements tels que l'objectif de chaque firme est aligné avec l'objectif de la chaîne logistique »².

² « *Optimal supply chain performance requires the execution of a precise set of actions. Unfortunately, those actions are not always in the best interest of the members in the supply*

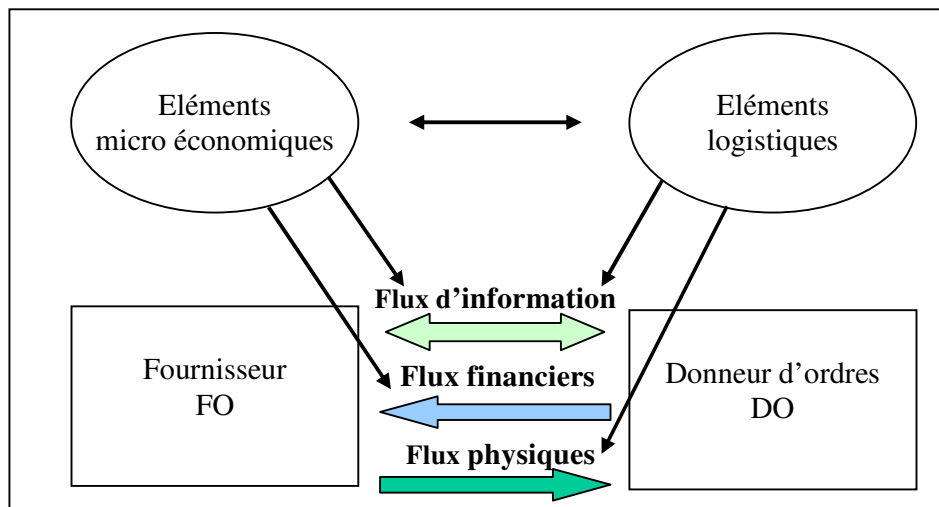
En résumé, il s'agit d'étudier si tel ou tel contrat permet d'avoir simultanément une performance optimale pour chaque entreprise et pour la chaîne dans son ensemble, ou en d'autres termes, de dire que la coordination est efficace pour un contrat donné si elle parvient à maximiser la création de valeur pour l'ensemble de la chaîne, c'est-à-dire si les maximisations des profits individuels de chaque entreprise impliquent *de facto* le maximum de profit pour la chaîne dans son ensemble.

Pour aborder notre problématique de recherche énoncée précédemment, nous nous appuyons sur une approche interdisciplinaire recouvrant deux disciplines :

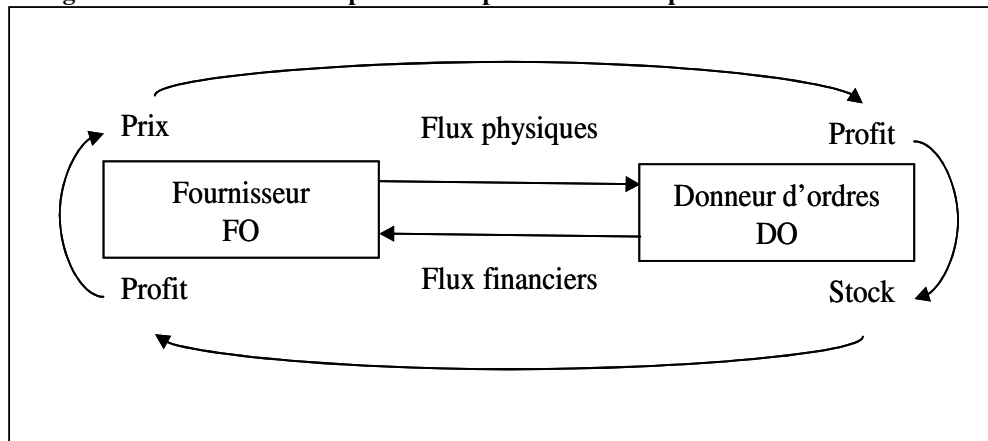
- la logistique, avec notamment les politiques de gestion de stocks,
- la micro-économie par l'étude des relations contractuelles et de la coordination interentreprises.

L'originalité de notre travail réside dans la proposition d'une approche globale permettant de répondre simultanément à ces interrogations. La Figure 1 présente notre approche.

chain, i.e., the supply chain members are primarily concerned with optimizing their own objectives, and that self serving focus often results in poor performance. However, optimal performance can be achieved if the firms coordinate by contracting on a set of transfer payments such that each firm's objective becomes aligned with the supply chain's objective."

Figure 1 : Interdisciplinarité et relation DO-FO

Le profit du DO est déterminé par son niveau de stock et par les prix contractuels fixés par le FO. Le profit du FO est déterminé par les prix contractuels et par les commandes définies par le DO. Un prix contractuel bas diminuerait le profit du FO mais augmenterait le profit du DO. Un niveau de stock élevé augmenterait le profit du FO car il y aurait davantage de commandes, et risquerait de diminuer le profit du DO (stock trop important). Cette relation entre les conditions contractuelles et le profit du FO d'une part, et le profit et le stock du DO d'autre part est schématisée dans la figure 2.

Figure 2 : Relation entre le profit et les prix du FO et le profit et les stocks du DO.

Pour un contrat donné, la situation idéale pour le DO serait de commander exactement la quantité dont il aura besoin pour satisfaire la demande finale sur le marché. Mais le DO se trouve rarement dans cette situation car au moment de passer la commande au FO il possède rarement l'information relative à la demande réelle du marché. Soit il surestime cette demande, et il commande plus que nécessaire pour y répondre : il lui reste alors des pièces invendues. En termes financiers il a alors des coûts de stockage à verser mais il a le maximum de recettes par les ventes. Soit il sous estime cette demande, et la quantité commandée est insuffisante pour répondre à la demande : il n'a pas alors de frais de stockage mais il a manqué des ventes et ses recettes auraient pu être supérieures. La décision de la quantité à commander dans le contexte de demande incertaine est importante pour les entreprises pour avoir le maximum de recettes et le minimum de coûts.

3. Analyse conjoint

Pour répondre à nos interrogations, nous nous concentrerons sur deux facteurs : le flux financier entre le DO et le FO à travers le contrat et les flux physiques entre le FO et le DO à travers le stock chez le DO de façon à maximiser les profits individuels et global en agissant sur les paramètres du contrat. La Figure 3 présente le plan général organisé en trois temps : la gestion des stocks, l'analyse des contrats et une analyse conjointe contrats / stocks. Dans ce paragraphe nous explicitons notre travail et notre apport.

3.1 Approche logistique

Nos travaux se situent au niveau d'une relation DO-FO. Nous avons abordé la gestion des stocks en partant de la littérature sur l'approvisionnement dans une supply chain. Cette littérature souligne l'importance des relations entre les différents acteurs de la chaîne logistique et particulièrement entre des acteurs situés à des niveaux différents de la chaîne, à savoir un donneur d'ordres et un fournisseur dans notre cas. Nous introduisons ensuite le rôle de la fonction logistique dans ce type de supply chain et l'importance de la gestion des stocks.

Une supply chain couvre, selon la définition de APICS³, tous les processus qui mettent en relation des entreprises clients et fournisseurs, aboutissant à des produits finis à partir des matières premières (Dictionnaire APICS, 2001). Dans cette optique, une supply chain est un réseau d'entreprises reliées par des relations verticales, et parfois horizontales. Nous appelons relations verticales les relations liant des entreprises à différents niveaux de la chaîne logistique, le niveau correspond alors au degré de proximité avec le client final et les approvisionnements provenant d'une entreprise sont utilisés pour la production dans une autre entreprise dite en aval (entreprise fournisseur et entreprise client).

Le *Council of Logistics Management*⁴ (CLM ; 2004) définit la logistique comme une partie de supply chain qui planifie, exécute et contrôle le flux (normal et inverse) et le stockage, efficient et effectif, de marchandises, services et de l'information relative entre le point source et le point de consommation afin de répondre aux exigences des clients. Le flux logistique inverse concerne les parcours des produits ou ressources après la livraison au client final y compris les retours pour réparation ou pour crédit.

A partir des définitions présentées ci-dessus, le concept de supply chain s'avère un concept plus global que celui de logistique. La « supply chain » comprend un réseau d'entreprises et les activités qui les relient. Certaines de ces activités inter et intra entreprises, notamment celles concernant le stockage et les flux physiques et informationnelles, correspondent à la logistique. L'objet principal de la gestion de la chaîne logistique, pour

³ American Production and Inventory Control Society

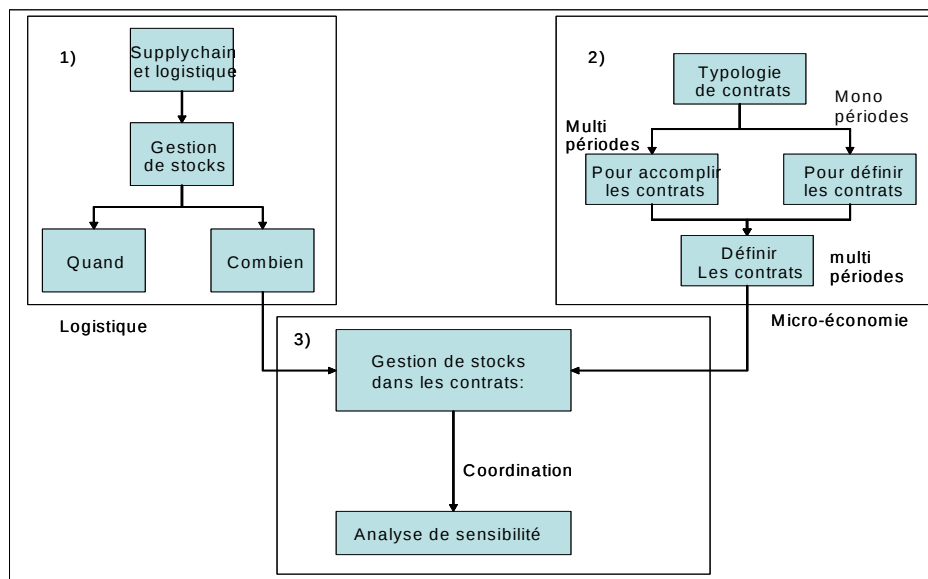
⁴ CLM - Council of Logistics Management ; Aout 2004 ; <http://clm1.org>

Cachon (2004), est de faire coïncider l'offre et la demande à l'aide d'une gestion des stocks adéquate.

Dans une relation DO-FO, la gestion des stocks dépend fortement de la demande du marché que le DO doit satisfaire. Si la demande est parfaitement connue du DO, la gestion des stocks chez le DO consiste à commander au FO les quantités juste nécessaires et à assurer la disponibilité de ces quantités au moment de la réalisation de la demande, sinon, la gestion des stocks chez le DO nécessite de définir quelles quantités commander au FO et avec quelle périodicité. Les décisions sur les quantités et les intervalles de commande sont prises avec l'objectif de minimiser les coûts. Or notre analyse de la littérature montre qu'il existe peu de travaux qui abordent ce problème de détermination des flux d'approvisionnement par la maximisation du profit.

Dans le cadre de nos travaux, nous nous situons dans le cas d'une demande modélisée par une variable aléatoire et nous travaillons sur un horizon multi périodes. L'objectif est de fixer le niveau de rechargement du DO par maximisation de profit et par minimisation de coûts.

Figure 3 : Plan général du travail.



3.2 Approche économique

Un contrat est une convention, entre deux ou plusieurs personnes, ayant pour effet de créer entre elles une obligation légale (Dictionnaire en ligne de l'Académie Française, neuvième édition)⁵. Un contrat est l'affirmation des droits et obligations de chaque partie pour des transactions (Penguin Dictionary of Economics 2003)⁶, dans laquelle les parties affectées s'accordent à réaliser ou non des actes ou des services spécifiques. Un contrat peut être oral ou écrit. Nous centrons notre attention sur les contrats en raison des fortes relations qui existent entre les flux financiers et les flux physiques qu'ils génèrent. Les flux financiers nous intéressent notamment en termes de prix et des raisons qui déclenchent un transfert monétaire entre les acteurs, et les flux physiques en termes de quantités des produits échangés. Les raisons qui peuvent déclencher un flux financier entre les acteurs sont, bien évidemment, le fait que un des acteurs achète un produit, mais aussi, selon le contrat, le fait de vendre une quantité de produits, ou de ne pas la vendre. Les flux physiques se produisent quand un des agents commande une quantité; cette quantité sera transférée, pour que chaque unité soit vendue, stockée ou mise de côté comme invendu.

D'un point de vue purement économique, les contrats vont déterminer le comportement de chaque entreprise compte tenu de ses objectifs de rentabilité (de maximisation du profit pour reprendre les termes économiques usuels). En effet, le principal argument avancé est que les conditions économiques des échanges, traduites dans les contrats, déterminent les comportements des entreprises partenaires et donc l'efficacité de la coordination au niveau de l'ensemble de la chaîne logistique.

En effet, le fait de s'engager à fournir et à commander des quantités et à verser des montants financiers implique des prises de décisions, décisions qui seront exprimées et établies dans le contrat. Ces décisions sont prises en vue d'atteindre certains objectifs fixés à l'intérieur de chaque entreprise. Le fait que les décisions établies de façon contractuelle satisfont simultanément les deux entreprises correspond à une situation dite de « **coordination** » par certains auteurs, (Anupindi et Bassok (2002), Cachon (2004), Larivière

⁵ <http://www.academie-francaise.fr/dictionnaire/index.html>

⁶ "A contract is a statement of the rights and obligations of each party to a transaction or transactions".

(2002), Tsay (1999) et Weng (1999)). Selon ces auteurs, si les décisions prises sont celles qui conviennent à la réalisation des objectifs de chaque entreprise, la coordination existe; si par contre, ce qui est établi dans le contrat ne permet pas de réaliser l'objectif pour une des deux entreprises, il n'y a pas de coordination. Quand les entreprises se trouvent dans cette situation de non coordination, la « compliance » est forcée, c'est-à-dire les arrangements contractuels seront accomplis parce qu'ils sont inscrits dans le contrat, et non parce qu'ils satisfont les objectifs des deux entreprises simultanément. En effet, les termes d'un contrat (le prix ou les modalités financières par exemple) peuvent être acceptés par une entreprise même s'ils ne correspondent pas à la réalisation de ses propres objectifs. Dans ces situations, l'entreprise ne peut pas refuser les termes du contrat compte tenu de sa position et des conséquences néfastes pour elle comme la perte de réputation, l'exclusion d'un réseau plus large, etc.

Mais au-delà de la question de l'existence d'une coordination entre deux entreprises, encore faut-il s'interroger sur l'efficacité de cette coordination si elle a lieu. Par efficacité économique, nous entendons la réalisation d'un profit total maximum pour la chaîne logistique dans son ensemble. En d'autres termes, il faut étudier si les décisions prises individuellement par les entreprises contractantes sont compatibles (et donc coordonnent la chaîne) **et** correspondent à une maximisation du profit de la chaîne. En effet, quelque soit le type d'entreprise, leurs propriétaires cherchent généralement à maximiser leurs profits. Chaque entreprise cherche donc à ce que le contrat soit établi de façon à maximiser son propre profit. Etant donné que nous étudions un système formé par deux entreprises nous pouvons aussi considérer l'ensemble du système productif comme une seule entité, dont nous cherchons aussi à maximiser son profit, et le profit de cet ensemble sera partagé par les deux entreprises.

Notre recherche bibliographique sur les relations contractuelles nous a permis de proposer une typologie (Gomez-Padilla et. al., 2005), que nous souhaitons exhaustive, des contrats pouvant régir une relation Donneurs d'ordres – Fournisseur. Nous avons construit cette typologie suivant plusieurs paramètres que nous avons identifiés et qui peuvent caractériser un contrat. Nous pouvons citer par exemple le nombre de périodes de validité du contrat, le nombre de produits, le type de demande, etc.

Une analyse de cette typologie nous a permis de dégager deux grandes familles de contrats suivant le paramètre « nombre de périodes ». La première famille concernant les contrats de type mono période se caractérise par l'absence de stock en fin de période. Le problème classique du vendeur de journaux est un exemple représentatif de ce type de contrats. La deuxième famille concernant les contrats multi périodes se caractérise par la possibilité de constituer un stock en fin de période.

Nous avons abordé l'étude des contrats, d'abord par les contrats mono période. Nous avons analysé les résultats de la littérature. Nous nous sommes appuyés sur ces travaux pour montrer l'impact des conditions contractuelles sur le partage du profit entre le DO et le FO. Dans le cas multi périodes, l'analyse bibliographique montre que la plupart de travaux considèrent le contrat comme une donnée (une contrainte) et cherchent à minimiser les coûts (en particulier de stockage et de rupture).

Nous nous intéressons aux contrats multi périodes dans une démarche semblable à celle proposée par Cachon (2002): le FO fixe les paramètres du contrat et les modalités des transferts financiers et le DO fixe son niveau de reapprovisionnement.

3.3 Approche conjoint

Finalement nous étudions la relation DO – FO en prenant en compte conjointement le point de vue "gestion des stocks" et le point de vue "contrats".

Notre démarche a été principalement analytique et pour cela nous proposons une modélisation de la chaîne DO – FO en prenant en compte aussi bien les ventes et les conditions marchandes sur le marché final que les conditions d'approvisionnement auprès du FO.

Dans un premier temps, nous avons modélisé le profit du DO dans le cas de ventes perdues et dans le cas de ventes différées. Les ventes sont dites différées si la demande non satisfaite à une période donnée peut être satisfaite à la période suivante. Dans une démarche de maximisation de profit nous avons retenu le modèle par ventes perdues.

La deuxième étape d'analyse consiste à prendre en compte le contrat pour fixer les variables de décision de notre modèle de façon à maximiser le profit. Les décisions du FO concernent les prix et paramètres liés au contrat et celle du DO concerne son stock, chacun prenant en compte des décisions de l'autre. Cette étude analytique a permis de déterminer pour chaque contrat s'il peut y avoir ou pas une coordination efficace de la chaîne et si la démarche logistique de minimisation de coûts est équivalente à la démarche marchande de maximisation de profit.

Dans notre approche, nous partons du modèle d'un contrat général connu dans la littérature comme étant celui du « contrat de prix de gros ». Dans ce contrat il existe un seul prix unitaire pour le produit échangé entre le FO et le DO. Pour les autres contrats analysés, à savoir "rabais", "quantité flexible", "rachat", "partage de revenu" et "réservation de capacité", nous procédons par ajustement à partir du contrat "prix de gros" afin d'effectuer une analyse comparative d'ensemble cohérente. Le FO définit les paramètres du contrat pour rechercher un profit plus élevé que celui obtenu avec le contrat de prix de gros.

4. Présentation du modèle

Comme nous l'avons souligné ci-dessus, nous modélisons les relations entre un DO et un FO en prenant en compte deux contextes différents : les flux physiques et les flux financiers.

Le contexte pour les flux physiques est donné par le système de gestion de stock : nous nous focalisons sur une situation où la périodicité de passation de commandes est fixée et où la politique de gestion des stocks du DO est une politique de reapprovisionnement calendaire. Le niveau de stock est évalué à la fin de chaque période et le DO commande alors la quantité nécessaire pour ramener le niveau de stock à un niveau de référence appelé niveau de reapprovisionnement ou niveau de stock nominal. L'objectif logistique est donc de calculer le niveau de reapprovisionnement soit en terme de minimisation de coût soit en terme de maximisation de profit. Le DO décide de son niveau de reapprovisionnement par optimisation à partir des paramètres du contrat fixés par le FO. Ce dernier agit sur la décision du DO (le niveau de reapprovisionnement) en fixant les paramètres du contrat.

Dans notre contexte multi périodes, nous avons modélisé les profits d'un DO et d'un FO et le profit global de la chaîne en régime stationnaire, alors les espérances de ventes $S(Q)$, de stock $I(Q)$ et de rupture $B(Q)$ sont les mêmes indépendamment de la période. La demande sur le marché final est une variable aléatoire indépendante et identiquement distribuée au long des périodes d'analyse. Le DO et le FO prennent leurs décisions sous la base d'un partage total d'information. Les variables de décision sont, pour le DO le niveau de reapprovisionnement et pour le FO les prix et les paramètres du contrat, ou plus généralement, les conditions des transferts monétaires selon le contrat. Nous posons les hypothèses que les coûts demeurent constants, qu'il n'y a pas de restrictions de stockage chez le DO et qu'il n'y a pas de contraintes de capacité de production chez le FO. Nous faisons aussi l'hypothèse que le délai de livraison du FO au DO est nul.

Nous nous intéressons à un système avec des ventes perdues, dans lequel la question de maximisation de profit est pertinente (Gomez-Padilla, 2005). Le FO n'a pas de contraintes de capacité. Le FO a un coût de production unitaire noté c_s . Le DO fait face à une demande sur le marché final et le prix unitaire sur le marché final est p ; il a un coût de production par unité notée c_r . Le DO doit commander à la fin de chaque période une quantité pour compléter un niveau de stock. Le coût de stockage unitaire est h_r . Le prix de vente sur le marché final est supérieur à la somme des coût de stockage et de production du DO ($p > h_r + c_r$) et le prix de vente sur le marché final est supérieur à la somme de coûts de production du DO et du FO ($p > c_r + c_s$). Le FO connaît le prix unitaire sur le marché final du DO ainsi que ses coûts de production et de stockage. Le DO connaît les coûts de production du FO.

Par la suite nous déterminons l'espérance de profit en régime stationnaire du DO (notée $\pi_r(Q)$), celle du FO (notée $\pi_s(Q)$) et l'espérance de profit pour la chaîne (notée $\Pi(Q)$). Q est le niveau de stock nominal ou le niveau de reapprovisionnement du DO. Finalement nous présentons les contrats étudiés.

4.1 Profit du DO

L'espérance de profit du DO est notée $\pi_r(Q)$, et est calculé par les recettes moins les dépenses. Les recettes proviennent des ventes ; les dépenses sont d'une part, le coût de stockage et d'autre part, le transfert correspondant au FO pour les unités commandées. Le transfert est bien une fonction du

niveau de stock nominal Q . Son espérance est notée $ET(Q)$. L'espérance de profit du DO est donc :

$$\pi_r(Q) = (p - c_r)S(Q) - h_r I(Q) - ET(Q)$$

Le transfert ne peut être explicité que en fonction du contrat.

4.2 Profit du FO

Le profit du FO est donné par les recettes moins les dépenses. Dans notre modèle, les recettes du FO proviennent du transfert du DO $ET(Q)$, et les coûts sont les coûts de fabrication des unités commandées par le DO. La quantité à commander par le DO au FO à chaque période, est égale à la quantité vendue à la période précédente. L'espérance de quantité à commander au FO en régime stationnaire est donc $S(Q)$. Etant donné que le FO ne stocke pas les produits, et qu'il n'a pas de contraintes de capacité, nous n'introduisons pas la notion de stock ni de rupture pour le FO.

L'espérance de profit du FO, notée $\pi_s(Q)$ est égale à la recette, qui est l'espérance de transfert du DO, moins les coûts de production des unités que le FO espère produire :

$$\pi_s(Q) = ET(Q) - c_s S(Q)$$

C'est une fonction du niveau de reapprovisionnement Q du DO. C'est possible de calculer le niveau de stock nominal Q du DO qui maximiserait l'espérance de profit du FO, mais c'est important de rappeler que Q n'est pas la variable de décision du FO.

4.3 Profit de la chaîne : modélisation et maximisation

L'espérance de profit pour la chaîne, notée $\Pi(Q)$, est la somme des espérances de profit des deux agents, le DO et le FO :

$$\Pi(Q) = \pi_r(Q) + \pi_s(Q) \quad \text{soit :}$$

$$\Pi(Q) = (p - c_r - c_s) S(Q) - h_r I(Q)$$

Le profit global est indépendant du transfert entre le DO et le FO, et donc du contrat. Le DO et le FO peuvent prendre de décisions en vue de la maximisation de leur bénéfice individuel, qui ne correspondent pas forcément aux décisions qui maximisent le profit de la chaîne.

Par l'instant, sans rien présupposer du contrat entre DO et FO, c'est possible analyser l'espérance de profit de la chaîne. En vérifiant que la fonction de l'espérance de profit est concave, il est facilement vérifiable qu'il existe un niveau de stock nominal qui maximise cette espérance. Il existe donc un niveau de reapprovisionnement qui maximise l'espérance du profit de la chaîne, notée Q° et qui correspond au point où la dérivée première est nulle :

$$(p - c_r - c_s + h_r)(1 - F(Q^\circ)) - h_r F(Q^\circ) = 0$$

Le niveau de reapprovisionnement pour le DO, qui permet de maximiser l'espérance de profit de la chaîne est alors l'unique solution de:

$$F(Q^\circ) = 1 - \frac{h_r}{(p - c_r + h_r) - c_s}$$

C'est possible de déduire le niveau Q° dès que la distribution de la demande est connue.

Si le DO gère son stock par une politique de stock nominal, et si le niveau de reapprovisionnement ou niveau de stock nominal correspond à la quantité Q° , l'espérance de profit de la chaîne sera maximisée. L'espérance de profit de la chaîne est la somme des espérances de profit du DO et du FO. Elle est partagée entre les deux agents selon le contrat.

Le contexte pour les flux financiers est donné par le contrat : nous modélisons dans un contexte multi périodes six contrats différents. Les contrats se différencient par les conditions contractuelles qui déclenchent les flux physiques et par les différents prix et paramètres qui y interviennent.

4.4 Présentation des contrats

Nous avons choisi d'analyser les contrats de prix de gros, réservation de capacité, partage de revenu, rachat, rabais et quantité flexible sur plusieurs périodes. Nous présentons brièvement en quoi chaque contrat consiste en termes de flux financiers.

Prix de gros : Dans ce contrat le DO doit payer au FO un prix w par unité commandée. Les unités qui restent non vendues sont stockées pour être vendues à la période suivante.

Rachat : Dans le contrat de rachat pour plusieurs périodes, le DO paie un prix unitaire w pour les unités commandées, et le FO rembourse au DO un montant b ($b < w$) pour les unités invendues à la fin de la période. Les unités « rachetées » ne sont pas physiquement récupérées par le FO. Le transfert financier des invendus correspond au partage des coûts de stock du DO par le FO.

Partage de revenu : Dans le cas du contrat de partage de revenu, le DO paie un prix unitaire w au FO, et à la fin de la période, le DO partage un pourcentage de son revenu par les ventes avec le FO. Le prix de vente sur le marché est p et ϕ le partage de revenu.

Quantité flexible : Pour un contrat de quantité flexible multi périodes le FO rembourse, après connaissance de la demande, le coût de stockage h_r pour une partie des invendus (δQ au maximum). De cette façon le FO partage avec le DO les coûts d'un stock trop élevé et incite le DO à augmenter le niveau de recomplètement Q et à répondre au mieux à la demande.

Rabais : Pour ce contrat les unités achetées sont payées au prix unitaire w , et les unités suivantes (à partir d'un seuil t) sont payés au prix $w - r$. Nous dirons que r est le rabais proposé par le FO pour inciter le DO à commander d'avantage.

Réservation de capacité : Dans ce contrat, le DO réserve une capacité de production du FO en nombre d'unités (A). Le DO paie un prix w_1 par unité réservée, un prix w_2 pour les unités effectivement utilisés de la capacité réservée et un prix w_3 par unité acheté en surplus de la capacité réservée.

Le transfert est la somme de flux financiers propres à chaque contrat. Comme nous avons montré, c'est le transfert qui va déterminer les espérances de profit du DO et du FO, et donc le partage du profit de la chaîne entre les deux. Le contrat va déterminer les décisions concernant le niveau de recomplètement du DO.

Conclusions

Notre principal apport consiste à prendre en compte simultanément deux catégories de décision dans la relation "donneur-d'ordres / fournisseur" et notre attention s'est focalisée en grande partie sur les propriétés de différents contrats en termes de coordination efficace de la chaîne prise dans son ensemble, tout en prenant en compte les intérêts économiques de chaque entreprise.

Le profit du DO réalisé à travers ses ventes dépend de la quantité disponible en stock, c'est-à-dire de son niveau de reapprovisionnement. Il s'agit donc d'assurer un niveau de reapprovisionnement qui prenne en compte simultanément des profits qui peuvent être réalisés si le DO a suffisamment de produit en stock, tout en considérant d'une part le coût de stockage et d'autre part le coût lié à une pénalité pour la demande non satisfaite (qualifié de coût de rupture). Nous avons défini la coordination efficace comme l'intérêt du DO à fixer un niveau de reapprovisionnement qui maximise son espérance de profit et qui maximise aussi l'espérance de profit du FO et l'espérance de profit de la chaîne.

Le FO peut proposer des contrats qui vont lui permettre augmenter son profit s'il fixe les paramètres pour ce faire. Ainsi, le FO ne doit pas forcément augmenter les prix, mais plutôt les réduire ou participer aux frais de stockage du DO pour inciter ainsi le DO à commander d'avantage. En faisant cela les profits du DO et de la chaîne augmentent aussi.

Par ailleurs, nous avons présenté l'importance que peuvent avoir les différents contrats sur le calcul du niveau de reapprovisionnement par le DO. En effet, dans une approche traditionnelle de logisticien, la gestion des stocks par niveau de reapprovisionnement a comme objectif de minimiser les coûts de rupture et de stockage. Nous avons présenté qu'il est possible de fixer le niveau de reapprovisionnement par maximisation de profit en prenant en compte le type de contrat.

Bibliographie

- Akbari Jokar, M. R. (2001): Sur la conception d'une chaîne logistique; Thèse soutenue à l'Institut National Polytechnique de Grenoble sous la direction de Y. Frein et L. Dupont.
- Anupindi, R., Bassok, Y. (2002): Supply Contracts with Quantity Commitments and Stochastic Demand, dans: Tayur, S., Ganeshan, R., Magazine, M. (eds.): Quantitative Models for Supply Chain Management, Kluwer, USA : 197-232.
- APICS Dictionary, Ninth Edition (1998): Cox, J. F. III, Blackstone, J. H. Jr, (eds.): The Educational Society for Resource Management, USA.
- Avenel, E., Caprice, S. (2001): Vertical Integration, Exclusive dealing and product line differentiation in the Retailing Sector, INRA Cahier de Recherche 2001-16, Toulouse.
- Baudry, B. (1995): L'économie des relations interentreprises, Ed. la Découverte, Paris.
- Brousseau, E. (1993): L'économie des contrats : technologies de l'information et coordination interentreprises, Presses Universitaires de France, Paris.
- Cachon, G. P. (2002): Supply Chain Coordination with Contracts, apparu dans : De Kok, A.G., Grave, S. C. (eds.): (2004) Handbooks in Operations Research and Management Science, 11: Supply Chain Management: Design, Coordination and Operation, Elsevier, Amsterdam: 229-340.
- Cachon, G. P. (2004): The Allocation of Inventory Risk in a Supply Chain: Push, Pull, and Advance-Purchase Discount Contracts; Management Science, 50(2): 222-238.
- Campagne, J. P., Burlat, P. (2001): Maîtrise et organisation des flux industriels, Lavoisier: Hermes, Paris.
- Dupont, L. (1998) : La Gestion Industrielle, Hermès, Paris.
- Fogarty, D. H., Blackstone, J. H., Hoffmann, T. R. (1991): Production & Inventory Management, South-Western Publishing Co., Cincinnati.
- Giard, V. (2003): Gestion de la Production, Economica, Paris.
- Gomez-Padilla, A. (2005): Modélisation des relations verticales : une approche logistique et économique ; Thèse soutenue à l'Institut National Polytechnique de Grenoble sous la direction de J. Duvallet et D. Llerena.
- Gomez-Padilla, A., Duvallet, J., Llerena, D. (2005): Contract Typology as a Research Method in Supply Chain Management, dans: H. Kotzab, S. Seuring, M. Müller, G.

Reiner, (eds.): Research Methodologies in Supply Chain Management, Physica, Heidelberg, p. 525-538.

Harbi, S. (2001): Le pilotage des partenariats donneurs d'ordres / fournisseurs ; Thèse soutenue à l'Institut National Polytechnique de Grenoble sous la direction de Y. Frein, R. Calvi et M.A. LeDain.

Lariviere, M. A. (2002): Supply Chain Contracting and Coordination with Stochastic Demand, dans : Tayur, S., Ganeshan, R., Magazine, M. (eds.): Quantitative Models for Supply Chain Management, Kluwer, USA: 233-268.

Penguin Dictionary of Economics, Seventh Edition (2003): Bannock, G., Baxter, R. E., Davis, E. (eds.): The Penguin Books, England.

Salanie, B. (1994): Théorie des contrats, Economica, Paris.

Salanie, B. (1998): Microéconomie : les défaillances du marché, Economica, Paris.

Tan, K. C. (2001): A framework of supply chain management literature; European Journal of Purchasing and Supply Management, 7: 39-48.

Tayur, S., Ganeshan, R., Magazine, M. (2002): Quantitative Models for Supply Chain Management, 5th edition, Kluwer, USA.

Teulon, F. (1995): Initiation à la micro-économie, Presses universitaires de France, Paris.

Tsay, A. A. (1999): The Quantity Flexibility Contract and Supplier-Customer Incentives; Management Science, 45(10): 1339-1358.

Weng, Z. K. (1999): The power of coordinated decisions for short life cycle products in a manufacturing and distribution Supply Chain ; IIE Transactions, 31(11): 1037-1049.

QUAND LA PRUDENCE N'EST PAS UNE VERTU : BALE II OU LA MISE EN PLACE D'UNE REGULATION BANCAIRE A L'EFFICACITE EQUIVOQUE

Grégory Vanel*

الملخص:

بعد حدوث أزمة عدم الاستقرار المالي في نهاية سنوات التسعينات 1990، تم إدراج الإصلاح البنكي المتعلق بنسبة كوك (ratio Cooke) التي تم الشروع فيها سنة 1998، و التي كان منتظرا منها ضمان أحسن إمكانية للبنوك في أن توفيق في المقابلة بين أموالها الخاصة و حجم الأخطار التي تواجهها، مع أخذها بعين الاعتبار للأخطار المرتبطة بعملياتها الاعتيادية و الأخطار المتعلقة بظروف و تقلبات السوق. في الواقع، و بعيدا عن تحقيق هذا الهدف فإن آثار تطبيق هذه النسبة الجديدة لم تكن واضحة و مؤكدة، إذ أنها على العكس من ذلك فإنها دعمت الطابع الدوري للنشاط البنكي، و غيرت جذريا شكل الهياكل التنافسية بين البنوك الكبيرة على حساب المؤسسات المالية الصغيرة.

Abstract

After the financial crises of the end of the nineties, the renewal of the Cooke ratio became into the international agenda. Negotiations began in 1998 and was ought to warrant a better ability of banks to manage their portfolios, because of a new calculation of operational risks and market's discipline. However, the new Mc Donough's ratio will have ambiguous and unexpected effects. It will strengthen the procyclicality of banking activity and will alter the competition's structures, to the detriment of small banks.

Introduction

La mise en place de règles prudentielles dans le secteur bancaire est assez ancienne (Brossard et Chetoui, 2003). Elle s'explique principalement par l'asymétrie d'information au sein des établissements bancaires, fondatrice d'aléa moral, et le risque systémique au sein du système bancaire. Elle a très souvent été couplée, au niveau national, à un dispositif de garantie des

* Chercheur Post-Doctoral, Centre d'Études Interaméricaines, Université Laval Québec, Canada. E.Mail : Gregory.Vanel@hei.ulaval.ca

dépôts¹, afin, là encore, de réduire l'aléa moral consécutif à l'exigence de capital réglementaire et donc à la possibilité, pour une banque, de s'accorder encore plus de risques. La question des règles prudentielles s'est fortement posée à la suite des crises financières des années quatre-vingt-dix, impliquant les banques de manière importante.

En effet, parallèlement à la réflexion sur la mise en place de la Nouvelle Architecture Financière Internationale, s'est développée une réflexion institutionnelle sur les normes prudentielles bancaires internationales, qui s'inscrit dans la même veine quant aux objectifs et aux moyens. La Banque des Règlements Internationaux a engagé en 1997, sous l'impulsion de Tom De Swan, alors président du Comité de Bâle, une réflexion sur la réforme du ratio Cooke que son successeur, William Mc Donough, mettra en place dès l'année suivante.

Cette réforme, qui prendra finalement effet en 2008 après de multiples consultations et réajustements, pourrait permettre de mieux prendre en compte la réalité de la finance bancaire contemporaine, particulièrement dans les pays du centre, par l'intermédiaire d'un calcul plus réaliste du capital réglementaire minimal nécessaire et d'une gestion plus fine des risques encourus par chaque établissement bancaire. Plus exactement, ce nouveau dispositif, appelé indistinctement par la suite « Bâle II » ou « ratio Mc Donough », a pour objectif de « mettre l'accent sur la gestion des risques bancaires et d'encourager les banques à améliorer constamment leur capacité de mesure, de gestion et de couverture de ces risques. Le Comité de Bâle considère en effet que les exigences de fonds propres peuvent, et doivent, être alignées sur les meilleures pratiques de gestion des établissements de crédit » (Nouy, 2003, p. 98).

Cette exigence d'une meilleure qualité du dispositif prudentiel est à n'en pas douter un élément majeur de la réponse institutionnelle à l'instabilité financière internationale contemporaine, consacrant alors une modification importante du but donné à ce type de régulation, désormais orienté pleinement vers la stabilité macroéconomique. Néanmoins, on peut aussi se demander si le nouveau dispositif pourra réduire effectivement et durablement l'instabilité financière internationale contemporaine. En particulier, l'emphase actuelle sur la capacité des marchés à s'autoréguler

¹ Le premier dispositif couplant ratio de capital et assurance des dépôts a été mis en place aux États-Unis, plus précisément dans l'État de New York en 1829. Voir Lacoue-Labarthe (2003, p. 49).

semble en contradiction avec la manière dont seront pris en compte les risques associés à l'activité bancaire.

En effet, ce nouveau dispositif reprend en grande partie la logique héritée de la mise en place et surtout des amendements successifs du ratio Cooke, tout en introduisant certes des innovations intéressantes, mais pas forcément fondatrices d'une nouvelle approche de la question. Or, compte tenu des principes dont il est porteur, ce nouveau ratio pourrait, dans le pire des cas, amplifier l'instabilité financière qu'il est censé limiter et modifier profondément les règles de la concurrence dans le secteur bancaire. En ce sens, l'exigence d'une plus grande prudence individuelle ne serait pas vraiment une vertu économique globale.

1 – Le nouveau dispositif prudentiel proposé : un approfondissement bien plus qu'une rupture

Le ratio Mc Donough s'apparente à un dispositif macro-prudentiel de grande ampleur, en ce sens qu'il vise la stabilité financière internationale, considérée comme un bien public, au lieu du seul bien-être des petits déposants, ce que rechercherait prioritairement un dispositif micro-prudentiel.

Ce ratio a été envisagé en réponse aux difficultés héritées du ratio Cooke. Malgré une certaine efficacité², ce dernier a en effet posé plusieurs problèmes, tous révélateurs d'un manque de sensibilité face aux risques réels encourus par les banques. En premier lieu, outre le fait que seules les banques ayant des activités internationales étaient réellement concernées, il ne prenait en compte que le risque de crédit. Certains risques n'ont ainsi pas été intégrés dans le dispositif, comme le risque de marché. L'amendement de 1996 a d'ailleurs eu pour objet d'intégrer ce risque dans le mécanisme de calcul du ratio de capital. En deuxième lieu, la pondération retenue des risques était effectuée par type de produit et non par qualité des emprunteurs. Ainsi, les prêts interbancaires internationaux à court terme étaient pondérés à 20 % alors que ceux à long terme l'étaient à 100 %³, les

² Pujal (2003) rapporte que le ratio de fonds propres passe de 9,3 % en moyenne en 1989 à près de 12 % en 1999, cette hausse s'expliquant majoritairement par celle des fonds propres de base (*Tier 1*).

³ Cette caractéristique expliquerait pour certains la forte propension des banques occidentales à prêter à court terme aux banques des pays émergents avant la crise asiatique, ainsi que l'explosion des prêts à 364 jours. Voir: Bonte & Alii (1999).

premiers étant considérés alors moins risqués que les seconds. Une exception notable à ce principe existait, puisque les prêts à des agents des pays membres de l'OCDE avaient une pondération plus faible que ceux vers d'autres pays, ce qui est une manière assez particulière de tenir compte de la qualité des emprunteurs. En troisième lieu, les banques ont multiplié les techniques permettant de minimiser les fonds propres réglementaires, ce qu'on intitule l'arbitrage réglementaire (RCA, Regulatory Capital Arbitrage). Autrement dit, l'exigence de capital réglementaire n'a pas empêché les établissements de crédit de prendre des risques inconsidérés, d'autant que la supervision des établissements n'était pas non plus sans problèmes et que la titrisation le leur permettait plus facilement.

Le nouveau dispositif adopté cherche ainsi à pallier ces différents problèmes. D'une part, il est construit sur un ensemble de trois « piliers » censés s'autorenforcer et qui n'ont de sens que s'ils sont mis en place conjointement. D'autre part, il s'inscrit dans la continuité du ratio Cooke, notamment dans le fait qu'il se base sur l'idée que la prise en compte des risques individuels permet de réduire l'instabilité financière, tout en introduisant des innovations importantes dans le calcul des risques.

1.1 – Les trois piliers de la réforme : exigence minimale de fonds propres, surveillance prudentielle et discipline de marché

Le dispositif Bâle II prévoit trois dimensions dans la réglementation prudentielle des banques : l'exigence minimale de fonds propres, la surveillance prudentielle et la discipline de marché. Ces dimensions sont appelées piliers et s'auto-renforcent comme le souligne le Comité de Bâle pour le Contrôle Bancaire (2004, p. 3) : « Il est, en effet, primordial de compléter les exigences minimales de fonds propres constituant le premier pilier par une application résolue du deuxième pilier, qui couvre notamment les dispositions prises par les banques pour évaluer l'adéquation de leurs fonds propres et par les superviseurs pour vérifier ces évaluations. De plus, la communication financière au titre du troisième pilier sera la pièce maîtresse de la discipline de marché, qui parachèvera les deux autres piliers ».

Qui plus est, ce dispositif, même s'il ne concerne explicitement que les banques à vocation internationale, devrait avoir une influence sur les banques de taille importante en général. Le calcul de fonds propres réglementaires concernera en effet les groupes bancaires consolidés et non plus les seules banques ayant des activités internationales.

Le premier pilier est celui de l'exigence minimale de fonds propres réglementaires. Toujours construit sur le principe de 8 % de capitaux propres (séparés en deux parties) par rapport aux risques pondérés, le ratio Mc Donough prend en compte trois types de risques : le risque de crédit, le risque de marché et, fait nouveau, le risque opérationnel, c'est-à-dire « le risque de pertes résultant de carences ou de défauts attribuables à des procédures, personnels et systèmes internes ou à des événements extérieurs » (Comité de Bâle pour le Contrôle Bancaire, 2004, p. 121)⁴. La BRI insiste sur le caractère plancher de ce ratio, en ce sens qu'elle encourage vivement les établissements de crédit à avoir des ratios de capital plus élevés. La nouveauté majeure de ce pilier par rapport au ratio Cooke demeure la généralisation de la capacité des établissements d'utiliser des méthodes internes d'évaluation des risques, même si la méthode standard s'appuie sur les évaluations externes des agences de notation.

Cette nouveauté exige alors, de manière impérative, le respect des piliers II et III. En effet, si les banques sont autorisées à utiliser leurs propres méthodes de calcul des risques, il est indispensable pour les régulateurs de pouvoir surveiller attentivement ces méthodes de calcul, ce que permet le pilier II.

Ce dernier impose à chaque établissement de crédit d'effectuer sa propre évaluation du « capital économique » nécessaire à son activité⁵ et aux contrôleurs de juger et parfois de revoir cette évaluation. Cette capacité nouvelle de contrôle s'explique là encore par l'aléa moral, puisqu'une banque peut très bien utiliser un type d'évaluation interne non conforme à l'esprit du ratio. Dans la même veine, le pilier II offre un cadre au traitement prudentiel des établissements les plus risqués, notamment à travers l'évaluation du risque de taux du portefeuille, mais aussi celle de la qualité des garanties ou de la concentration des risques. Qui plus est, les établissements faisant le choix de l'évaluation interne sont dans l'obligation

⁴ Ce risque peut être évalué selon trois méthodes distinctes : l'approche par les indicateurs de base, à savoir le calcul d'une part du produit net bancaire moyen ; l'approche standard, reprenant le principe précédent mais séparant huit métiers spécifiques aux risques opérationnels distincts pondérés différemment ; enfin, l'approche des mesures avancées, basée sur le calcul interne de chaque établissement de crédit.

⁵ Le capital économique peut être défini comme un montant du capital tel que la probabilité que les pertes inattendues engendrées par l'activité bancaire excèdent ce montant est inférieure à une limite donnée qui dépend du niveau d'aversion au risque de la banque.

de construire des « scénarios catastrophes » afin d'évaluer leurs besoins en capitaux propres dans le cas d'une dégradation forte de la conjoncture économique. Le résultat obtenu permettrait alors de déterminer un niveau de fonds propres de sécurité qu'il faudrait progressivement constituer lors des phases de croissance et qui pourrait être utilisé lors des phases de repli.

Enfin, le pilier III concerne la discipline de marché et plus particulièrement la diffusion de l'information pertinente par les banques. Ce pilier s'inscrit dans la dynamique engagée par le débat sur la Nouvelle Architecture Financière Internationale, en exigeant une transparence financière plus poussée de la part des établissements bancaires. Cette transparence s'appliquera notamment sur le montant des fonds propres excédentaires ou manquants, y compris des filiales d'assurance des groupes bancaires contrôlés.

En définitive, le dispositif Bâle II est bien plus un approfondissement qu'une rupture avec le ratio Cooke, puisqu'il s'appuie toujours sur l'évaluation d'un niveau minimal de fonds propres en fonction des risques que prennent les établissements bancaires. Ceci est important dans la mesure où le Comité de Bâle ne souhaite pas que cette réforme soit perçue comme un durcissement de la réglementation prudentielle (Van Nguyen The, 2003). Néanmoins, cette capacité nouvelle qu'ont les banques à s'auto évaluer montre que les risques pris en compte doivent être individualisés pour chaque établissement. Une analyse des méthodes de calcul de ces risques est alors nécessaire pour comprendre comment fonctionnera le nouveau dispositif.

1.2 – Le risque pondéré au cœur du dispositif

Les dispositifs de régulation bancaire fondés sur une évaluation du risque pondéré sont les derniers types de régulation prudentielle apparus historiquement. Au cœur de la réforme du ratio Cooke, cette nouveauté introduit une nouvelle conception du risque. En effet, selon Béranger et Teiletche (2003, p. 228) « Bâle II propose de remplacer le système actuel d'une couverture des risques de crédit établie comme une proportion fixe de l'encours de prêts par un système où la couverture des risques par du capital dépend de la qualité de crédit courante de l'encours de prêt ». Autrement dit, le calcul du risque encouru par la banque est individualisé, ce qui signifie une grande différenciation dans le traitement prudentiel des établissements de la part des superviseurs nationaux, alors que le ratio Cooke était construit sur une pondération simple et rigide des risques.

Toute l'efficacité du dispositif repose alors sur la capacité à évaluer cette qualité courante des crédits accordés, ce qui constitue une grande proportion du pilier I et a donné lieu à une intense discussion à partir de 1999.

On a pu en effet noter plusieurs projets concurrents, soutenus par différents acteurs. En particulier, au début du processus de réforme, trois orientations étaient possibles. La première, soutenue par les grandes banques américaines, était de généraliser l'utilisation des modèles internes de calcul du risque crédit, à l'instar de ce qui avait été fait pour le risque de marché en 1996. Cette proposition a échoué sur le fait que les données bancaires ne sont pas assez nombreuses, notamment pour les petits établissements, ce qui risquait d'introduire un biais important en faveur des grandes banques. Dans le même ordre d'idée, une deuxième proposition était d'utiliser une fonction de probabilité de défaillance pour calculer le ratio de capital. Là encore, cette orientation ne fut pas choisie en raison du faible niveau de l'information disponible. Enfin, certains proposaient le recours unique aux agences de notation, et plus généralement à la notation externe, pour calculer ce ratio. Cette troisième option d'affinement des pondérations existantes par la prise en compte des notations externes n'a pu également être retenue, puisque peu d'entreprises peuvent être efficacement notées en externe.

Face à ces impasses, la réforme proposée combine les trois possibilités, en donnant le maximum de flexibilité aux établissements bancaires. Elle s'appuie sur les méthodes d'évaluation du risque externe et interne (Internal Ratings-Based Approach – IRBA), donnant trois possibilités de calcul du ratio de capitalisation : l'approche standard, l'approche par les notations internes (NI) dite « fondation », et les approches NI avancées.

L'approche standard est celle qui ressemble le plus au dispositif du ratio Cooke, puisqu'elle s'appuie elle-aussi sur une logique de seuils. L'idée de base y est toutefois que les risques doivent être évalués à partir des notations externes de la part des grandes agences de notation. Ces agences doivent remplir certaines caractéristiques et sont validées par les autorités nationales compétentes : objectivité, indépendance, transparence de l'information, y compris au niveau international, communication, ressource et crédibilité. Ces caractéristiques favorisent alors de facto les grandes agences de notation américaines, comme Standard & Poors ou Moody's. Un élément intéressant est toutefois à remarquer concernant le choix de cette méthode : lorsqu'une banque la choisit et ne peut évaluer la qualité d'un crédit, donc celle d'un débiteur, la pondération reste dans la plupart des cas celle qu'il y avait pour le ratio Cooke (notamment dans le cas des créances envers les États et les

entreprises), ce qui signifie que, suivant les cas, certaines banques vont voir leur ratio de capital réglementaire minimal presque inchangé.

Mais ce ne devrait pas être le cas avec les deux approches NI. Elles s'appuient sur une évaluation interne des risques encourus, fondée sur le calcul du pourcentage de capital réglementaire en fonction de la probabilité de défaut et des pertes en cas de défaut à un degré de risque prédéterminé (modèle VaR – Value at Risk). En particulier quatre paramètres clés sont nécessaires : la probabilité de défaut à un an du débiteur (PD), la perte en cas de défaut (PCD) sous forme d'un pourcentage de l'exposition en cas de défaut (ECD), qui correspond à la quantité d'actifs détenus vis-à-vis d'un émetteur donné moins les dépôts éventuels de cet émetteur au sein de la banque ainsi que les provisions effectuées et, la maturité (M). L'approche fondation et les approches avancées diffèrent non pas sur le calcul du capital économique nécessaire, qui s'appuie sur la distinction entre les pertes attendues et celles qui ne le sont pas, mais sur la manière dont est mesuré et déterminé chaque paramètre. En effet, si ces deux méthodes s'appuient sur une évaluation interne des risques, tirée des propres informations des banques, une banque choisissant l'approche fondation n'est dans l'obligation de produire en interne que la probabilité de défaut à un an, elle-même sujette à une supervision de la part des autorités selon le principe du pilier II. Les autres paramètres peuvent alors être fournis par les autorités de supervision nationales.

Ces approches semblent plus intéressantes dans la mesure où elles prennent en compte la maturité des emprunts effectués, laquelle a une influence importante sur la probabilité de défaut, et qu'elles permettent de ce fait d'individualiser les ratios réglementaires tout en les faisant correspondre plus finement au capital minimum réellement nécessaire. Mais l'idée selon laquelle l'évaluation interne des risques serait privilégiée est toute relative (Pujal, 2003, p. 72). Les petits établissements de crédit n'auront pas les ressources suffisantes pour utiliser ce genre de procédure et, dans le cas des approches NI, seules quelques grandes banques de renommée mondiale seront en mesure d'avoir des approches avancées crédibles, alors que les évaluations que feront les autorités dans le cas de l'approche fondation seront forcément influencées par les évaluations des agences de notation.

Cette pluralité de dispositifs réglementaires prudentiels n'est pas un problème en soi. Chaque établissement aura en quelque sorte un contrôle prudentiel adapté à sa situation. Toutefois, en recherchant à tout prix à améliorer la prudence individuelle de chaque établissement de crédit, il

semble que le dispositif Bâle II puisse engendrer à nouveau un problème d'instabilité.

2 – Cette prudence là n'est pas forcément une vertu financière : apories et contradictions de Bâle II

Minsky considérait que tout dispositif institutionnel dont l'objet est de réduire l'instabilité financière était par nature ambivalent, en ce sens qu'il permettait effectivement de réduire directement l'instabilité financière tout en exacerbant indirectement des comportements la favorisant d'une autre manière (Nasica, 2000). Le ratio Mc Donough n'échappe pas à la règle. En effet, ce ratio aura une influence sur le comportement des banques qui amplifiera le cycle économique : il sera procyclique. Ceci s'explique par le fait qu'il ne tient pas compte d'un phénomène primordial de la finance contemporaine, à savoir le caractère endogène du risque et de l'information au sein du système financier. Mais il aura aussi un effet asymétrique sur les banques, créant des distorsions de concurrence différentes selon leur pays d'origine ou leur secteur d'activité. En particulier, les banques américaines seront favorisées par la généralisation de ce nouveau ratio.

2.1- La procyclicité potentiellement plus forte du nouveau ratio

La procyclicité d'un ratio de capital est sa faculté à engendrer des comportements qui renforcent le caractère cyclique de l'activité économique et, plus particulièrement, de l'activité financière. Même si le comportement des banques a toujours tendance à être procyclique (celles-ci sous estimant le risque en phase croissante et le surestimant en phase baissière) et même si toute règle relativement rigide a tendance à augmenter ce caractère procyclique du comportement des banques, il n'en demeure pas moins que le dispositif de Bâle II aura un effet particulier sur ce phénomène⁶. Certaines études démontrent d'ailleurs qu'en présence d'une régulation par les risques les prix des actifs sont plus bas et leur volatilité supérieure (Daníelsson, Shin, et Zigrand, 2004).

Cela s'explique par le fait que l'information est de nature conventionnelle et donc sujette à de fortes variations en période de stress. Ainsi les risques perçus par les banques sont forcément de nature endogène, c'est-à-dire

⁶ Les études sur le sujet sont très nombreuses. Voir autre autres: Borio, Béranger et Teïletche (2003), Goodhart et Segoviano (2004), Alexander et Baptista (2006).

qu'ils dépendent du comportement des acteurs. Trois facteurs expliquent plus spécifiquement ce phénomène : l'homogénéisation des croyances, celle des actes et, un horizon temporel réduit, par exemple, par l'existence d'un effet de levier important ou d'une réglementation prudentielle (Danielsson, 2003). Lors du retournement du cycle, la baisse de la diversité des croyances, par la redéfinition de la convention d'évaluation, augmente la perception du risque, ce qui pousse les banques à chercher à se protéger contre ces risques, faisant baisser la diversité des actes alors que les limites du ratio sont atteintes ou que les appels de marge interviennent, réduisant d'autant l'horizon temporel des banques qui cherchent à maintenir leur marge de sécurité coûte que coûte.

Or, ces trois facteurs se retrouvent, d'une manière ou d'une autre, amplifiés dans le dispositif prudentiel de Bâle II. En effet, comme le disent Aglietta et Rebérioux (2004, p. 266), « l'hypothèse demeure pourtant, selon laquelle le risque est un jeu contre la nature. Les facteurs de risque sont supposés être exogènes au comportement bancaire. Approximation tolérable dans les périodes paisibles, cette hypothèse est erronée en période de stress ». L'endogénéité est en effet toujours présente mais elle demeure moins visible lors des phases de calme.

Ainsi, le ratio Mc Donough, à travers le pilier I, est procyclique par le numérateur (le capital réglementaire), mais surtout par le dénominateur (les actifs pondérés). La procyclicité introduite par le numérateur est la même que celle du ratio Cooke. Elle s'explique par le fait que, lors de la phase baissière du cycle, les profits baissent et sont parfois négatifs. Dans ce dernier cas, cela réduit les fonds propres et nécessite alors de réduire l'encours des crédits accordés. Cet effet est néanmoins limité, alors que celui du dénominateur semble très important. En effet, le ralentissement de l'activité économique a nécessairement pour résultat de faire baisser la qualité courante de l'emprunteur via sa notation qui se dégrade, ce qui provoque alors une hausse de sa pondération et, fatalement, une hausse du montant d'actifs pondérés alors que le capital n'a pas augmenté. Dans ce cas là, la banque n'a d'autre choix, si son capital économique n'excède pas son capital réglementaire, que de réduire l'encours de ses crédits.

Cet effet serait, selon certains, différent selon le type d'approche choisi par la banque (Catarineu-Rabell, Jackson et Tsomocos, 2003). En particulier, le choix de l'approche standard serait moins dommageable que les choix d'une des deux approches NI. Les études économétriques disponibles montrent en effet une corrélation positive entre les pertes en cas de défaut et les probabilités de défaut et un lien négatif entre les premières et le cycle

économique⁷. De plus, la concurrence entre les banques et l'origine quasi identique des données historiques ont un effet homogénéisant important qui pousserait au même type d'évaluation des probabilités de défaut, menant alors à des comportements moutonniers. Enfin, la procyclicité pourrait même être introduite via la notation elle-même. Les trois méthodes de notation interne (analyse qualitative, analyse quantitative et modèles structurels à la Merton (1974)) ont en effet tendance à être elles-mêmes procycliques (Béranger et Teïletche, 2003; Catarineu-Rabell, Jackson et Tsomocos, 2003).

Toutefois, à y regarder de plus près, il semble aussi que le choix de l'approche standard ait une influence sur la procyclicité du ratio. Les agences de notation, malgré leur capacité à obtenir une information fine sur les entreprises, d'une part, et leur tendance à vouloir s'affranchir du mieux que possible des effets du cycle économique, d'autre part, semblent en effet surréagir aux changements de situation économique. Ainsi, quand la note est modifiée, le changement de note est amplifié ou amoindri par la situation macroéconomique globale⁸.

Enfin, la procyclicité est aussi introduite par le pilier III, car tout en facilitant l'accès à tous à l'information, il tend à l'homogénéiser et favorise donc la diffusion des conventions d'évaluation.

Des marges de manœuvre existent néanmoins pour les banques, ces dernières ayant systématiquement des fonds propres supérieurs aux fonds propres réglementaires exigés, mais comme toutes les banques n'auront pas des ratios très supérieurs à ceux exigés au minimum, « Bâle II peut accentuer la procyclicité, car les ratings internes et externes dépendent du cycle, ce qui donne plus d'amplitude aux variations des coefficients des risques estimés » (Van Nguyen The, 2003, p.14). « L'inconvénient est tel que le "véritable" risque de la banque sera probablement mal évalué, ce qui est contraire à l'esprit de la réforme » (Béranger et Teïletche, 2003, p. 233). Ce phénomène paradoxal n'est pourtant pas le seul posant problème dans la mise en place du dispositif de Bâle II. Le ratio Mc Donough aura en effet une forte tendance à favoriser certaines banques au détriment d'autres établissements bancaires.

⁷ Voir sur ce point : Altman, Resti et Sironi (2001), Altman & Alii (2003).

⁸ Voir sur ce point: Bangia & Alii (2003) et Nickell, Perraudin et Varotto (2000).

2.2 – De possibles distorsions importantes de concurrence

L'adoption du dispositif de Bâle II aura aussi un impact sur la concurrence dans le secteur bancaire, mais aussi dans le secteur financier en général. Les banques et les régulateurs sont pourtant très attachés à une certaine équité concurrentielle mais ils n'ont pu éviter des distorsions. Cet impact se mesure par rapport au ratio Cooke, qui lui-même avait eu en son temps des effets parfois néfastes sur la concurrence dans le secteur bancaire. Il est de deux ordres, à savoir, d'une part, dans les conditions d'accès au marché et, d'autre part, dans l'exigence de fonds propres réglementaires.

Premièrement, les conditions d'accès au marché vont être source de distorsions nombreuses. En particulier, des distorsions nationales vont se créer ou perdurer, puisque l'accord donne une grande marge de manœuvre aux superviseurs nationaux pour décider qui ou non doit faire partie du dispositif. En particulier, les États-Unis ont choisi d'appliquer le nouveau ratio de manière extrêmement minimaliste (Nouy, 2003). En effet, ils appliqueront le dispositif de manière à pénaliser l'utilisation de la méthode standard, tout en restreignant l'accord à une vingtaine de banques à forte implication internationale (Garabiol, 2003). Cette interprétation aura alors pour effet d'introduire une forte distorsion sur le marché de la banque de détail, étant donné que la constitution d'un réseau est une barrière à l'entrée très importante, ce qui forcera les banques, notamment étrangères, à prendre plus de risques pour avoir accès au marché, en misant sur la banque d'affaire, par définition plus risquée (Rime, 2005).

De plus, l'accord favorise les groupes bancaires de grande taille et relativement spécialisés. Ainsi, en Europe, les banques à vocation nationale seront pénalisées, dans la mesure où l'écart entre les méthodes standard et NI peut atteindre jusqu'à 20 % du montant des capitaux réglementaires, au détriment des banques choisissant la méthode standard, moins coûteuse car ne nécessitant pas la constitution de séries longues permettant de calculer la probabilité de défaut⁹. Cet écart agira alors comme une subvention aux banques appliquant les méthodes NI, qui pourront utiliser ce surplus de capital pour leurs activités commerciales.

Deuxièmement, l'accord de Bâle II aura un effet sur le calcul des fonds propres réglementaires. En effet, la modification des règles de calcul de fonds propres aura des conséquences différentes selon l'activité et le

⁹ Les estimations de la BRI pour la mise en place de la méthode avancée sont comprises entre 100 et 200 millions d'euros, ce qui constitue une barrière à l'entrée importante.

portefeuille des établissements bancaires mais aussi les pays considérés. Par exemple, en Europe, concernant le numérateur du ratio, l'accord est interprété de telle manière qu'il est plus restrictif que Bâle I sur les plus-values latentes, mais moins restrictif sur les participations bancaires non consolidées. Autrement dit, les banques européennes ayant très peu de participation non consolidées seront pénalisées par rapport aux banques des autres pays, et ce, d'autant plus que le projet de directive européenne exige une soumission individuelle au ratio de capitalisation, ce qui signifie que les banques européennes auront besoin de plus de capital réglementaire pour le même niveau d'activité. Mais c'est au niveau des secteurs que les distorsions risquent d'être les plus importantes. En effet, certains marchés vont bénéficier du changement de calcul, comme celui des particuliers (- 49 %), et notamment l'habitat résidentiel (- 58 % de capital exigé), celui des très petites entreprises (- 31 %) ou celui des grandes entreprises (-13 %). Les banques spécialisées dans ces marchés auront alors un avantage décisif au détriment de celles plus généralistes ou spécialisées dans d'autres secteurs, comme les financements spécialisés (+ 31 %).

Ainsi, ces distorsions de concurrence introduites par la mise en place du nouvel accord seront plutôt favorables aux grandes banques américaines, et plus généralement aux banques des pays anglo-saxons dont les systèmes financiers sont fondés sur la finance directe, où les ménages sont très endettés et les entreprises financent leur activité sur les marchés. Les agents économiques des pays en voie de développement seront ainsi très largement pénalisés, que ce soit dans le coût de l'accès au crédit que dans la volatilité de l'accès au crédit (Claessens, Underhill et Zhang, 2003).

Conclusion

Par conséquent, on peut remarquer que la réforme du ratio Cooke, en cherchant à rendre plus adéquat le calcul des exigences de fonds propres par rapport aux risques encourus, aura à n'en pas douter un effet important sur l'instabilité financière en général, notamment sur l'activité bancaire. La non prise en compte des risque endogènes, générateurs de procyclicité du ratio ainsi que les distorsions de concurrence sont deux éléments que les réformateurs ont mal pris en compte, alors qu'ils ont un impact majeur sur la capacité des systèmes financiers nationaux à encaisser les crises financières.

D'autres propositions de réforme sont pourtant disponibles, comme celle de Goodhart et de la London School of Economics en général, qui proposent de décomposer le capital requis en trois tranches, dont une première fondée sur un calcul à partir d'une méthode interne de pondération des risques que le superviseur approuve ou non, une deuxième fondée sur la correspondance entre les estimations des banques et les risques constatés (à l'avantage des banques faisant de bonnes estimations) et, enfin, une troisième délibérément contra-cyclique et uniforme, à savoir une provision de capital durant la phase croissante du cycle (Danielsson & Alii, 2001). Ce mécanisme permettrait au moins de limiter l'impact du nouveau ratio sur la procyclicité, même s'il serait probablement difficile de réduire les distorsions de concurrence.

Ces écueils s'expliquent in fine par la logique profonde de cette réforme qui s'inscrit elle aussi dans le sillon de la Nouvelle Architecture Financière Internationale en cherchant une implication plus forte du secteur privé par le jeu des notations internes, de la transparence, par l'accent mis sur la diffusion de l'information et, enfin, par l'idée que les marchés sont capables de s'autoréguler pour peu que les superviseurs les y incitent efficacement. La question qui demeure en suspend est donc celle de savoir pourquoi, en dépit de ces écueils, une telle régulation tend à s'imposer dans les instances internationales, et en quoi les régulateurs nationaux mais aussi les banques elles-mêmes vont se contraindre à l'appliquer (Wahlström, 2006).

Bibliographie

- Aglietta, M., Rebérioux, A. (2004) *Dérives du capitalisme financier*, Paris : Albin Michel.
- Alexander, G. J., Baptista, A. M. (2006) 'Does the Basle Capital Accord reduce Bank Fragility? An Assessment of the Value-at-risk Approach', *Journal of Monetary Economics*, 53: 1631—1660.
- Altman, E. I. & Alii (2003) 'The Link between Default and Recovery Rates: Theory, Empirical Evidence and Implications', Stern School of Business, New York University, Working Paper, FIN-03-006, March: <http://w4.stern.nyu.edu/finance/docs/WP/2003/pdf/wpa03006.pdf>.
- Altman, E. I., Resti, A., Sironi, A. (2001) 'Analyzing and Explaining Default Recovery Rates', Report Submitted to the International Swaps & Derivatives Association, December: http://www.isda.org/c_and_a/pdf/Analyzing_Recovery_rates_010702.pdf.
- Altman, E. I., Sabato, G. (2005) 'Effects of the New Basel Capital Accord on Bank Capital Requirements for SMEs', *Journal of Financial Services Research*, 28(1/2/3): 15—42.
- Bangia, A., & Alii (2002) 'Ratings Migration and the Business Cycle, with Application to Credit Portfolio Stress Testing', *Journal of Banking & Finance*, 26(2-3): 445—474.
- Béranger, F., Teïletche, J. (2003) 'Bâle II et la procyclicité', *Revue d'économie financière*, 73(4) : 227—250.
- Bonte R. & Alii (1999) 'Supervisory Lessons to Be Drown from the Asian Crisis', Basel Committee on Banking Supervision, Working Paper, 2, June, http://www.bri.org/publ/bcbs_wp2.pdf.
- Borio, C., Furfine, C., Lowe, P. (2001) 'Procyclicality of the Financial System and Financial Stability: Issues and Policy Options', BIS Working Papers, 1, March : <http://www.bis.org/publ/bisap01a.pdf>.
- Brossard, O., Chetoui, H. (2003) 'Histoire longue : la naissance de la réglementation prudentielle, 1800-1945', *Revue d'économie financière*, 73(4) : 13—37.
- Catarineu-Rabell, E., Jackson, P., Tsomocos, D. P. (2003) 'Procyclicality and the New Basel Accord – Bank's Choice of Loan Rating System', Bank Of England, Working Paper, n°181.
- Claessens, S., Underhill, G. R. D., Zhang, X. (2003), 'Basle II Capital Requirements and Developing Countries: A Political Economy Perspective', mimeo, <http://www.cgdev.org/doc/event%20docs/10.23.03%20GDN%20Conf/Claessens%20-%20Basle%20II%20and%20Developing%20Countries%20Version%203.pdf>.
- Comité de Bâle pour le Contrôle Bancaire (2004) *Convergence internationale de la mesure et des normes de fonds propres*, Banque des Règlements Internationaux, Juin.

- Daniélsson, J. (2003) 'On the Feasibility of Risk Based Regulation', CESifo Economic Studies, 49(2): 157—179.
- Daniélsson, J., & Alii (2001) 'An Academic Response to Basel II, London School of Economics', Financial Market Group, Special Paper, n°130, May.
- Daniélsson, J., Shin, H. S., Zigrand, J. P. (2004) 'The Impact of Risk Regulation on Price Dynamics', Journal of Banking & Finance, 28(5): 1069—1087.
- Dietsch, M. (2003) 'De Bâle II vers Bâle III : les enjeux et les problèmes du nouvel accord', Revue d'économie financière, 73(4) : 325—342.
- Garabiol, D. (2003) 'Bâle II : les risques de distorsion de concurrence', Revue d'économie financière, 73(4): 151—162.
- Goodhart, C., Segoviano, M. (2004) 'Basel and Procyclicality: A Comparison of the Standardised and IRB Approaches to an Improved Credit Risk Method', Financial Market Group, November: http://fmglse.ac.uk/upload_file/426_DP524.pdf.
- Gordy, M. B., Howells, B. (2006) 'Procyclicality in Basel II: Can we Treat the Disease Without Killing the Patient?', Journal of Financial Intermediation, 15: 395—417.
- Lacoue-Labarthe, D. (2003) 'L'évolution de la supervision bancaire et de la réglementation prudentielle (1945-1996)' Revue d'économie financière, 73(4) : 39—63.
- Merton, R. C. (1974) 'On the Pricing of Corporate Debt: the Risk Structure of Interest Rates', Journal of Finance, 29(2): 449—470.
- Nasica É. (2000) Finance, Investment and Economic Fluctuations. An Analysis in the Tradition of Hyman P. Minsky, Cheltenham (UK) and Northampton (US): Edward Elgar.
- Nickell, P., Perraudin, W., Varotto, S. (2000) 'Stability of Rating Transitions', Journal of Banking & Finance, 24(1-2): 203—228.
- Nouy, D. (2003) 'L'économie du nouveau dispositif et les conséquences de la nouvelle réglementation', Revue d'économie financière, 73(4) : 97—120.
- Pujal, A. (2003) 'De Cooke à Bâle II', Revue d'économie financière, 73(4) : 65—76.
- Rime, B. (2005) 'Will Basel II Lead to a Specialization of Unsophisticated Banks on High-Risk Borrowers?', International Finance, 8(1): 29—55.
- Saidenberg, M., Schuermann, T. (2003) 'The New Basel Capital Accord and Questions for Research', Wharton Financial Institution Center, Working Paper, 03-14, May: <http://fic.wharton.upenn.edu/fic/papers/03/0314.pdf>.
- Van Nguyen The (2003) 'Bâle II : quelles conséquences économiques ?', Conjoncture, Décembre : 2—15.
- Wahlström, G. (2006) 'Worrying but Accepting New Measurements: the Case of Swedish Bankers and Operational Risk', Critical Perspectives on Accounting, 17: 493—522.

LA CULTURE D'ENTREPRISE : UN LEVIER STRATEGIQUE NOTAMMENT DANS LE CONTEXTE DE L'ENTREPRISE PUBLIQUE ECONOMIQUE ALGERIENNE DU SECTEUR PETROLIER

DJEDJIG Abdelmalek *

Résumé

La culture d'entreprise- comme matrice des valeurs communes - serait-elle un levier diffus mais puissant pour contribuer à la construction de la pérennité de l'entreprise publique économique algérienne ?

Pour répondre à cette interrogation majeure, il est nécessaire de procéder à l'analyse d'un certain nombre de facteurs qui interagissent d'une manière durable sur la vie de l'entreprise comme système économique et social mais également comme un espace moderne d'apprentissage des valeurs partagées au sein des structures collectives

المخلص

هل تساهم ثقافة المؤسسة - كمصفوفة قيم مشتركة- في المحافظة على بقاء المؤسسة العمومية الاقتصادية الجزائرية؟
للإجابة على هذا التساؤل الجوهرى، فمن الضروري القيام بتحليل بعض العوامل المتفاعلة فيما بينها بكيفية دائمة، و المؤثرة على حياة المؤسسة كنظام اقتصادي و اجتماعي و أيضا كمجال عصري لتعلم القيم المشتركة ضمن الهياكل الجماعية.

INTRODUCTION

Toute entreprise est confrontée en permanence à l'impératif d'inscrire sa mission fondamentale (qui fait sa raison d'être) dans la durée.

Elle doit développer une vision stratégique de son évolution future fondée sur un ensemble cohérent de représentation de sa dimension futurologique.

Ainsi la pérennité de l'entreprise fait partie du devenir en construction au jour le jour de l'organisation et constitue la pierre angulaire du processus managérial de l'entreprise notamment dans sa double portée structurelle et culturelle.

Dés lors, si l'on perçoit le management comme un mode de pensée et un mode d'action en vue de réaliser des finalités économiques, il est aisé donc d'admettre que le processus managérial lui-même dès son essence est une

* Chargé de cours .Faculté des Sciences Economiques et de gestion Université d'Annaba

projection de l'image de l'entreprise dans le futur, porteuse de capacité d'adaptation et de changement.

Bien mis en œuvre et à condition de savoir éviter certaines dérives, le processus managérial reste applicable à toute l'entreprise et la façon d'élaborer la démarche et les outils du changement fait partie du « génie » propre à chaque organisation et renferme une forte connotation culturelle.

La culture d'entreprise - comme matrice des valeurs communes et intégratrices - serait-elle un levier diffus mais puissant pour contribuer à la construction de la pérennité de l'entreprise ?

Pour répondre à cette interrogation majeure, il est nécessaire de procéder à la reconnaissance des valeurs communes en privilégiant la grille de lecture suivante :

1- LES CONDITIONS DE CREATION ET D'EMERGENCE DE L'ENTREPRISE

Les conditions et circonstances dans lesquelles l'entreprise voit le jour impriment leur marque de façon durable sur la façon d'être et de se comporter de cette dernière.

Elles constituent en fait les premiers jalons dans l'édifice culturel de l'organisation. Si le groupe fondateur est restreint et l'environnement d'émergence de l'entreprise favorable, les valeurs de défi et de persévérance seront mises en exergue dans le modèle culturel qui va dominer.

L'esprit de gagnant (the winner spirit) sera alors la valeur première autour de la quelle va tourner le système d'adhésion et de mobilisation des ressources humaines.

Cette valeur de base doit être consolidée dans le temps par des succès renouvelés de l'entreprise pour pouvoir jouer de manière efficace son rôle de ciment des énergies au sein de l'organisation.

L'identité de l'entreprise sera construite en particulier autour de l'image de l'excellence et de la performance comme attributs permanents et quasi « naturels » de l'organisation.

Une position forte sur le marché et le sens aigu du défi alimentent cette image pour l'adapter aux contraintes de l'environnement et produire ainsi les messages les plus appropriés au moment.

Cet univers symbolique s'offre comme un espace idéal d'expression des aspirations en matière de succès de l'ensemble des acteurs de l'organisation qui élaborent chacun à sa manière des démarches de convergences entre ses attentes individuelles et l'identité de l'entreprise comme moule commun à tous.

Le modèle culturel du « défi de l'excellence » est le propre des entreprises puissantes édifiées à partir de cette valeur.

2- L'EVOLUTION HISTORIQUE DE L'ENTREPRISE

L'évolution historique de l'entreprise marquée par l'accumulation d'événements majeurs structure de façon particulière les valeurs culturelles en son sein et leur confère une hiérarchie implicite intériorisée par l'ensemble des acteurs.

Qu'ils relèvent d'une dynamique macro-économique, sectorielle ou d'une logique propre à l'entreprise, ces événements constituent des moments privilégiés où se consolident les valeurs déjà dominantes sans l'organisation telles que la loyauté, la solidarité, l'esprit de famille surtout si les événements en question sont porteurs de menaces sérieuses pour la stabilité de l'entreprise.

Ils peuvent être également déclencheur d'un sursaut salutaire pour la survie de cette dernière permettant à des valeurs latentes de s'exprimer au grand jour.

Ces valeurs latentes induisent ainsi un mouvement de convergence des énergies éparses vers l'instauration d'une hiérarchie de valeurs par la culture d'entreprise dans le but ultime de maintenir et de faire progresser la mission de l'entreprise.

Dans l'histoire récente des entreprises algériennes, l'exemple de la SONATRACH au moment de la nationalisation des hydrocarbures en 1971 illustre de manière vivante cette logique de recomposition du champ culturel de l'organisation autour de nouvelles valeurs phares ayant pour conséquence tangible d'inscrire la mission de cette grande entreprise dans la durée, malgré l'adversité très contraignante de son environnement de l'époque, et ce, grâce notamment, à la perspicacité du message produit à ce moment là au sein et en dehors de l'entreprise (niveau macro- institutionnel).

« Dans l'adhocratie à finalité culturelle, les décisions et les actions sont motivées avant tout par le désir de faire progresser la mission de l'organisation : La préserver, l'étendre et la perfectionner. La mission que L'organisation se donne, doit être spécifique, attirante, claire et aisément compréhensible sans nécessairement être opérationnelle au sens formel du terme » (1)

Il est évident que la mission de l'entreprise s'organise essentiellement autour de ce qu'elle sait faire à savoir : son métier.

3- LES METIERS DE BASE DE L'ENTREPRISE

Au cours de son évolution, l'entreprise construit progressivement un modèle culturel qui reflète les caractéristiques principales de son métier de base.

On peut ainsi parler de « cultures industrielles » sectorielles telles que la culture du sidérurgiste, la culture du pétrolier, la culture du mineur...etc.

Ce processus d'identification culturelle au métier de base et aux différents signes et rites qu'il produit rend la culture d'entreprise spécifique à chaque organisation au sens où la façon de faire un métier - même commun à nombre d'entreprise d'un même secteur - reste propre à chaque entreprise qui lui imprime sa propre touche culturelle qui résulte de son vécu et de son histoire particulière.

Dans le métier de forage pétrolier, l'entreprise nationale de forage (ENAFOR) et l'entreprise Nationale des travaux pétroliers (E.N.T.P) qui oeuvrent actuellement à Hassi- Messaoud illustrent dans une large mesure cette différenciation culturelle résultat d'un parcours organisationnel différent, le premier fruit d'une culture mixte (la culture « ALFOR », le second étant un pur produit de la culture intégratrice SONATRACH. Malgré ces différences, il y a lieu de convenir que le métier de l'entreprise est le lien de focalisation dominant de ses valeurs culturelles dans la mesure où il constitue la matrice la plus stable de ces mêmes valeurs.

La « culture- métier » est caractéristique des organisations fortes ayant bâti leur identité sur leur maîtrise d'un métier donné, et les succès accumulés dans le processus de perfectionnement de ce dernier dans un environnement concurrentiel.

La valeur fondamentale au sein de ces organisations est représentée par la fierté due à la maîtrise justement du métier de l'entreprise. Le caractère fédérateur de cette valeur - culte - pour demeurer productif dans le temps sous l'angle identitaire, doit être nourri par une capacité d'adaptation technologique à toute épreuve. Car un bouleversement technologique majeur à ce niveau risque de remettre en question toute la grille identitaire de l'entreprise en détruisant son référentiel basé sur une valeur unique (son-métier).

Encore que l'influence du mode de leadership dominant dans l'entreprise demeure déterminante à ce niveau là.

4- LE MODE DE LEADERSHIP AU SEIN DE L'ENTREPRISE

Le mode de leadership joue un rôle de catalyseur dans l'organisation par la force d'exemplarité qu'il représente aux yeux des auteurs de celle ci. Si

l'image du leader est conforme à la matrice des valeurs de l'entreprise, elle agira alors, comme force positive dans la dynamique culturelle et renforcera les croyances en la pertinence des messages émis ici et là.

Ceci est propre à la démarche du leader qui arrive à asseoir un modèle homogène de valeurs culturelles centrées autour de la construction d'une identité harmonieuse, sorte de contrat tacite réussi entre les aspirations des acteurs et l'objectif organisationnel global.

« Comment passe t-on de ce jeu de représentation à la formation d'une identité clé du processus de communication ? A chaque instant l'organisation évalue l'individu : elle émet des messages sur lui-même qui le renvoie à l'image idéale de son « moi » et qu'il décode en fonction de son identité, c'est - à - dire de ses conflits et de ses défenses. Il lit avec une attention particulière tous les messages de l'organisation portant sur sa carrière et ses propres ambitions ; voilà son filtre.

Tout est message, la stratégie de l'entreprise, la structure de l'entreprise et les processus de décision ».(2)

Ce processus d'identification aux objectifs de l'organisation interpelle de façon permanente la responsabilité du leader dans la production des valeurs adéquates pouvant agir comme facteur de conviction à l'origine de l'adhésion culturelle des individus. Le moindre écart par rapport à cette attitude de leadership mobilisateur, dû par exemple à des périodes de doute, peut remettre en cause la logique d'ensemble de tout le modèle culturel ainsi bâti.

Un management d'écoute s'avère le moyen le plus approprié pour éviter ce genre de dérive, surtout si cela se produit à un moment où l'environnement social de l'entreprise émet des messages peu structurés et très fluctuants.

5- L'INFLUENCE DE LA CULTURE SOCIALE SUR L'ENTREPRISE

L'entreprise ne vit pas en vase clos. Elle entretient des échanges permanents avec son environnement ; ses acteurs étant les vecteurs vivants de ces échanges, faisant ainsi le lien entre la vie professionnelle et leur vie familiale, qui s'insère parfois dans des tissus sociaux complexes. De ce fait, la culture sociale dominante inter réagit avec la culture d'entreprise.

C'est ainsi que la grille de lecture des valeurs de l'entreprise par ses acteurs n'échappe pas aux influences multiples des messages produits par la société.

Dans une période de mutations structurelles et de restructuration économique profonde, la culture ambiante devient empreinte de pessimisme

et émet des messages de questionnement de la réalité chargée de signes fortement négatifs.

Cette « culture de doute » interpelle l'entreprise et lui dicte de renforcer ses moyens de défense par rapport à l'environnement autour d'une « culture de mobilisation » permettant une gestion sereine du changement.

Il apparaît donc à la vue de cet ensemble éléments que la culture d'entreprise est un concept global non réductible à une dimension donnée. Phénomène d'accompagnement de tout processus de management auquel il donne un cachet particulier d'une entreprise à l'autre, la culture d'entreprise peut s'apparenter à un levier stratégique déterminant, en particulier dans des périodes de crise où la reconstruction de l'identité de l'entreprise doit se doter d'un grand dessein, d'une vision à même de rendre le concept de pérennité plus opératoire donc assis sur des idées claires susceptibles d'être transformées en plans d'action à court terme.

A l'heure actuelle l'entreprise Algérienne à une chance historique pour se réapproprier son destin dans la foulée des bouleversements structurels en cours dans l'économie nationale.

Cette opportunité doit être mise à profit pour rompre avec la « culture d'emprunt » aux discours macro structurels de l'état et s'atteler à édifier une nouvelle culture d'entreprise fondée sur l'autonomie et la responsabilité à tous les niveaux de l'organisation de l'entreprise.

6- LA NOUVELLE CULTURE D'ENTREPRISE ET LE MANAGEMENT DES ENTREPRISES PUBLIQUES ECONOMIQUES ALGERIENNES

Au niveau du management comme art nécessaire et comme méthodes d'action, il convient pour les dirigeants d'entreprises publiques économiques en Algérie :

- de gérer le changement non pas comme une succession d'exception mais comme une véritable constante à la quelle se trouve confrontée en permanence la socio-organisation.
- d'accepter la complexité et de gérer l'entreprise par le complexe et non par la simplicité, c'est-à-dire, considérer l'entreprise comme un système ouvert sur l'environnement, tenir compte des influences de l'environnement sur le système entreprise, des influences du système entreprise sur l'environnement et des interactions entre les deux catégories d'influences.
- d'introduire de l'intelligence innovante et créative partout , dans les produits , dans l'organisation, dans les transactions avec les

environnements en privilégiant la réflexion innovante et la créativité des individus et des groupes.

- de gérer, au quotidien, la culture dans une dynamique sans cesse renouvelée de l'ordre de la construction du sens, pour mieux construire l'action quotidienne. C'est - à - dire accompagner la dimension culturelle de l'entreprise avec le système d'évaluation de la performance des individus.
- d'innover dans la pratique relationnelle en acceptant sa labilité, tant avec le client qu'avec les acteurs sociaux, pour être, sans cesse en véritable résonance culturelle.
- d'intégrer, les savoirs, les talents requis par les exigences «managérielles » en émergence, c'est à dire :
- « Re-conditionner » son approche de la pyramide des savoirs pour posséder les meilleures compétences, les meilleurs talents en intégrant le fait que nous sommes à l'heure de la compétitivité des talents et qu'il convient de détenir et de retenir les meilleurs pour relever les multiples défis.
- Cultiver l'intelligence collective
- Aider les individus à savoir capitaliser l'expérience au niveau des individus et des groupes.
- Développer le savoir-faire relationnel au niveau individuel et des groupes.
- Savoir trouver et exploiter au mieux les gisements de savoirs.
- Intégrer dans le raisonnement quotidien et dans la pratique opérationnelle, les dimensions stratégiques, prospectives et futurologiques.

CONCLUSION

La culture d'entreprise est souvent perçue comme l'explication fondamentale de ce qui se passe dans l'entreprise.

En tant que système de valeur, elle détermine en grande partie les choix qui se font notamment au niveau des orientations stratégiques. Ainsi il est essentiel pour les dirigeants d'entreprises publiques économiques algériennes d'utiliser la culture d'entreprise comme un levier fondamental dans la conduite des changements à venir.

La connaissance de cette dernière est absolument vitale pour mieux expliciter leur projet d'entreprise, dans lesquels se trouvent les orientations fondamentales à venir.

Les liens sont si forts entre projet de changement et culture que certaines entreprises dans le monde assimilent parfois les deux.

Culture et projet d'entreprise fournissent, en fait, les indispensables cadres de référence pour les actions poursuivies et à poursuivre par l'entreprise. Cette nécessité est bien perçue actuellement par les entreprises algériennes si l'on juge par l'engouement actuel qu'elles affichent à ces questions dans le cadre des réformes économiques en vigueur.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- 1- In « stratégies organisationnelles » de Roland de Bruecker, Editions Economica –1996 Paris page 167.
- 2- In « Strategor» ouvrage collectif, H.E.C Paris – Editions « inter-Editions), 1995 Page 538.
- 3- « Culture d'entreprise » de B et M Ruffat Editions d'organisation Paris 1991.
- 4- « La culture organisationnelle » de Abravanel Allaire G Marin 1997
- 5- « Pouvoir et leadership » de V. Amara Editions Economica Avril 2002
- 6- MD- Média n° 4 SONATRACH / Hassi – Messaoud , page 13
« Management, culture d'entreprise », revue semestrielle. Décembre 1998.
- 7- « Mobilisation et culture d'entreprise (des concepts et des exemples) »
par O. AKTOUF In revue personnel n° 359 ANDCP. Avril 1995.

L'INCUBATEUR DE GRENOBLE : UNE CRÉATION D'ENTREPRISES BASÉE SUR LA VALORISATION DE LA RECHERCHE PUBLIQUE

Jean-Paul LAURENCIN¹

الملخص:

يبين المقال إجراءات عمل حاضنات المؤسسات في فرنسا، و ذلك من خلال دراسة حالة حاضنة **GRAIN** في مدينة غرونوبل التي تعتبر مثالا مهما نظرا لدرجة ارتباطها الوثيق مع البحث العمومي الذي يتم في الجامعات و كبرى مراكز البحث المتواجدة بالمدينة. فالحاضنة تستقبل أصحاب المشاريع المُجددة و ذات المؤهلات العالية اعتمادا على نتائج التقدم في البحث العلمي، و تعمل على مساعدتهم من أجل ضمان نجاح مشاريعهم. أما العامل الأساسي الآخر لتحقيق النجاح هو وجود إرادة لدى جميع الأعوان على المستوى المحلي في التعاون و العمل المشترك من أجل رفع تحدي إنشاء المؤسسات على اختلاف أشكالها، و الوصول إلى خلق مناصب عمل جديدة، باعتبار أن المؤسسات الصغيرة و المتوسطة أصبحت اليوم هي الأوفر على تحقيق هذا الهدف.

Résumé

Cet article montre les modalités d'action des incubateurs d'entreprises en France. Le cas de l'incubateur GRAIN de Grenoble est un exemple d'autant plus intéressant que son lien est étroit avec la recherche publique menée à Grenoble par les Universités et les grands organismes de recherche. L'incubation accueille et aide à faire réussir des projets d'entreprises innovantes et à fort potentiel dès lors qu'ils s'appuient sur les avancées de la recherche. Un facteur de réussite essentiel est aussi la volonté de tous les acteurs locaux à coopérer pour relever le défi de la création d'entreprises sous ses différentes formes, et parvenir ainsi à créer des emplois car ce sont surtout les PME qui sont à la source des créations d'emplois.

Introduction

Dans l'expérience française, nous devons différencier cinq types d'outils qui ont trait à l'émergence et à l'installation d'entreprises :

Les pépinières : ont pour mission d'accueillir, d'héberger et d'accompagner les créateurs d'entreprises à caractère technologique ou innovant et à fort potentiel de développement²

¹ Chargé de la valorisation de la recherche de l'Université Pierre Mendès France,

Mail : jean-paul.laurencin@upmf-grenoble.fr

² Cf. Réseau national des dirigeants de pépinières d'entreprises

Site : www.pepinieres-elan.org

Les couveuses, ruches, ateliers ou bureaux relais : structures destinées essentiellement à l'insertion par l'économie.

Les incubateurs : structures d'hébergement pour porteurs de projets non encore en phase de commercialisation. Projets exclusivement scientifiques et techniques emmenant d'universités, centres de recherche ou grandes écoles. Il est « l'avant pépinière »

Les hôtels d'entreprises : « l'après pépinière » ne bénéficie que de services à la carte et permet à l'entreprise de s'installer sur des surfaces intermédiaires, après son passage en pépinière.

Le centre d'affaires : Un espace privé hébergeant des sièges sociaux, Mettant quelques équipements à disposition mais n'assure pas de suivi ou d'accompagnement quotidien à l'entrepreneur.

J'ajouterais à cela le dispositif général qu'on trouve partout qui n'est autre que le Guichet unique d'information mais aussi de formation et d'accompagnement que proposent les Chambres de commerce et d'industrie et, pour les artisans, les Chambres des Métiers.

Par ailleurs, dans une région comme Rhône-Alpes nous pouvons considérer que la Maison de l'entrepreneuriat est un outil supplémentaire pour la formation et l'information des étudiants.

C'est sur les incubateurs et eux seuls que je parlerai ici et notamment sur l'incubateur grenoblois Grenoble-Alpes-Incubation que je connais bien. Pour mieux cadrer mon propos et en écho à la distinction faite plus haut, le lecteur aura compris que ce n'est qu'une des quatre voies de la création d'une entreprise que chacun et chacune d'entre nous pourrait envisager de réaliser. L'incubateur est en effet la 4^e de ces voies :

- la création par une décision individuelle ou familiale
- la création par une décision aidée par des conseils (chambres de commerce et d'industrie, des métiers, syndicat, agence, banque, expert-comptable...)
- la création par l'essaimage d'entreprises existantes
- la création par incubation pour des entreprises à fort potentiel liées à la recherche publique.

C'est parce que je suis responsable de la valorisation de la recherche de mon Université de Sciences humaines et sociales que je connais bien l'incubateur

grenoblois. J'en parlerai puisque c'est le sujet de cette Conférence mais je le ferai dans la 2^o partie de ma communication. La 1^o partie sera consacrée à mon expérience de valorisation de la recherche à l'Université Pierre Mendès France de Grenoble et c'est tout à fait logique puisque l'« incubation » d'entreprises dans le contexte français est inséparable de la valorisation de la recherche publique. C'est celle-ci qui fait de l'incubateur un dispositif adapté à des créations d'entreprises dans les hautes technologies (ou entreprises dites technologiques à fort potentiel (du moins l'espère t-on).

I. La valorisation de la recherche publique : le cas d'une Université de Sciences Humaines et Sociales : l'UPMF

En France, comme dans d'autres pays, les Universités sont longtemps restées des institutions peu ouvertes sur l'extérieur.

A part quelques exceptions, les Universités de sciences humaines et sociales (SHS) en France telle que l'Université Pierre Mendès France de Grenoble (UPMF) étaient dans des logiques de fonctionnement et de comportement marquées par une nette distance avec les logiques de l'économie concurrentielle, celles qui régissent le monde des entreprises.

En 1999, au terme d'une lente évolution, une loi, la « loi du 12 juillet 1999 sur l'innovation et la recherche », est venue modifier cette situation en rendant possible la création d'entreprises ou la participation directe à la création d'entreprises par les Universités. Cette loi est un outil juridique dont je parlerai d'abord pour montrer quelles sont les dispositions qui ont été introduites. Bien que cette loi ne révolutionne pas l'organisation et le fonctionnement des Universités, la possibilité d'un essaimage a été offerte aux laboratoires ainsi que la participation de tout membre d'un laboratoire et de tout personnel de l'Université à l'activité d'une entreprise « valorisant » ses travaux. (1^o point)

Valorisation des recherches, politique de valorisation, le mot valorisation est au coeur d'un nouveau discours apparu avec cette loi de 1999. Dans un 2^o point je ferai quelques commentaires sur ce mot car à travers la possibilité pour des laboratoires de créer des entreprises il place les résultats des recherches et des savoir-faire des enseignants-chercheurs dans la perspective de générer de la valeur économique comme tout produit ou service offert sur un marché. La problématique est assez nouvelle quand on sait à quel point les laboratoires sont avant tout soucieux d'obtenir la reconnaissance

académique de la qualité de leurs travaux (et ceci du fait du mode de fonctionnement dominant des Universités et des grands organismes de recherche en France).

Pourtant la recherche théorique et la recherche appliquée susceptible de déboucher sur des projets d'entreprises ne sont pas nécessairement antagoniques comme le montre la genèse de la plupart des entreprises essaimées par les laboratoires de l'UPMF. La recherche théorique est une source de compétitivité car elle crée un savoir-faire distinctif et des compétences techniques forte mais encore faut-il que ces compétences soient vraiment transférables dans l'entreprise.

La réussite des entreprises essaimées des laboratoires des Universités dépend de nombreux facteurs parmi lesquels la capacité de bien définir son offre tenir et d'avoir des clients est une condition essentielle. C'est en grande partie pour cela que les incubateurs d'entreprises ont été créés en France, toujours par la loi du 12 juillet 1999. Ce sont surtout les compétences en matière commerciale et de conduite de l'entreprise et d'ingénierie financière que les incubateurs viennent apporter aux projets. C'est le cas de Grenoble-Alpes-Incubation (GRAIN), où sont pris en charge les projets jugés prometteurs de création d'entreprises issus des laboratoires des Universités. J'en parlerai dans un 4° et dernier point de cette présentation sachant qu'il faudrait ensuite, mais ce pourrait être à une autre occasion, faire un bilan approfondi de ces dispositifs et de notre expérience à l'UPMF.

1° La loi du 12 juillet 1999 sur l'innovation et la recherche

2° La valorisation des recherches à l'Université : un objectif pour les laboratoires et l'Université

3° Au sein des laboratoires : le processus de l'essaimage et la genèse des projets

1° La loi du 12 juillet 1999 sur l'innovation et la recherche

Cette loi comporte pour l'essentiel deux volets qu'on déclinera au présent :

- elle légalise la mobilité vers l'entreprise des enseignants et des chercheurs appartenant à l'Université et aux organismes de recherche associés (CNRS, INRA...).

- elle organise les coopérations entre la recherche publique et les entreprises.

On citera pour mémoire un troisième volet qu'on ne commentera pas qui consiste dans l'aménagement d'un cadre juridique et fiscal plus adapté aux entreprises innovantes (crédit d'impôt recherche, société par actions simplifiée...)

Mobilité des personnels vers l'entreprise

Cette mobilité comporte quatre modalités possibles qui vont de l'implication la plus forte à la participation la plus faible à la vie de l'entreprise. Dans les faits deux modalités sont pratiquées dont je parlerai donc.

A chaque fois, c'est impératif, l'entreprise est liée à l'Université dont relève le fonctionnaire concerné par un contrat dit de valorisation qui a une durée de 5 ans. Un préalable également est l'accord donné par l'établissement (le Président de l'Université) et au-dessus de l'établissement par la Commission nationale de déontologie de la fonction publique qui veille au bien fondé de l'initiative, au respect des obligations des fonctionnaires et des droits des établissements.

1° La création d'entreprise. C'est le cas d'une personne voulant valoriser les résultats de ses recherches et créer sa propre entreprise. Pendant six ans le statut de fonctionnaire est maintenu, la loi permettant à l'Université de prendre en charge le salaire du créateur de l'entreprise dans la phase de démarrage de celle-ci. Cette modalité est très peu fréquente : sur 8 entreprises essaimées des laboratoires de l'UPMF depuis 2001, une seule est dans ce cas.

2° L'apport de concours scientifique par un enseignant-chercheur à une entreprise qui valorise ses travaux. Restant dans le service public, il peut y consacrer un jour par semaine une fois l'autorisation accordée et dans le cadre du contrat de valorisation déjà évoqué. Il lui est aussi possible de prendre une participation jusqu'à 15% au capital de l'entreprise. Cette position de consultant qui associe presque toujours à l'entreprise le laboratoire (dont son conseiller est membre) est le cas général de la mobilité des enseignants et des chercheurs de l'Université vers l'entreprise.

Coopérations entre la recherche publique et les entreprises

La loi permet aux Universités, aux organismes publics de recherche partenaires des Universités et aux EPIC (le CEA par exemple) de créer des incubateurs en vue d'apporter aux porteurs des projets d'entreprises liés aux

Universités des moyens matériels et humains utiles à la maturation de ces projets. Le niveau souvent complexe de la technologie ou de l'expertise qu'entendent valoriser les entreprises essaimées des Universités rend ces dispositifs nécessaires comme on le verra plus loin (4° point), De manière générale en effet la haute technologie s'adresse à des nouveaux marchés et parfois pour reprendre l'expression du spécialiste de marketing Paul Millier, à des « marchés qui n'existent pas encore ».

En lien avec l'existence des incubateurs (il en existe deux en Rhône-Alpes, un à Lyon et l'autre à Grenoble), les Universités ont mis en place à la même époque (1999-2000) un service de valorisation ou d'« innovation et valorisation » assurant l'information dans l'Université, la pré-incubation de projets à potentiel et le passage de ces projets à l'incubateur avec toutes les formalités juridiques qu'impliquent les demandes d'autorisations et les contrats.

Avec les décrets d'avril 2002, la création des SAIC dans les Universités comme c'est le cas à l'UPMF est venue compléter et renforcer la capacité des Universités à stimuler la mise en valeur des compétences de l'Université en multipliant les interactions avec son environnement extérieur.

2° La valorisation des recherches à l'Université : un objectif pour les laboratoires et l'Université

Parmi ces interactions, la loi de 1999 est en effet venue instituer une nouvelle modalité. En permettant et en favorisant la « valorisation » de la recherche des Universités par la création ou la participation directe à une entreprise, elle a donné au mot valorisation une signification nouvelle, du moins dans une Université de SHS. Cette signification est l'aptitude de la recherche à porter de la valeur économique et pas seulement académique. Alors qu'auparavant la valorisation voulait dire publicité des résultats par des publications reconnues par les pairs, c'est désormais le sens économique qui tend à s'imposer avec la forme ultime de l'essaimage comme situation durable de création de valeur.

Ceci correspond à une évolution profonde (mais bien sûr lente également) de la culture et des comportements dans la recherche publique, l'idée s'imposant petit à petit que la valeur économique d'une recherche peut permettre à cette recherche de se financer et ainsi d'avoir des moyens accrus. Dans cette évolution prend place également la volonté d'un Université comme l'UPMF d'agir en faveur de l'entrepreneuriat. En liaison avec les autres Universités grenobloises et avec le concours de la Région

Rhône-Alpes nous avons créé une structure de sensibilisation et de formation des étudiants à l'entrepreneuriat. La « Maison de l'entrepreneuriat » mène des actions dans ce sens notamment au niveau des doctorants qui sont, parmi nos étudiants, ceux qui sont les plus susceptibles de porter des projets d'entreprises en lien avec les laboratoires de recherche.

Une hiérarchie renouvelée des interactions de l'Université avec son environnement immédiat ou son territoire d'appartenance s'établit à partir de là, contribuant à rendre irréversible, bien que très progressif et parfois contesté, l'ancrage de l'Université dans son territoire. Cette hiérarchie est la suivante telle que nous l'avons définie à l'UPMF lors des travaux de mise en place du SAIC.

a) - Prestations individuelles d'expertise liées aux compétences acquises par un individu. Dans l'UPMF, les juristes qui sont avocats ou les enseignants de gestion, d'économie ou d'informatique qui sont en position de conseil à titre personnel et qui perçoivent des honoraires sont dans ce premier cas de figure. L'Université n'en tire pas d'autre bénéfice que les retombées éventuelles de ces compétences avérées dans les enseignements dispensés par ces personnes.

b) - Réalisation d'études et de prestations sur contrats ou conventions avec des tiers, ces études et prestations pouvant être non lucratives ou lucratives. Le responsable scientifique du contrat est presque toujours dans un laboratoire dans lequel se trouvent les ressources adéquates.

c) - Transfert de licences sur des brevets, des marques ou des procédés procurant des revenus (redevances sur licences) à l'Université. L'Université peut ainsi tirer parti de certains actifs de sa propriété intellectuelle, dès lors que des tiers sont disposés à acquitter un prix pour les utiliser. Nous en faisons l'expérience sur des cessions de logiciels. Nous avons transféré 2 méthodes depuis 2001

d) - Concours scientifique de personnels à des entreprises en essaimage des laboratoires et qui valorisent les résultats des recherches de ces personnels et laboratoires. Cette situation comporte une contrepartie financière pour l'Université qui est propriétaire des résultats en question et elle comporte également une possibilité de rémunération du conseiller scientifique par l'entreprise. Ce dernier bénéficie également de la moitié de la contrepartie

reçue par l'Université si il est l'inventeur de l'innovation qui est ainsi valorisée, l'Université étant toujours propriétaire. Nous avons 6 cas de concours scientifique à l'UPMF depuis 2001.

e) – Création d'une entreprise par une personne d'un laboratoire à l'origine d'une innovation et comptant la valoriser en créant son entreprise. Là encore un contrat ad hoc définit la contrepartie pour l'Université et plus largement les droits et obligations afférant au partenariat qui s'établit. Nous avons une seule réalisation dans ce cas : Chouki Aktouf, Enseignant en Informatique de l'UPMF

Ces modalités sont autant de situations parfois conflictuelles dans la rencontre entre des logiques différentes. On est en présence en effet de logiques publiques elles-mêmes concurrentes (publications d'excellence ou plus grande autonomie financière du laboratoire ou de l'Université) et de logiques personnelles dans lesquelles l'intérêt privé du porteur de l'entreprise ou du conseiller scientifique ne tarde pas à s'affirmer.

Autant le laboratoire voit ses intérêts confortés par la 2^o modalité distinguée plus haut, autant les autres cas et notamment les cas d) et e) peuvent donner lieu à des partenariats dans lesquels le climat de coopération aux débuts de l'entreprise ne résiste pas à la divergence des intérêts en présence

Mais voyons maintenant en quoi consiste cet essaimage des laboratoires qui est à l'origine des initiatives entrepreneuriales des Universités, initiatives libérées³ par la loi de 1999 sur l'innovation et la recherche.

3^o Au sein des laboratoires : le processus de l'essaimage et la genèse des projets

Que vendent des entreprises essaimées de laboratoires de recherche universitaire dans le domaine des SHS ? Derrière la diversité des cas de figure la réponse est simple : des méthodes, des modèles de veille, d'aide à l'analyse, à la décision, des logiciels. Dans presque tous les cas, nous sommes en présence d'innovations de services et non de produits nouveaux. Mais plus l'entreprise précise son offre, plus cette distinction tend à

³ Le mot libérées correspond à notre expérience à l'UPMF. Dès 2000 on a senti les effets de la loi par l'éclosion sur 2000-2002 de 5 projets sur les 8 entreprises essaimées de nos laboratoires. A titre de comparaison, depuis début 2003 c'est en moyenne un projet d'entreprise qui essaime de nos laboratoires.

s'effacer. L'innovation de service tend en effet à se matérialiser dans un packaging consistant à incorporer l'offre de service dans un logiciel susceptible d'être détaché de la relation traditionnelle dans le domaine des services

A la différence de la prestation d'expert qui reste toujours précieuse, la caractéristique de l'offre d'une entreprise est sa standardisation, permettant à d'autres personnes que l'inventeur-expert de participer à cette offre. Une étape importante à franchir est ainsi le passage de l'immatériel au matériel avec la fourniture d'un produit comme support du service.

Cette dernière se fait en grande partie en incubation du fait des dépenses et des collaborations (avec des développeurs en logiciel) nécessaires pour cela.

Avant cette dernière étape l'essaimage consiste essentiellement à produire des outils utiles à d'autres (que les membres du laboratoire) au point d'être intégrables dans les pratiques d'agents extérieurs à l'Université. Ces outils doivent être réellement utiles au point que des utilisateurs soient disposés à en payer l'usage et ils doivent être suffisamment reproductibles - donc standardisés et génériques - pour prendre place sur un marché.

Pour satisfaire ces conditions, chaque secteur d'activité règle à sa façon les relations entre les « standards » du marché et les « niches » visées par les stratégies de différenciation de l'offre.

Les processus d'essaimage sont quant à eux semblables avec les trois étapes suivantes.

a) Au départ, un programme, un contrat aboutit à une recherche réussie, comportant des résultats originaux et inattendus par rapport à des outils existants utilisés dans le même domaine par des experts, des consultants. Une « revue de départ » établit alors un possible développement de ces résultats sur le plan méthodologique. A partir des concepts théoriques mis en œuvre et qu'on cherche à rendre opératoires, il s'agit avec cette revue de départ d'identifier la possibilité de construire une méthode générique. Au terme de cette première étape est ainsi élaboré un scénario de méthode dans l'optique d'une généralisation.

b) On teste ensuite ce scénario de méthode dans de nouvelles opérations (contrats de recherche) portant sur d'autres terrains d'application. Ces applications enrichissent le scénario et amènent à construire la méthode en enlevant les éléments superflus, donc en la simplifiant et en la systématisant. Il est nécessaire à ce stade d'intégrer les réactions des partenaires extérieurs,

de s'assurer qu'ils assimilent aisément la méthode et surtout qu'ils sont réellement intéressés à l'utiliser.

c) Lorsque la méthode est suffisamment stabilisée et systématisée, on l'intègre en tout ou partie dans un produit logiciel qui sera le support de la relation avec le client et ainsi le support du service vendu (6 de nos 8 essaimages sont dans ce cas). Ce développement logiciel peut se faire parfois plus tard dans le cadre de l'incubateur mais on est alors en mesure d'effectuer une « revue d'arrivée » du nouveau produit-service, sachant qu'on a le plus souvent à ce moment là un prototype mais un prototype assez validé pour être candidat à l'incubation.

2. La création d'entreprises liées à la recherche publique avec l'incubateur d'entreprises « Grenoble -Alpes - Incubation4 » (GRAIN)

1° La vocation de l'incubateur

Elle se décline de la façon suivante : Accueillir et faire aboutir :

- des projets de création d'entreprises à caractère innovant issus de la recherche publique mais aussi
- des projets extérieurs de création d'entreprises si le porteur a besoin d'une technologie provenant de la recherche publique

Tous les secteurs technologiques sont couverts, qu'ils proviennent des sciences de l'ingénieur, des sciences de la vie, des autres disciplines scientifiques et des SHS. Certains incubateurs comme celui de Marseille sont plus spécialisés.

2° Le périmètre de GRAIN

Comme tous les incubateurs créés en France (31 au total) l'incubateur grenoblois accueille et accompagne les projets de création d'entreprises émanant de ses membres fondateurs et associés : les quatre Universités de Grenoble, celle de Savoie, le CNRS, le CEA, la Chambre de Commerce et d'Industrie de Grenoble, l'INRIA, le CEMAGREF.

3° Le fonctionnement

Grain est dirigé par le Conseil d'administration des membres de l'association créée fin 1999 dans le but de la création d'un incubateur suite à la loi du 12/7/1999.

⁴ Cf. www.gr-a-in.com

L'incubateur GRAIN de Grenoble accueille 15 à 20 projets par an avec une équipe permanente de 5 personnes (3 chargés d'affaires et 2 administratifs). Tous les projets sont sélectionnés. En effet, tout projet doit passer par une sélection opérée par un Comité d'engagement composé d'industriels et consultants. Un dossier type de candidature a été remis en complément de ma communication orale. Ensuite le porteur est soumis à des formations et le projet suit les différentes phases correspondant aux études mentionnées plus haut.

4° Les tâches de l'équipe responsable

Elle consiste à faire en sorte que les résultats notamment technologiques de la recherche publique se concrétisent dans des créations de start-up à fort potentiel.

Pour cela il faut d'abord s'assurer que la technologie est innovante et qu'elle appartient bien au laboratoire. Ceci renvoie aux procédures de protection de la propriété intellectuelle qui doivent être réalisées aussi vite que possible car un projet ne peut évoluer si la technologie est la propriété d'un autre. Nous avons connu ainsi un cas malheureux qui nous a causé un procès avec un logiciel dont une première couche appartenait à une grande Université américaine.

C'est ensuite le problème de la viabilité économique, de la réalité du marché et de l'équipe qui sera formée pour l'entreprise que l'incubateur aide à résoudre

L'incubation vise ainsi à satisfaire les objectifs suivants qui correspondent à des tâches que l'on ne sait pas faire sans apprentissage :

- études de propriété intellectuelle :
- étude stratégique ou « business model »(modèle d'affaire)
- étude marketing et aide aux premières phases commerciales
- adaptations liées aux attentes des clients et des usages y compris la conception de brochures, notices...
- assistance juridique et fiscale, montages juridiques
- constitution et renforcement de l'équipe dirigeante
- élaboration du « business plan », obtention de financements, ingénierie financière

- mise en relation avec des experts extérieurs, des industriels, des parrains potentiels (avec l'aide sur ce point de la CCI, des membres du Comité d'engagement et d'associations diverses).

5° Aspects financiers

L'incubateur est subventionné par l'Etat, la Région et les autres collectivités territoriales, la règle étant que certaines dépenses occasionnées par les projets (étude de marché notamment) sont ensuite remboursées à l'incubateur par les entreprises concernées.

Au total le budget annuel de GRAIN est de 1 million d'euros par an.

De manière générale, l'incubation dure environ 12 à 16 mois, le porteur du projet, s'il est sans ressources, pouvant obtenir une bourse régionale de 12 mois (2 fois 7620 euros). Le porteur y trouve un cadre stimulant d'échange d'expériences et d'accès plus facile aux procédures d'aide à la création et au financement des entreprises (concours de l'ANVAR, Fonds d'amorçage et sociétés de capital-risque, Fonds d'appui technologique de la Région...).

Les concours nationaux de l'ANVAR (Agence nationale de la valorisation) permettent à certains projets d'obtenir des sommes importantes au titre de l'Emergence (jusqu'à 45000 euros) et plus encore au titre de la création (jusqu'à 450000 euros). Le laboratoire d'appui est quant à lui financé par la Région à hauteur de 30000 euros si ce financement aide à la réussite du projet incubé.

6° La sortie de l'incubation

La sortie de l'incubateur se fait avec la création officielle de l'entreprise. Entretemps c'est-à-dire pendant la durée de l'incubation qui dure en moyenne 14 mois, chaque projet est suivi selon un tableau de bord qui permet de situer chaque projet par rapport à ceux qui sont entrés au même moment dans l'incubateur.

Les critères de ce tableau de bord montrent quelles sont les principales difficultés que rencontrent les porteurs de projets dans le cours de l'incubation (cf. dossier remis). Ces critères sont les suivants ; ils sont assortis d'échelles de notation permettant de disposer de signaux d'alerte : constitution de l'équipe, études marketing, business plan, recherche de fonds.

Une fois ces difficultés résolues la sortie de l'incubateur se fait avec la création officielle de l'entreprise.

C'est ensuite qu'on pourrait envisager de suivre ces entreprises, une méthode possible étant de les aider à prendre place dans une pépinière d'entreprises dans laquelle les compétences de notre équipe responsable pourraient encore aider les entreprises qui en ont besoin.

7° Un bilan

Depuis 2000, GRAIN a accueilli 110 projets dont 45 sont des sociétés qui fonctionnent et 25 qui ont cessé ou échoué après création. Les autres, c'est-à-dire 40 (110-45-25) sont en incubation et on ne peut parler de leur avenir sinon que l'on espère que les 3/4 réussiront alors que sans accompagnement le taux de survie serait plutôt de 6 sur 10 s'agissant d'entreprises technologiques comme celles accueillies dans l'incubateur.

En guise de conclusion

L'expérience de l'incubateur grenoblois s'inscrit dans un contexte marqué par une histoire riche de relations de coopération et d'échanges entre l'Université et l'économie locale et notamment l'industrie locale et régionale. Un mécanisme élémentaire de cette relation est assuré par les doctorants qui font leur thèse dans une entreprise, ce qui permet de mieux se connaître et de mieux anticiper les compétences dont les entreprises auront besoin plus tard.

Un autre élément est la position commune favorable au développement local des collectivités politiques (communes, département, région) au côté de l'Etat qui finance et ainsi stimule la création d'entreprises en France.

BIBLIOGRAPHIE

- P. Albert et alii, Incubateurs et pépinières d'entreprises : un panorama international, Editions L'Harmattan, 2003.
- P. Bonnamy, L'aventure de la création d'entreprise, Les Editions Demos, 2003.
- R. Papin, Stratégie pour la création d'entreprise : Création, Reprise, Développement, Editions Dunod, 2005
- D. Pialot, Le guide complet de la création d'entreprise, Editions L'Express, 2005.
- J-C Sabonnadière et alii, La création d'entreprises innovantes : l'entrepreneur innovateur, Editions Hermès, 2005

**Ben Hammouda (H)-L'Afrique, l'OMC et le développement, ed.
Maisonneuve & Larose, Paris, 2005,382p. (Fiche de lecture)**

Abdelhamid Merad Boudia*

De 1948 à 2003, la part de l'Afrique dans les exportations mondiales n'a cessé de diminuer passant respectivement de 7,3% à 2,4%. Cette évolution se retrouve également pour les importations puisque pour les mêmes dates la part du continent a fortement diminué en passant de 7,6% à 2,2%. Parallèlement à cette baisse de la part de l'Afrique dans le commerce international, il faut aussi noter que près de 70% des exportations sont constituées de produits agricoles et miniers, et que plus de 70% des importations concernent des produits manufacturés, indices d'une insertion rentière et d'une structure d'échanges traditionnelle Nord-Sud. Comment expliquer ce déclin de l'Afrique dans le commerce international ainsi que la structure du commerce extérieur africain et ce malgré les processus de diversification des structures africaines entamées depuis les indépendances politiques ? Pour l'auteur, l'explication se trouve dans l'échec des pays africains à faire du commerce un instrument du développement. C'est là que réside la *singularité africaine* quand on la confronte aux enseignements de l'histoire et de la théorie économique sur la reconnaissance du rôle du commerce dans le développement. En effet, contrairement aux expériences de la plupart des pays africains, la politique commerciale a joué un rôle dynamique dans le processus de développement des pays comme la Grande Bretagne, les Etats-Unis, l'Allemagne, la France, le Japon, ou plus récemment encore dans l'émergence des Nouveaux Pays industriels. L'objet du livre est donc de « mieux comprendre cette singularité africaine » mais dans une perspective plus large qui est celle de l'articulation du commerce au développement. Dès lors, on saisit mieux l'ordonnancement des termes figurant dans le titre de l'ouvrage « l'Afrique, l'OMC et le développement » en même temps que la problématique s'enrichit d'autres questions : Pourquoi le commerce n'a pas constitué pour l'Afrique un instrument dynamique en faveur de la croissance et du développement ? Que doit faire l'Afrique pour tirer profit du commerce international et de la globalisation ? Comment mettre le commerce international au service du

* Maître de conférences, Université Pierre Mendès France, Grenoble. France
E.mail : merad@upmf-grenoble.fr

développement ? Comment ouvrir l'OMC aux préoccupations des pays en développement et comment prendre en compte les intérêts de ces derniers dans les négociations internationales, au delà des déclarations de principes ? Trois parties structurent l'argumentaire de l'auteur tandis que dès l'introduction générale la *singularité africaine* est mise en rapport avec l'histoire récente des négociations commerciales multilatérales et en particulier avec l'échec de la 5^{ème} Conférence ministérielle de l'OMC tenue à Cancun (Mexique) du 10 au 14 septembre 2003 pour n'avoir pas concrétisé la Déclaration de Doha (Qatar, novembre 2001) qui avait fait du développement et de la prise en compte des intérêts des pays africains le centre du nouveau cycle de négociations, dénommé d'ailleurs *Doha Development round* (le cycle de Doha pour le développement).

La *première partie* intitulée « globalisation, commerce et marginalisation de l'Afrique » a pour objet de rendre compte du positionnement de l'Afrique dans le processus de globalisation. C'est une sorte d'état des lieux qui part du tout- la globalisation- (chapitre 1) pour aller vers la partie, l'Afrique (chapitre 2). La globalisation constitue désormais le nouvel horizon des politiques économiques dans les PED. Elle devait assurer une répartition plus efficace des ressources et une croissance forte et partagée par tous mais face au caractère déséquilibré et inégal du processus ces espoirs ont été déçus. Les PED, et en particulier les pays africains, sont encore marginalisés sur les marchés internationaux et dans les flux de capitaux tandis que les écarts de revenus entre les PED et les PD se sont accentués. Il est donc nécessaire que des réformes interviennent afin d'infléchir la dynamique actuelle du mouvement de globalisation dans un sens plus conforme aux efforts de développement ce qui exige, entre autres, la définition d'un nouveau pacte de croissance et de développement en rupture avec les politiques monétaristes et de stabilisation jusque là dominantes au Nord ainsi qu'au Sud, et le maintien d'une marge de liberté dans la définition de leurs stratégies pour les PED et ce malgré l'affirmation à différents niveaux de la discipline multilatérale. Après l'étude du contexte de la globalisation, le second chapitre est consacré à la place de l'Afrique dans les échanges internationaux. Tous les indicateurs montrent que la marginalisation de l'Afrique s'est accentuée en dépit du fait que le continent ait réorienté ses stratégies de développement vers la promotion des exportations à partir du début des années 80. Cette marginalisation ne s'est pas limitée aux exportations manufacturières puisqu'elle touche aussi les exportations de matières premières ainsi que les produits agricoles. Comment alors expliquer cette tendance historique à la marginalisation de l'Afrique dans le

commerce international ? les éléments de réponse avancés par l'auteur se situent à un double niveau : le premier est lié à l'évolution des tendances structurelles du commerce international (progression des produits manufacturés et des services, recul des produits primaires, nouvelles régions de concentration des échanges...) qui se traduit par une marginalisation des pays qui n'ont pas réussi à construire leur compétitivité dans les secteurs manufacturier et des services comme les pays africains ; l'autre niveau est d'ordre interne et réside dans l'échec des stratégies de diversification des structures économiques (à travers les modèles d'import-substitution) entamées peu après les indépendances et leur arrêt, avec la crise de la dette , dès le début des années 80. Le retour en force de la stabilisation et de la spécialisation internationale dans les années 80 et 90 vont accroître davantage encore la marginalisation des pays africains ainsi que leur insertion rentière.

Cette question de la marginalisation est reprise dans la *deuxième partie* dont précisément l'intitulé est : « l'Afrique et le commerce : le pourquoi d'une marginalisation ». Mais si jusqu'à présent, l'auteur a avancé des raisons multiples, ici , l'analyse est plus serrée pour cerner des facteurs d'explication plus précis. Hakim Ben Hammouda distingue tout d'abord un facteur interne lié au statut de la politique commerciale. Dans les années 60 et 70 les politiques commerciales adoptées par les pays africains ont fait le choix exclusif du protectionnisme sans prêter attention au développement de comportements rentiers et par ailleurs, le choix exclusif de la libéralisation et de l'ouverture des politiques commerciales adoptées dans les années 80 et 90 n'a pas été en mesure de mettre en place des dispositifs d'appui aux secteurs les plus touchés par la concurrence. Ainsi, durant les quatre dernières décennies, les politiques commerciales en Afrique ont été passives et peu dynamiques à la différence des pays du Sud-Est asiatique qui ont su faire de leurs politiques commerciales un facteur important dans la construction de leurs dynamiques de croissance et de leur compétitivité dans l'économie internationale. Mais l'autre facteur de l'échec africain est lié au caractère restrictif du système commercial multilatéral. En effet, le maintien d'importantes subventions agricoles aux fermiers des pays développés, les limitations quant à l'accès aux marchés pour les exportations des pays africains, les pics tarifaires appliqués par les pays développés sur les exportations intensives en main d'œuvre provenant des pays africains, la progressivité des droits de douane sur les produits transformés, enfin les multiples barrières non tarifaires (normes administratives, mesures sanitaires) continuent de peser. Ceci explique que

les pays africains ne cessent de mettre l'accent sur la nécessité de réformer le système commercial multilatéral afin qu'il puisse prendre en considération les préoccupations du développement. Ce sont ces efforts qui ont abouti à la Déclaration de Doha en novembre 2001 et au lancement d'un cycle de négociations favorable au développement.

La troisième partie intitulée : « L'Afrique et la marginalisation, éléments pour une alternative » est précisément à visée normative. Conformément à la démarche générale de l'auteur, la réponse à la crise des économies africaines doit se situer à un double niveau. Le premier est d'ordre national, et concerne l'adoption de politiques commerciales stratégiques et dynamiques. Il faut rappeler de ce point de vue que la grande différence entre les pays africains et les pays asiatiques ne réside pas dans une plus ou moins grande ouverture sur le marché international mais plutôt dans l'articulation d'une politique commerciale dynamique à une vision stratégique du développement. L'expérience historique des pays actuellement développés comme celle en cours des NPI montre que le choix entre ouverture ou contrôle ne se pose pas en termes exclusifs d'une option par rapport à l'autre mais qu'il est le résultat d'une quête incessante des combinaisons optimales entre ces deux options afin de consolider le développement et construire la compétitivité. Le second niveau est lié aux réformes nécessaires à opérer dans le système commercial multilatéral afin qu'il puisse contribuer aux efforts de développement engagés par les pays africains. Il importe en particulier de desserrer la contrainte multilatérale à travers notamment un renforcement du traitement spécifique et différencié des PED et d'améliorer l'insertion des pays africains dans le commerce international à travers une série de réformes visant entre autres un meilleur accès au marché des pays développés, une réduction de la dette, le renforcement des préférences, l'abandon de la réciprocité... .

A l'analyse rigoureuse, l'auteur, qui est aussi directeur à la Commission économique des Nations-Unies pour l'Afrique, mêle aussi impressions de voyage et émotions ressenties dans l'atmosphère générale des négociations internationales. On connaît un peu mieux Cancun (où s'est déroulé la 5^{ème} Conférence ministérielle de l'OM en septembre 2003), un grand complexe touristique du Mexique où une semaine tout frais compris revient, selon les dires d'une jeune américaine, voisine du vol Mexico-Cancun, à près de 300\$, le même prix somme toute que pour une semaine à Djerba, en Tunisie. Cancun, c'est aussi l'occasion de se remémorer le discours de F. Mitterrand prononcé le 20 octobre 1981 lors du sommet Nord-Sud. Malgré l'échec de la Conférence ministérielle de l'OMC, Cancun c'est une certaine

solidarité retrouvée entre les PED comme en témoigne la constitution de divers groupes comme le G20 ou le G90. L'auteur nous fait part aussi de sa première impression de déception vis-à-vis de Sao Paolo, une ville de 5 millions de voitures pour 20 millions d'habitants. Mais la beauté de Marta Suplicy, la maire de Sao Paolo, et le caprihina aidant, un cocktail local, sur fond de rythmes de bossa nova ont tôt fait de réconcilier notre auteur avec la magie brésilienne. A Sao Paolo s'est tenue du 13 au 18 juin 2004 la 11^{ème} Cnuced sous le thème : « Renforcer la cohérence entre les stratégies nationales de développement et les processus économiques mondiaux pour la croissance économique et le développement ». Les termes de la Déclaration finale de la Conférence générale de la Cnuced mettent l'accent sur la nécessité pour les PED de formuler des politiques nationales qui poursuivent le développement et la diversification de leurs structures productives ce qui exige une profonde réforme de l'ordre économique international pour en faire le complément nécessaire aux efforts de développement au niveau national. Les termes sont en rupture avec le consensus de Washington et les prémices de ce nouveau consensus posés à Sao Paolo ne sont pas sans évoquer une certaine filiation avec la grande tradition des Pionniers du développement ainsi que la grande revendication du Tiers Monde en faveur d'un nouvel ordre économique international tel qu'il a été exposé pour la première fois en avril 1974 lors de la 5^{ème} session extraordinaire de l'Assemblée générale des Nations Unies à New York par le Président de la république algérienne.

Avec cette nouvelle publication (qui fait suite à d'autres dont « L'économie du Post-ajustement » publié en 1999 ; « 100 Mots pour comprendre le développement », publié en 2003 ainsi que de nombreuses publications concernant l'Afrique), Hakim Ben Hammouda s'impose de plus en plus, dans l'espace francophone, comme un auteur important dans le champ de l'économie du développement.

A signaler aussi que ce livre est utilement accompagné d'un petit fascicule (écrit en collaboration avec Magdi Farhat, un ancien ministre d'Egypte à Genève et actuellement, chef du Bureau de l'Afrique au Centre du Commerce International) intitulé : « L'Afrique et l'OMC Les 100 mots clés » publié dans la même maison d'édition.

Annexe statistique sur l'économie algérienne

Listes des tableaux et graphes

Tableau N°1 Principaux indicateurs économiques 2005

Tableau (2) : Indicateurs internes

Tableau (3) Parts des secteurs privé et public dans la valeur ajoutée brute, (1995-2004) à l'exclusion des services publics, en pourcentage

Tableau (4) composantes de la demande en % du PIB

Tableau (5) Indicateurs externes

Tableau (6) opérations financières de l'Etat (en pourcentage du PIB)

Graphe N° 1 : Evolution du PIB de l'Algérie (2001-2007)

Graphe N° 2 : Taux de croissance du PIB en volume et PIB par habitant

Graphe N° 3 : PIB par secteur 2004

Graphe N° 4 : Commerce extérieur de l'Algérie (1999 – 2005)

Graphe N° 5 : Exportations algériennes des hydrocarbures en volume (1980 – 2005)

Graphe N° 6 Réserves de change de l'Algérie en dollars US

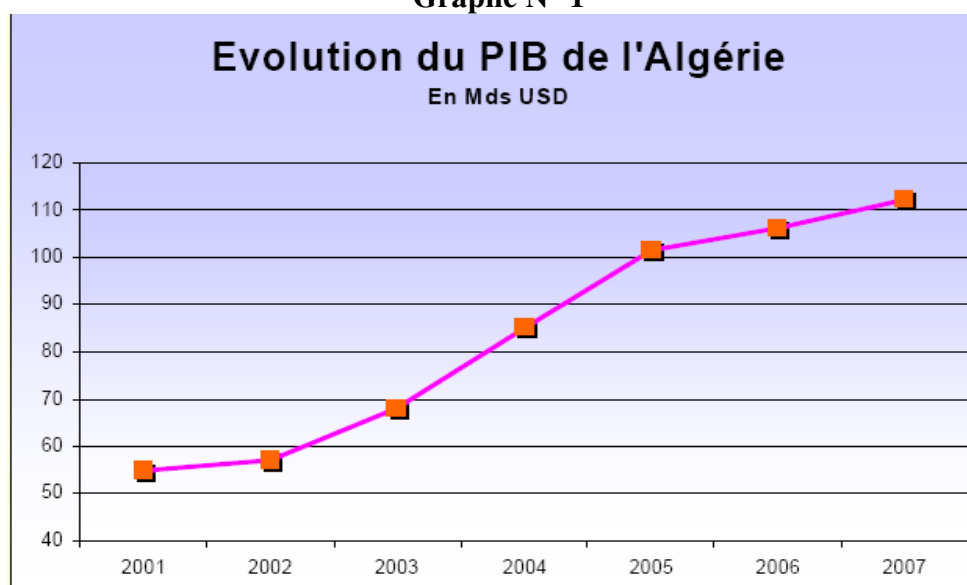
Graphe N° 7 Chômage et croissance réelle (1994 -2004)

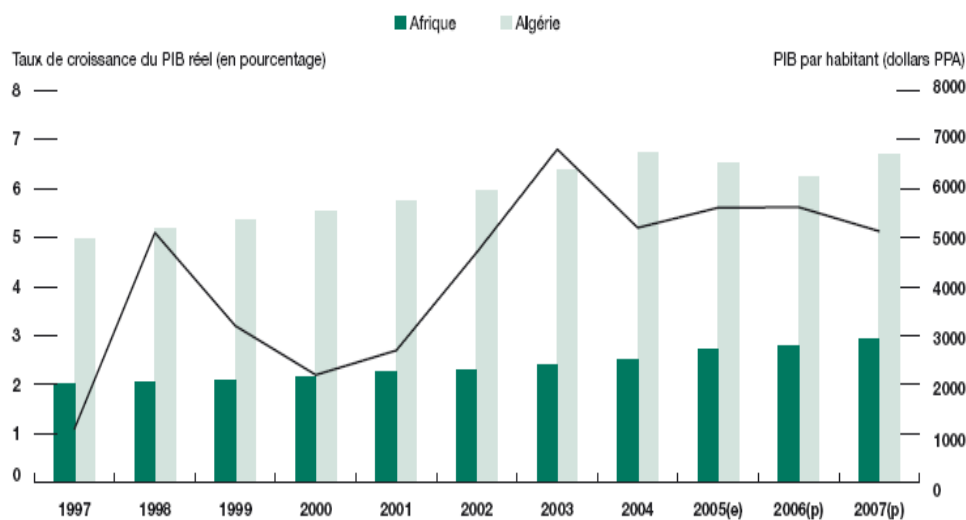
Tableau 01
Principaux indicateurs 2005
 (Mds USD sauf indications contraires)

Montant du PIB	101,4
Montant du PIB hors hydrocarbures - PIB HH	55,4
Taux de croissance réel du PIB (%)	5,3
Taux d'inflation (% en moyenne annuelle)	1,6
Déflateur de PIB (%)	15,1
Solde budgétaire global	12,8
Solde de la balance commerciale	26,8
Solde de la balance des paiements	14,8
Dettes publiques extérieures	16,3

Source : FMI

Graphe N° 1



Graphe (2) : Taux de croissance du PIB en volume et PIB par habitant

e : estimations, p : prévisions

Source : BAFD /OCDE 2006, perspectives économiques en Afrique

Tableau (2) : Indicateurs internes

INDICATEURS INTERNES	2001	2002	2003	2004	2005
PIB (Mds USD)	54,8	57,1	68,0	85,0	101,4
PIB hors hydrocarbure - HH (Mds USD)	36,0	38,0	44,0	53,0	55,4
PIB/habitant (USD)	1 779	1 785	2 073	2 620	3 129
Taux de croissance réel du PIB (%)	2,1	4,0	6,8	5,2	5,3
Croissance de la population (%)	1,55	1,53	1,58	1,50	1,84*
Taux d'inflation (moyenne annuelle, %)	4,2	1,4	2,6	3,6	1,6
Taux d'inflation (en glissement, %)	7,6	-1,5	3,9	2,0	--
Solde budgétaire global (Mds USD)	-0,98	0,37	-3,52	-4,25	12,8
Solde budgétaire HH (MdsUSD)	-11,9	-11,1	-14,3	-17,0	- 18,6
Déficit budgétaire HH/PIB HH (%)	32,5	29,0	33,0	31,0	33,7

Source : FMI

* Office National des Statistiques 2006

Tableau (3) Parts des secteurs privé et public dans la valeur ajoutée brute, 1995-2004 à l'exclusion des services publics, en pourcentage

	1995		1999		2004	
	Privé	Public	Privé	Public	Privé	Public
Agriculture	99	1	100	0	100	0
Hydrocarbures	0	100	5	95	9	91
Dont: Services et bâtiment	0	100	0	100	0	100
Industrie	17	83	30	70	37	63
Bâtiment et travaux publics	58	42	68	32	78	22
Transports	57	43	73	27	69	31
Commerce	88	12	93	7	93	7
Services	85	15	89	11	87	13
Total	45	55	51	49	47	53
Total hors hydrocarbures	68	32	77	23	80	20

Source : FMI, Rapport du FMI, rapport N° 06/101, Algérie : questions choisies, janvier 2006, in :

<http://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2006/fra/cr06101f.pdf>

Graphe N° 3
PIB par secteur 2004

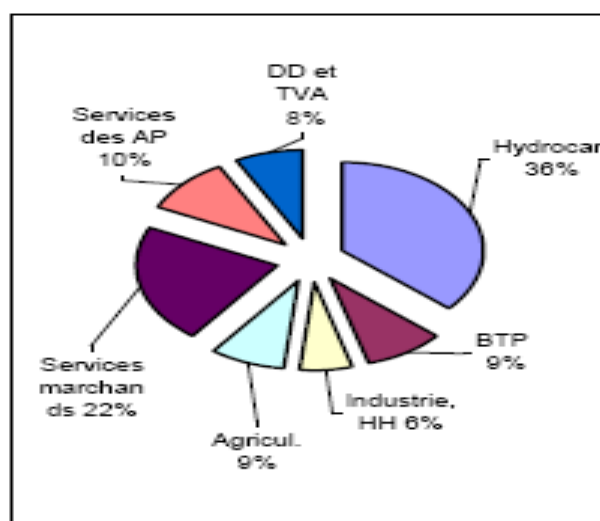


Tableau (4) composantes de la demande en % du PIB

	1997	2002	2003	2004	2005(e)	2006(p)	2007(p)
Formation brute de capital	23.6	30.9	30.0	32.0	30.5	30.6	32.3
Publique	7.4	10.3	11.1	11.5	11.0	10.9	11.2
Privée	16.2	20.6	18.9	20.4	19.5	19.7	21.1
Consommation finale	68.0	59.2	55.1	53.0	47.7	48.2	49.7
Publique	16.5	15.4	14.8	14.5	12.7	12.3	12.2
Privée	51.4	43.8	40.4	38.5	35.0	35.9	37.5
Solde extérieur	8.4	9.9	14.8	15.1	21.8	21.2	18.0
Exportations	30.4	35.4	38.6	40.4	45.1	43.9	42.0
Importations	-22.1	-25.5	-23.8	-25.4	-23.3	-22.8	-24.1

e : estimations, p : prévisions

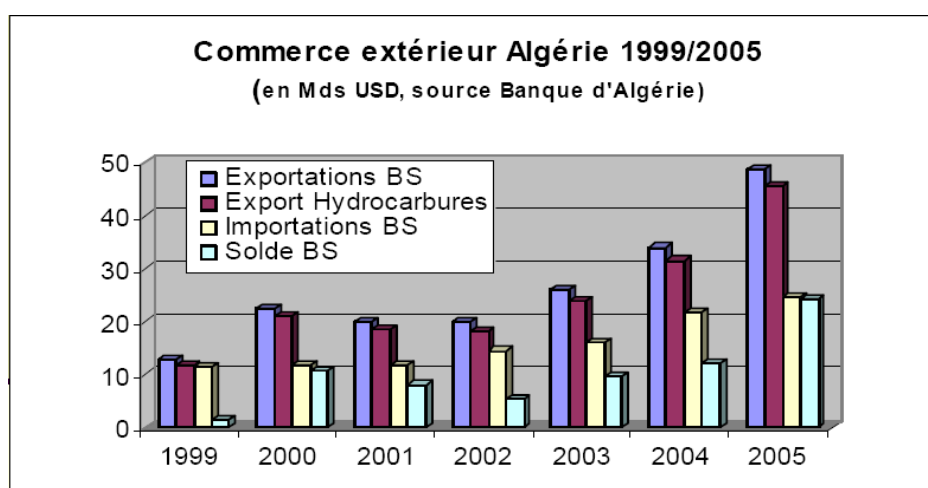
Source : BAFD /OCDE 2006, perspectives économiques en Afrique

Tableau (5) Indicateurs externes

INDICATEURS EXTERNES	2001	2002	2003	2004	2005
Balance commerciale, FAB/Fab (Mds USD)	9,6	6,7	11,1	14,2	26,8
- Exportations, FAB (Mds USD)	19,1	18,7	24,5	32,2	46,4
- Importations, FAB (Mds USD)	9,5	12,0	13,3	18,0	19,6
Balance commerciale/PIB (%)	17,5	11,7	16,3	16,7	26,4
Balance courante (Mds USD)	7,1	4,4	8,8	11,1	21,8
Solde du compte de capital (Mds USD), dont	-0,9	-0,7	-1,4	-1,9	-4,8
- Emprunts à MLT	-0,81	-0,35	-0,76	-1,61	-1,95
- Emprunts à CT et Ajustements	-0,06	-0,36	-0,61	-0,26	-2,83
Solde courant/PIB (%)	13,0	7,7	12,9	14,5	21,5
Solde de la Balance des paiements (Mds USD)	6,2	3,7	7,5	9,3	16,9
Solde de la BdP/PIB (%)	11,3	6,5	11,0	17,1	16,7
Réserves totales, (Mds USD)	18,0	23,1	32,9	43,1	56,2
- en mois d'importations n+1 (fob)	18,1	19,1	24,3	23,7	27,9

Source : Banque d'Algérie

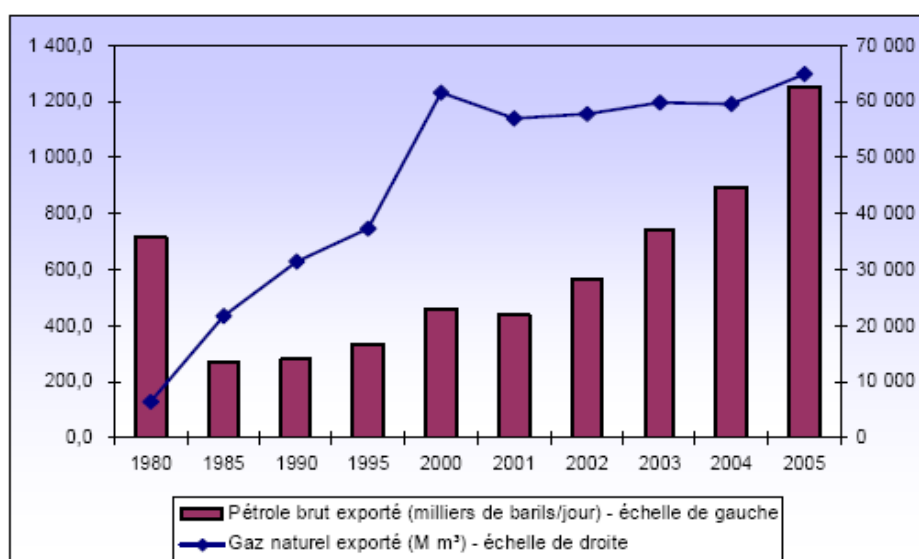
Graphe N° 4



Exportations BS : Exportation des biens et des services

Graphe N° 5

Exportations algériennes d'hydrocarbures en volume



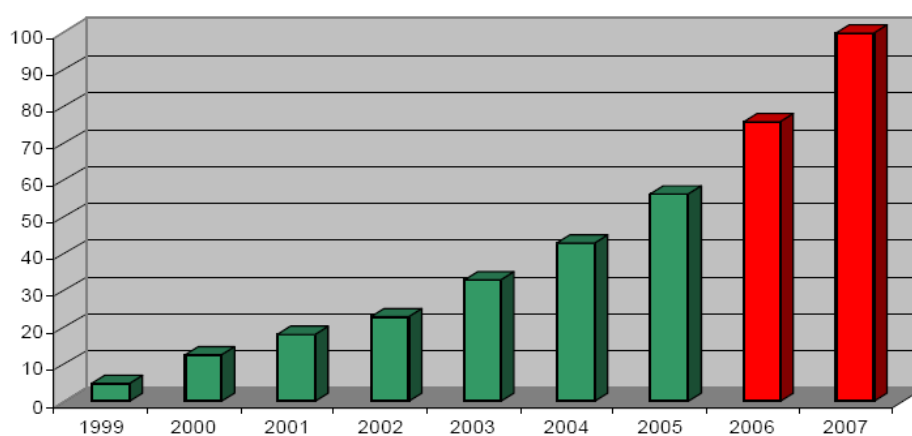
Source : OPEP

Tableau (6) opérations financières de l'Etat (en pourcentage du PIB)

	1997	2002	2003	2004	2005(e)	2006(p)	2007(p)
Recettes totales (avec dons)*	33.3	35.3	38.3	35.8	41.0	40.8	39.3
Recettes fiscales	10.9	10.2	9.5	8.8	8.5	8.6	8.9
Recettes pétrolières ou Dons (1)	22.4	25.1	28.7	27.0	32.5	32.2	30.4
Dépenses totales (et prêts nets)*	31.0	35.1	33.3	30.7	27.3	26.6	27.1
Dépenses courantes	23.8	24.4	22.2	19.1	16.4	15.9	15.9
<i>Sans les intérêts</i>	<i>19.8</i>	<i>21.4</i>	<i>19.9</i>	<i>17.4</i>	<i>15.3</i>	<i>15.0</i>	<i>15.1</i>
Salaires	8.8	7.6	7.2	7.3	6.3	6.1	6.0
Paiements d'intérêts	3.9	3.0	2.2	1.8	1.1	0.9	0.9
Dépenses en capital	7.3	10.0	10.5	11.4	10.9	10.7	11.1
Solde primaire	6.3	3.3	7.2	6.9	14.8	15.1	13.1
Solde global	2.4	0.2	5.0	5.1	13.7	14.2	12.2

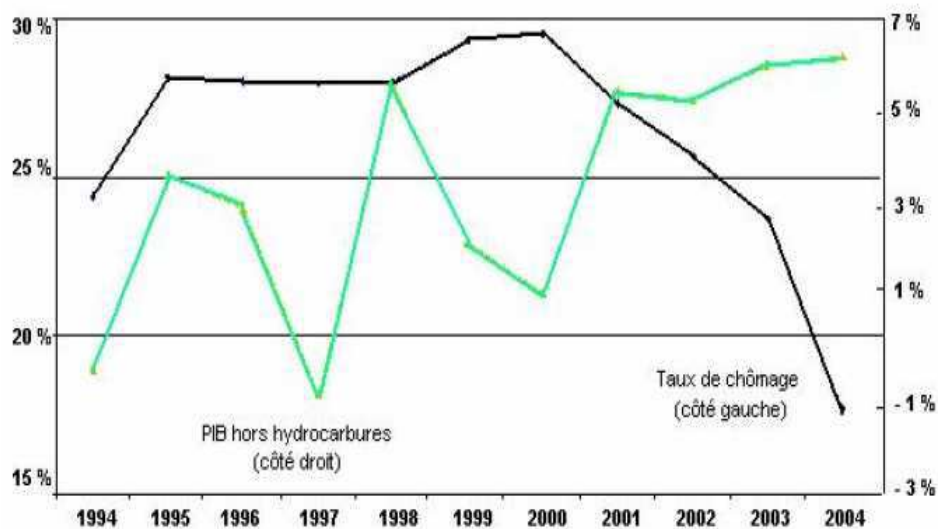
e : estimations, p : prévisions

Source : BAFD /OCDE 2006, perspectives économiques en Afrique

Graph (6) Réserves de change de l'Algérie en dollars US

Source : Banque d'Algérie, 2007 prévisionnel

**Graphe : (7) Chômage et croissance réelle
1994 -2004**



Source : Source : FMI, Rapport du FMI, rapport N° 06/101, Algérie : questions choisies, janvier 2006