

Université Mentouri Constantine

ECONOMIE & SOCIETE

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



N° 2 / 2004

ISSN : 1112- 3605

جامعة منتوري قسنطينة

الإقتصاد والمجتمع

مجلة علمية محكمة ومتخصصة تصدر عن:

مخبر المغرب :الاقتصاد والمجتمع

العدد 2 / 2004

ISSN : 1112 – 3605

مجلة الاقتصاد والمجتمع

مدير المجلة : أ.د عبد العزيز شرابي

رئيس التحرير مسؤول النشر : أ . ناجي بن حسين

أعضاء هيئة التحرير :

- ◆ أ . حميمص عزوز جامعة منتوري قسنطينة
- ◆ أ . بوجعدار خالد جامعة منتوري قسنطينة
- ◆ أ . مباركي محمد الهادي جامعة منتوري قسنطينة
- ◆ أ . مرازقة صالح جامعة منتوري قسنطينة

أعضاء الهيئة العلمية :

- ◆ أ.د عبد العزيز شرابي جامعة منتوري قسنطينة
- ◆ أ.د أحمد بويقوب جامعة وهران السانوية
- ◆ 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 سيلام جامعة جون مولان ليون 3 فرنسا
- ◆ أ.د عبد القادر ثعلباتي جامعة محمد الأول وجدة المغرب
- ◆ د. أمزيان فرقان جامعة بيار منداس فرانس غرونوبل 2 فرنسا .
- ◆ أ.د . رياض زغل جامعة صفاقص تونس
- ◆ أ.د محفوظ بن عصمان جامعة عنابة
- ◆ د. السعدي رجال جامعة منتوري قسنطينة
- ◆ د. فوزي السبتني جامعة منتوري قسنطينة
- ◆ د. سعدان شبايكي جامعة الجزائر

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. يجب ألا يزيد عدد صفحات البحث المقدم للنشر على (25) صفحة بما في ذلك الأشكال و الرسومات و المراجع و الجداول و الملاحق .
5. تكون المقالات مصحوبة بملخصين أحدهما بلغة المقال و الآخر بإحدى اللغتين المتبقيتين .
6. تخضع المقالات للتقييم من طرف أعضاء اللجنة العلمية للمجلة .
7. لا ترد البحوث لأصحابها سواء نشرت أم لم تنشر .
8. 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 31818564(213)

E.Mail :grand.maghreb@caramail.com

مجلة الاقتصاد و المجتمع

الفهرس

	إفتتاحية العدد :
09	الأستاذ الدكتور : عبد العزيز شرابي مدير المجلة و مدير مخبر البحث المغرب الكبير الاقتصاد و المجتمع
11	التوقعات المحتملة للعولمة على القطاع المصرفي في دولة الكويت رمضان الشراح.....
45	دراسة تجربة كوريا الجنوبية في التنمية منذ الحرب العالمية الثانية ديلمي لخضر.....
77	المحددات الأساسية لنجاح سوق عربية مشتركة أوكيل محمد السعيد.....
87	آفاق الاستثمار في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر ناجي بن حسين.....
109	مفهوم الاستراتيجية في المشروعات الصغيرة و المتوسطة بوداح عبد الجليل.....
125	السياسة الجبائية إشكالية حماية البيئة مرازقة صالح و بوجعدار خالد.....
143	محاولة تقييم الضغط الجبائي في المؤسسة الاقتصادية دخموش العربي – جغلوب تلجة نوال.....
161	التهرب الضريبي : دراسة ميدانية في ولاية قسنطينة شبايكي سعدان – قارة ملاك.....

175	مصفوفة المحاسبة الإجتماعية : وسيلة لتحليل الجهاز الإنتاجي و مدخل لبناء نموذج التوازن العام - إشارة خاصة للإقتصاد الجزائري - رجال السعدي
193	محاولة توقع خطر القرض بطريقة سكورينغ حالة فرع بنك الفلاحة و التنمية الريفية بقسنطينة . شرابي عبد العزيز – بلوطار مهدي
225	إدارة الموارد البشرية و دورها في خلق ميزة تنافسية بديسي فهيمة
239	الأثار التحفيزية للتطبيقات الحديثة في تسيير العمل بوخمم عبدالفتاح
07F	L'artificialité scientifique de la communication des organisations. Ahmed SILEM
25F	Les échanges extérieurs de l'Algérie à l'épreuve du partenariat euro-méditerranéen : Quelques éléments d'analyse ? Sebti Fouzi
43F	Zone de libre échange euro-méditerranéenne : quelles opportunités pour l'agriculture Azzeddine BENTERKI
55F	Administration locale, décentralisation et gouvernance BENABDALLAH Youcef FERFERA Mohamed-Yassine
65F	L'impact de la pauvreté sur l'efficacité économique et perspective de lutte en Algérie KAÏD TLILANE Nouara

إفتتاحية العدد

يتناول العدد الثاني من مجلة الاقتصاد و المجتمع التي تصدر عن مخبر "المغرب الكبير، الاقتصاد و المجتمع" بجامعة قسنطينة، عددا من البحوث العلمية باللغتين العربية و الفرنسية، قام بإعدادها باحثون من جامعات جزائرية و أجنبية . و تنوعت المواضيع المنشورة حسب عدة محاور، كدراسة آثار العولمة على بعض القطاعات الاقتصادية و التجارب التنموية في بعض الدول في إطار التكتلات الاقتصادية الجهوية كالسوق العربية المشتركة أو منطقة التبادل الحر الأورومتوسطية .

و نظرا للأهمية البالغة التي أصبحت تحتلها المشروعات الصغيرة و المتوسطة في التنمية، فقد تطرقت بعض المقالات إلى آفاق الاستثمار في هذا القطاع مع التركيز على الخصائص الإستراتيجية في هذه المشروعات . و في إطار التحولات العالمية الراهنة و أهمية العامل البيئي في تحقيق التنمية المستدامة تم تقييم دور السياسة الجبائية في حماية البيئة .

و من المواضيع المدرجة في هذا العدد و التي لها صلة بالبعد الاجتماعي للسياسات الاقتصادية تمت دراسة آثار الفقر على الفعالية الاقتصادية و آفاق مكافحة هذه الظاهرة في الجزائر ، كما قامت دراسة أخرى ببناء مصفوفة المحاسبة الاجتماعية لتحليل الجهاز الإنتاجي في الجزائر . وضمن التوجهات العالمية حاليا نحو تطوير أساليب الحكم على المستوى المحلي تناول أحد البحوث دراسة الجدوى الاقتصادية والاجتماعية لسياسة اللامركزية في الإدارة .

هذه بعض الأبحاث ذات الصلة بالجوانب الاقتصادية الكلية في أبعادها المحلية، الوطنية أو الدولية . كما أن هذا العدد تناول مواضيع و أبحاث أخرى في مجال علوم التسيير و الإدارة ،كمحاولة لتقييم الضغط الجبائي في المؤسسات الاقتصادية أو القيام بتحليل ميداني لظاهرة التهرب الجبائي ، و محاولة توقع خطر القرض باستخدام بعض الطرق الإحصائية .

و تناولت مقالات أخرى موضوعات الإتصال و إدارة الموارد البشرية في المنظمات الاقتصادية و دورها في خلق المزايا التنافسية إذا ما تم استخدام الحوافز الملائمة و الحديثة في تسيير العمل .

نأمل أن العدد الثاني هذا من مجلة الاقتصاد و المجتمع قد حقق بعض ما يصبو إليه في خدمة و تطوير البحث العلمي داخل الجامعات الجزائرية ، كما أننا نتطلع لتحقيق الأفضل في المستقبل .

و لا يفوتنا في الأخير أن نشكر كل المساهمين في كتابة مقالات هذا العدد ، كما نتوجه إلى الباحثين في مخبر المغرب الكبير، الاقتصاد و المجتمع إلى مزيد من العطاء و الإسهام بكتاباتهم في الأعداد المقبلة من المجلة .

نشكر كذلك كل من يفضل بإبداء رأيه أو ملاحظاته حول هذا العدد ، لأن ذلك سيسهم في تحسين الأعداد القادمة .

مدير مخبر البحث : المغرب الكبير الاقتصاد و المجتمع

أ.د / عبد العزيز شرابي

.

- -

.

.

.

()

.

2003

.

.



			1994
			9964
1996	11459		1993
(¹) 1996 – 1993			%5
11459	2001 – 1996		
. (²) %2.5			12894
	. (³) 2001		

:

...

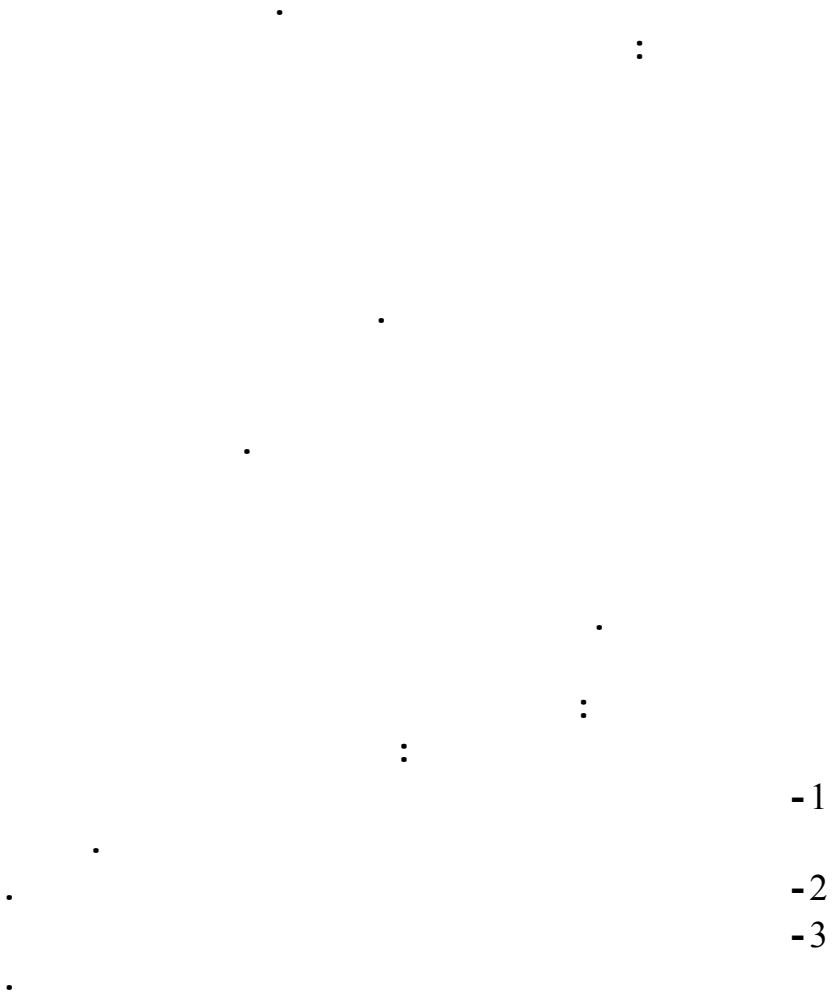
.

.

.

1997

.





:

:

1970

1941

(4)

1952

. 1961

1960

.

.

1961

1965

1964

1962

.

1967

.

1969

()

()

. 38

1968 32

. ⑤

1976

1971

)

1977

1974

1973

. (1977

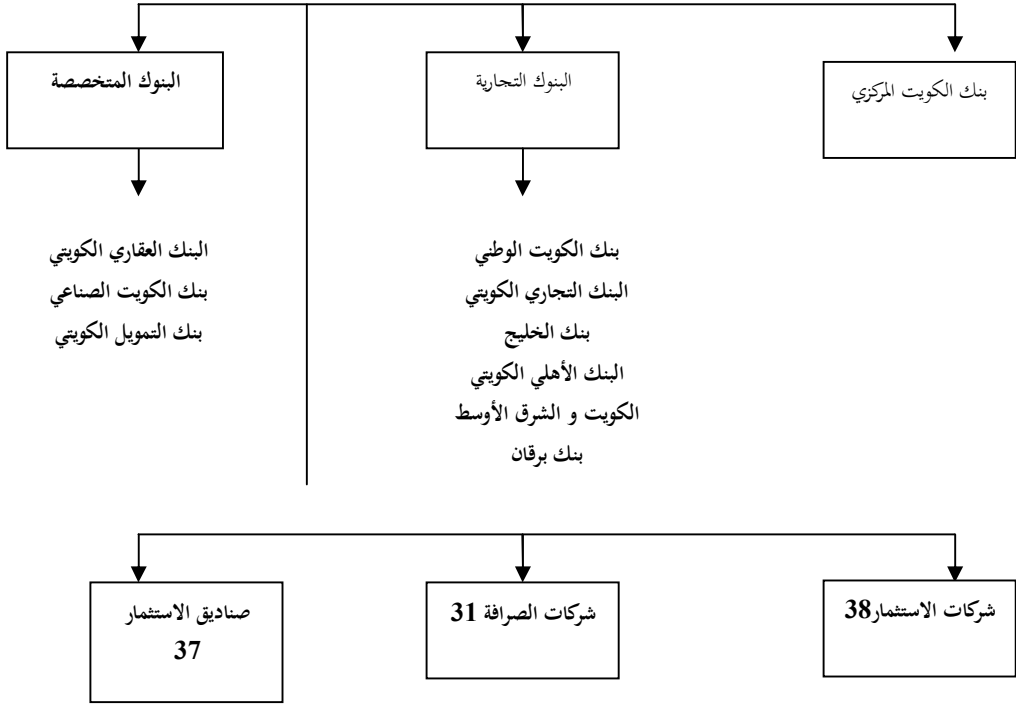
.

.

:

2003

(6)



184

. 2001

.

:

-1

(2)

:

-2

()

.

(2)

6953	1999	5015	2002
%40.7	1999	%38.8	2002
		. 2002	

%55.7

%95

2002

7430

%27.9	2002	9503	1999
-------	------	------	------

%9.3

.

. 2002

%97

(2)

2002 1999

2002		1999			2002		1999		
%		%			%		%		
53.9	9204	56.0	7235	-1	0.8	144	1.1	141	-1
1.8	299	1.5	195	-2	13.2	2242	16.5	2132	-2
11.9	2032	9.4	1208	-3	5.9	1006	15.0	1931	-3
10.4	1770	11.6	1504	-4	40.7	6953	38.8	5051	-4
13.0	2218	9.7	1249	-5	5.1	870	4.3	557	-5
9.0	1541	11.8	1526	-6	14.3	2441	13.8	1787	-6
					10.7	1825	7.7	988	-7
					9.3	1583	2.8	366	-8
100.0	17064	100.0	12917		100.0	17064	100.0	12917	

.104 2002

:

(3)

. 2002

%56.1

(3)

2002 – 1999

%	2002		2001		2000		1999		
	%		%		%		%		
17.3	14.7	1022	17.6	1076	18.4	968	18.6	930	- 1
7.6	7.7	532	7.2	440	7.6	397	7.7	389	- 2
0.2	0.3	20	0.2	14	0.2	11	0.2	8	- 3
33.6	37.4	2603	33.0	2023	32.1	1684	31.9	1602	- 4
18.5	18.7	1299	19.0	1166	16.3	854	19.9	1000	- 5
22.8	21.2	1477	23.0	1409	25.4	1336	21.7	1086	- 6
100.0	100	6953	100	6128	100	5250	100	5015	

. 83

2002

:

:

%15

. 2000 – 1999

%17.3

2002

%14.3

2000

7) 1991

%20

2000

. 8) %7.5

: -3

2002

306 307.5 278
2001 2000
%43.3 %17.4 %1.8
%43.3 %18.2 %2 2002
. 2001

2002

⑨ 2002 : -4
%31 (4)
1998 %37.5 1998
2001 %48.8
. 2001 %43
%6.3
%5.3 1999 1998
2001 %6.4 2000
%12.1

92.4

2002

(4)

2001 – 1998

2001		2000		1999		1998		
%		%		%		%		
0.5	48.1	0.4	47.7	0.4	39.2	0.5	35.3	
43.7	4587.2	48.8	5544.6	37.5	3328.6	30.8	2356	
6.4	666.7	7.1	801.3	11.4	1015.6	12.1	926.3	
2.4	255.3	2.2	248.5	2.7	239.6	3.0	230.9	
6.3	676.9	5.3	604.1	6.3	555.6	6.3	485.9	
41.9	4503.8	36.2	4110.5	41.7	3705.4	47.3	3621.9	
100.0	10737.5	100.0	11356.7	100.0	8884	100.0	7656.3	

. 42 2002

:

.

.

:

:

.

:

:

-1

.

.

:

-2

()

(10)

.

:

-

.

:

-

(Euronotes)

.

..

.

:

-

(Eftpos)

.
:
-

.
.

.
:
-

.⁽¹¹⁾ 1995 . 127 153
11 1980 12700

:
-

.⁽¹²⁾ %12 %8 1992

.



.

:

:

:

-1

.

.

.

.

(13)

.

.

.

:

:

.

..

:

-

.

:

-

.

.

:

-

%35

159

2001

735

. (19) 1991

.

.

.

:

:

.

(19)

:

-1

.

-2

1995 1.8 1990 10.3
2000 5397 (20)

15

(21)

2000

4970

1997

1998

3208

2262

469

(22) 2000

.

-3

(23) 1996

5.5

.

-4



.

-5

.

.

.

:

-1

.

-2

.

-3



.

-3

.

-4

.

.

:

:

.



.

2002 %41

.

%14

.

.

.

.

.

.

.

⋮

⋮

- 1

.

- 2

.

- 3

.

.

- 4

.

- 5

• ••

- 6

•

- 7

•

- 8

•

• ...

- 9

)

• (

-10

:

-

.

-

...

.

-

.

-

.

- 11

...

.

1

2

- National Bank of Kuwait: Economic and Financial Quarterly, 1996, P.14.

. 39 2000 2000 – 1998 - 3

. 39 1990 : . 4

1968 32 (5

.42 -41

5 24 2003 (6

22 1996 . 35 (7

. 44 2002 (8

. 132 2002 (9

10

.230-299 1997 : (11

. 373 1998 : : . (12

1996

. Financial Times, July 23, 1997 : (13

:

. 24-23 2000 : (14

1999 : : . - (15

. 32-15

- Carter R. “ Students’ Guide to Information Technology “, Butter worth-Heineman Ltd, 1993, PP. 13-17 .

:

. 35-5 1996 () (15

: . 383 1999 : (16)

17) World Development Indicators: World Bank, 2000, PP. 236-237 .

: .. - (18)
 . 43 . 1999 :

- UNCTADe, World Investment Report, 2002 .

: 1992 (19)
 169

: . 78 1996 : (20)

(21)

26 1998 : . 29 2002 (22)

: . 222 1998 (23)

. 1992 : -
 . 1968 32 : -
 : -

. 1998 : -
 22 1996 / : -
 . 3 25 1999 / 24

. 2002 : -
 . 1999 : : -

. 2000 : 1997 : -
 2000-1998

1998 : -
. : . -
: .. -
. 1999 :
. 1998 : : . -
: . -
. 2000 :
: -
. 1996 ()
. : -
: -
. 1996
: : . -
. 1999

- Carter R. “ students, Guide to information technology “, Butter worth-Heineman Ltd, 1993, PP. 13-17 .
- Financial Times, July 23, 1997 .
- National Bank of Kuwait : Economic and Financial Quarterly, 1996 .
- The Nilson report-issue 652- Sep- 1997 (U.S.A) .
- UNCTADe, World Investment Report, 2002 .
- World Development Indicators : World Bank 2000 .

دراسة تجربة كوريا الجنوبية في التنمية منذ نهاية الحرب العالمية الثانية وإلى غاية الوقت الراهن

لخضر ديلمي

أستاذ مكلف بالدروس كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير
جامعة منتوري قسنطينة

مقدمة :

في كتابه الموسوم بـ "العرب والتجربة الآسيوية - الدروس المستفادة" دعا الباحث محمود عبد الفضيل الباحثين العرب، إن كانوا جادين في فهم آليات ومحركات النهضة على الطريقة الآسيوية وفي ظروف تاريخية مغايرة، إلى دراسة تجارب بلدان مثل : ماليزيا، الصين، الهند وكوريا الجنوبية، باعتبارها تجارب حقيقية وجادة في التنمية، ولم تكن محض نتاج الحرب الباردة.[1]

ويندرج بحثنا الحالي في هذا السياق، إذ يحاول أن يستعرض بالدرس والتحليل مسيرة التنمية في كوريا الجنوبية، منذ نهاية الحرب العالمية الثانية وإلى غاية الوقت الراهن.

ويبدأ البحث بتقديم مؤشرات متنوعة عن الأداء التنموي في هذا البلد خلال العقود الخمسة الأخيرة، ثم يناقش أهم العوامل التي أسهمت في تشكيل المسار التنموي، ويركز بالخصوص على دور المعونات الأجنبية وسياسات التصنيع في مختلف مراحلها. كما يتطرق إلى عدد من الملامح العامة لسياسات البحث والتطوير. كما يستعرض البحث السياسات التي أثرت في درجة اللامساواة في توزيع الدخل نحو الانخفاض في الوقت الذي احتفظت فيه كوريا بمعدلات عالية للنمو الاقتصادي، لينتهي بنظرة تقييمية للتجربة.

أولا : مؤشرات الأداء التنموي في كوريا الجنوبية

كانت كوريا تحت الاحتلال الياباني عند قيام الحرب العالمية الثانية. وخرجت من الحرب مقسمة إلى جزأين : جنوبي تحت حماية الولايات المتحدة وشمالي أين ظهرت كوريا الشمالية. ومنذ نشأة الكوريتين كان العداء والتناحر هو الطابع الغالب على علاقتهما، وقد أسفر العداء والتناحر على اندلاع الحرب الكورية التي استمرت ثلاث سنوات (50 - 1953)، ونجم عن هذا الوضع حرمان كوريا الجنوبية من المواد الأولية التي تركزت كلها في الشمال. كما أملت الضرورات السياسية والاستراتيجية منذ

الخمسينات إعادة بناء الاقتصاد في كوريا الجنوبية على نحو يعزز القدرات الدفاعية للدولة ويصون أمنها القومي.[2]

وكما سنرى فيما بعد فإن الضرورات السياسية والاستراتيجية بوجود الخطر الخارجي قد أدت إلى تبلور استراتيجية تهدف تحقيق النمو الاقتصادي والعدالة في نفس الوقت، بنفس القدر الذي أدت إلى قيام علاقة خاصة بين كوريا من جهة والولايات المتحدة واليابان من جهة أخرى.

وبغض النظر عن الأساليب التي اتبعتها كوريا الجنوبية في تحقيق التنمية، فالأمر الذي لا شك فيه أنها حققت إنجازات ضخمة في فترة قصيرة نسبيا من عمر الأمم، ونقدم فيما يلي مؤشرات الأداء التنموي التي تؤيد ذلك.

يشير الجدول رقم (1) إلى سلوك بعض المتغيرات الإجمالية خلال الفترة 65 - 1997. ويوضح الجدول بما لا يدع مجالا للشك أن كوريا الجنوبية قد استطاعت أن تحقق معدلات نمو عالية غير مسبوقه وبشكل مطرد وعبر فترة ممتدة من الزمن.

فخلال الفترة 1965 - 1975 بلغ معدل النمو السنوي في كوريا الجنوبية 9.5% انخفض إلى معدل نمو سنوي نسبته 7.1% خلال العقد التالي 75 - 1985 ثم قفز إلى معدل نمو سنوي 9.5% خلال الفترة 1985 - 1990 وكان معدل النمو قد بلغ 7.8% خلال الفترة 1990 - 1995، ثم تراجع بشكل بسيط خلال عام 1996 وعام 1997.

ولقد تحقق هذا النمو الاستثنائي مصحوبا بعجز متواضع في الموازنة العامة وبمعدلات تضخم مقبولة للغاية. إذ لم يصل عجز الموازنة العامة إلى 2% من الناتج المحلي الإجمالي إلا خلال الفترات من 80 - 1985، أما ما عدا ذلك خاصة خلال الفترة 85 - 1995 فلم يتعدّ العجز، بل لم يصل إلى 1% من الناتج المحلي الإجمالي. وانخفض معدل التضخم السنوي من متوسط نسبته 11% خلال الفترة 1980 - 1985 إلى متوسط نسبته 6% خلال الفترة 85 - 1995.

الجدول رقم (1) المؤشرات الإجمالية لدولة كوريا الجنوبية 1965 - 1995

متوسط معدل النمو السنوي (بالمليون دولار)

95-90	90-85	85-80	80-75	75-70	70-65	المؤشر
7.8%	9.5%	6.7%	7.5%	9%	9.6%	متوسط الناتج المحلي الإجمالي
2860 -	4314	2237 -	2216 -	1119 -	665.8 -	الميزان التجاري
4177.5 -	5176	2747 -	2124 -	1010 -	316.8 -	ميزان المدفوعات الجاري
978	383	32.2	45.2	69.8	17.6	الاستثمار الأجنبي المباشر
52.11%	37%	31%	29%	23%	22%	نسبة الاستثمارات إلى الناتج المحلي
20693.3	8687.6	2730.6	2394.4	584.2	380.2	الاحتياطيات الدولية عدا الذهب
44124	38007	29480	29480	-	-	الدين الخارجي
0.26%	0.04%	2%	1.72%	1.6%	63%	نسبة عجز الموازنة العامة لناتج المحلي
6.6%	5%	11%	19%	16%	13%	معدل التضخم السنوي
1.26%	13.29%	3.86%	4.51%	6.88%	4.77%	ميزان المدفوعات/الناتج المحلي الإجمالي

المصدر: د. عمرو محي الدين "أزمة النمو الآسيوية" در الشروق. القاهرة. الطبعة الأولى. سنة 2001. ص 133.

وقد أمكن إنجاز هذه المعدلات المرتفعة من النمو عبر هذه الفترة الزمنية الطويلة نظرا لمعدلات الاستثمار المرتفعة التي أمكن تحقيقها. حيث استطاعت كوريا توجيه نسبة متزايدة من ناتجها القومي ومواردها المتاحة نحو بناء طاقات إنتاجية جديدة وتوسعة الطاقات الإنتاجية القائمة. فخلال الفترة 1980-1995 حققت كوريا الجنوبية استثمارات بلغت نسبتها في المتوسط 30% من الناتج المحلي الإجمالي خلال الفترة 1990 - 1995 ثم تعدى نسبة 50% من الناتج المحلي خلال العامين التاليين 1996 و 1997.

وخلال الفترة الممتدة بين منتصف السبعينات ومنتصف التسعينات اعتمدت كوريا على الجهد الادخاري الذاتي في تحقيق عمليات التراكم الرأسمالي. ولم يعد الجهد الإنمائي في كوريا مجرد نتاج للحرب الباردة، بل أصبح للاقتصاد الكوري ديناميكيته الذاتية كما يتضح من بيانات الجدول رقم (2) التالي.

جدول رقم (2)

كوريا الجنوبية : مساهمة الاستثمارات الأجنبية إجمالية الاستثمارات 1986 - 1990
الوحدة : مليار وان

90	89	88	87	86	
61.13	51.04	40.42	39.95	30.51	إجمالي الاستثمارات
62.73	47.69	32.39	31.94	26.49	إجمالي التكوين الرأسمالي
1.61	3.34	10.21	8	4.02	جملة الاستثمارات الأجنبية
2.6	6.5	25	20	13	من إجمالي الاستثمارات (%)

المصدر : National Statistical Office نقلا عن : الدكتور محمود عبد الفضيل "العرب والتجربة الآسيوية - الدروس المستفادة" مركز دراسات الوحدة العربية الطبعة الأولى. بيروت. تشرين الثاني. 2000. ص 56.

ولقد أسفرت عمليات التنمية في كوريا الجنوبية عن تحولات مهمة في بنية الصناعات التحويلية، فكما تشير إليه أرقام الجدول رقم (3) إلى أن إجمالي ناتج قطاع الصناعة التحويلية قد تضاعف مرات عدة خلال الفترة 70 - 1990.

جدول رقم (3)
كوريا الجنوبية : تطور نمو قطاع الصناعة التحويلية
(1970 - 1989 (مليار وان)

1989	1980	1970	
142266.8	38041.1	2767.9	(1) الناتج المحلي الإجمالي
44460.4	11298.5	588.3	(2) ناتج قطاع الصناعة التحويلية في توليد الناتج المحلي الإجمالي
31.3	29.7	21.3	(1) / (2)

المصدر : Bank of Korea, National Accounts 1990. نقلا عن : الدكتور محمود عبد الفضيل "العرب والتجربة الآسيوية" مصدر سبق ذكره. ص 59.

كذلك حدثت تحولات هيكلية مهمة في تركيبة الإنتاج في قطاع الصناعة التحويلية، ولا سيما في مجال التحول الكبير من الصناعات الخفيفة كثيفة العمالة إلى الصناعات الثقيلة كثيفة رأس المال، كما هو موضح في الجدول رقم (4).

جدول رقم (4)
كوريا الجنوبية : تطور الوزن النسبي للصناعات الثقيلة والخفيفة
في هيكل الصناعة التحويلية
الفترة 1971 - 1990

90	81	80	75	71	
65	52.2	50	41	33	الصناعات الثقيلة
35	47.8	50	58.9	67	الصناعات الخفيفة

المصدر : Bank of Korea, National Accounts 1990. نقلا عن : الدكتور محمود عبد الفضيل. مصدر سبق ذكره. ص 59.

فعند بداية السبعينات كان الوزن النسبي للصناعات الثقيلة يشكل 33 بالمائة فقط من إجمالي ناتج قطاع الصناعة التحويلية بينما مثلت الصناعات الخفيفة 67 بالمائة من الإجمالي. وبطول حقبة التسعينات انعكس الوضع فشكّلت الصناعات الثقيلة 65% من إجمالي ناتج الصناعة التحويلية، بينما شكّلت الصناعات الخفيفة نحو 35% من إجمالي الصناعة التحويلية.

ومن ناحية أخرى، لحقت تحوّلات مهمة بهيكل قوة العمل في الاقتصاد الكوري خلال العشرين سنة الحرجة في المسار التنموي الكوري الممتدة بين عامي 1970 و 1990، إذ ازداد النصيب النسبي للعمالة في قطاع الصناعة التحويلية من نحو 13% من إجمالي قوة العمل عند بداية السبعينات إلى نحو 25% عند نهاية الثمانينات (الضعف تقريبا). وفي الوقت نفسه انخفض النصيب النسبي للعاملين في قطاع الزراعة من نحو 48% عند بداية السبعينات إلى 16% عند نهاية الثمانينات كما هو موضح بالجدول رقم (5) الموالي.

جدول رقم (5)
كوريا الجنوبية : تطور النصيب النسبي
لتوزيع قوة العمل بحسب فروع النشاط الاقتصادي

سنوات مختارة	الأنصبة النسبية لقوة العمل		
	إجمالي	قطاعات أخرى	الزراعة
1971	100	38.3	48.4
1981	100	45.4	34.2
1992	100	58.8	16

المصدر : محمود عبد الفضيل. مصدر سبق ذكره. ص 60.

وقد أسفرت سياسات التصنيع عن تحولات ضخمة في التجارة الخارجية لكوريا. فكما يتضح من الجدول رقم (6)، أن هناك تطور هائل لحق بأهم مكونات الصادرات في كوريا منذ بداية الستينات حتى منتصف التسعينات. ويتضح من بيانات الجدول أنه خلال الستينات والسبعينات كانت معظم الصادرات تنتمي إلى السلع الأولية أو السلع الصناعية البسيطة ذات المحتوى الزراعي مثل المنسوجات والدخان والأحذية بالإضافة إلى المنتجات المعدنية. ولكن منذ منتصف الثمانينات حقق الاقتصاد الكوري قفزة تصديرية هائلة من خلال حركة تنويع واسعة لسلة الصادرات ويتضح ذلك من الوزن النسبي الكبير الذي أخذت تحتله المنتجات عالية التقنية في بنية الصادرات الكورية والمنتجات الإلكترونية والسيارات والآلات والمعدات.

الجدول رقم (6)
كوريا الجنوبية : التطور التاريخي لعناصر سلة الصادرات (1961-1995)
(مليون دولار أمريكي)

م	1961		1970		1985		1990		1995	
	المنتج	القيمة	المنتج	القيمة	المنتج	القيمة	المنتج	القيمة	المنتج	القيمة
1	حديد خام	5.3 (13.0)	منسوجات	341 (40.8)	منسوجات إلكترونية	5041 (28.8)	منتجات إلكترونية	17870 (27.5)	منتجات إلكترونية	44389 (35.5)
2	Tungsten	5.1 (12.6)	خشب مصفح (أبلاكاج)	92 (11.0)	منتجات إلكترونية	2004 (11.4)	منسوجات	8860 (13.6)	منسوجات	18383 (14.7)
3	حرير	2.7 (6.7)	شعر مستعار	90 (10.8)	معادن حديدية	1854 (10.6)	أحذية	4307 (6.6)	سيارات	8430 (6.7)
4	Anthracite	2.4 (5.8)	حديد خام	49 (5.9)	أحذية	9.4 (5.2)	معادن حديدية	4237 (6.5)	كيماويات	8357 (6.7)
5	حبار (أسماك)	2.3 (5.5)	منتجات إلكترونية	29 (3.5)	رقائق إلكترونية	618 (3.5)	رقائق إلكترونية	2799 (4.3)	معادن حديدية	7246 (5.8)
6	أسماك أخرى	1.9 (4.5)	خضروات	19 (2.3)	راتينجات	531 (3.0)	كيماويات	2348 (3.6)	آلات ومعدات	5570 (4.5)
7	Graphite	1.7 (4.2)	أحذية	17 (2.1)	معادن	433 (2.5)	سيارات	2245 (3.5)	رقائق إلكترونية	5530 (4.5)
8	خشب مصفح (أبلاكاج)	1.4 (3.3)	الدخان	13 (1.6)	خشب مصفح (أبلاكاج)	352 (2.0)	آلات	1775 (2.7)	بتروكيماويات	2291 (1.8)
9	حبوب	1.4 (3.3)	منتجات معدنية	13 (1.6)	أسماك	352 (2.0)	بلاستيكية	1292 (2.0)	منتجات بلاستيكية	2198 (1.8)
10	فراء	1.2 (3.0)	منتجات معدنية	12 (1.4)	منتجات إلكترونية	324 (1.9)	بتروكيماوية	605 (0.9)	أحذية	1506 (1.2)
	الإجمالي	25.3 (62.0)		675 (81.0)		12413 (70.9)		46338 (71.3)		103900 (83.1)

ملاحظة : تشير الأرقام بين قوسين على الحصة في إجمالي الصادرات.

المصدر : بيانات مجمعة من قبل مؤسسة التجار الكورية بواسطة تصنيف MTI، نقلا عن :

Y. Fukabawa, "Cheabol-led High Growth System in South Korea", paper presented at : East Asian Development Experience: Economic System Approach and Its Applicability, edited by Toru Yanagihara and Susumu Sambommatsu, I.D.E. Symposium Proceedings; no. 17 (Tokyo: Institute of Developing Economics, 1997), p. 90.

ولم يقتصر إنجاز كوريا على المؤشرات الأساسية السابقة، ذلك أنها وجهت جزءا مهما من مواردها نحو التنمية البشرية لرفع قدرات القوى العاملة بها. فتوقع الحياة عند الولادة سنة 1995 بلغ 71.7 سنة. أما معرفة القراءة والكتابة بين السكان البالغين فتشير بيانات الجدول رقم (7) أنه بلغ 70، كما بلغ متوسط سنوات الدراسة للفئة العمرية (أكبر من 25 سنة) 9.3.

الجدول رقم (7)

اتجاهات تكوين رأس المال البشري في كوريا

1960 - 1990

القيمة	السنة المرجعية	المؤشر
70.6	1960	معدل البالغين المتعلمين
97	1992	أكبر من 15 سنة
74	1990	نسبة التسجيل (الفئة العمرية 6-23)
9.3	1992	متوسط سنوات الدراسة (الفئة العمرية : أكبر من 25 سنة)
2.2	89-86	علماء وفتوى أنشطة البحوث والتطوير (لكل عشرة آلاف فرد)
6.7	1991/1990	الإنتفاق على التعليم
816	1990	أ/ كنسبة من الناتج المحلي ب/ لكل فرد (الفئة العمرية 6-21) بالدولار الأمريكي

المصدر: محمود عبد الفضيل. مصدر سبق ذكره. ص 214.

كذلك بلغ عدد العلماء والفنيين المرتبطين بأنشطة البحوث والتطوير لكال عشرة آلاف فرد من السكان 22.

وإذا انتقلنا إلى قضايا توزيع الدخل، فإن عددا من الدراسات [3] تشير أن توزيع الدخل في كوريا لم يعكس فجوة كبيرة بين الفئات العليا والمتوسطة، كما هو موجود بالفعل في العديد من الدول النامية الأخرى، وتشير العديد من الكتابات إلى أن توزيع الدخل في كوريا الجنوبية كان أكثر اعتدالا من معظم بلدان العالم الثالث.

وتشير بيانات الجدول رقم (8) إلى ارتفاع ملموس في درجة تمركز الدخل في المناطق الحضرية في كوريا الجنوبية، حيث ارتفع "معامل حيني" من 0.285 في منتصف الستينات إلى 0.356 عند نهاية الثمانينات، ورافق ذلك تدهور الحصة النسبية للـ40 بالمائة الأدنى من السكان في المناطق الحضرية خلال الفترة نفسها من 22.6 بالمائة إلى 17.5 بالمائة. وفي المقابل، ارتفع النصيب النسبي لخمس السكان الذي كان يتربع على قمة التوزيع، من 41.8 بالمائة عند منتصف الستينات إلى 45.4 بالمائة عند نهاية الثمانينات. وهكذا يتضح أن عمليات النمو السريع في كوريا الجنوبية، لم تؤد إلى تدهور كبير في توزيع الدخل، خلال المراحل الأولى للنمو على عكس الفرض المشهور لـ"Kuznets" الذي يفترض أن توزيع الدخل بين الأفراد يتجه إلى مزيد من عدم العدالة خلال الفترات الأولى من التنمية والنمو الاقتصادي.

الجدول رقم (8)
كوريا الجنوبية : تطور اتجاهات توزيع الدخل
(1956 - 1980)

1980	76	70	65	المؤشرات
0.389	0.381	0.332	0.344	معامل حيني
0.356	0.327	0.295	0.285	- جميع الأسر
0.405	0.412	0.346	0.417	- جملة الأسر في الحضر
				- جملة الأسر في الريف
				نصيب الـ40% الأدنى (بالمائة)
16.1	16.9	19.6	19.3	- جميع الأسر
17.5	19.5	21.2	22.6	- الأسر في الحضر
15.3	15.4	18.9	14.1	- الأسر في الريف
				نصيب الـ20% الأعلى (بالمائة)
45.4	45.3	41.6	41.8	- جميع الأسر
42.2	40.6	38.6	38	- الأسر في الحضر
46.9	48.7	43	47	- الأسر في الريف

المصدر :

Sang Mok Sun and Kotrea Development institute (KDI) Economic Growth and Chang in Income Distribution : The case of Korea (Seoul : KDI 1985) p. 9.

ثانيا : دور العوامل الخارجية في دفع التنمية في كوريا الجنوبية

في البداية تركزت العوامل السياسية ذات الصلة بموضوع البحث في الصراع بين القطبين في أعقاب الحرب العالمية الثانية. وكانت أهم مواقع هذا الصراع في العقد التالي للحرب هي منطقة جنوب شرق آسيا، حيث انعكست أبعاد الصراع على هذه المنطقة من خلال المواجهة بين الولايات المتحدة وكل من الصين والاتحاد السوفيتي (السابق). وهي المواجهة التي ثارت في ظلها أكثر المشكلات الإقليمية حساسية : انقسام الصين بين الدولة الأم وجزيرة فورموزا (تايوان)، وانقسام كوريا إلى جمهوريتين متعاديتين في الشمال والجنوب، ثم حرب كوريا وأخيرا حرب فيتنام، فالتدخل الأمريكي لتكريس انقسام فيتنام.

وقد ألقى هذا الصراع بين القطبين بظلاله الكثيفة على هذه المنطقة. فقد كان التحالف السوفيتي الصيني ونفوذ هذا التحالف في شمال كوريا وشمال فيتنام يقف في مواجهة التحالف الغربي ونفوذ هذا التحالف لدى تابعه وخاصة تايوان وكوريا الجنوبية وجنوب فيتنام.

وكانت تايوان وهونج كونج وإلى حد ما سنغافورة ذات أهمية استراتيجية وجيوبوليتكية كبيرة في المواجهة الغربية والأمريكية خاصة مع الصين. بينما كانت كوريا الجنوبية ذات أهمية فائقة في المواجهة مع شمال كوريا وفي حرب فيتنام. ونظرا

لهذه الأهمية فقد احتضنت الولايات المتحدة كوريا الجنوبية وأولتها رعاية مادية وفنية وعسكرية خاصة. ونستعرض فيما يلي حجم هذه المساعدات ووزنها النسبي في الجهد الإنمائي لكوريا الجنوبية.

من المؤكد في ضوء ما جمعناه من معلومات أن هذه المساعدات جاءت في الوقت المناسب وبكرم شديد جدا. فقد بدأ برنامج المساعدات في عام 1946 في الوقت الذي دمر فيه جانب كبير من المرافق الأساسية وهبط الإنتاج والتوظيف، وتدننت معدلات الادخار المحلي وتضاعفت معدلات التضخم تصاعدا يقطع على كل من يفكر في ادخار أمواله أو استثمارها في كوريا الجنوبية هذا عن التوقيت [4]. أما عن الكرم فقد تجلى في تنوع برامج المساعدات وتدفقها في كل الأشكال والصور الممكنة (مساعدات عسكرية واقتصادية وفنية، ومساعدات غذائية بمقتضى القانون 480) وفي الترتيبات المؤسسية لإدارة برامج المعونة (في شكل لجان أمريكية - كورية وإن كان للجانب الأمريكي واهب المعونة دور مهم في تلك اللجان) وأخيرا ولعل هذا أكثر نواحي الكرم أهمية أخذت المعونات صور منح لا ترد، وكانت أهم صور الدعم :

أولا : المساعدات [5] :

حصلت كوريا الجنوبية على مساعدات أمريكية اتخذ الشطر الأعظم صورة منح وذلك بقيمة 12.6 مليار دولار في الفترة من 1946 إلى 1975. واتخذ أكثر من نصف هذا المبلغ مساعدات عسكرية (بالإضافة إلى حوالي 3 مليار دولار من دول أخرى منها مليار دولار من اليابان بعد تطبيع العلاقات بين اليابان وكوريا الجنوبية عام 1965). والأمر المهم في المساعدات الاقتصادية والعسكرية هو أنها كانت دعامة أساسية لبقاء كوريا الجنوبية كدولة وخاصة في الفترة 1953 - 1962. وأهم القنوات التي انسابت منها المساعدات الأمريكية إلى كوريا الجنوبية هي :

1. **المساعدات الفنية** : وقدمت الولايات المتحدة عشرة ملايين دولار للمساعدة التقنية لكوريا الجنوبية في الفترة 1962-53 ومن المجالات الهامة التي أنفقت فيها ما يلي :

أ. **التدريب** : وقد تم تدريب الاقتصاديين الكوريين الذين كان لهم بعد ذلك فضل كبير في إنشاء التجربة الكورية، وذلك داخل الولايات المتحدة الأمريكية. وإن لم تتم الاستفادة منهم خلال الفترة 1948-1961، ولكن بعد الانقلاب العسكري الذي قام به الجنرال بارك. ثم انتخابه للرئاسة عام 1963 تمت الاستفادة القصوى من هؤلاء الاقتصاديين بعد استيعابهم في الجامعات وقطاع الأعمال، وكان لوكالة التنمية الدولية للولايات المتحدة الأمريكية AID دور قيادي في هذا المجال من خلال تدريب عدد كبير من المستشارين الذين كان لبعضهم نفوذ كبير بصدد عملية التخطيط عموما والسياسات الاقتصادية ذات الصلة بالتصنيع خصوصا، كما وضعت الوكالة أيضا برنامجا لتدريب الاقتصاديين الكوريين في الولايات المتحدة.

ب. المساعدة على إقامة المؤسسات القادرة على أداء وظائف البحث العلمي والاستشارات في مجال التنمية الصناعية والتكنولوجيا الصناعية بخاصة ومن أهم هذه المؤسسات :

. معهد كوريا للتنمية.

. المعهد الكوري للعلم والتكنولوجيا : وقد قدمت الحكومة الكورية دعماً مالياً وأديبياً قوياً للمعهد حتى يقوم بدوره في حث التطبيقات التكنولوجية في القطاع الصناعي، مع الاستهداء بتجربة الولايات المتحدة في آخر القرن التاسع عشر في استيراد التكنولوجيا الصناعية من أوروبا وتجربة اليابان في عقد الخمسينات من القرن الماضي، بإنفاق ما يعادل 2% تقريباً من دخل صادراتها لاستيراد التكنولوجيا الأجنبية.

2. الاستثمارات الاجتماعية في قطاع التعليم : وهذا هو المجال الهام الذي انسابت من خلاله المساعدات الأمريكية، وهنا قدمت الولايات المتحدة في الفترة من 1952 إلى عام 1966 حوالي 100 مليون دولار استخدمت في إنشاء حوالي 23.000 فصل دراسي في كوريا الجنوبية، وكان للأمريكيين نفوذ كبير في تقرير مضمون العملية التعليمية وإدارتها، ويرتبط الاستثمار في التعليم بالاستثمار في إنشاء الهياكل الأساسية والتي أصبحت قاعدة للنمو فيما بعد.

3. المعونات من فائض السلع الغذائية الأمريكية : والمعروف أن الولايات المتحدة الأمريكية تقدم من فائض الحبوب والسلع الغذائية لديها مساعدات غذائية ملموسة لبعض البلدان النامية التي ترتبط معها برباط صداقة، بحيث تسد هذه البلاد قيمتها للولايات المتحدة بعمولاتها المحلية وذلك بمقتضى القانون العام 480 الصادر في عام 1954.

وفي الفترة من 1955 إلى 1971 قدرت قيمة الواردات الكورية الإجمالية من الولايات المتحدة الأمريكية بحوالي 646 مليون دولار ونصفها من الحبوب (أرز وقمح) وكان ما يتراوح بين 46% و93% من واردات الحبوب هذه خاضع للقانون الأمريكي العام رقم 480.

4. تغطية العجز التجاري : بما في ذلك العجز في المعاملات غير المنظورة طوال الفترة الممتدة منذ نهاية الحرب الكورية حتى منتصف الستينات.

ثانياً : الاستفادة من الإنفاق العسكري الأمريكي :

استفادت كوريا الجنوبية في الفترة 1953-1963 من الإنفاق العسكري بنوعيه :
أ . نفقات أفراد القوات الأمريكية المرابطة في كوريا الجنوبية وكانت قيمة المبيعات الحكومية لهم تسدد بالعملة المحلية الكورية.

ب . الأشغال العسكرية للولايات المتحدة الأمريكية وأخذت هذه الأشغال صورتين : مبيعات الكهرباء والمياه وخدمات النقل والمواصلات إلى القوات الأمريكية المرابطة في البلاد وتوريد مستلزمات القوات الأمريكية المشتركة في الحرب

الفيتنامية بمقتضى ما يسمى نظام التوريدات العسكرية الخارجية للولايات المتحدة. وبلغت نسبة متحصلات العملات الأجنبية الناشئة عن هاتين الصورتين إلى إجمالي متحصلات العملات الأجنبية الناشئة عن معاملات الحكومة الكورية عموما حوالي 36.9% في عام 1960 وإن هبطت في عام 1965 إلى 13.4% ثم هبطت مرة أخرى إلى 10.6 عام 1970.

لقد أرست العوامل السياسية المعروضة أعلاه، بما قدمته من دعم مكثف متنوع الصور الأساس لإمكانية قيام التجربة الصناعية ولاندفاعاتها الكبيرة في النصف الثاني من الستينات وعقد السبعينات. وفيما يلي نقدم أثر هذه العوامل في دعم التجربة التنموية الكورية .

ثالثا : أثر العوامل السياسية في دعم تجربة كوريا التنموية :

وتمثل هذا الأثر في صور عديدة نذكر منها ما يلي :

1. منح تفضيلات تجارية خاصة لكوريا الجنوبية بمقتضى نظام التوريدات العسكرية الخارجية للولايات المتحدة خلال حرب فيتنام
2. زيادة الحصص الاستيرادية الممنوحة من جانب الولايات المتحدة ولاسيما في مجال المنسوجات لكوريا الجنوبية
3. السماح - صراحة أو ضمنا - لمصدري الشرق الأقصى بالتهرب من القواعد المنظمة للتجارة الخارجية الأمريكية، من ذلك :

أ . عدم تطبيق العقوبات المنصوص عليها في القانون الأمريكي في حالة انتهاك المصدرين للحصص، بالإضافة إلى انخفاض حجم الغرامة أصلا في حالة تطبيق الجزاء.

ب . غض الطرف عن انتهاك بلدان الشرق الأقصى للطريقة المسماة (انتقال الشحنات) والتي تمثل أسلوبا فعالا للالتفاف من حول نظام الحصص المحددة لكل من المنسوجات والملابس والأحذية المصدرة من البلدان المذكورة، ويقضي ذلك أن تقوم الدول ذات الإمكانيات التصديرية الكبيرة والتي تزيد مقدرتها التصديرية عن الحصص المقررة لها بشحن الكميات الزائدة إلى بلدان أخرى لا تستطيع الوفاء بالحصص المحددة لها أو لا تفرض عليها حصص أصلا، وهناك تأخذ أسماء وعلامات تجارية جديدة وتصدر إلى الولايات المتحدة وأوروبا الغربية وطبقا لهذا الأسلوب تم إرسال منتجات كوريا الجنوبية إلى كل من أندونيسيا وسري لانكا ثم أعيد تصديرها إلى الولايات المتحدة التي لا تفرض على الدولتين الأخيرتين نظام الحصص.[6]

ج . التصدير من خلال طرف ثالث : وتطبيقا لذلك قامت تايوان وكوريا الجنوبية بتصدير المنسوجات إلى بلدان أخرى كالفلبين وحتى اليابان حيث تستكمل العمليات الصناعية التحويلية اللازمة ثم يعاد تصديرها إلى الولايات المتحدة.

وتجدر الإشارة هنا أن هذا الدور الأمريكي المشجع للصادرات الصناعية من بلدان جنوب شرق آسيا قد فقد قوة الدفع الخاصة به منذ أوائل السبعينات، حيث أخذت الدول الغربية وبخاصة الولايات المتحدة تطبيق ما يسمى بالسياسة الحمائية ومن أهم أساليبها : قيود التصدير الاختيارية، والقيود التعاقدية المنصوص عليها في الاتفاقات الدولية الخاصة ببعض المنتجات، مثل "اتفاقيات الألياف المتعددة". [7]

ولكن هذه السياسات والقيود الحمائية يجب ألا تخفي حقيقة الدور الغربي في دفع مسيرة التنمية الكورية، علما بأن هناك سلعا لا تخضع للحماية بل وتشجع الولايات المتحدة استيرادها من البلدان الآسيوية ومنها كوريا الجنوبية، كالمكونات الإلكترونية وتمنحها إعفاءات جمركية واسعة.

والسؤال الذي يطرح نفسه الآن هو كيف أدى الدور الأمريكي والياباني إلى حث ودفع تجربة التنمية في كوريا الجنوبية؟

رابعا : الدور الأمريكي والياباني في دفع الصناعة الكورية :

سنتناول هذا الدور اعتمادا على المؤشرات الآتية : الاستثمار الأجنبي، عقود الترخيص بالمعارف التكنولوجية، تصدير المصنوعات.

1- الاستثمار الأجنبي : يبين لنا الجدول رقم (9) أن الولايات المتحدة كانت هي الشريك المسيطر في الاستثمار الأجنبي في كوريا الجنوبية خلال الفترة من عام 1962 إلى عام 1968، حيث أسهمت بـ 81,73% من رؤوس الأموال المستثمرة بينما لم تزد نسبة مساهمة اليابان عن 8% ولم تكن مساهمة بقية الدول المتقدمة شيئا مذكورا. أما خلال الفترة من 1969-1974 فقد حدث تغير جذري في مصدر الاستثمار حيث انخفضت نسبة المساهمة الأمريكية إلى 21,18% بينما قفزت المساهمة اليابانية لتصل إلى 62,27%، وقدمت سائر الدول المتقدمة مساهمات متواضعة خلال الفترة المذكورة. من أعلاه يتبين لنا أن المشاركة الأجنبية في الصناعة الكورية قد قامت على دعامين : أمريكية ويابانية، مع ميل إلى تغلب الدعامة الأخيرة في عقد السبعينات، وهذا طبقا لإعادة التقسيم الإقليمي للعمل في ما بين بلدان شرق آسيا في إطار نموذج الإوز الطائر. [8]

جدول رقم (9)
كوريا الجنوبية : الموافقات على الاستثمار الأجنبي بالأسهم حسب البلاد
(الموقف في نهاية 1974)

النسبة %	الإجمالي (1974-1962)		1974-1969			1968-1962			البلد
	الكمية النقدية	عدد المشروعات	النسبة %	الكمية النقدية	عدد المشروعات	النسبة %	الكمية النقدية	عدد المشروعات	
27,6	198565	122	18,21	137424	81	81,73	61141	41	الولايات المتحدة الأمريكية
65,4	474697	784	72,27	468783	767	7,91	5914	17	اليابان
1,1	7643	8	0,60	3879	4	5,04	3764	4	بناما
1,3	9361	10	1,32	8567	7	1,06	794	3	ألمانيا الغربية
0,6	4392	9	0,58	3792	8	0,81	600	1	هونغ كونغ
1	7358	3	1,12	7250	2	0,14	108	1	هولندا
	854	1		810		0,05	44	1	إيطاليا
	154	1	0,58	154	1				سويسرا
0,5	120	2		120	2				المملكة المتحدة
	29	1		29	1				كندا
	2650	2		2650	2				فرنسا
2,5	17664	6	,352	15229	4	3,26	2435	2	بلاد أخرى
100	723491	949	100	648691	879	100	74800	70	الجملة

المصدر

Song-HwanJo, The Impact of Multinational Firms on Employment and In-comes The Case Study of South Korea, International Labour office, Geneva, July 1976, Table N2-°1 p6

2. عقود الترخيص بالمعارف التكنولوجية :

يتضح لنا من الجدول رقم 10 أن المنشآت الأجنبية العاملة في كوريا لم تتوسع في اللجوء إلى عقد اتفاقات الترخيص مه منشآت البلدان المتقدمة كأسلوب لنقل المعلومات التكنولوجية في الفترة الممتدة من عام 1962 إلى عام 1966، حيث لم يبلغ مجموع التراخيص المعقودة في الفترة المذكورة سوى 28 ترخيصا (منها 17 ترخيصا في عام 1966 وحده) وبلغت الإتاوات المدفوعة حوالي 305 آلاف دولار.

وابتداء من عام 1967 بدأ التوسع في اللجوء إلى التراخيص، حيث عقد في ذلك العام وحده 33 اتفاقا وبلغ مجموع التراخيص من عام 1967 إلى عام 1975 : 355 ترخيصا بينما بلغت الإتاوات المحولة نحو 66.5 مليون دولار.

أما الحقيقة الثانية فتتعلق بالنصيب النسبي للولايات المتحدة واليابان من التراخيص المعقودة : فخلال الفترة من عام 1962 إلى عام 1965 كانت الولايات المتحدة هي المصدر الوحيد تقريبا للتراخيص، ولم يعقد أي اتفاق للترخيص مع المنشآت

اليابانية، ولكن ابتداء من عام 1966 بدأت الشركات العاملة في كوريا الجنوبية تتوسع في عقد التراخيص مع المنشآت اليابانية، ويعود ذلك إلى اتساع نطاق المشاركة الاستثمارية اليابانية، ومنذ 1966 جعلت التراخيص المعقودة مع اليابان تتفوق بشكل على تلك المعقودة مع الولايات المتحدة، بلغ العدد حتى عام (1975) 375 ترخيصا مع اليابان مقابل 115 فقط مع الولايات المتحدة وهذا ما يؤكد أن الاقتصاد الياباني الأكثر تقدما يستجيب لاحتياجات أن الاقتصاديات التالية له مباشرة في مضمار التقدم في منطقة جنوب شرق آسيا ومنها كوريا الجنوبية من حيث الحزمة التقانة للانتقال لدرجة أعلى في سلم المزايا النسبية.

(جدول رقم 10)

كوريا الجنوبية : توزيع اتفاقات الترخيص التكنولوجي التي تمت الموافقة عليها حسب الدول التي عقدت معها (طبقا للموقف في نهاية عام 1975)

الدولة السنة	الولايات المتحدة الأمريكية	اليابان	ألمانيا الغربية	دول أخرى	الإجمالي	مدفوعات الإتاوات
1962	3			2	5	
1963	1			1	2	
1964			1		1	305,6
1965	3				3	
1966	5	10	2		17	
1967	9	23	1		33	725,7
1968	13	32	1	3	49	1,344,2
1969	13	44	1	2	60	2,118,3
1970	18	60	1	3	82	2,399,9
1971	6	35	1	3	45	4,277,4
1972	11	32	3	3	49	6,769,2
1973	12	45	5		62	10,367,5
1974	14	56	2	8	80	19,513,8
1975	14	60	1	18	93	18,522,4
الإجمالي	122	397	19	43	581	22,343,3

المصدر : Sung Hwan Jo The Impact of Multinational Firms on Employment and Incomes The : Case Study of South Korea, international Labou Office, Geneva, July 19/6Table 8-11 p41

3. تصدير المنتجات :

طبقا للبيانات المتاحة لدينا فإن 55.4% من صادرات المنشآت الأجنبية حتى نهاية عام 1974 قد تمت بواسطة المنشآت ذات الأصل الياباني، بينما قدمت المنشآت الفرعية

الأمريكية نسبة 33.7% فقط. [9] ومن واقع بيانات الجدول رقم 6 تبين لنا أن قيمة الصادرات الكورية قد زادت بشكل متسارع، ومن جهة أخرى فإن الولايات المتحدة تمثل منذ عام 65 وإلى غاية 1975 أول جهة استقبال للصادرات، فقد حصلت في عام 1965 على 35.2% من إجمالي هذه الصادرات ثم زادت النسبة إلى 47.3% في عام 1970 وقد هبطت النسبة في عام 1975 إلى 30.2% وإن ظلت صاحبة أعلى نسبة بالمقارنة مع الأخريات، وتليها اليابان والتي ثبت نصيبها تقريبا عند نسبة 25% من إجمالي الصادرات الكورية.

ويرجع كبر النصيب الأمريكي في الصادرات الكورية إلى السياسات المتساهلة في أواخر الستينات وأول السبعينات إزاء هذه الصادرات، قبل تفاقم الحواجز الحمائية، أما كبر النصيب الياباني فيعود إلى تقسيم العمل الإقليمي في جنوب شرق آسيا السابق الإشارة إليه.

من أعلاه يمكننا الاستنتاج على التمايز بين طبيعة المرحلتين في حياة كوريا الجنوبية بعد الحرب: أولهما مرحلة تثبيت الدولة وقد امتدت من عام 1953 إلى 1963 تقريبا وكان الدور الأمريكي هو الدور المسيطر بصفة كلية و ثانيهما مرحلة بناء القاعدة الصناعية، وفي هذه المرحلة لعبت اليابان دورا مسيطرا عبر تقديم الاستثمارات وتقديم التكنولوجيا الصناعية ومنافذ الأسواق وتليها الولايات المتحدة في المجالات السابقة عدا المنافذ، وإن كانت ذات نفوذ أقوى في المجالين السياسي والعسكري.

ثالثا : دور العوامل المحلية، بالتركيز على الدور الخاص للدولة

لا تكفي العوامل الدولية وحدها لتفسير عملية النمو الذي عرفه الاقتصاد الكوري، وإنما يكتمل هذا التفسير بإضافة العوامل المحلية، ويمكن القول أن التجربة محل الدراسة ما كان يقدر لها أن تقوم بدون الدور الخاص للدولة، وما تبع ذلك من تبني استراتيجية متميزة للنمو، ولتبيان ذلك تقوم أدناه باستعراض وتحليل الدور الذي لعبته الدولة وهذا من خلال دراسة الموضوعات التالية : إعادة الاعتبار للدولة التنموية، ترقية الصادرات الصناعية، ترقية الصناعات الثقيلة والكبماوية تقلص دور الدولة في السياسة الصناعية وأخيرا تحرير الاقتصاد الوطني الكوري.

أ. إعادة الاعتبار لدور الدولة التنموي :

بدأت مسيرة التنمية في كوريا بتدشين أول خطة للتنمية عام 1962، بعد مرور عام واحد فقط على تولي الجنرال بارك شونغ مقاليد السلطة، إذا قررت السلطة العسكرية الحاكمة آنذاك أن يكون للدولة دوراً نشيطاً في عملية التنمية، وفي هذه الفترة كانت التنمية هي الشغل الشاغل للمواطنين على إثر المعاناة من الجوع والحرمان بسبب

الحرب الكورية، كما اعتبرت التنمية بمثابة الدرع الواقي من الخطر القائم في الشمال، ولذا لم تمض إلا فترة وجيزة على الانقلاب، بعدها تم استحداث هيئات ومؤسسات جديدة أبرزها مركز التنمية الكوري الذي أوكلت إليه مهمة إدارة وتخطيط بناء الاقتصاد الوطني كما تم تكليف المركز أيضا بمهمة الإشراف والتنسيق بين الوزارات التي تلعب دورا في الحياة الاقتصادية.

وقام المركز بعد الخطة الأولى (1966-62) بإعداد ست خطط خماسية أخرى قبل أن يتم حله في سنة 1966 إثر ذلك قامت حكومة الجنرال بارك بتأميم كل البنوك التجارية في نهاية عام 1962. [10] وبهذا استطاعت الدولة تخصيص وتوجيه الموارد المالية إلى منشآت الصناعة التحويلية بصورة مباشرة. كما تمكنت الدولة من خلال احتكارها لمصادر التمويل أن تضغط على القطاع الخاص. بعدها قامت الدولة بتغيير قانون البنك المركزي الكوري وجعلته تحت إشراف وزارة المالية. كذلك تم إنشاء وهيكل بنوك متخصصة بغرض التمويل الانتقائي لبعض المنشآت والمؤسسات ومثال ذلك بنك الصناعات الصغيرة والمتوسطة بشروط تمييزية. كما أعادت الدولة هيكله التعاونية الفيدرالية الفلاحية سنة 1962 بغرض دفع النمو في القطاع الزراعي. ثم تم خلق بنك إعادة الإعمار الكوري من أجل تمويل المؤسسات التحويلية.

يستدل من أعلاه أن السياسة الاقتصادية لحكومة الجنرال بارك كانت مختلفة اختلافا جذريا عن سياسات الحكومات السابقة، التي توالى على السلطة في كوريا الجنوبية خلال الفترة 1961-48. حيث أحجمت هذه الحكومات على أن يكون للدولة دور محوري في دفع عملية النمو الاقتصادي. رغم أنها لعبت دورا بارزا في إعادة بناء هيكل البنية الارتكازية التي دمرتها حرب التحرير ضد اليابان والحرب الكورية. أضف إلى ذلك عمدت الحكومات السابقة إلى إقامة الحواجز التجارية بغية حماية الصناعات التحويلية المحلية ولم تعر أي اهتمام يذكر لمبادئ النظرية الكلاسيكية بيد أنها عوض تنفيذ سياسة صناعية، فإنها اقتصرت على استخدام الوسائل الماكرو اقتصادية كالسياسة النقدية وسياسة سعر الصرف.

ويعود عدم حماس الحكومات السابقة للتدخل في الحياة الاقتصادية إلى قناعة السلطات بجدوى وفعالية الرأسمالية وكذا تأثير المستشارين الأمريكيين. وعندما قامت الحكومة باستبدال وطرح عملة جديدة في السوق لم يستسغ الرئيس (Ree) إجبار المواطنين على ادخار نسبة من أموالهم. [11]

ب. ترقية الصادرات الصناعية :

بشكل عام يتفق الباحثون على تطور وتغير دور الدولة في الحياة الاقتصادية ابتداء من سنة 1961 وإلى غاية الفترة الراهنة. حتى وإن اختلفوا في بعض التفاصيل حول التوقيت والأولويات حيث يميز الباحث (Lee) بين أربع مراحل لسياسة كوريا الاقتصادية : المرحلة الممتدة من 1961 وإلى غاية 1972 وهي مرحلة ترقية وتشجيع الصادرات الصناعية، المرحلة الممتدة من 1973 وإلى غاية 1981 وهي مرحلة نمو

الصناعات الثقيلة والكيماوية، المرحلة الثالثة تمتد على طول الفترة 1987.83 ويطلق عليها مرحلة التكيف الصناعي، أما المرحلة اللاحقة لسنة 1988 فهي مرحلة التحرير الاقتصادي والمالي. [12] ويتبنى الباحث (Perkins) نفس التقسيم مع فارق في التوقيت. فالنسبة له فإن مرحلة ترقية الصادرات الصناعية تغطي الفترة الممتدة 1971.1963 أما ترقية الصناعات الثقيلة والكيماوية فهي تغطي الفترة (1979.72)، أما الفترة الممتدة ما بين 1987-1980 فهي فترة تخلى الدولة على انتهاج سياسة صناعية، بعدها تأتي بالنسبة له مرحلة التخفيف من التشريعات الاقتصادية. [13]

وفي المرحلة الأولى أي مرحلة ترقية الصادرات الصناعية عملت الدولة على توجيه الاستثمارات نحو صناعات السلع النهائية بدل الزراعة أو غيرها من القطاعات، وقد تم الإبقاء على هذه الأولوية إلى غاية مشارف عقد الثمانينات من القرن الماضي، وقد ركز المخططون على السوق العالمية نظرا لضيق السوق الوطنية آنذاك (20 مليون ساكن أغلبهم من الفقراء) وافتقار وكوريا للموارد، وهذا لا يسمح بتنفيذ سياسة كفاءة لإحلال الواردات، وللتذكير فإن الدخل الفردي لم يتجاوز آنذاك 87 دولار أمريكي وكان هذا مبررا كافيا للاتجاه نحو السوق العالمية.

وفي هذه المرحلة لم تتدخل الدولة في بقية فروع الاقتصاد الوطني، إذ بقيت جل الصناعات في يد القطاع الخاص والسؤال الذي يطرح نفسه هو: ما هي الوسائل التي استخدمتها الدولة لترقية الصادرات الصناعية؟

أولا : منح قروض تمييزية للمنشآت التي تنتج بغرض التصدير في الستينات والسبعينات، كما سمحت الدولة لهذه المنشآت باستيراد المواد الأولية وأعقتها من دفع التعريفات الجمركية. وكان بإمكان المنشآت العاملة في قطاع التصدير الحصول على القروض بسهولة ويسر وبأسعار فائدة ميسرة حيث يلاحظ الفرق الكبير بين تكلفة القروض التصدير وقروض القطاعات الأخرى.

ولم يقتصر هذا الائتمان على قطاع دون آخر، بل كان بإمكان أي منشأة زراعية كانت أو صناعية تنتج بغرض التصدير أن تحصل على قروض ميسرة. وخلال هذه المرحلة اعتبر القطاع المالي أداة للتراكم الرأسمالي وليس قطاع ذي نشاط مستقل.

ثانيا : قامت الدولة بالاقتراض من الخارج، كما أذنت للمؤسسات الخاصة القيام بذلك.

في بداية الستينات كان معدل الادخار متدنيا وعليه كان اللجوء إلى رأس المال الأجنبي ضروري بغرض تمويل التراكم السريع. غير أن الهيئات المالية الدولية ترددت في إقراض المنشآت الخاصة الكورية التي لم تكن معروفة آنذاك. لذا عمد الجنرال بارك ووزراؤه إلى استخدام كل الوسائل الدبلوماسية قصد الحصول على رؤوس الأموال الأجنبية. وخلال الخطة الخماسية الأولى كان نصيب رأس مال الأجنبي من مجمل الاستثمار الخاص 60% كما بلغ نصيب القروض الأجنبية من مجمل الادخار الأجنبي 20 بالمائة. [14]

وبموازاة ذلك عملت إدارة الجنزال ببارك على رفع معدل الادخار المحلي ولكي تذهب المدخرات إلى البنوك تم رفع سعر الفائدة على الادخار في العديد من المرات خلال الستينات والسبعينات. وفي واقع الأمر كان هناك ادخار إجباري حيث أرغم الموظفون على فتح حساب ادخار في أحد البنوك ولم يتم تحرير سعر الفائدة إلا عند مشارف الثمانينات.[15]

ثالثا : اتخذت إدارة الجنزال ببارك تدابير رقابية على القطاع الخاص في إطار نظام مراقبة أهداف التصدير، حيث قام المسؤولون بدراسة وتحليل أهداف التصدير السنوية لكل سلعة ووجهتها وفرضت غرامات ضريبية قاسية على المنشآت التي تخالف القواعد، كما أنشأت الدولة شركة Kora وأوكل إليها مهمة ترقية الصادرات من خلال تقديم الخدمات الإدارية والمعلومات للمصدرين كي يتمكنوا من إنشاء شبكات التوزيع في البلدان الأجنبية. وأخيرا عقد اجتماع شهري لترقية الصادرات، والذي أطلق عليه الاجتماع الشهري لترقية المبادلات ولقد سمح هذا الاجتماع لكل من رجال الأعمال والحكومة بالتواصل بشكل دوري. لقد سمحت التدابير أعلاه للمنشآت المستفيدة من دعم الدولة بتحقيق أهدافها كما أدت إلى استبعاد الانتهازيين والوصوليين.

وبغرض الرفع من كفاءة الهيئات والمؤسسات قامت الدولة باتخاذ تدابير أخرى فأنشأت بنوك متخصصة بمساهمة الدولة نذكر منها : بنك الصرف الكوري، سبيتيزان نسيونال بنك وفي نفس الوقت اقتصر تدخل الدولة المباشر في القطاع الصناعي على بناء وإنشاء البنية الارتكازية الأساسية كالتعدين.

وبعدما أصبحت المؤسسات الكورية قادرة على المنافسة في الأسواق العالمية، قامت الدولة بتحرير بعض الواردات سنة 1967 وتم تغيير اللوائح المنظمة للواردات، حيث حلت قائمة السلع الممنوع استيرادها محل قائمة السلع المسموح باستيرادها، وانخفض عدد السلع الممنوع استيرادها من 260000 سلعة إلى 2600 وطوال هذه الفترة كان سعر الصرف يحدد إداريا ولم يتم تحريره جزئيا إلا عند مشارف الثمانينات فاقترب سعره من سعر السوق.[16]

وكنتيجة للإجراءات أعلاه اتسم الهيكل التمويلي في قطاع الأعمال في كوريا بالاعتماد الكبير على الإقراض المصرفي وما في حكمه بدل الاعتماد في التمويل على حقوق الملكية أي الأوراق المالية كالأسهم و طرحها من خلال سوق رأس المال. إذا تميزت وحدات قطاع الأعمال في كوريا بارتفاع نسبة المديونية إلى حقوق المساهمين (رأس المال + الاحتياطيات) مقارنة بالعديد من الدول الأخرى سواء كانت متقدمة أم دولا نامية، ويرجع ذلك إلى ارتفاع ادخار القطاع العائلي وتوظيفه عن طريق إيداعه في البنوك، وهي تمثل الموارد المتاحة للبنوك لاستخدامها في أوجه التوظيف المختلفة، بمعنى آخر كانت اختيارات المخاطر للقطاع العائلي متحيزة تجاه توجيه المدخرات نحو

الإيداع في لبنوك بدل استثمارها في حقوق الملكية، وعلى البنوك أن تقوم بمهمة الوساطة المالية لهذا التدفق من المدخرات، وحيث أن الحكومة ليست مقترضا خلال هذه الفترة في كوريا بالنظر لضعف العجز في الموازنة العامة الذي لم يتعد 1 بالمائة، كذلك لم يكن القطاع العائلي مقترضا هو الآخر، حيث تمتع بفائض ادخار فإن المقترض الوحيد في هذه الحالة هو وحدات قطاع الأعمال والمستثمرون الآخرون، حيث توجد فجوة ادخارية كبيرة أي أن الادخار يعجز عن تمويل الاستثمار في هذا القطاع، مما يولد الحاجة إلى ضرورة التمويل عن طريق الاقتراض، وحيث كان التمويل عن طريق سوق حقوق الملكية محدود للغاية وغير متطور بجانب أن سوق السندات كانت في بدايتها فإن الطريق الوحيد الذي كان متاحا هو الاقتراض من المؤسسات المالية المحلية بالنظر لحاجة شركات قطاع الأعمال التي اقتحمت ميدان التصدير إلى موارد مالية كبيرة من الصعب الحصول عليها إلا عن طريق الاقتراض، فلا أرباح المحتجزة ولا سوق الأسهم كان بإمكانها أن تسعف في هذه الحالة خاصة بالأحجام المطلوبة لبناء إمكانيات المنافسة في السوق الدولية ولا استمرار الوجود في هذه السوق. ومن هنا كان ارتفاع نسبة المديونية إلى حقوق المساهمين في قطاع الأعمال، وتشير إحدى الدراسات إلى وصول متوسط نسبة الدين إلى حقوق المساهمين إلى 355% في كوريا. [17] وفي هذا الصدد نود أن نورد الملاحظات التالية :

. أن هذا المعدل المرتفع لنسبة الدين إلى حقوق المساهمين لوحدات قطاع الأعمال قد ساعد هذه الوحدات على تمويل معدلات مرتفعة للاستثمار، ما كان من الممكن القيام بها لو تم الاعتماد على التمويل من خلال الأرباح المحتجزة لهذه الوحدات أو من خلال التمويل عن طريق حقوق الملكية. ولقد أدى ذلك إلى تحقيق معدلات عالية للاستثمار كانت هي المصدر الأساسي لمعدلات النمو المرتفعة التي حققتها كوريا خلال العقود الماضية.

. احتاج النظام المالي القائم على ارتفاع مديونية قطاع الأعمال وتوفير هذه المديونية من خلال الوساطة المالية للجهاز المصرفي إلى علاقات قوية بين مديري وحدات قطاع الأعمال والبنوك وتطلبت هذه العلاقة التنسيق كما احتاج إلى تدخل حكومي قوي لتدعيم هذا التعاون والتنسيق بين هذين القطاعين لتحقيق أهداف قومية، وهنا دور الدولة التنموية التي ظهرت في كوريا على غرار اليابان، وقد قامت الدولة بتوجيه قوى السوق نحو تحقيق الأهداف التنموية مثال ذلك دعم قطاع الأعمال على حساب المدخرين من القطاع العائلي من خلال فرض سعر فائدة ميسرة، وتوجيه الائتمان المصرفي نحو بعض القطاعات التصديرية أو القطاعات التي ترى ضرورة استراتيجية لتوسعها، هذه العلاقة القوية والثقة المتبادلة بين قطاع الأعمال وقطاع البنوك قد أدت إلى تحول المديونية إلى ما يمكن تسميته بشبه حقوق الملكية، كما نشأت علاقة مشورة متبادلة بين أقطاب هذا الثالوث وهي وحدات قطاع الأعمال والحكومة والبنوك، ولعل ذلك هو ما أطلق عليه البعض "رأسمالية المحسوبية" وما وصفه آلن حرينزبان . محافظ البنك

الاحتياطي الفيدرالي الأمريكي، بأنه نظام ينطوي على توجيه حكومي للاستثمار يتم تمويله بصورة رئيسية من خلال البنوك من أجل تحقيق أهداف الدولة. [18]

. أن النظام المالي المستند إلى تمويل قطاع الأعمال من خلال الائتمان المصرفي لا غبار عليه وقد عمل بنجاح خلال فترة ممتدة من الزمن حيث كان اعتماد البنوك في التمويل على الموارد المتوفرة من خلال ادخار القطاع العائلي، وبمرور الزمن ازدادت ثقة المسؤولين، إذ كان من شأن النجاح الاقتصادي في الستينات أن شجع المسؤولين لإدارة الاقتصاد في السبعينات حيث لم يؤثر أصحاب المصالح كثيرا على تحديد استراتيجية التنمية وفي هذا الشأن يشير معد والخطة، الأولى في مذكراتهم أن استراتيجية ترقية الصادرات كانت خيار عقلاني استند إلى وضع البلد الاقتصادي خلال الستينات.

ج - ترقية الصناعات الثقيلة والصناعات الكيماوية :

إثر زيادة نسبة نمو الاقتصاد الكوري قرر المسؤولون في كوريا الجنوبية ترقية وتطوير الصناعات الثقيلة والكيماوية في إطار ما يسمى آنذاك بإستراتيجية الصناعات الثقيلة والكيماوية (HCI). وقد بدأ تطوير هذه الصناعات بصورة محتشمة خلال الخطة الخماسية الثانية 1971.67 من خلال المصادقة على القوانين لتطوير وتشجيع سبع صناعات : صناعة السفن، الصناعة الميكانيكية، النسيج، الإلكترونيك، البتروكيماويات، الصلب والمعادن اللاحديدية، كما عمدت الدولة إلى إنشاء مجمع بتروكيماوي ومجمع للحديد والصلب.

بعدها قامت الدولة خلال الخطة الخماسية الثالثة 1976.72 بتنفيذ سياسة صناعية انتقائية متكاملة، وأعلن الجنرال جارك في خطابه الموجه للأمة في بداية عام 1973 بأن الدولة ستمضي وتستمر في تطوير الصناعات الثقيلة والكيماوية خلال الفترة 1978.73 وتضمن البرنامج تخصيص مبلغ 9.6 مليار دولار لتمويل ست مشاريع من هذه الصناعات وتوخت الدولة من وراء تطوير هذه الصناعات تحقيق ثلاث أهداف :

- . تحسين وضعية بنك المدفوعات بزيادة هامش الربح.
- . التخلي بالتدريج عن الصناعات كثيفة العمالة نظرا لإجراءات الحماية التي اتخذتها البلدان المتقدمة آنذاك .
- . رغبة نظام الجنرال بارك في تحقيق الاعتماد على الذات فيما يتعلق بالدفاع الوطني.

ومن الجدير بالملاحظة أن سياسة تطوير الصناعات الثقيلة والكيماوية قد اختلفت عن استراتيجية تطوير الصادرات الصناعية السابقة. فلم تكف الإدارة الاقتصادية بتحديد الصناعات التي شكلت نواة الصناعة الثقيلة والكيماوية فحسب، وإنما عمدت أيضا إلى تحديد حجم وقدرات الإنتاج لكل فرع من فروع الصناعات المنتقاة. كما اختارت المؤسسات الخاصة (تشاي بول) التي أوكل إليها تحقيق البرنامج من دون إجراء مناقصات. [19]

ولقد استفادت هذه المؤسسات من القروض بشروط ميسرة، كما حصلت على تراخيص الإستيراد بكل سهولة. كما استفادت أيضا من النظام الضريبي أكثر من الصناعات الخفيفة. فبحسب تقديرات (Yoo) بلغ معدل الضريبة الفعلي 20% في الصناعات الثقيلة مقابل 50% في الصناعات الخفيفة [20] وهذا خلال سبعينات القرن الماضي وقد تم إلغاء هذا التمييز في مطلع الثمانينات بموجب القانون الصادر سنة 1981. علاوة على كل هذا عمدت الدولة إلى توفير الحماية لمنشآت هذه الصناعات من خلال فرض الرقابة على الواردات ومراقبة الأسعار.

وبالإضافة إلى الحوافز المالية والضريبية والتجارية، اتخذت الدولة تدابير أخرى لدعم وتطوير الصناعات الثقيلة والكيميائية حيث ضاعفت من إنفاقها على المنشآت التربوية قصد تكوين المهندسين وأنشأت الكثير من المعاهد المتخصصة.

وقد اتبعت كوريا النهج الذي اتبعه اليابان من قبل من خلال برنامج تقني قومي يقوم على الاعتماد على الذات استهدف ترابط أنشطة كل من : الحكومة، منشآت قطاع الأعمال والجامعات. وكان الهدف في هذه المرحلة هو هضم واستيعاب تطوير التقانة الحديثة على مستوى المشروعات والمنشآت من دون الارتكان إلى النظام التقانة المستوردة ومشروعات تسليم المفتاح. ولكن رغم الإنفاق الكبير على البحوث والتطوير الذي بلغ 2% من الناتج المحلي الإجمالي تشير "أ. أمسدن" إلى أن المساهمة الرئيسية لكوريا في هذا المجال في نهاية الثمانينات، كانت في مجال تعلم وهضم أحدث التقنيات وليس في مجال الابتكار والتجديد. [21]

ومن ناحية أخرى دفعت الحكومة الكورية العديد من المجمعات الصناعية (تشاي بول) للدخول في علاقات تعاون وشراكة ثلاثية مع القطاع العام ومؤسسة البحوث وتكنولوجيا الإلكترونيات. وقد أثمرت تلك العلاقات التعاونية قيام 200 مهندس من مؤسسة البحوث وتكنولوجيا الإلكترونيات بالتعاون مع 300 مهندس من مؤسسات سامسونغ، غولدستار، دايبو، برفع معدلات الزيادة في عدة المخترعات المسجلة للشركات الكورية على الصعيد العالمي لصناعة أشباه الموصلات. [22]

وقد رافق ذلك تطور كبير في المستويات التعليمية. إذ ازداد عدد المهندسين الذين ساهموا في رفع كفاءة تشغيل المصانع الكورية، وخلال هذه الفترة تم تسجيل ارتفاع حاد في أعداد الطلاب الجامعيين المتخصصين في حقل المعادن، كما ارتفع عدد المتخصصين في الإلكترونيات بمعدلات هائلة وقد ساعد هذا التطور في المجال التعليمي على الإستيعاب المتزايد للتقانة الحديثة. كما رافق ذلك توسع كبير في نشاط التدريب العملي من خلال إرسال أعداد كبيرة من المهندسين للتدريب في المصانع المشابهة في اليابان وبموازاة التدابير أعلاه تدخلت الدولة في هذه المرحلة بغرض تطوير القطاع الزراعي بغية زيادة دخل الفلاحين وتحديث القرى، وقامت بتنفيذ ما يسمى آنذاك القرية الجديدة، حيث دعمت شراء الآلات الزراعية والمبيدات، وقامت بكهربية كامل التراب الوطني، كما ساعدت السكان في الريف على إقامة منازلهم الخاصة، وأدى تنفيذ هذا

البرنامج الذي استمر إلى غاية 1979 إلى تقليص الفوارق الدخلية بين الأرياف والمدن، وقد ساعد في ذلك إدخال بذور جديدة للأرز والاستخدام الكثيف للمبيدات مما أدى إلى زيادة الإنتاج الزراعي.

وفي سنة 1974 طلبت الحكومة من المؤسسات طرح رأسمالها في البورصة حتى تحد من تركيز الثروة في يد عدد محدود من مؤسسات شاي بول، وتوزع بالتالي ثمار النمو الذي مولته الدولة.

وخلال فترة تطوير الصناعات الثقيلة والكيمياوية قامت السلطات باتخاذ بعض الخطوات لتحرير النظام المصرفي، حيث خفضت من القيود التي كانت تخضع لها مختلف مؤسسات التمويل الخاصة وبالخصوص هيئات الاستثمار، وهذا نظرا لعجز هيئات التمويل العامة على توفير الأموال التي تطلبها تطوير الصناعات الثقيلة والكيمياوية. وما ساعد في تطور هذه المؤسسات المصرفية هو أسعار الفائدة السوقية التي كانت تفوق أسعار الفائدة المطبقة في البنوك التي تشرف عليها الدولة.

ولقد أدى تطوير الصناعات الثقيلة والكيمياوية إلى توليد آثار انتشارية عبر بقية أجزاء الاقتصاد الوطني، وفي الواقع لم تقتصر هذه الآثار الانتشارية على فروع الصناعة داخل نفس القطاع فقط وإنما امتدت لمجمل الاقتصاد الوطني، إذ بلغ نصيب القطاع من مجمل الاستثمارات في الصناعة التحويلية 57% في بداية السبعينات ثم ارتفع إلى 64% في النصف الثاني من نفس العشرية وكنتيجة لتنفيذ برنامج الصناعات الثقيلة تغير الهيكل الصناعي لكوريا الجنوبية على النحو الذي بيناه في الفقرة الأولى من هذا البحث كما ارتفعت القدرة التنافسية لبعض فروع الصناعة الكورية في السوق السوق العالمية، وبلغ إنتاج فرع الإلكترونيك 2.8 مليار دولار سنة 1980 مقابل أقل من مليار واحد سنة 1975 وتم تصدير نسبة 75% من هذا الإنتاج كما ففز نصيب صناعة الحديد الصلب من مجمل الصناعة التحويلية من 1% سنة 1970 إلى 6.9% سنة 1980، وعرفت صناعة بناء السفن تطورا كبيرا حيث احتلت كوريا الجنوبية المرتبة الرابعة على المستوى العالمي في سنة 1980.

وإذا كان هذا هو حال بعض الصناعات، فإن بعضها الآخر وخصوصا صناعة الآلات والماكينات والمنتجات الكيماوية لم تسجل سوى معدلات منخفضة خلال فترة السبعينات، ولم تصبح كوريا تنافسية في البعض من هذه الصناعات على المستوى العالمي إلا في منتصف الثمانينات فعلى سبيل المثال بلغت صادرات قطاع الآلات والمعدات سنة 1979 ما مقداره 0.5 مليار دولار فحين بلغت واردات القطاع 3.4 مليار دولار، والجدير بالملاحظة أنه خلال هذه الفترة، اعتمد الاقتصاد الكوري بشكل كبير على الاقتصاد الياباني لاستيراد حاجاته من السلع الوسيطة والسلع الرأسمالية، الأمر الذي أدى بدوره إلى تحقيق قدر كبير من التنافسية في الأسواق المحلية والعالمية، وقد ساعد على ذلك التقسيم الدينامي والمرن للأنشطة الصناعية والتسهيلات الإنتاجية فيما بين الاقتصاد الياباني والكوري في إطار نموذج الإوز الطائر الذي سبقت الإشارة إليه.

وختاما لهذه الفقرة نشير إلى أن سهولة الحصول على الائتمان المصرفي بشقيه المحلي والأجنبي قد دفع بالعديد من التجمعات الصناعية الكبيرة . وكان ذلك مدعوما من الحكومة . إلى التوسع في الاستثمار بمعدلات غير مسبوقة بهدف السيطرة على النصيب الأكبر من السوق ودون اعتبار للربحية حيث كان النمو والسوق الهدف وليس العائد أو الربحية، مما أدى في بعض منها إلى انخفاض كفاءة الاستثمار. [23]

د . تقلص دور الدولة في السياسة الصناعية :

على إثر النجاح النسبي لسياسة الدولة التنموية، في مرحلة السبعينات قامت الدولة بتغيير سياستها، إذ كان من شأن النمو الاقتصادي الذي دفعته الدولة أن أدى إلى ظهور بعض الاختلالات على المستوى الماكرو اقتصادي، كما كان لارتفاع أسعار الطاقة في مشارف العقد المذكور وما تبعه من انكماش اقتصادي أثره السيء على مجهود التصنيع ونمو التصدير، وإزاء ارتفاع أسعار الطاقة على المستوى المحلي ومشاكل ميزان المدفوعات ونظرا للمشاكل المالية والموازنة عمدت الدولة إلى الكف عن العديد من الإجراءات التدخلية، مثل الدعم الخاص والتخفيض الضريبي الذي استفاد منه القطاع الخاص وعمدت الدولة إلى تنفيذ برنامجا للاستقرار والتثبيت الاقتصادي ففي سنة 1985 قامت الدولة بتخفيض نفقاتها ألغت بعض الاستثمارات، وقد أدى إتباع هذه السياسة إلى تحقيق نتائج إيجابية حيث انخفض عجز الموازنة من 3.1% خلال الفترة 1982-76 إلى 1% خلال الفترة 1986-83 كما انخفض معدل زيادة الكتلة النقدية (M_2) من 30 إلى 15% خلال الفترة المذكورة.

وما تجدر ملاحظته هو وإن كان من شأن سياسة التثبيت أن أدت إلى كبح معدل التضخم، إلا أنها أثرت سلبا على النمو الاقتصادي بشكل عام والنمو في قطاع الصناعة التحويلية بشكل خاص. وبموازاة سياسة التثبيت حثت الدولة المؤسسات على الاتحاد وتقليص طاقاتها الإنتاجية والتخصص الإنتاجي. علاوة على كل هذا قامت الدولة في هذه الفترة باتخاذ بعض إجراءات التحرير المالي، من ذلك أنها خصصت البنوك التجارية العامة سنة 1982، كما ألغت فروقات أسعار الفائدة على القروض سنة 1982 وخففت من إجراءات الحصول على القروض من القطاع المالي وقلصت من تمويل الصادرات التفصيلي، وكان من نتيجة ذلك أن انخفضت نسبة قروض هيئات الاستثمار التابعة للدولة إلى قطاع الصناعات الثقيلة والكيمائية من 25% سنة 1979 إلى 5% سنة 1992.

وإذا كان من شأن سياسة حكومة الجنرال براك القائمة على إعطاء الأولوية للتصنيع، أن أدت إلى تأخر وضعف نسبي للنظام المالي، فإن الإصلاح المالي في عقد الثمانينات قد وضع حد لاحتكار الدولة للقطاع المصرفي، إلا أن ذلك لم يمنع الانتظار إلى منتصف التسعينات حتى تتخلى الإدارة، عن صلاحيتها في منح القروض وتوكل مهمة ذلك للمصارف.

وبموازاة التحرير المالي اتخذت الدولة العديد من التدابير لزيادة المنافسة التجارية، فقامت بإلغاء التشريعات التي تحد من المنافسة وسنت قانونا بهذا الشأن سنة 1984 كما خفضت متوسط التعريفات الجمركية على الواردات وسعت إلى جذب المزيد من التقانة كثيفة رأس المال بالتساهل تجاه الاستثمارات الأجنبية، من ذلك أنها عدلت قانون تشجيع رؤوس الأموال الأجنبية عام 1984، وتضمن التعديل التقليل من عدد المشروعات غير المقبولة، كما تضمن أيضا نظاما جديدا لاختصار الوقف للموافقة على مشروعات الاستثمار الأجنبي كما خففت من الشروط المقيدة لنسبة الملكية الأجنبية.

يتضح لنا من أعلاه أن الاتجاه في الثمانينات كان نحو تقليص دور الدولة بخلاف سياسة السبعينات على أن هذا لا يمنع من ملاحظة استجابة الإدارة بنفس الشكل لصدمة البترول الأولى والثانية بسنتي 73 و 79 على التوالي، حيث تميزت الاستجابة بالتكيف السريع مع تطور كل من الطلب والعرض العالمين، فعلى إثر ارتفاع أسعار البترول في سنة 1973 قامت إدارة بارك بمضاعفة أسعار البنزين الداخلية بأربع مرات، وخفضت الأجر الفعلي بمقدار 6% سنة 1974 كما قامت بتجسيد الأسعار سنة 1975، وفي سنة 1979 قامت حكومة الرئيس شان بتطبيق سياسة استقرار صارمة ولم تتبع قط سياسة حماية السوق الوطنية من التغيرات السريعة في سوق البترول العالمية وبالنظر لتكيف كوريا السريع مع هذه الصدمات استطاعت تحقيق ميزة تنافسية لصادراتها.

وعلى ضوء ما جاء أعلاه، يحق لنا التساؤل عن الأسباب التي دفعت الدولة إلى الانسحاب من الحياة الاقتصادية ؟

إجمالاً يمكن القول أن قرار الانسحاب قد نبع من الإدارة ومستشاريها، حيث وصلوا إلى قناعة بأن الاستراتيجيات التدخلية السابقة لم تعد ذات جدوى بالنظر لمستوى التطور الذي بلغه الاقتصاد الكوري. لذا تبنت حكومة شان برنامجاً للتحرير رغم معارضة وضغوطات نشاي بول، التي رغبت في الإبقاء على النظام السابق. [24]

وضمن هذا السياق نذكر تضاؤل أهمية الصناعة الثقيلة في تحقيق الأمن القومي مما سهل اختيار سياسة التحرير الاقتصادي، من ذلك أن عقد الثمانينات قد بين أن الصناعات عالية التقانة وبالأخص المعلوماتية أصبحت أكثر أهمية من الصناعات الثقيلة لصيانة الأمن القومي، وعلى اعتبار أن نمو وتطوير هذا النوع من الصناعات يتطلب دوراً تدخلياً أقل من جانب الدولة لذا كانت عملية التحرير.

هـ. انفتاح الاقتصاد الكوري على الخارج :

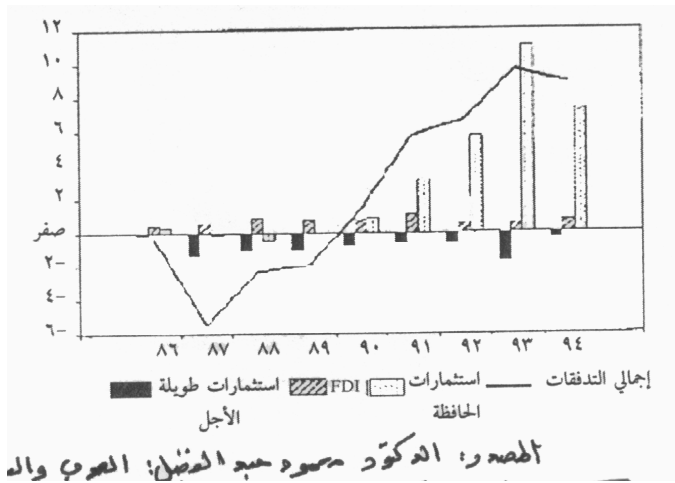
أصبح الاتجاه السائد في أغلب دول العالم منذ مطلع التسعينات من القرن الماضي، التقليل من التدخل الحكومي، وضمن هذا السياق سارعت كوريا إلى اتخاذ تدابير التحرير الاقتصادي منذ مجيء كيم يونغ سام إلى السلطة عام 1993، فألغت مركزاً التنمية الكوري سنة 1994، الذي ما فتئ قبل هذا التاريخ ينمو ويكبر، إذ كان يضم في بداية إنشائه اثنا عشر دائرة ثم توسع وأصبح يضم 62 دائرة عند إلغائه، كما قامت الدولة بتحرير سوق الزراعة الداخلي وسوق الخدمات والمال وكجزء من عمليات

تحرير القطاع المالي أعطت الحكومة الإشارة الخضراء لتأسيس مصارف خاصة لحوالي تسعة بنوك استثمار وسنة 1994 ولخمس عشرة بنكا آخر في عام 1996 وبالإضافة إلى بنوك استثمار كانت قائمة قبل بدء عملية التحرير المالي سنة 1993 [25]، وقد قامت كوريا باتخاذ هذه الإجراءات لتحرير النظام المالي كأحد أهم متطلبات دخول منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية، حيث أصبحت العضو رقم 29 في أكتوبر 1996، ولم يكن ذلك هو السبب الوحيد لقيام الحكومة بعملية التحرر المالي بل استهدفت كوريا جذب المزيد من رأس المال الأجنبي ففي مشارف التسعينات كان قطاع الصناعة التحويلية مفتوحا بالكامل تقريبا أمام الاستثمارات الأجنبية المباشرة كما تم تقديم الكثير من الحوافز لهذه الاستثمارات ابتداء من عام 1992 من بينها الإعفاء الضريبي، وبموازاة تحرير سوق رأس المال تم تحرير سوق الصرف ولمواجهة الأزمة التي ألمت بالاقتصاد الكوري سنة 1998 لجأت الدولة إلى المزيد من إجراءات التحرير والمزيد من الانفتاح على رأس المال الأجنبي حيث خففت من التشريعات التي تضبط الاستثمار الأجنبي وأصبح بإمكان الأجانب شراء العقارات سواء أكان ذلك بغرض تجاري أو خاص، كما سمح للشركات الأجنبية بالتركيز والاستيلاء على الشركات المحلية.

لقد أدت هذه التدابير إلى زيادة الاستثمار الأجنبي في كوريا زيادة كبيرة حيث تزايد بمقدار الضعف سنة 1997 مقارنة بنسبة 1996 وزاد في سنة 1998 بمقدار 16% وكان الجانب الأكبر من تدفقات رؤوس الأموال الوافدة إلى كوريا هو استثمارات في الحافظة المالية كما هو موضح بالشكل أدناه.

ورغم أن الاستثمار الأجنبي المباشر كان المصدر الرئيسي للتدفقات الوافدة في النصف الثاني من ثمانينات القرن الماضي، فإنه خلال النصف الأول من التسعينات أصبحت كوريا أقل جاذبية للاستثمار الأجنبي المباشر، نتيجة الزيادات الكبيرة في نفقات الإنتاج بينما سجلت القروض الأجنبية طويلة الأجل رصيذا سالبا (إقراض صافي للخارج).

الشكل رقم 1



المصدر: الدكتور محمود عبد الفضيل: العرب والتجربة الآسيوية - الدروس المستفادة. مركز دراسات الوحدة العربية. الطبعة الأولى. بيروت. نوفمبر 2000. ص

رابعاً - مسيرة التنمية في كوريا : نظرة تفويمية

بدأت مسيرة التنمية في كوريا بتدشين أول خطة للتنمية عام 1962 والعامل الأساس الذي أعطى الدفعة الأولى لهذا البلد هي ظروف الحرب الباردة، العالم الغربي أراد أن يحول كوريا إلى دولة صناعية حديثة في مقابل كوريا الشمالية ومن ناحية أخرى لعبت الدولة دوراً مهماً في قيادة الاقتصاد الكوري، فلقد كان تطور الهيكل الصناعي محكوماً بالسياسات الحكومية ذات الطابع الانتقائي. كما هو مبين في الجدول رقم 11 -

جدول رقم 11
تطور السياسات الصناعية في كوريا الجنوبية خلال الفترة 1998-62

المراحل المختلفة لتدخل الدولة	السياسة الصناعية	أبرز النتائج
	- تأميم البنوك التجارية	- الدخل الفردي: 87 دولار أمريكي (1960)
- ترقية الصادرات من المنتجات الصناعية (1971-1962)	- السماح للبنوك الأجنبية بالتوطن في كوريا الجنوبية - إنشاء ثلاث بنوك متخصصة	- تضاعف حجم الصادرات بعشر مرات، حيث قفزت من 0.1 مليار سنة 1962 إلى 1 مليار دولار سنة 1971
	- المرور إلى ترقية الصادرات - منح القروض والإعانات لقطاعات التصدير - تطوير البنية الأساسية	- بلغ نصيب المنتجات الصناعية من الناتج الوطني الإجمالي سنة 1971 نسبة: 17%
- الدعاية لصالح الصناعات الثقيلة والكيمياوية (1979-72)	- إنشاء خمس بنوك متخصصة - إنشاء الهيئات المالية - ترقية الصناعات الثقيلة والكيمياوية - منح القروض المنشآت الخاصة - دعم الصناعات الهدفية	- فاق حجم الصادرات 10 مليار دولار لسنة 1977 - ارتفع الدخل الفردي إلى 1000 دولار سنة 1977 - بلغ نصيب المنتجات الصناعية من الناتج الوطني 27.6% سنة 1976
- التخلي تدريجيا عن دعم السياسة الصناعية	- خصصة البنوك التجارية - التكيف الصناعي - المرور إلى التسيير الماكرو اقتصادي - تخلي الدولة مجددا عن دعم الصناعات الثقيلة والكيمياوية والعودة إلى المبادرة الفردية - الانفتاح على رأس المال الأجنبي	- تسجيل أول فائض تجاري منذ استقلال كوريا وهذا سنة 1987 - بلغ مستوى تحرير الواردات من المنتجات الصناعية 95.4% (1987)
- تحرير وانفتاح الاقتصاد 1998-1988	- انفتاح أسواق المال الداخلية - تحرير أسعار الصرف - شفافية السياسة الاقتصادية - السياسة الصناعية المدعمة للتقدم التقني	- فاقت الصادرات قيمة 100 مليار دولار - دخل الفرد أصبح 10.000 دولار (1995) - قبول كوريا في منظمة التعاون

وليس مجرد صدى لمؤشرات السوق، بل أن الأمر كان على العكس من ذلك، حيث سعت الدولة إلى السيطرة على السوق وتوجيهه بما يساعد على إنجاز الأهداف التي

كانت تسعى إلى تحقيقها وقد تدخلت الدولة بطرق تتجاوز كثيرا الوصايا النيوكلاسيكية، فقد عمدت حكومات كوريا إلى خرق هذه الوصايا من خلال كبت أسعار الفائدة وفصل الأسعار المحلية عن العالمية ومن ثم خلق تشوهات سعرية بغرض دفع الاستثمار والإنتاج والصادرات في المسارات المرغوبة ومن خلال التدخلات الانتقائية التي تركز على صناعة بعينها أو قطاع بذاته، ومن خلال تقييد المنافسة كلما وجدت مصلحة في ذلك التقييد لتنمية الإنتاج أو الصادرات.

ومن جهة أخرى، وفي سعي كوريا الجنوبية لدعم القطاع الخاص وتعظيم مساهمته في النمو الاقتصادي تصرفت الدولة ليس باعتبارها التابع للقطاع الخاص بل باعتبارها السيد والخدم لهذا القطاع وقد تم ذلك من خلال التحكم في قوى السوق بطرق مختلفة كي تضمن الدولة أن سعي المنشآت الخاصة لتحقيق مصلحتها لن يتناقض مع المصلحة العامة، وبذلك حلت اليد الظاهرة للدولة محل اليد الخفية المزعومة لقوى السوق لقد بلغ تدخل الدولة في كوريا الجنوبية حدا من القوة جعل بعض الباحثين يصفونه بأنه العامل الأكثر أهمية عن غيره في صنع النجاح التنموي لهذه الدولة، ويصفون التنمية التي تحققت في هذه الدولة بأنها كانت تنمية بقيادة الدولة لا بقيادة السوق. [26] كذلك أثبتت التجربة الكورية كفاءة عالية في تحديد نوع من العلاقة الصحية لدرجة انفتاح الاقتصاد المحلي على الاقتصاد العالمي.

ومن الجدير بالملاحظة أن اختيار إستراتيجية التصنيع في كوريا لم يكن مجرد اختيار إيديولوجي ولكن اختيار أمله ظروف البلد فهذه الدولة فقيرة الموارد، مهددة في أمنها، ودخل سكانها في البداية لم يكن يسمح بقيام سوق محلي لمساندة صناعات ذات بال جملة القول إذن هي أنه لا سند من المنطق أو التاريخ للقول بأن النموذج الكوري يمكن أن يطبق في أي دولة أخرى، لأن لكل دولة خصائصها الثقافية والمؤسسة وتطورها التاريخي وخطها المتميز من الوفرة في هذا العنصر الإنتاجي أو ذلك، فضلا عن أن المحيط الإقليمي والدولي الذي تسعى فيه لتحقيق أهدافها مختلف حسب توقيت دخولها في مضمار التصنيع أو التنمية، غير أن تجربة هذا البلد، وإن لم تكتمل بعد [27]، تدفعنا للقول بأن على قيادات البلدان المعنية بالتنمية أن يجتهدوا في تصور الاستراتيجيات، وقد تتطلب هذه الإستراتيجيات تدخل كثيف للدولة لدعم القطاع الخاص وأحيانا أخرى قد تتطلب أحجام الدولة عن التدخل في شؤون القطاع الخاص، وبهذا المعنى فإنه يجب النظر للحياة الاقتصادية لا كنموذج مستقر وإنما كعملية مستمرة تمر بمراحل متعاقبة من التطور، لذا وجب على السياسات التي يدعو إليها علم الاقتصاد أن تكون في تطور دائم، وعلى هذا الأساس يجب ألا يسعى الاقتصاديون إلى العثور على الحقائق الخالدة وتحويل علم الاقتصاد إلى علم إستاتيكي.

الحواشي

- 1 - الدكتور محمود عبد الفضيل :** العرب والتجربة الآسيوية - الدروس المستفادة. مركز دراسات الوحدة العربية - الطبعة الأولى، بيروت، نوفمبر 2000، ص 219.
- 2- J. Généreux :** Enjeux du monde, panorama économique mondial. Edition n°1. Hachette. P 336.
- 3 - الدكتور محمود عبد الفضيل :** العرب والتجربة الآسيوية. مصدر سبق ذكره، ص 68.
- 4 -** طبقا للبيانات التي أوردها Easterly wiliam بلغ الادخار في كوريا نسبة 3% من الناتج المحلي في بداية الستينات. انظر مجلة التمويل والتنمية. صندوق النقد الدولي. مارس 1994، ص 51.
- 5 -** اعتمدنا في تجميع بيانات هذه الفترة والعرض بصورة أساسية على **الدكتور محمد عبد الشفيق عيسى :** العالم الثالث والتحدي التكنولوجي الغربي. الاستقطاب الدولي الغربي وتطور التكنولوجيا الصناعية للعالم الثالث 1970 - 1980. دار الطليعة للطباعة والنشر، بيروت، الطبعة الأولى، 1984، ص ص 129-152.
- 6 - الدكتور محمد عبد الشفيق عيسى :** العالم الثالث والتحدي التكنولوجي الغربي، مصدر سبق ذكره، ص 143.
- 7 - الدكتور محمد عبد الشفيق عيسى :** مشكلة الصادرات الصناعية للدول المتخلفة في مجلة العلوم الاجتماعية، تصدرها جامعة الكويت، العدد الثالث، السنة العشرة، سبتمبر 1982، ص 107، 108.
- 8 -** للوقوف على تفاصيل أكبر حول نموذج الإوز الطائر ودوره في دفع عملية التنمية في بلدان جنوب شرقي آسيا يرجى الرجوع إلى :
- Akamatsu, K.** « A theory of unbalanced growth in the world economy ». Weltwirtschaftliches archive (Hamburg). 1961.
- 9 - الدكتور محمد عبد الشفيق عيسى :** مصدر سبق ذكره، ص 146.
- 10- Iipyeong J. Kim, Uk Heon King :** La Corée du sud : quarante ans d'interventionnisme de l'état dans problèmes économiques n° 2.696. 17 janvier 2001.
- 11- Song J. :** Mémoire reconstruction and growth, Séoul, Samsung publishing, 1994, p 101.
- 12- Leeb :** Growth factors of the Korean economy and the role of industrial policy. Séoul, Korean economic research institute, 1998. p 100.
- 13- Perkins D. :** The Korean economy 1945-1995 performance and vision for the 21st century, Seoul, Korea development institute. 1997. p 20.
- 14- Iipyeong J. Kim, Uk Heon King :** La Corée du sud : quarante ans d'interventionnisme de l'état. Op-cit.
- 15- Iipyeong J. Kim, Uk Heon King :** La Corée du sud : quarante ans d'interventionnisme de l'état. Op-cit.
- 16- Perkins D. :** The Korean economy 1945-1995 performance and vision for the 21st century. Op-cit. p 79.
- 17 - الدكتور عمرو محي الدين :** أزمة النمر الآسيوية، الجذور والآليات والدروس المستفادة. دار الشروق، القاهرة، الطبعة الأولى، ص 147.

18 - الدكتور عمرو محي الدين : أزمة النمر الآسيوية، الجذور والآليات والدروس المستفادة. مصدر

سبق ذكره، ص 150.

19- Iipvong J. Kim, uk heon king : La Corée du sud : quarante ans d'interventionisme de l'état. Op-cit.

20- Yoo J. : "The industrial policy of the 1970s and the evolution of the manufacturing sector in Korea" kdi working paper, n° 9017 (1990).

21 - انظر في هذا المجال :

Amsden, A. H. "A theory of unbalanced growth in the world economy". Weltwirtschaftliches archive (Hamburg), 1961.

Ed. "The east asian miracle : economic growth and public policy".

World development, Vol. 22, n° 4, 1994.

22 - للوقوف على الكيفية التي تم بها تطوير الصناعة الإلكترونية في كوريا يرجى الرجوع إلى :

Alain Gaule : Stratégies d'entrée dans l'électronique : Les cas de Singapour et de la Corée du sud. C.R.E.D, n° 15, 3^{ème} trimestre, 1988.

23 - لمزيد من التفاصيل حول أسباب انخفاض كفاءة الاستثمار في كوريا الجنوبية يرجى العودة إلى الدكتور عمرو محي الدين : أزمة النمر الآسيوية. مصدر سبق ذكره، ص ص 166-167.

24- Iipvong J. Kim, uk heon king : La Corée du sud : quarante ans d'interventionisme de l'état. Op-cit.

25 - الدكتور عمرو محي الدين : أزمة النمر الآسيوية. مصدر سبق ذكره، ص 147.

26 - حول هذه النقطة يمكن الرجوع إلى كتاب :

Robert Wabe : Governing the market, economic theory and the role of the government in east asian industrialization. Priceton University press, 1990.

27 - شئ بول كورغمان هجوما مبكرا على ما أسماه "أسطورة المعجزة الآسيوية" واعتبر أن التنمية في هذه البلدان محصلة لتعبئة الموارد والاستخدام الواسع لعناصر الإنتاج وأن هذه العملية لها حدودها التاريخية إذ أنها سوف تتعرض إن أجلاً أو عاجلاً لقانون تناقص الغلة. كما أشارت دراسة ألوين يونغ إلى أن نصيب الإنتاجية لم يكن عالياً بالقدر الكافي وللمزيد من التفاصيل حول هذه النقطة يرجى الرجوع إلى :

Paul Krugman, « The myth of asia's miracle », Foreign, Vol. 73, n° 6 (novembre-decembre 1994).

Alwyn young, "The tyrannu of numbers : confronting the statistical realities of the east asian growth experience", quarterly journal of economics, Vol. 118, n° 3 (august 1995).

المحددات الأساسية لنجاح سوق عربية مشتركة

محمد السعيد أوكيل
أستاذ التعليم العالي جامعة الجزائر

الملخص :

إن "اليد الواحدة لا يمكن لها أن تصفق" و "الأعواد المتماسكة لا تنكسر كما لو كانت متشنتة". هذه مقولات ثقافية شعبية لها مدلولها العميق في التعاون ليس فحسب في المجال الاجتماعي و لكن الاقتصادي أيضا. وعليه فإن فكرة السوق العربية أو حتى الإسلامية المشتركة، على غرار السوق الأوروبية المشتركة، لا يمكن أن تكون إلا في صالح البلدان المعنية وشعوبها. على أن محددات مثل هذه السوق عديدة ومختلفة وقد تلعب بعضها أدوارا أكبر في فضاءات معينة دون أخرى. غير أن محدد القدرات الإبداعية والبنية الاقتصادية تعتبر الأساس الضروري في بناء مثل تلك السوق فتجمع بين البلدان و اقتصادياتها أو تؤلف بينها. ليبقى تحقيقها أمرا ليس مستحيلا في أي جهة أو لأية مجموعة أينما كانت، إذا توفرت الإرادة و المقومات أو المحددات الضرورية.

Abstract:

ESSENTIELS FACTORS FOR AN ARAB OR ISLAMIC COMMON MARKET SUCCESS

It is widely known in popular saying that one hand cannot applaud nor could assembled parts be broken. On practical grounds, this saying has a great meaning in that an Arab or Islamic common market cannot but useful for those countries and their people.

Factors allowing the building of such a market are various. Some could play different roles depending on prevailing contexts and environments. Yet the most important and thus basic are innovative capabilities and working infrastructures.

The author of this paper believes that the matter is not all that impossible.

مقدمة

إن الدارس للاتحادات و التجمعات الحديثة و القائمة في العالم المتقدم يجدها تركز أكثر فأكثر و من منظور إستراتيجي على العوامل الاقتصادية بالدرجة الأولى، بالإضافة طبعاً إلى الدعامة الأساسية لقيامها و المتمثلة في وجود الإرادة السياسية الفعلية. و إذا كانت هناك عبر تنفيذ الاتحادات و التجمعات في مناطق أخرى سواء في العالم الإسلامي أو الوطن العربي أو حتى في فضاءات أصغر مثل دول الاتحاد المغاربي أو بلدان الخليج العربي، فإن أولها هي ضرورة الاستعداد و الالتزام الجاد لتخطي الصعاب الميدانية وكذلك الحساسيات الذاتية. كل ذلك من أجل تعزيز القدرات و الهياكل في مختلف الميادين و خاصة الاقتصادية منها و علاقتها بالعلوم و التكنولوجيا.

سياسياً يمكن أن تكون قاعدة الانطلاق هي الحاجة الماسة إلى التخفيف من قوة تهديدات الموردين و سيطرة التبعية إليهم، خاصة عندما ينتمون إلى حكومات تعلن عن نيتها و تحرص على فرض سيطرتها في مختلف المجالات، ناهيك عن عدائها المعلن عن عـنـه صـراحة أو المخفـي¹. اقتصادياً، يمكن أن يعتمد على أهمية الجوانب الثقافية المتعلقة بالمنتجات و المعلومات و النظم. و لعل ما يبرر الأمر فوق كل ذلك هو كون العالم الإسلامي و العربي كان و ما زال مهدداً أصيلاً للإنتاج الفكري و العلمي و الحضاري، وهو يزخر بطاقات فكرية و إبداعية في مختلف المجالات، فيمكنه أن يرفع من مستوى اكتفائه الذاتي.

إن الفجوات التي سجلها العالم العربي عموماً، بالمقارنة مع العالم المتقدم في عهود كثيرة مضت، لا ترتبط بحجم الموارد المختلفة المتوفرة، و لا حتى في خصائصها و إنما أساساً في كيفية إدارتها، تسييرها وكذا العناية بها. لكن و حتى إذا اعتبرنا الموارد المالية مثلاً، فهي فعلاً متوفرة في كثير من البلدان العربية و الإسلامية غير أن تدفقها يجري خاصة إلى خارج المنطقة العربية² و الإسلامية. الموارد البشرية بدورها هي أيضاً متوفرة بالعدد و النوعية ولكنها تجذبها غالباً مراكز البحث، جامعات و حتى الشركات الصناعية من البلدان الأجنبية³. مع أنه يحدث أيضاً أن تلك الطاقات تكون مدفوعة إلى الهجرة خارج أوطانها لشتى الأسباب.

إن ما يستوجب التذكير به و الإلحاح عليه في هذا المقام هو أن هناك عوامل عديدة يمكن أن تبني عليها سوق عربية أو إسلامية مشتركة فعلية و فعالة. بقي أن يتم تحضير الأرضية و المحيط الملائمين، بصورة يغلب فيها العقل و المنطق على

العواطف و الأحاسيس. فعامل اللغة أو الدين مثلا و اللذان يتخذان عادة حجة أساسية في الخطابات و المناقشات قصد تعزيز أو اصر الأخوة والتعاون، هما أكيدا مساعدان في عملية الاتصال و التفاهم و تبادل المنتجات والمعلومات، إلا أنهما لا يمكن الاعتماد عليهما لوحدهما دون غيرهما لإقامة المبادلات التجارية، الاقتصادية و غيرها بصورة صحيحة و دائمة.

بالنسبة لعامل اللغة مثلا، فإن الفكر و أدبيات الاقتصاد و التسيير المعاصرين يركزان ليس عليه في صورته الضيقة بل و على كل العناصر المكونة للثقافة بما فيها الذهنيات، التصرفات العادات و التقاليد التي يجب الإلمام بها لتوطيد العلاقات و إقامة المبادلات. فضلا عن توفر قدرات تكنولوجية مرتبطة بكل من الإنتاج، الخدمات الهندسية، الاستثمار والإبداع الصناعي على الخصوص. كل ذلك في إطار إستراتيجية أكثر موضوعية مع تدعيمها بإقامة تنظيم وتنسيق محكمين و الترشيح بليوننة هيكلية ملائمة.

معطيات اقتصادية عامة تخص المنطقة العربية بالتحديد

إذا ركزنا على المنطقة العربية بالتحديد، فإنه جدير بالملاحظة هنا إلى أن ظاهرة النمو الاقتصادي في هذه المنطقة تتسم عموما بالبطيء مع غياب الإستراتيجية و تفشي الارتجال حيث أن مؤشراتنا تختلف من منطقة إلى أخرى ومن طبقة اجتماعية إلى أخرى. يمكن القول أن هذه الظاهرة ترتبط أساسا بالسياسات الاقتصادية المتبعة من طرف الحكومات وبالتالي بدرجة ترشيح استعمالها للموارد المختلفة. و هكذا، فإن الأمر أصبح حقيقة واقعية تتجلى في وجود أثرياء أو أغنياء عديدون إلى جانب فقراء و معوزين كثيرين من جهة، وكذلك هياكل قاعدية و صناعية وخدمية ناقصة من حيث الفعالية و الأداء. كما يوجد تأخر ملاحظ في مناطق جغرافية مختلفة ضمن هذه البلدان نفسها. إلى جانب ذلك كله، فإن طابع الاستهلاك يغلب كثيرا على طابع الإنتاج والإبداع خاصة في القطاع الصناعي و المعرفي⁴.

إن الإحصائيات العامة المتوفرة تبين أن حجم السوق العربية واسع بحجم عدد السكان الإجمالي الذي بلغ 288 مليون نسمة عام 2000 ليزداد بمعدل قدره 2.74% سنويا. تركيبة هذه السوق هي طبعاً غير متجانسة بحيث أن هناك مجموعات متعددة ومختلفة من المستهلكين، وقد تتصف بعضها بنفس خصائص المستهلكين في البلدان الغربية. فهذه الحقيقة في حد ذاتها تشكل عاملاً من عوامل المؤازرة و التعاون بين مختلف البلدان العربية، في مرحلة أولى على مستوى جهوي كالبلدان المغربية

أو بلدان الخليج، و في مرحلة ثانية على مستوى كامل البلدان العربية. بحيث أن كل المواد والسلع و المنتجات قابلة للتسويق و حتى التبادل ضمن تلك المجموعة.

و بالنسبة لبلدان الاتحاد المغربي بصفة خاصة، فإن أكثر من 60 % من إنتاجها مثلا موجه إلى المجموعة الاقتصادية الأوروبية لوحدها وأن أكثر من 70 % من الواردات بما فيها السلع الاستهلاكية والاستثمارية آتية من هذه المجموعة. و من بين السلع توجد تلك التي يحتاجها المستهلك في المنطقة العربية. سواء كانت تلك السلع استهلاكية أو استثمارية، فهي بجودتها ومعيارها تكون قابلة، بدون شك، للتسويق في السوق العربية الواسعة. و بالنسبة للمجموعة العربية كاملة، فإن صادراتها إلى نفس الاتحاد الأوروبي تمثل 25 % في السنوات 1996 و 1997 و أما فيما يخص واردات البلدان العربية من هذا الاتحاد بلغ 45 % لنفس الفترة⁵.

رغم أن الاقتصاديات العربية توصف بكونها أصلا فلاحية و زراعية، إلا أن صناعات مختلفة و متنوعة تتواجد و ممكنة القيام في جميع الوطن العربي. ثم إن مجال هذه الصناعات واسع جدا بحيث يمكن تكوين صورة معبرة كما في الجدول على الصفحة الموالية. و ما تستخلصه من هذه الصورة هو تعبيرها على شيئين أساسيين هما:

أولاً: أن شمولية التصنيع في الوطن العربي ما زالت ضعيفة نسبيا، رغم أنه قائم ومزدهر بالنسبة لبعض الصناعات. و الجدول التالي يبين أهم القدرات الصناعية العربية:

بعض مجالات الصناعة ومنتجاتها في العالم العربي-الإسلامي

مجال الصناعة	منتجاتها	مدى تواجدها و تغطيتها
البترو	غازات/بنزين	في أكثر من 50 %
مشتقات البترول	دهون و طلاء	في 9 أقطار على الأقل
الطب و الصيدلة	أجهزة و مواد	في 3 أقطار على الأقل
الإعلام الآلي	معدات و برامج	في 10 أقطار على الأقل
السمعي-البصري	تلفاز/مذياع	في 6 أقطار على الأقل
أجهزة كهر و منزلية	ثلاجات/سخانات	في أكثر من 7 أقطار
وسائل نقل	شاحنات/درجات	في قطرين على الأقل
تجهيزات فلاحية	جرارات/مضخات	في 4 أقطار على الأقل
بناء	أدوات جد مختلفة	في أكثر من 3/2 أقطار

من إعدادنا على أساس تقارير مختلفة

ثانياً: أن فرص و إمكانيات التصدير من و إلى المنطقة العربية هي من الحجم و الأهمية بحيث لا يمكن تجاهلها و عدم الاستفادة منها و الاتجاه بصفة آلية إلى البحث عن الأسواق الأجنبية في مناطق أخرى من العالم. إن الباحث عن المنتجات العربية في الأسواق العربية يتأسف أشد الأسف عن القلة القليلة أو حتى انعدام تلك المنتجات ما عدا في بعض المجالات كالأغذية و الأقمشة و الكتب و بعض السلع التقليدية الأخرى.

وباعتبار الجهود التنموية المبدولة من طرف الحكومات العربية و الإسلامية، فهي تقتصر بصفة واضحة على تلك الدول المصدرة للنقط. و لقد انعكست فعلاً آثارها و تأثيراتها على المستهلك سواء بصفة مباشرة أو غير مباشرة من خلال الاستثمارات في البنية القاعدية و التي فكت العزلة على كثير من المجموعات و الأفراد. أما بقية البلدان الأخرى من المجموعة، فهي تعتمد في ذلك على العملة الصعبة التي تدرها السياحة وفق الفترات أو الظروف، لتبقى نسبية.

نقاط الضعف الأساسية للاقتصاديات العربية-الإسلامية:

إن نقاط ضعف الاقتصاديات العربية و الإسلامية عديدة، بعضها يندرج في المجال التقني، بعضها في المجال الإداري و بعضها في المجال الاقتصادي و التكنولوجي. فمن أجل تدارك تلك النقاط و تحقيق فكرة السوق العربية المشتركة، هناك إجراءات و قرارات حاسمة يستوجب أن تتخذ من طرف الحكومات العربية. و على العموم فمن الأهمية بمكان الإسراع في معالجة و حل المسائل التالية و ذلك باعتبارها إمكانيات فعلية للخروج من التخلف و التبعية:

أ/ على المستوى الداخلي للعالم العربي-الإسلامي:

على هذا المستوى، وحتى تكون فرص التعاون و التبادل فعلية و فاعلة في كامل الأقطار العربية و الإسلامية، فمن الضروري على كل بلد على حدى الاهتمام بالأمر التالية:

أولاً: الهياكل القاعدية:

ما من شك بأن أي اقتصاد و خاصة المعاصر يرتكز أساساً على توفر و صحة الهياكل القاعدية. و الوطن العربي، كما أشرنا بالتحديد، يفتقر عموماً إلى الهياكل القاعدية الفعالة و المستحدثة. تواجهها دون فعالية يجعلها مضرّة أكثر من مفيدة للاقتصاد و المواطنين. و يدخل ضمن هذه الهياكل ليس طبعاً الطرق فقط و لكن أيضاً المواصلات السلكية و اللاسلكية. و بالنسبة لجملة الهياكل المختلفة، فإن عدم توحيدها و كذلك عدم صيانتها يجعلها لا تؤدي وظائفها بالفعالية التي يتطلبها ظروف عصر المنافسة و السرعة. ثم أن انتعاش اقتصاد السوق يفترض أن تكون إمكانيات الاتصال و المواصلات ليست فقط متواجدة و لكن أيضاً معقدة و مستحدثة أكثر فأكثر. أيعقل مثلاً أن يدوم السفر بين بلدين عربيين مجاورين أكثر من بضع ساعات برا بسبب نقص الارتباط، العبور أو إجراءات جمر و كية بيروقراطية؟

ثانياً: الهيكلة الاقتصادية بما فيها الصناعية و الخدمية:

إن فكرة البناء الاقتصادي الصحيح لا يمكن أن تتحدد فقط بصورة منفردة على أساس عدد المصانع، كبر حجمها و حداثة معداتها أو تجهيزاتها. إن التنسيق بين مختلف القطاعات، الصناعات، الجهات و المستعملين ضروريان جداً، بحيث لا يمكن الحديث عن الهيكلة الاقتصادية دون التطرق إلى درجة متانة النسق بينها و كذلك صلابة النسج الصناعي القائم فيها. ففي حالة إقامة صناعات لا تساعد في

تمتدّين الارتباطات، التفاعلات و العلاقات على المستويين الأمامي و الخلفي، فإن الخلالات لا بد و أن تبرز و تؤدي إلى مشاكل هيكلية مستديمة.

و الصناعة الحديثة ليست تلك التي تقوم بإنتاج المواد و السلع التقليدية بل تلك التي تبدع باستمرار حتى تلبّي رغبات المستهلكين و ترضي حاجياتهم المختلفة. و حتى يكون الاقتصاد الوطني لكل بلد عربي على حدى في مستوى التفاعل مع الاقتصاديات الأخرى على أسس جيدة، فلا بد و أن تتطور صناعة الخدمات بمختلف أنواعها. ضمن هذه الخدمات يمكن الإشارة إلى كافة التسهيلات و الوسائل أو الإجراءات التنظيمية التي تجعل سواء التعرف على المنتجات أو الحصول عليها أو استهلاكها ممكنا بكل راحة ممكنة.

و لا تقوت الفرصة هنا للإلحاح إلى أن الصلاح الإداري ضروري أيضا في كل بلد عربي و الإسلامي، حيث أن التنظيمات القائمة و التصرفات الإدارية الموروثة أو المفتعلة عادت ليس فقط غير قادرة على الملائمة مع المعطيات الجديدة و لكنها تعيق التقدم من خلال عرقلة الشفافية و تفشي الرشوة.

ثالثا: السياسات الصناعية:

يدخل ضمن هذه السياسات كل التوجيهات و الإجراءات و القرارات المتخذة قصد تسهيل و تحفيز عملية التصنيع و كذا تطويرها. و بصفة عامة، هناك سياسات ضروريتان لتفعيل النشاطات الإنتاجية الصناعية داخل كل قطر و فيما بين الأقطار العربية و الإسلامية؛ أولها تتعلق بالسياسة الضريبية و ثانيهما بسياسة الإبداع التكنولوجي.

للسياسة الضريبية فعلا دور هام جدا، سواء بالنسبة لعملية الاستثمار أو الإبداع. فبقدر ما تكون الضرائب أقل بقدر ما تكون الفرص أكبر للعمليتين. إن ما يعاب على السياسات العربية و الإسلامية في هذا الصدد هو عدم تمييزها للعمليات الاستثمارية عن العمليات الاقتصادية بصفة عامة ومنها خاصة العمليات التجارية المحضنة، سواء على مستوى السوق الداخلية و الاستيراد القانوني و غير القانوني، أي التهريب عبر الحدود.

أما فيما يخص سياسة الإبداع، فإن نقائص جد هامة يمكن ملاحظتها في الميدان. فمن بين هذه النقائص بصفة عامة، هناك أولا قلة فعالية توجيه البحث و التطوير إلى الصناعة بحيث تنتج عنها مزايا تنافسية. هذا معناه أن الأبحاث تتجه، تقريبا بصفة مطلقة في نفس اتجاه الأبحاث العلمية و التكنولوجية العالمية. فكأن الباحثين العرب و

المسلمين يريدون منافسة غيرهم في المشاكل التي يضعونها كأولويات لهم. أضف إلى ذلك أن سياسات الإشهار و الترويج العربية تنقصها الدافعية سواء داخليا و على الخصوص في الأسواق الخارجية.

رابعاً: رفع مستوى تكوين متخذي القرارات و مسيري المؤسسات الاقتصادية

إن اقتصاد السوق مرتبط جوهريا بوفرة مسيرين أكفاء يزاولون مسؤولياتهم ضمنا لحركية ديناميكية لنشاطات مؤسساتهم أو مراكزهم. فما عدا بعض المدراء الذين تكونوا فعلا و باشرؤا مهامهم بكثير من الحرية و النشاط و المسؤولية، فإن الكثير و الكثير من مؤطري المؤسسات الاقتصادية ليسوا رجال أعمال في شيء على الإطلاق. أليس غريبا لو لم تكن الظاهرة متفشية و عامة في الوطن العربي و الإسلامي أن تعاني هيئة الأمم المتحدة في بعض سنوات قليلة ماضية بالمشكلة و محاولة إيجاد الإطار الملائم لإعادة تكوين أو رسكلة الإطارات العليا و المدراء العاملين العرب و المسلمين؟

خامساً: ضعف خطير في السياسات العلمية و التكنولوجية

نظريا يفترض أن يكون هناك ارتباط وثيق بين السياسات التربوية أو التعليمية و السياسات العلمية و التكنولوجية. فإذا اعتبرنا التقارير و الأبحاث التي تنشرها الهيئات العلمية المتخصصة على مستوى الوطن العربي و الإسلامي، فإننا نجد أن هناك مجهودات معتبرة في ميدان البحث العلمي و التكنولوجي. غير أن أداء اقتصادياتها ضعيف في المتوسط، و هذا تفسره فكرة البحث من أجل البحث و ليس من أجل التنمية.

ب/ على المستوى الخارجي ما بين البلدان العربية-الإسلامية:

إن الكتلة العربية-الإسلامية تضم عددا هاما من الدول باختلاف أنظمة الحكم فيها. فهناك الجمهوريات و هي الأكثرية و هناك المملكات و هناك الأنظمة الأخرى. إن اختلاف هذه التشكيلات ليس عائقا يحول دون إقامة جسور التآزر و الاتحادات الاقتصادية على الأقل. هناك نقائص يستوجب معالجتها و التغلب عليها إذا توفرت الإرادة و الحزم و الموضوعية وروح المسؤولية على الأجيال.

أولاً: ضعف التنسيق و الارتباط بين السياسات العربية-الإسلامية:

لعل توجه العرب و المسلمين، بصورة آلية و تلقائية، إلى الدول الغربية و غيرها قصد التبادل التجاري و الاقتصادي جعل التنسيق فيما بينها ضعيفا. و طالما أن السوق العربية تحتاج إلى تكوين ذاتها بذاتها أولا، فإن عنصر التآزر أصبح ضروريا لا محالة. فالتنسيق و التآزر هما من العوامل التي تعزز القوة العربية

اقتصاديا و سياسيا. ثم إن الفائدة المتبادلة و المزايا و التصالح التجاري يفرض على حكومات الدول العربية-الإسلامية أن تتغلب على الحواجز السيكلوجية تجاه الصفقات و المنتجات التي تصدها البلدان العربية-الإسلامية و مصانعها.

ثانيا: نقص كبير في مجال المعلوماتية أو فعاليتها:

إن إقامة المعارض الدولية في البلدان العربية و الإسلامية يعطي صورة واضحة باستمرار على أن القوة التي تتميز بها الاقتصاديات الغربية هي قوة الإعلام و التعريف بمستجدياتها. في مثل هذه المعارض نجد أن الدول العربية و الإسلامية هي أيضا تعمل على التعريف بمنتجاتها من خلال المستندات الاشهارية، غير أنه خارج ذلك تبدو الأحوال كأنها قاحلة. إن حل مشكلة الإعلام الاقتصادي له من الأهمية بمكان بحيث هي التي تجعل المستهلكين و المستعملين على علم بوجود المنتجات، اختيار أنسبها أو أفضلها و المساهمة في العملية التنموية ذاتها.

هنا يجب الإشارة إلى أن ما توصل إليه اجتماع ممثلي وزارات الاتصال و مجموعة من الخبراء من مؤسسات الأقمار الصناعية و الاتصالات الفضائية في المدة الأخيرة، إلى بلورة تصور متكامل لمنظومة طريق سريع عربي للإعلام و المعلومات، يبقى غير كاف في نظرنا طالما و أن الأمر يتعلق بالإعلام و المعلومات خاصة بالمجال الفني، الإذاعي و التلفزيوني و لا يركز على الإعلام الاقتصادي و العلمي و التكنولوجي.

ثالثا: انعدام أو قلة فرص الاستثمار للمواطنين من الأقطار العربية و الإسلامية:

إن الانفتاح الذي شهدته خاصة الاقتصاديات العربية في السنوات الأخيرة و التوجه نحو إعادة اعتبار دور القطاع الخاص أدى إلى بروز إمكانيات استثمارية معتبرة. لكن يبقى أن المشكلة الأساسية المرتبطة بذلك هي انخفاض مستوى الثقة في المستثمرين الداخليين الخواص. إن التغلب على هذه المشكلة يفرض تواجد الدولة بسياسة توجيهية تتضمن إجراءات و ضمانات تدفع إلزاما القطاع الخاص نحو النشاطات المنتجة و المبدعة بالدرجة الأولى و الأولى تركيزا. و ما قد يلاحظ من اهتمام متزايد للقطاع المصرفي و البنكي من طرف الخواص فهو دليل على تواجد الفرص في مختلف المجالات الاقتصادية داخل كل بلد.

خلاصة

إن عصر التكتلات الحاضر يدفع بكل موضوعية إلى تكوين الاتحادات قصد تعزيز القوى و القدرات المختلفة من أجل التغلب على المشاكل و النقصات

و التحديات المتنوعة. لكن، و حتى يتم ذلك، فلا بد من أن تتوفر عوامل منها ما هو من فعل الخالق و الطبيعة و منها ما هو من أفعال و رغبات البشر.

إن عوامل مثل الجوار الجغرافي و اللغوي ليست كافية لإقامة سوق مشتركة بصفة آلية. فرغم أنها مسهلة إلا أنها أساسية كما تظهره التجارب الميدانية كالتجمع الأوروبي مثلا؛ عوامل أخرى مثل الإرادة السياسية و الفعلية و النظرة الاستراتيجية و البنية الاقتصادية هي ضرورية ليس إلا. و طالما أنه ليس هناك دولة يمكن لها أن تستقل اقتصاديا و تكنولوجيا، فإن الاستيراد و التصدير يبقيان عمليتان مستديمتين بين كل الدول و التكتلات. يبقى إذن الاعتناء بالجوانب التي تتعلق بالإنسان و التنظيم و القانون و التحفيز حتى تتعزز القدرات المشتركة أو المتباينة و يعم التبادل و الفائدة. و ما اليقظة الاستراتيجية و التكنولوجيا إلا سلاح يضمن المحافظة و تقوية تلك القدرات من أجل تنمية فعالة و مستدامة.

المواطن العربي أو الإسلامي يحتاج و له كل الحق أن تتحسن شروط حياته و عمله طالما أنه يعمل و يكده. فهو يحتاج ليس فقط أن يفتخر به و يفتخر هو بدوره بالمنتجات الوطنية و لكن أساسا أن يستهلكها، سواء تم إنتاجها في موطن ميلاده أو في البلدان الشقيقة الأخرى. إن عملية إنتاج تلك المنتجات تفترض طبعا أن تكون جودتها في مستوى عال مما يدل على الأداء الجدي مما يرفع المعنويات. و عندما تكون تلك المنتجات متوفرة و يمكن الحصول عليها بدون عناء أو صعوبات، فإن سوقها يكون ناميا و مزدهرا.

و المستثمر الخاص العربي أو الإسلامي يحتاج بدوره إلى تشجيع و توجيه. فعندما يثبت قدراته و إمكانياته داخل بلده أو لا، يكون بإمكانه أن يقتحم بعد ذلك الأسواق العربية الأخرى و حتى غيرها بكل اطمئنان و افتخار. أما أن تفتح كل الأبواب لكي يعظم أرباحه في نشاطات غير إنتاجية، فإن ذلك لا يساهم بفعالية في تنمية اقتصاد بلده و لا في بناء سوق عربية راقية ماديا و معنويا و حتى ثقافيا.

الهوامش

¹ : و منه أساع الحديث و النقاش حول إمكانية أو بالأحرى ضرورة المقاطعة الاقتصادية مع البلدان التي تباشر سياسات تتناقض و الأعراف أو الاتفاقيات الدولية.

² : إن حالة الجزائر التي استقطبت في المدة الأخيرة أنظار حكومات بعض دول الخليج الغنية هي ظاهرة مشجعة و تكون مدعمة للسوق العربية إن شملت كل المجموعة العربية.

- ³ : يروج لهذه الكفاءات في مناسبات معينة.
⁴ : الإشارة هنا إلى المعرفة العلمية و التكنولوجيا و ليس إلى المنشورات الأدبية و الشعرية.
⁵ : التقرير الاقتصادي العربي، 1997.

المراجع

- المنظمة العربية للتنمية الإدارية (1998):
 "الإصلاح الإداري لدعم سياسات الإصلاح الاقتصادي في البلاد العربية"
 منشورات المنظمة، القاهرة.
 أوكيل، م. س.
 - (1992): "من أجل سياسات علمية و تكنولوجيا فعالة في الوطن العربي"
 مداخلة إلى ندوة عالمية، زلتنين - ليبيا؛
 - (1993): "من أجل تسيير فعال و هادف للمقاولة المغربية"
 الدورة الرابعة للجامعة الشتوية لمدينة مراكش - المغرب، أبريل؛
 - (1998): "البقطة التكنولوجية في البلدان النامية: بين النظرية و التطبيق"
 ندوة عالمية : المعهد العالي للتسيير، تونس؛

Angelier, J-P. (1993): Economie Industrielle, OPU, Alger.

Drucker, P. (1993): Post Capitalist Society, Harper Business, New York.

Freeman, C. (1987): Technology policy and Economic Performance, Pinter Publishers, London.

Gborra, C. and Jellasi, T. (1994): Strategic Information Systems. John Willey & Son.

Mandermerfpe, S. and Lovrlah, C. (1994): Competing through Services: Strategy and Implementation, Prentice Hall, USA.

Porter, M. (1990): The competitive Advantages of Nations, Free Press, USA.

Stalk, G. and Hout, T. (1990): Competing against time, The Free Press.

أفاق الاستثمار في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر

ناجي بن حسين

أستاذ مكلف بالدروس بكلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير
جامعة منتوري- قسنطينة

المخلص

تعد المشاريع الانتاجية الصغيرة حجر الأساس في بناء الصروح الاقتصادية في بلدان العالم المختلفة حيث أن المصانع الكبيرة و الشركات التجارية الضخمة جاءت من مشغل صغير أو من متجر متواضع ، فالمشاريع الصغيرة الفردية هي نواة المنافسة في النظرية الاقتصادية الجزئية و في ظل التحولات الاقتصادية و الاجتماعية الحالية فإن المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تمثل العنصر الأساسي للإندماج و التنوع الإقتصادي و الإجتماعي ، كما أنها يمكن أن تمثل المصدر الرئيسي للثروة الاقتصادية و المساهمة في توفير مناصب العمل و ترقية الصادرات خارج المحروقات

سنحاول من خلال هذا المقال إبراز أهمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الآثار الإيجابية لتطويرها على التنمية الاقتصادية في ظل التحديات المستقبلية التي تواجهها البلدان النامية ، كما أننا سنتعرض إلى واقع الاستثمار في المؤسسات الصغيرة في الجزائر و الأفاق المستقبلية لتطوير هذا القطاع .

Résumé

Les PME jouent un rôle très important dans la structure socio-économique , la théorie microéconomique les considère comme le noyau de la concurrence.

Dans la conjoncture de crise et de mutations économiques et sociales actuelles , il est désormais établi que les PME constituent l'élément indispensable à l'intégration et la diversification économique, tout comme elles peuvent constituer la principale source de richesse et d'emplois, elles sont aussi un facteur essentiel de promotion des exportations hors hydrocarbures .

Nous allons essayer à travers cet article de démontrer l'importance des PME et ses effets positifs sur le développement économique, nous évoquerons ensuite la situation des investissements dans les PME en Algérie et les perspectives du développement de ce secteur .

المقدمة

هدف البحث : يهدف هذا البحث إبراز أهمية الاستثمار في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و دورها في التنمية الاقتصادية . و التعرف على واقع هذا القطاع في الجزائر و الإجراءات التي من شأنها تطوير هذا القطاع .

الإشكالية : تتمحور إشكالية هذا البحث حول الأسئلة المحورية التالية :

- ما أهمية الاستثمار في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ؟
- هل يمكن الإعتماد على المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تحقيق التنمية الاقتصادية ؟

- ما هو واقع الاستثمار في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر ؟ و ماهي العوائق التي تعترض المستثمرين في هذا القطاع ؟
- ماهي الاجراءات الواجب القيام بها من أجل تحسين بيئة الاستثمار في هذا القطاع ؟

وقد تم تناول هذا الموضوع من خلال العناصر التالية :

- ماهية المؤسسات الصغيرة
- تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر
- خصائص و أهداف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة
- الآثار الإيجابية لتنمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة
- واقع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر
- معوقات تطور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة .
- التحديات المستقبلية للمؤسسات الصغيرة .
- آفاق تطوير و دعم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر .

1 . ماهية المؤسسات الصغيرة

إن تحديد مفهوم واضح و دقيق للمؤسسات الصغيرة أمر في غاية الصعوبة و لا يوجد اتفاق على تعريف موحد للمؤسسات الصغيرة غير أن هناك عدة اجتهادات في هذا الإتجاه تعتمد على عدد من المعايير المختلفة مثل حجم العمالة و رأس المال المستثمر و الإنتاج و المبيعات و التكنولوجيا المستخدمة و حجم الأسواق التي يتعامل فيها المشروع و حجم المخزون و معدل دورانه ، ومهما كان المعيار فهو قابل للجدل ويختلف من مؤسسة لأخرى، ومن فترة زمنية لأخرى، فقد تبدو مؤسسة صناعية كبيرة بالنسبة لمنافسيها، وتكون صغيرة من حيث الموجودات والمبيعات بالنسبة لمؤسسة في صناعة من نوع آخر، وفي بعض الأحيان قد تكون المؤسسة صغيرة من حيث نسبة العمالة فيها، وكبيرة في موجوداتها ومبيعاتها والعكس. وبالإضافة إلى ذلك، فإن معايير قياس الحجم بالمفهوم النقدي (مثل المبيعات وقيمة الموجودات) يجب إعادة تقييمها في أوقات التضخم، كما أن التعريفات الكمية تهمل الخصائص المميزة والتنوعية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

و في هذا الصدد ندرج البعض من هذه التعاريف ، فقد عرّفت هيئة المنشآت الصغيرة التابعة للحكومة الأمريكية Small Business Administration المنشآت الصغيرة بالاعتماد على نوع النشاط الاقتصادي الذي تقوم به ففي المنشآت الصناعية يتوقف ذلك على عدد العاملين فيها و في المنشآت الخدمية تستخدم قيمة

المبيعات لتميز المنشآت الصغيرة عن الكبيرة (1) . أما البنك الدولي فقد عرّف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بأنها تلك التي تستخدم أقل من 50 عاملا في الدول النامية و أقل من 500 عامل في الدول المتقدمة . أما في الجزائر فإن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حدد بدقة تعريف المؤسسات المصغرة و الصغيرة و المتوسطة .

2 . تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر(2)

إعتمد المشرع الجزائري في تعريفه للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة على الجمع بين المعيار العددي (عدد العمال) و على رأس المال أي المعيار المالي لإيجاد حدود ما بين المؤسسات المصغرة و الصغيرة و المتوسطة لاسيما في المواد 4-5-6-7 من القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الذي يعد مرجعا لكل برامج و تدابير الدعم و المساعدة لصالح المؤسسات الصغيرة و المتوسطة .

" نصت المادة الرابعة على تعريف المؤسسة الصغيرة و المتوسطة مهما كانت طبيعتها القانونية بأنها مؤسسة إنتاج السلع و / أو الخدمات تشغل من 1 إلى 250 شخص و لا يتجاوز رقم أعمالها السنوي ملياري 2 دينار و لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية خمسمائة 500 مليون دينار . " و الجدول الموالي يوضح معايير تصنيف المؤسسة المصغرة و الصغيرة و المتوسطة .

الجدول (1) المعايير الكمية لتعريف المؤسسة الصغيرة و المتوسطة في الجزائر

مجموع الحصيلة السنوية		رقم الأعمال		عدد العمال		المعيار نوع المؤسسة
حدود قسوى	حدود دنيا	حدود قسوى	حدود دنيا	حدود قسوى	حدود دنيا	مؤسسة مصغرة
10 مليون دج	01 مليون دج	20 مليون دج	01 مليون دج	09	01	مؤسسة صغيرة
100 مليون دج	10 مليون دج	200 مليون دج	20 مليون دج	49	10	مؤسسة متوسطة
500 مليون دج	100 مليون دج	2 مليار دج	200 مليون دج	250	50	

المصدر : الجريدة الرسمية الجزائرية العدد 77 ، الصادر بتاريخ 15-12-2001 ، ص ص 5 ، 6

3. خصائص و أهداف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

إن حسم الصراع على القمة الإقتصادية في القرن الحادي و العشرين يكون لمن يستطيع : الوصول إلى السوق الأسرع و الأرخص و تحقيق التنظيم الأفضل و أن يقود في مجال التطوير و أن يهتم بالتمويل الإجتماعي للتنشئة الإجتماعية . و إذا نظرنا لهذه المتطلبات نجد أنها تشير إلى أن المؤسسات الصغيرة تستطيع أن تحقق الكثير منها⁽³⁾

يتضح من التعاريف السابقة أن المؤسسات الصغيرة تتميز بالعديد من الخصائص أهمها

- انخفاض حجم رأسمالها مقارنة بالمؤسسات الكبيرة ، الأمر الذي ينسجم مع رغبة بعض المستثمرين الذين يملكون مدخرات قليلة و يرغبون في الإشراف المباشر على استثماراتهم دون اللجوء إلى المشاركة مع آخرين .
- الملكية الفردية أو العائلية ، فكلما كان رأس المال منخفضا كلما كان بإمكان الشخص إمتلاك مشروعا يتماشى و قدراته و مهاراته التنظيمية و الإدارية .
- انخفاض تكلفة العمالة فالمؤسسات الصغيرة تستخدم تقنية إنتاجية أقل تعقيدا أو أقل كثافة رأسمالية و بالتالي تملك القدرة على إمتصاص العمالة لاسيما و أن انخفاض تعقيد التقنية فيها يجعل التدريب على إستخدامها أكثر يسرا .
- انخفاض حجم الإنتاج الأمر الذي يقلل من تكاليف و أعباء التخزين و الاحتفاظ بالإنتاج لمدة طويلة غير أن هذا قد يخلف مشكلة و هي عدم الإستفادة من وفورات الإنتاج بأحجام كبيرة .⁽⁴⁾
- استقلالية الإدارة، بحيث يكون صاحب المؤسسة هو مديرها .
- تكون محلية إلى حد كبير في المنطقة التي تعمل فيها .
- لها حجم صغير نسبيا في الصناعة التي تنتمي إليها .

- قدرة هذه المؤسسات على الاستجابة للخصوصيات المحلية والجهوية تبعا لدرجة وفرة عناصر الإنتاج .
 - قلة التدرج الوظيفي بهذه المؤسسات اعتبارا لعدد العاملين، مما يساعد على اتخاذ القرار بسهولة وسرعة، كما يمكن من استقرار اليد العاملة بها جراء تمركز القرار في يد صاحب المؤسسة والشركاء وبالتالي معالجة المشاكل التي يمكن أن تطرح في حينها .
 - القدرة على الاندماج في النسيج الوطني من خلال تعدد الأنشطة الناتج عن تعدد المؤسسات الصغيرة المستحدثة، ومن خلال ذلك إمكانية استحداث مناطق صناعية متكاملة .
 - سرعة الإعلام وسهولة انتشار المعلومة داخل هذا النوع من المؤسسات يمكنها من التكيف بسرعة مع الأوضاع الاقتصادية والاجتماعية.
 - تعتمد بشكل كبير على المصادر الداخلية لتمويل رأس المال من أجل النمو.(5)
- تتمثل الأهداف من إنشاء المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في القيام بنشاط إضافي يسمح لمالكيها بتأمين أنفسهم في مواجهة بعض المشاكل التي قد تواجههم في الحياة العملية كالانسريح من العمل أو التقاعد ، و هذا النوع من المؤسسات عادة ما توجه أرباحها لتغطية النفقات الاستهلاكية دون الإهتمام بتوسيع المؤسسة . و يوجد نوع آخر من هذه المؤسسات و هي ذات الكفاءة و التكوين العالي التي تستخدم اليد العاملة المؤهلة و الوسائل التقنية العالية و هي غالبا ما تهدف إلى التوسع و التطور بشكل كبير .(6)

4. الآثار الإيجابية لتنمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

- لقد إنصب إهتمام معظم الدول النامية – لاسيما النفطية منها – على المؤسسات الكبيرة و أغفلت أهمية المؤسسات الصغيرة على الرغم من أن المؤسسات الصغيرة قادرة على أن تساهم وبشكل فعال في إعادة تقويم و هيكلية الإنتاج في العديد من الدول. فالمؤسسات الصغيرة قادرة على دعم مناخ المنافسة التي تمثل اللبنة الأساسية في أي تقدم كما تساهم في التخفيف من ظاهرة البطالة . و فيما يلي نذكر أهم الآثار الإيجابية لتنمية المؤسسات الصغيرة :
- عدالة التنمية الاقتصادية إن من أهم أهداف الخطط التنموية تحقيق التوازن الجهوي أو العدالة في توزيع الدخل و توفير فرص العمل على مختلف جهات الوطن بحيث لا يكون التركيز على المناطق العمرانية الكبرى و إهمال بقية المناطق الأخرى ، فوجود المؤسسات الصغيرة يساهم في تحقيق هذه الأهداف و تنمية المجتمع .

- **تنمية الصادرات** قد يبدو للوهلة الأولى أن حديثنا يبتعد قليلا عن الواقع فكيف للمؤسسات الصغيرة أن تعمل على تنمية الصادرات بإمكانياتها المحدودة و قلة رأسمالها، إن ذلك يتحقق بقيامها بالإنتاج المباشر أو غير المباشر و ذلك من خلال قيامها بدور المشاريع المغذية للمشاريع الكبيرة مما يؤدي إلى خفض تكاليف الإنتاج و القدرة على المنافسة في الأسواق العالمية .
- **خلق فرص عمل جديدة** إن المؤسسات الصغيرة قادرة على إمتصاص البطالة و خلق فرص عمل جديدة لأنها لا تتطلب المهارات الفنية التي تتطلبها المشاريع الكبيرة ، كما أن الأبحاث العلمية أثبتت أن تكلفة فرصة العمل في المشروع الصغير تقل بمعدل ثلاث مرات عن متوسط تكلفتها في المشاريع الكبيرة بشكل عام
- تقدم فرصا للموظفين أو العاملين عديمي الخبرة والذين لا يجدون فرصا للعمل في المؤسسات الكبيرة .(7)
- تقبل هذه المؤسسات على أنشطة لا تقبل عليها المؤسسات الكبيرة، وبالتالي فهي تلعب دورا مهما في إدخال أنشطة جديدة إلى السوق.
- **خدمة المشاريع الكبيرة و تنميتها** فالمؤسسات الصغيرة تعمل على خفض تكاليف الإنتاج و زيادة القيمة المضافة و إعداد العمال المهرة و إكسابهم الخبرة و المهارة و إنتقالهم للمشاريع الكبيرة ذات الأجور المرتفعة ، و هي بذلك تخدم المشاريع الكبيرة .
- تشجع هذه المؤسسات خدمة الأسواق المتخصصة و المحدودة التي لا تغري الصناعات الأكبر بالتعامل معها .(8)
- **المساهمة في التنمية الاقتصادية من خلال تشابك العمليات الصناعية** إن المؤسسات الكبيرة والصغيرة مترابطة و غير مستقلة في نشاطها حيث أن المؤسسات الكبيرة لا تنمو ولا تحقق أي نجاح ولا تزدهر إذا لم توجد هناك مؤسسات صغيرة توفر لها احتياجاتها من المواد والخدمات وتشتري منتجاتها. أي أن العلاقة التي تربط كل من المؤسسات الكبيرة والصغيرة علاقة اعتمادية تبادلية واستمرارية ونجاح كل منها يتوقف على استمرارية ونجاح الآخر.
- **ترقية روح المبادرة الفردية و الجماعية** بإستحداث أنشطة إقتصادية سلعية أو خدمية لم تكن موجودة من قبل و كذا إحياء أنشطة إقتصادية تم التخلي عنها كالصناعات التقليدية .
- وبالإضافة إلى هذه الخصائص، تتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بميزات أخرى تخص طبيعة العلاقات القائمة بين هذه المؤسسات ومتعاملاتها ومن أهم هذه المميزات ما يلي(9):
- **الطابع الشخصي للخدمات المقدمة للعميل:** حيث تتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بقلّة عدد العملاء وهو ما يسمح بظهور نوع من العلاقة المباشرة بين المؤسسة وعملائها.

المعرفة المباشرة بالسوق: فسوق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة محدود نوعا ما، والمعرفة الشخصية بالعملاء، يجعل من الممكن التعرف على رغباتهم واحتياجاتهم التفضيلية، وتحليل هذه الاحتياجات ودراسة كيفية تطويرها في المستقبل، وبالتالي سرعة الاستجابة لأي تغيير في هذه الاحتياجات والرغبات .

قوة العلاقات بالمجتمع: من أهم ما يميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العلاقات القوية بالمجتمع المحلي المحيط بها، كما تستفيد المؤسسة من تناقل أخبارها بواسطة أهل المنطقة المحيطة، الذين يشكلون فريق ترويج لمنتجات المؤسسة.

المنهج الشخصي في التعامل مع العاملين: من المزايا الهامة التي تتمتع بها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تجعلها تتفوق على المؤسسات الكبيرة، هي العلاقات الشخصية القوية التي تربط صاحب العمل بالعاملين نظرا لقلة عددهم، وهو ما يسمح بالإشراف المباشر عليهم من صاحب المؤسسة، وتوجيه الاتصالات مباشرة، وغالبا ما تكون هذه العلاقات غير رسمية وهو ما يسهل من عملية اتخاذ القرار داخل المؤسسة.

مرونة الإدارة: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لها القدرة على التكيف مع ظروف العمل المتغيرة، إضافة إلى الطابع غير الرسمي في التعامل سواء مع العملاء أو العاملين، بساطة الهيكل التنظيمي، ومركزية القرارات بحيث لا توجد لوائح مقيدة تحكم عملية اتخاذ القرارات بل ترجع إلى خبرة صاحب المؤسسة، كما يلاحظ أن المؤسسات الصغيرة أو المتوسطة أكثر قدرة على تقبل التغيير وتبني سياسات جديدة على العكس من المؤسسات الكبيرة التي تكثر فيها مراكز اتخاذ القرار ورسمية العلاقات وتدرجها، مما يجعل اتخاذ القرار أطول نسبيا⁽¹⁰⁾.

وبالإضافة إلى هذه الخصائص ذات الآثار الإيجابية على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، توجد خصائص أخرى ذات آثار سلبية وتشكل قيودا على هذه المؤسسات وأبرزها:

- محدودية الموارد وعدم القدرة على الحصول عليها خاصة ما يتعلق بالموارد المالية.
- تأثير الفشل في فرع من فروع المؤسسة يكون كبيرا جدا على المؤسسة الصغيرة على عكس المؤسسة الكبيرة.
- اتخاذ القرارات عادة ما يتم دون تحليل ودراسة كافية وهو ما يؤثر على نوعية القرارات⁽¹¹⁾.

5. واقع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر

تميز النسيج الصناعي الجزائري في فترة ما بعد الاستقلال بإعتماده على أسلوب تنموي قائم على نموذج الصناعات المصنعة و هو ما تجسد في إقامة عدد مهم من المركبات الصناعية الكبرى في عدة قطاعات (الصلب ، النسيج ، الميكانيك ...)

و مع بداية التسعينات أخذت الحكومات المتعاقبة في تبني فلسفة إقتصادية جديدة قوامها تحرير المبادرة الفردية و تشجيع الإستثمارات الخاصة ، و قد تم إنشاء عدة مؤسسات صغيرة و متوسطة تضاربت الإحصاءات الرسمية في تحديد عددها بدقة و في هذا الإطار نقدم نظرة عامة حول تطور عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر من خلال الجدول الموالي :

الجدول (2) تطور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر

السنوات	1991	1992	1993	1994	1995	1999	2001	2002	2003
عدد المؤسسات	22382 (1)	20207 (1)	23207 (1)	26212 (1)	177365 (1)	159507 (2)	179893 (3)	188564 (3)	189552 (4)

المصدر : (1) تقرير المجلس الوطني الاقتصادي و الاجتماعي ، جوان 2002 ، الجزائر ، ص 12.

(2) الصندوق الوطني للتأمينات الاجتماعية .

(3) كساب علي ، دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في التنمية و تأهيلها ، الملتقى الدولي حول دور

المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، جامعة فرحات عباس ، سطيف ، 25-28 ماي 2003 ، نقلا عن وزير الصناعات الصغيرة و المتوسطة ، معطيات إقتصادية و حقائق ، محاضرة ألقاها يوم 14-04-2003 بكلية العلوم الاقتصادية و التسيير ، جامعة الخروبة .

(4) عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة التابعة للقطاع الخاص في نهاية السداسي الأول لسنة 2003 حسب وزارة الصناعات الصغيرة و المتوسطة .

ما يمكن تسجيله حول هذه المعطيات أنها مستقاة من مصادر مختلفة و أنها غير تفصيلية ، لكننا نشير إلى الإحصاءات التي تقدم بها الصندوق الوطني للتأمينات الاجتماعية و الخاص بسنة 2002 و بداية 2003 التي تعتبر أكثر أهمية في معرفة وضعية قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و هذا من خلال الجداول التالية :

الجدول (3) تصنيف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة نهاية السداسي الأول لسنة 2003

الصف	عدد الأجراء في المؤسسة	عدد المؤسسات	%
المؤسسات الصغيرة	0-9	180188	95,06
المؤسسات الصغيرة	10-49	8042	4,24
المؤسسات المتوسطة	50-250	1322	0,70
المجموع		189552	100

SOURCE : Site internet du ministère des pme et de l'artisanat , Janvier 2004, www.pmeart-dz.org

حسب إحصاءات نهاية السداسي الأول لسنة 2003 فقد بلغ عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة 189552 مؤسسة تشغل 538055 عامل تمثل المؤسسات المصغرة (أقل من 10 عمال) 95,06 % و تشغل حوالي 35 % من إجمالي العاملين . أما المؤسسات الصغيرة و المتوسطة (أكثر من 10 عمال) فيبلغ عددها مؤسسة أي 4.94 % من إجمالي عدد المؤسسات و تشغل حوالي 65 % من إجمالي عدد العمال .

إذا كان عدد المؤسسات المصغرة يمثل الأغلبية فإنها تتقارب جدا في عدد مناصب العمل التي توفرها حيث تمثل الثلث تقريبا . أما تصنيف المؤسسات حسب قطاع النشاط فإننا نلاحظ أن عددا محدودا من القطاعات يسيطر على أغلب المؤسسات الصغيرة و المتوسطة كما هو موضح بالجدول التالي :

جدول رقم (4) تصنيف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حسب قطاعات النشاط - 2003 -

النسبة المئوية	عدد المؤسسات	قطاعات النشاط
30,21	57255	البناء و الأشغال العمومية
16,69	31568	التجارة و التوزيع
9,19	17388	النقل و الإتصالات
7,92	15132	خدمات للعائلات
6,55	12410	فنادق ، مطاعم ، مقاهي
6,52	12354	الصناعات الغذائية
22,92	43445	قطاعات أخرى
100	189552	المجموع

SOURCE : Site internet du ministère des pme et de l'artisanat ,Janvier 2004,www.pmeart-dz.org

و حسب آخر الإحصائيات المتوفرة و المتعلقة بالسداسي الأول من سنة 2003 فإن توزيع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حسب القطاعات كان كما يلي (12) :

بلغ عدد مؤسسات القطاع الخاص 189552 مؤسسة أي 72.38 % من إجمالي عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بينما بلغ عدد المؤسسات العمومية 788 مؤسسة أي 0.3 % من إجمالي عدد المؤسسات و بلغ عدد الحرفيين 71523 أي 27.32 % من إجمالي عدد المؤسسات .

أما عن مساهمة هذه المؤسسات في التشغيل فنجد أن القطاع الخاص يشغل 538055 عامل بينما لا يشغل القطاع العام إلا 74763 .

التوزيع الجغرافي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة :

الجدول (5) التوزيع الجغرافي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة سنوات
1999 – 2002 – 2003

2003	سنة 2002		سنة 1999		
	عدد المؤسسات	عدد المؤسسات	%	عدد المؤسسات	الولاية
23001	2727	22273	12,8	20.128	الجزائر
13500	1039	13406	7,4	11.730	وهران
9911	90	9350	5,51	8.637	تيزي وزو
7276	34	6697	4,10	6.289	سطيف
7265	603	6895	3,45	5.408	بجاية
5905	203	6003	3,42	5.370	البليدة
5812	1084	5825	3,19	5.001	الشلف
5765	486	5687	2,95	4.719	قسنطينة
5347	-	-	2,63	4.202	تيزازة
7244	1037	5744	2,62	4.195	بومرداس
5314	486	5099	-	-	عنابة
4426	-	-	-	-	سكيكدة
4265	-	-	-	-	معسكر
4049	-	-	-	-	تلمسان
109084	-	86979	47,98	75.679	المجموع

Source : CNAS 1999 –site du ministère des PME pour l'année 2002 -2003

- يتميز هذا التوزيع بعدم التوازن الجهوي .
- شملت ولايات الوسط 31.3 % من إجمالي المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، ولايات الغرب 17.5 % ولايات الشرق 37.5 % و ولايات الجنوب 13.8 % .
- تركزت هذه المؤسسات في المناطق العمرانية و الصناعية حيث شملت 10 ولايات حوالي 50% من المؤسسات و تمثلت هذه الولايات : الجزائر ، وهران ، تيزي وزو ، سطيف ، بجاية ، البليدة ، الشلف ، قسنطينة ، تيزازة ، بومرداس .

أما في سنة 2002 و حتى نهاية السداسي الأول من سنة 2003 فإن الوضعية لم تتغير كثيرا عما كانت عليه سنة 1999 فيما يتعلق بالتوزيع الجغرافي فقد تراجع ترتيب بعض الولايات و تقدمت ولايات أخرى ، فولاية قسنطينة مثلا أصبحت في المرتبة التاسعة بعدما كانت في المرتبة الثامنة سنة 1999 و أدرجت ولاية عنابة ضمن الولايات العشر الأولى ، كما أن العدد الإجمالي

للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في 10 ولايات الأولى بلغ 91030 مؤسسة و التي تمثل حوالي 48 % من إجمالي عدد المؤسسات على المستوى الوطني . كما أنه يمكننا تصنيف ولايات الوطن في ثلاث مجموعات رئيسية حسب عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة كما يلي :

- المجموعة الأولى (يتراوح عدد المؤسسات فيها ما بين 4000 – 23000) و تضم هذه المجموعة الولايات التالية حسب الترتيب : الجزائر ، وهران ، تيزي وزو ، سطيف ، بجاية بومرداس ، البليدة ، الشلف ، قسنطينة ، تيبازة ، عنابة ، سكيكدة ، معسكر ، تلمسان . و تشمل هذه المجموعة على 109084 مؤسسة أي 57,54 % من إجمالي عدد المؤسسات .

- المجموعة الثانية (يتراوح عدد المؤسسات فيها ما بين 2000 – 4000) و تضم هذه المجموعة الولايات التالية : برج بوعريريج ، مسيلة ، جيجل ، عين الدفلة ، غليزان ، باتنة ، تبسة ، غرداية ، تيارت ، مستغانم ، ميله ، بشار ، سيدي بلعباس ، البويرة ، الجلفة ، خنشلة ، سوق أهراس ، سعيدة ، ورقلة ، المدية ، عين تيموشنت ، بسكرة . تشمل هذه المجموعة أكبر عدد من الولايات 22 ولاية .

- المجموعة الأخيرة (يتراوح عدد المؤسسات فيها ما بين 400 – 2000) و تضم هذه المجموعة 12 ولاية هي : قالمة ، الطارف ، الواد ، أم البواقي ، أدرار ، الأغواط ، تيسمسيلت ، النعامة ، تمنغاست ، البيض ، تيندوف ، إليزي .

إن جل الدراسات التي أجريت على المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر تؤكد أنها ما تزال لم ترق بعد إلى المستوى الذي بلغته نظيراتها في الدول الأخرى و أنها تعاني من جوانب قصور عديدة تعتبر عائقا أمام تطورها .

6 . معوقات تطور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

يمكن تصنيف هذه العوائق في ثلاثة مجموعات أساسية (13):

◀ **تنصب الأولى على المعوقات التمويلية** باعتبارها الأساس لنشوء المؤسسات الصغيرة

و نجاحها ، لذلك تعتبر من أهم المشكلات التي تواجهها ، إن لم تكن بالفعل مشكلتها الرئيسية و أساس مشكلتها الأخرى (غير التمويلية) ، فنلاحظ أن جل المشاريع الصغيرة تعاني من صعوبات جمة في حصول أصحابها على التمويل الكافي من المؤسسات المالية عامة و القطاع المصرفي خاصة ، نظرا لعدم توفر آلية ائتمانية قادرة على تلبية متطلبات المقرضين و المقترضين معا و إيجاد سياسات و إجراءات تلائم الطرفين و تجعل من عملية الإقراض و الاقتراض عملية مربحة لكلا الطرفين . كما أن البنوك تعتبر أن عملية إقراض المؤسسات الصغيرة محفوفة بالمخاطر لذلك فإنها لا تظهر حماسا لتمويلها بحجة عدم توفر الضمانات الكافية وبأن

تكاليف إدارة عمليات الإقراض تعتبر عالية نسبيا و المرتبطة بزيادة عدد الملفات الخاصة بالمقترضين .

◀ **تنصب الثانية على المعوقات غير التمويلية و المتمثلة في ضعف النواحي الإدارية و الإنتاجية و التسويقية و الرقابية و القانونية .**

◀ **تنصب الثالثة على خصائص المؤسسات الصغيرة و العقبات التي تعترض المستثمرين في المشاريع الصغيرة مثل :**

- انخفاض مستوى الإنتاجية فيها من جهة و إرتفاع تكاليفها الإنتاجية من جهة أخرى مما يحد من قدرتها على منافسة المشاريع الكبيرة .
- منح الإمتياز و الحوافز في قوانين تشجيع الإستثمار للمشاريع الكبيرة و حرمان المشاريع الصغيرة منها .
- تدني المهارات الفنية و الإدارية و التسويقية لدى العاملين في المشاريع الصغيرة .

○ تتميز معظم المؤسسات الصغيرة بعدم وجود تنظيم واضح و هذا ما يؤدي إلى عدم وجود خطط و سياسات واضحة و أهداف محددة لهذه المؤسسات كما أنها تطبق المركزية في التنظيم ، إضافة إلى إتساع قاعدة الإشراف الإداري . أما من حيث التسويق فإن المؤسسات الصغيرة تواجه مشكلات تسويقية حادة تختلف باختلاف طبيعة نشاط المشروع، وتتعلق خاصة بنقص الخبرة بالتسويق و أسسه (غياب الإشهار مثلا ...) .

○ قلة و عدم دقة المعلومات المتوفرة حول المشاريع الصغيرة و مجالات عملها و أنشطتها و صعوبة الحصول على المعلومات و إنعدامها في أحيان كثيرة مما ينعكس سلبا على تجسيد فرص الإستثمار .

نظرا للمشاكل التي تعترض الاستثمار في المشاريع الصغيرة بصفة خاصة و الإستثمار عموما فإن واقع الاستثمار في الجزائر ما يزال يعاني من عدم توفر البيئة الملائمة لتطوره و إنتعاشه. و يرجع الخبراء الاقتصاديون أسباب ضعف الاستثمار في الجزائر إلى عدد من العوامل أهمها ما يلي :

- ثقل الإجراءات الإدارية .
- تشعب مراكز القرار و تعدد الهيئات المتدخلة في مسار الاستثمار .
- التعقيد المرتبط بإجراءات الحصول على العقار الصناعي .

قد يعتقد البعض أن توفر الإطار التشريعي يكفي لترقية الاستثمار، و لكن الواقع يثبت عكس ذلك فقد قامت الحكومات الجزائرية منذ سنة 1993 بإدخال عدة تعديلات على القوانين المتعلقة بالإستثمار كان آخرها الأمر الرئاسي 0301 الصادر في 20 أوت 2001 و المتعلق بتطوير الإستثمار و المرسوم المتعلق بإنشاء الوكالة الوطنية لتطوير

الاستثمار تنفرد عنها وكالات لا مركزية على المستوى المحلي و القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الصادر بتاريخ 12 ديسمبر 2001 .
غير أننا نؤكد أن تحسين بيئة الاستثمار يرتبط و يتوقف على توفير جميع الظروف المحفزة للمستثمرين من إدارة نزيهة و غير بيروقراطية و جهاز مصرفي متطور و تشريع يساير التحولات الإقتصادية المحلية و العالمية .

7. التحديات المستقبلية للمؤسسات الصغيرة

إن التحولات الجارية حاليا في العالم تضع المؤسسات الصغيرة في البلدان النامية أمام تحديات مستقبلية جسام تتمثل فيما يلي :

- تحدي الإصلاح الاقتصادي : ينتج عن تطبيق الإصلاحات الإقتصادية فسخ المجال للمنافسة الوطنية و الأجنبية ، و ترك المجال حرا أمام السلع الأجنبية للدخول للأسواق الوطنية، خاصة بعد الإنضمام للمنظمة العالمية للتجارة ، مما يجبر المؤسسات الصغيرة تحضير نفسها لمثل هذه التحديات .
- تحدي التكنولوجيا و المعلوماتية : يجب الإعتماد المتزايد على التكنولوجيات الحديثة ووسائلها المتطورة بهدف توسيع و تطوير خدماتها بما يحقق التأقلم مع الإحتياجات المستقبلية للمتعاملين معها .
- تحدي الكفاءة الإدارية و البشرية : إن هذا التحدي يستدعي تطوير الموارد البشرية بما يتناسب مع عملية التحديث و التطوير و بما يتواءم و متطلبات التكنولوجيا الحديثة .

و من أجل مواجهة هذه التحديات يتطلب الأمر من أصحاب المؤسسات الصغيرة تبني إستراتيجيات تضمن لها البقاء و التطور ، و في هذا الإطار يركز الخبراء في الإدارة الإستراتيجية على البدائل التالية:

- **إستراتيجية تحديد و إستغلال الميزة التنافسية** إن مؤشرات المرحلة المقبلة تؤكد أن البقاء و النجاح للمشاريع يمكن أن يتحقق لنوعين منها :
 - **الأول** : هو المشاريع الكبيرة في حجمها و مواردها و نطاق نشاطها و خدماتها و اتساع الرقعة الجغرافية التي تغطيها .
 - **الثاني** : المؤسسات المتخصصة و التي تعمل على تقديم خدمات أوسع محددة و متخصصة متميزة لاسيما في مجال تقديم الخدمات الإستشارية ، و عليه فيجب على المؤسسات الصغيرة إختيار البديل الثاني أي اللجوء إلى التخصص و تحديد الميزة التفاضلية أو التنافسية التي تستطيع من خلالها البقاء أو النجاح
- **إستراتيجية خدمة المؤسسات الكبيرة و تنميتها** و يتحقق ذلك من خلال عمليات المناولة أي قيام المؤسسات الصغيرة بإنتاج بعض أجزاء التي تستخدم في منتجات المؤسسات الكبيرة مما يقلل من تكلفة إنتاج مثل هذه الأجزاء فيما لو قامت المؤسسات

الكبيرة بإنتاجها. فالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة لا تقوم فقط بإنتاج معظم الأجزاء التكوينية التي تغذي خطوط التجميع الكبيرة ، بل تستخدم بشكل واسع منتجات المؤسسات الكبرى⁽¹⁴⁾ و من أجل تحقق الميزة الفضلى لتعاقد المؤسسات الصغيرة مع المصانع الكبيرة لا بد من توفر أمرين:⁽¹⁵⁾

■ المهارة التي تعني مدى قدرة هذه المصانع الصغيرة على تصنيع هذه الأجزاء الصغيرة التي تطلبها المصانع الكبيرة بأكثر قدر من الجودة و الدقة و في أسرع وقت ممكن .

■ تلك الصيغة التي يرتضيها المصنع الصغير و المصنع الكبير لإدارة و تنفيذ هذا التعاقد من الباطن .

وبالطبع فإن هذه الصيغة من التعاقد تحتاج إلى مواءمة و تطويع عقود التعاقد من الباطن الموجودة في التجارب الأجنبية المتقدمة إلى ما يناسب ظروف البيئة المحلية أو إبتكار أساليب مستحدثة لهذا التعاقد من الباطن ، حيث يتطلب الأمر تقنين و تنظيم عمليات الشراء أو ملكية و تأجير الآلات التي تستخدم في الإنتاج . هذا إلى جانب ضرورة قيام المصانع الصغيرة بتحديد و تطوير خطوط و عمليات الإنتاج فيها لتكون قادرة على تصنيع هذه الأجزاء و المكونات بالمواصفات المطلوبة .

8. آفاق تطوير و دعم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر

لقد سعت مختلف الحكومات المتعاقبة على إعتداد بعض الآليات الداعمة لإنشاء المؤسسات الصغيرة و خصصت لها وزارة الصناعات الصغيرة و المتوسطة و أنشأت العديد من الهياكل لدعم و ترقية الاستثمار تضمنها القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة

و المتوسطة جاء ذكرها في الباب الثاني -المادة 11 -من القانون⁽¹⁶⁾ . و تتمثل الأهداف الأساسية من الإجراءات التي تعكف وزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تحضيرها فيما يلي :

○ إنعاش النمو الاقتصادي .
○ إدراج تطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ضمن حركية التطور و التكيف التكنولوجي .

○ تشجيع بروز مؤسسات جديدة و توسيع مجال نشاطها .
○ ترقية توزيع المعلومة ذات الطابع الصناعي و التجاري و الاقتصادي و المهني و التكنولوجي المتعلقة بقطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة .
○ تشجيع كل الأعمال الرامية إلى مضاعفة عدد مواقع الاستقبال المخصصة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة .

○ تشجيع تنافسية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة .
○ الحث على وضع أنظمة جبايية قارة و مكيفة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

- ترقية إطار تشريعي و تنظيمي ملائم لتكريس روح النقاول و تنمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.
- تسهيل حصول المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على الأدوات و الخدمات المالية الملائمة لاحتياجاتها.
- تحسين الأداءات البنكية في معالجة ملفات تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.
- تشجيع بروز محيط إقتصادي و تقني و علمي و قانوني يضمن للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة الدعم و الدفع الضروريين لترقيتهما و تطويرهما في إطار منسجم.
- ترقية تصدير السلع و الخدمات التي تنتجها المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

يتمثل الهدف الأساسي من القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في إنشاء 600.000 مؤسسة على المدى المتوسط في مختلف الأنشطة الاقتصادية ، و هذا من أجل خلق 6 ملايين منصب عمل في 10 سنوات إن تحقيق هذا الهدف الطموح يتوقف على عدة عوامل غير متحققة في الوقت الراهن مثل : دور السلطات العمومية في متابعة الإجراءات المتخذة ، مسألة التمويل و المقولة... الخ .

يتمثل البرنامج الأساسي في ترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تخصيص مبلغ 66.445.000 أورو منها 57 مليون أورو منحها الإتحاد الأوروبي لدعم PME و ذلك لتحقيق عدة أهداف من أهمها⁽¹⁷⁾:

- تطوير تنافسية 3000 مؤسسة وذلك بدعمها تقنيا (الإستشارة ، التكوين ، الإعلام)
- إعادة تأهيل هياكل الدعم و المتابعة المكلفة بدعم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة .
- إعداد شبكة وطنية للمعلومات الاقتصادية و المالية و التقنية الخاصة بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة .

كما قام برنامج الأمم المتحدة للتنمية PNUD بتخصيص مبلغ 11.4 مليون دولار تم البدء في إستغلالها منذ السداسي الأول لسنة 2000 و الذي يهدف إلى عصرنة المؤسسات و تطوير أدوات الإنتاج و الإستثمار في الأنشطة اللامادية (التكوين ...) و في هذا الإطار تم إنشاء صندوق التنافسية الصناعية (FPCI) بموجب قانون المالية لسنة 2000 و الذي من أهدافه :

- تقديم الدعم المالي للمؤسسات الصناعية التي تقوم ببرامج إعادة التأهيل .
- تمويل الأنشطة المتعلقة بتحسين المحيط المباشر للمؤسسات الصناعية

في إطار ميزانية التجهيز لسنة 2001 خصصت وزارة الصناعة و إعادة الهيكلة غلاف مالي يقدر بـ 150 مليون دج خصص لتنفيذ برنامج نموذجي لإعادة تأهيل 30 مؤسسة صناعية و ذلك لتمويل الدراسات التشخيصية لأداء هذه المؤسسات و تحضير برامج إعادة التأهيل و دعم تنفيذ البرامج الخاصة بالتكوين و الاستثمار في المجال اللامادي و تم الإنطلاق الفعلي لهذا البرنامج في شهر نوفمبر 2001 .

في إطار برنامج الإنعاش الإقتصادي فإن قانون المالية التكميلي لسنة 2001 خصص غلafa ماليا يقدر بـ 02 مليار دج (خلال 3 سنوات) لصالح صندوق تطوير التنافسية الصناعية و 02 مليار دج (خلال 3 سنوات) لتمويل عمليات تحسين المناطق الصناعية و مناطق النشاطات .

إن آخر الإجراءات المتخذة لصالح تنمية المؤسسات الصغيرة في الجزائر وذلك في جانفي 2004 إنشاء صندوقين جديدين هما (18):

- صندوق ضمان القروض لصالح المؤسسات الصغيرة و المتوسطة برأسمال قدرة 30 مليار دج .
 - صندوق ضمان أخطار الإستثمار في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة برأسمال قدره 3,5 مليار دج .
- من شأن إنشاء هذين الصندوقين أن يجعل البنوك في وضعية تسمح لها بتمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الإستجابة لمطالبها

إن ما يمكن ملاحظته حول أداء المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على الرغم من جملة الإجراءات المتخذة لصالحها أن العديد من هذه المؤسسات يفشل و هو في مرحلته الأولى أي في أقل من ثلاث سنوات ، و في هذا المجال يمكن الإشارة إلى ثلاث آليات لتطوير الإستثمار و الأداء في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تتمثل الآلية الأولى في **المؤسسات الحاضنة** التي يمكن إعتبارها الآلية المطلوبة لدعم منشآت الأعمال الصغيرة و تمثل ضرورة ملحة تساوي في قيمتها الدور الاقتصادي و الاجتماعي و التقني الذي تلعبه هذه المنشآت في التنمية الشاملة (19).

فحاضنات الأعمال هي آلية من الآليات المعتمدة لدعم المؤسسات الصغيرة المبتدئة و يمكن تعريفها بأنها مؤسسة قائمة بذاتها (لها كيانها القانوني) تعمل على توفير جملة

من الخدمات و التسهيلات للمستثمرين الصغار الذين يبادرون بإقامة مؤسسات صغيرة و مرافقتهم من أجل تجاوز أعباء مرحلة الإنطلاق (سنة أو سنتين) و تتمكن من البقاء و النمو و ذلك من خلال العديد من المساعدات المالية و الفنية و تزويد المبادرين Entrepreneurs بالخبرات و المعلومات و الأدوات اللازمة لنجاح المشروع و يمكن لحاضنات الأعمال أن تكون مؤسسات تابعة للدولة أو مؤسسات خاصة ، غير أن تواجد الدولة في مثل هذه المؤسسات يعطي لها دعما أقوى ، و هو الأمر الذي إستدركته السلطات العمومية في الجزائر و ذكرته في المادة 12 من القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة التي نصت على أن " تنشأ لدى الوزارة المكلفة بالمؤسسات و الصناعات الصغيرة و المتوسطة مشاتل (حاضنات أعمال) لضمان ترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة " .

إن حضانة الأعمال كبرنامج تنموي تساعد في تنويع النشاط الإقتصادي و تكوين الثروة ونشر التكنولوجيا و تسويقها وكذلك خلق فرص عمل و تخفيض أخطار الاستثمار لمنشآت الأعمال الصغيرة .

تتمثل الآلية الثانية في ترقية المناولة و هو ما تم تقريره في الفصل الثالث من القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، حيث أكدت المادة 20 من ذات القانون على إعتبار المناولة الأداة المفضلة لتكثيف نسيج المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و تم لهذا الغرض تأسيس مجلس وطني مكلف بترقية المناولة برأسه الوزير المكلف بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة تتمثل مهامه الرئيسة فيما يلي (20):

- اقتراح كل تدبير من شأنه تحقيق إندماج أحسن للإقتصاد الوطني .
 - تشجيع التحاق المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الوطنية بالتيار العالمي للمناولة
 - ترقية عمليات الشراكة مع كبار أرباب العمل سواء كانوا وطنيين أم أجنب و تنسيق نشاطات بورصات المناولة و الشراكة الجزائرية فيما بينها .
- أما الآلية الثالثة** لتطوير الاستثمار في قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة فتتمثل في ضرورة وجود جهاز للترويج و تشجيع الاستثمار ، إعترافا بأن الترويج يقدم خدمات لازمة للتدفق الاستثماري . و تتمثل أهم مهام جهاز الترويج في جميع الأنشطة المتعلقة بالتحفيز و جذب الانتباه للعنصر المروج له ، حيث يستخدم الترويج كأداة إتصال و حلقة وصل بين أطراف العلاقة الاستثمارية بغرض توفير المعلومات اللازمة لتعريف و تحفيز كل طرف على الإلتقاء مع الأطراف الأخرى و تحقيق المنفعة المشتركة ، أي أن خدمات الترويج تعني وصل فرص الاستثمار بإمكانيات التمويل و التنفيذ . ويمكن تجسيد هذه الآلية إن تم تحقيق بنود الفصل الرابع (المواد 22 إلى 25) من القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة التي أكدت على تطوير منظومة الإعلام الإقتصادي حول المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و تأسيس بنك معطيات خاص بهذه المؤسسات .

إن الجهود التي تبذلها الجزائر تعكس الرغبة في تبني أسلوباً أكثر انفتاحاً يعتمد علي مزيد من المشاركة من أجل تحسين مناخ الأداء الذي يعمل فيه قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، وإن هذا بدوره ليولد مزيداً من الطلب علي البحث وتحليل السياسات وبناء القدرات داخل وزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة وغيرها من المؤسسات الأساسية العاملة في هذا المجال ، ويعمل علي بناء نطاق من الحوار الرسمي وغير الرسمي من أجل تيسير عملية التعلم وتبادل الخبرات وبناء التحالفات وإيجاد نقاط اهتمام مشتركة من أجل القيام بعمل محدد .

تسعى الجزائر خلال السنوات الأخيرة تطوير علاقاتها مع الشركاء الأجانب قصد تطوير قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و يعتبر الإتحاد الأوروبي و البنك الدولي أكبر مساهمين في تحقيق هذا الهدف . خاصة إذا علمنا بأنه و على سبيل المثال أن 70% من المبادلات الفرنسية مع الجزائر تقوم بها مؤسسات صغيرة و متوسطة و أن حوالي 3400 مؤسسة فرنسية تحقق 50% من رقم أعمالها مع الجزائر (21) و فيما يتعلق ببرنامج الدعم المالي في إطار الشراكة الأورومتوسطي MEDA لسنة 1998 تم تخصيص مبلغ 57 مليون أورو لتطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و إعادة تأهيلها وذلك قصد تكوين المسيرين و تأسيس حاضنات الأعمال و دعم المحيط الخارجي الذي تعمل فيه . (22) و في 20 أفريل 2003 عقد ممثل البنك الدولي بالجزائر لقاء تم إقتراح فيه دعم الغرفة الجزائرية للصناعة و التجارة و تم تخصيص 120000 أورو لإعادة تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و ذلك بالتعاون مع غرف التجارة و الصناعة لكل من ميلانو بايطاليا و غرفة برشلونة بأسبانيا .

الخاتمة

من أجل الإستفادة الفعلية من الدعم الذي تقدمه الدولة لتطوير الاستثمار في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة فإنه لا بد من تعزيز البنية المؤسسية لهذا القطاع وذلك من خلال ما يلي :

- توفير المعلومات الصحيحة عن قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة خاصة فيما يتعلق بالأنشطة الاقتصادية للقطاع غير الرسمي .
- زيادة كفاءة فريق العمل بوزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة للقيام بدور أكثر فاعلية في تشكيل سياسة الحكومة فيما يتعلق بالمؤسسات المصغرة و الصغيرة و المتوسطة .

- إيجاد علاقات عمل أكثر تقارباً مع الجهات المعنية والفاعلة من أجل زيادة المعرفة والخبرة لدى قطاع المؤسسات المصغرة والصغيرة والمتوسطة وضمان مشاركة هذه الجهات في عملية صياغة السياسات .
- تنفيذ عملية تنمية السياسات على أساس القضايا ذات الأولوية .
- وضع دليل يحتوى على الإجراءات القياسية للتشغيل بالنسبة لهذه المؤسسات وتحديثه بشكل دوري .
- تحسين وتطوير قاعدة البيانات والمعلومات المتاحة لوزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة فيما يتعلق بقضايا تنمية المؤسسات المصغرة والصغيرة والمتوسطة .
- تعزيز التعاون مع المجموعات الدولية المهتمة بمجال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمصغرة .
- زيادة الوعي الجماهيري بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمصغرة وزيادة دعمها لسياسات تنمية هذه المؤسسات .

أخيراً نعتقد أن الأخذ بهذه الآليات يساهم في تحسين مناخ الاستثمار و التجسيد الفعلي للمشاريع الاستثمارية الصغيرة و التي تمثل هي بدورها عاملاً لجذب الإستثمار في المشاريع الكبيرة .

الهوامش

- ¹ (وليد زكرياء صيام ، فرص نجاح المؤسسات الصغيرة في ظل العوالة ، الملتقى العلمي الأول حول العوالة و انعكاساتها على البلدان العربية ، جامعة سكيكدة ، 13-14 ماي 2001 ، نقلا عن ستيفن أ موسكوف و مارك ج سيمكن ، نظم المعلومات المحاسبية لإتحاذ القرارات ، مفاهيم تطبيقات ، كتاب مترجم ، دار المريح للنشر ، الرياض ، 1989 .
- ² (القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، رقم 01-18 المؤرخ في 27 رمضان 1422 الموافق ل 12 ديسمبر 2001 ، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية ، العدد 77 ، بتاريخ 15 ديسمبر 2001 ، ص ص 4-9
- ³ (ليستر ثرو ، الصراع على القمة ، كتاب مترجم إلى اللغة العربية ، سلسلة عالم المعرفة ، الكويت ، 1995 .
- ⁴ (وليد زكرياء صيام ، المرجع السابق ، ص 9 .
- ⁵ (كليغورد بومباك ترجمة رائد السمرة ، أسس إدارة الأعمال التجارية الصغيرة ، مركز الكتاب الأردني ، عمان ، 1989 ، ص 4 .
- ⁶ (MICHEL EMIL , FERNANDEZ , La création d'entreprise en Afrique , éd: aupelf , Paris 1996 , p : 56 .
- ⁷ (عبد الحميد مصطفى أبو ناعم ، إدارة المؤسسات الصغيرة ، دار الفجر للنشر و التوزيع ، مصر ، 2002 ، ص 25
- ⁸ (جان سبسنرهل ، ترجمة صليب بطرس ، منشآت الأعمال الصغيرة : إتجاهات في الإقتصاد الكلي ، الدار الدولية للنشر و التوزيع ، القاهرة ، 1998 ، ص 41 .
- ⁹ (توفيق عبد الرحيم يوسف ، إدارة الأعمال التجارية الصغيرة ، دار صفا للنشر و التوزيع ، عمان ، 2002 ، ص 26 .
- ¹⁰ (نفس المرجع .
- ¹¹ (إسماعيل عمر السيد ، الإدارة الإستراتيجية : مفاهيم و حالات تطبيقية ، المكتب العربي الحديث ، الإسكندرية ، مصر ، 1993 ، ص 81 .
- ¹² (le site du ministère des pme et de l'artisanat . www.pmeart-dz.org
- ¹³ (VOIR : RADHI MEEDEB , LA PME MAGHREBINE : POSITIONNEMENT ET STRATEGIE , TUNIS 22 Avril 1999 .
- ¹⁴ (جان سبسنرهل ، المرجع السابق ، ص 202 .
- ¹⁵ (عائشة الجيار ، كيف تبديع في مشروعك ، موقع أنترنيت www. islamonline.com يوم 20-02-2003 .
- ¹⁶ (القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، رقم 01-18 المؤرخ في 27 رمضان 1422 الموافق ل 12 ديسمبر 2001 ، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية ، العدد 77 ، بتاريخ 15 ديسمبر 2001 ، ص ص 6-7
- ¹⁷ (Pour une politique de développement de la PME en Algérie Rapport du Conseil National Economique et Social , 17 avril 2002 .

(¹⁸) جاء قرار إنشاء الصندوقين أثناء الكلمة التي ألقاها رئيس الجمهورية في الجلسات الوطنية حول المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، الجزائر ، 14 جانفي 2004 ، أنظر جريدة الخبر ، العدد 3986 الصادر بتاريخ 15 جانفي 2004 .

(¹⁹) لمزيد من الإطلاع على دور حاضنات الأعمال راجع : رنا أحمد ديب عتياني ، حاضنات الأعمال كآلية لدعم منشآت الأعمال الصغيرة في عصر العولمة ، الملتقى العلمي الأول حول العولمة و إنعكاساتها على البلدان العربية ، جامعة سكيكدة ، 13-14 ماي 2001 ص 151 .

(²⁰) أنظر المادة 21 من القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة .

(²¹) voir le quotidien national EL Watan , 2 mars 2003 .

(²²) Mise en œuvre du programme MEDA , RAPPORT ANNUEL 1998 , site internet , www.euromed.com

مفهوم الاستراتيجية في المشروعات الصغيرة والمتوسطة

عبدالجليل بوداح

أستاذ مكلف بالدروس بكلية الاقتصاد و علوم التسيير

جامعة منتوري قسنطينة

ملخص

يعرف موضوع المشروعات الصغيرة و المتوسطة اهتماما متزايدا في الساحة الاقتصادية ممتداً بذلك ليشمل الدراسات الأكاديمية و المهنية. بدأ ذلك في بداية العشرية الأخيرة من القرن الماضي أين ظهرت أصواتا تنادي بالدور الفعال لتمثل هذه المشروعات في تحريك آلية الاقتصاد و بالتالي معالجة بعض القضايا الاقتصادية الهامة و المتمحورة أساسا في البطالة أو عالم الشغل. من جهة أخرى، فإن الدراسات الأكاديمية تكون قد لفتت الانتباه إلى معالجة دور المشروعات الصغيرة و المتوسطة من وجهة نظر استراتيجية، برغم قلتها، لما أصبح لها من وزن معتبر في المجالين الاقتصادي الاجتماعي لا يقل أهمية عن دور المؤسسات كبيرة الحجم . لذلك جاءت هذه الدراسة كمحاولة لاستخلاص ملامح استراتيجية المشروعات الصغيرة و المتوسطة على الصعيد المالي ، التكنولوجي و الموارد البشرية.

Summary

The Importance of Small and Medium Sized-Enterprises (SME) in the economy as well as academic and professional studies is largely increasing , especially for the period of last decade, where SMEs have to becoming efficient from economic point of view to solve certain issues like the unemployment.

In spite of their shortages, studies in the field of strategy related to SMEs , are becoming as important as for larger enterprises because they have come to be regarded as vital players in furthering economic development and ensuring greater social stability. Therefore, a paper proposed in this a study is adducing and highlighting certain strategic parameters which can be applied on SMEs, in terms of finance, technology and human resources.

مقدمة

يمكن النظر إلى مفهوم الاستراتيجية في المجال الاقتصادي على أنها تمثل جملة من الاختيارات على المدى البعيد والمتعلقة أساسا بطبيعة أو مجال النشاط (الإنتاج- التسويق)، والأهداف والغايات والوسائل البشرية و المالية المناسبة لتحقيقها. و في هذا السياق، نجد من التعاريف المعبرة عن مفهوم الاستراتيجية بأشكال متنوعة، فهي اختيارات تخص المدى الطويل¹ أو، هي اختيارات المؤسسة حسب محيطها² أو، هي عبارة جملة من الأهداف والسياسات³ التي يجب أن تتلاءم والمحيط الخارجي الذي تنشط فيه. فمهمة المؤسسة لا تتوقف عند حد وضع الأهداف والغايات ورسم السياسات وإنما يتعدى ذلك إلى تبني الاستراتيجية كوسيلة هامة لاتخاذ القرارات المستقبلية⁴ المساعدة في تخصيص الموارد المادية والبشرية

بشكل فاعل وفعال. فالاستراتيجية إذن عبارة عن جملة من القرارات تنصب حول:

- تحديد مجال النشاط الحالي والمستقبلي،
- وضع السياسيات والخطط والبرامج لتحقيق الأهداف،
- تحديد دور المؤسسة اتجاه الأطراف الآخرين من العمال والممولين والزبائن وكل المتعاملين معها في المجتمع.

فالاستراتيجية بالمفهوم الشامل، إذن، عبارة عن الإطار التوجيهي لنشاط المؤسسة ككل، من حيث تحديد الأهداف، واقتناء وتخصيص الموارد اللازمة وخاصة تلك التي تكسبها ميزة تنافسية لتصبح بذلك محور الارتكاز لباقي الاستراتيجيات الفرعية الأخرى، بمعنى آخر، أن الاستراتيجية الشاملة للمؤسسة تتحدد بشكل متناسق ومتناغم مع استراتيجيات الوظائف الأساسية للمشروع كالاستراتيجية الإنتاجية، التسويقية والمالية.

وبغض النظر عن العوامل المحددة والمؤثرة في تصميم الاستراتيجية الشاملة فإن الغرض من العملية في حد ذاتها على صلة بضرورة بقاء واستمرار حيوية ونشاط المؤسسة في سوق اقتصادية غالبا ما تحتدم فيها المنافسة المبنية على أساس من الحرية الاقتصادية.

فاحتدام المنافسة الشديدة قد تجعل من الصعوبة بمكان بالنسبة لبعض المؤسسات الاقتصادية، وخاصة تلك التي تدخل في إطار المشروعات الصغيرة والمتوسطة، القدرة على البقاء أو الصمود في وجه كبريات المؤسسات العملاقة في مجالي الإنتاج والخدمات. فعلى الرغم من حقيقة الأمر، فإن هناك تعايشًا لهذا النوع من المشروعات الصغيرة والمتوسطة مع المؤسسات كبيرة الحجم، حيث يُبنى هذا التعايش أحيانا من دور الدولة في تقديم كل المساعدات والتسهيلات اللازمة للمشروعات الصغيرة والمتوسطة، وأحيانا أخرى من دور هذه المشروعات ذاتها في القدرة على تصميم الاستراتيجية الملائمة التي تسمح بالنمو والاستمرارية.

فالغرض الأساسي من هذا الورقة هو عبارة عن محاولة جادة لاستخلاص الأسس و الخصائص التي تتبنى عليها الاستراتيجية على مستوى المشروعات الصغيرة و المتوسطة، فالدراسات الحديثة في المجال الاستراتيجي المرتبط بنشاط المؤسسة عادة ما تتناول موضوع الاستراتيجية بشكل لا تميز فيه بين طبيعة أحجام النشاط للمؤسسات على اختلاف أنواعها. من جهة أخرى، فقد تم تناول مصطلح المشروعات الصغيرة و المتوسطة تعبيراً عن المؤسسات و الصناعات الصغيرة و المتوسطة و هذا ما يوضح من خلال هذه الدراسة عدم التمييز بين طبيعة نشاط هذا النوع من المشروعات و أن التركيز سيكون من خلال المحاور الأساسية

التالية : الاستراتيجية التنافسية، الاستراتيجية المالية، الاستراتيجية التكنولوجية و استراتيجية الموارد البشرية.

I- الاستراتيجية التنافسية و أهمية المشروعات الصغيرة و المتوسطة

يقصد بالاستراتيجية التنافسية الاستراتيجية الملائمة التي تسمح ببلوغ أهداف النشاط المختلفة للمؤسسة بشكل عام، وفي هذا الإطار يميز **M.E Porter**⁵ بين ثلاثة استراتيجيات تنافسية أساسية،

- استراتيجية التنافس المبنية على أساس من تخفيض للتكلفة **Cost leadership**.

- استراتيجية التميز **Differentiation**.

- استراتيجية التركيز **Focus**.

يبدو واضحاً من أن استراتيجية التركيز هي الاستراتيجية الأكثر ملاءمة بالنسبة للمشروعات الصغيرة والمتوسطة، حيث يقصد باستراتيجية التركيز وضع المشروع ضمن آليات سوق محددة، أو مناطق جغرافية معينة، أو الاهتمام بنوع محدد من المنتجات⁶، فتطبيق استراتيجية التركيز على مستوى المشروعات الصغيرة والمتوسطة قد أثبتتها التجارب على مستوى الاقتصاديات المتطورة. فالأداءات العالية التي حققتها هذه المشروعات، وخاصة تلك المسماة بالمخفية، على الصعيد العالمي تفوق كل التصورات، فالسوق العالمية على مستوى المشروعات الصغيرة والمتوسطة تقسم إلى أربعة أقسام أساسية⁷، فالقسم الأول منها يشكل **23,6%** عبارة عن مشروعات صغيرة متخصصة جدا يقل دخلها عن **100** مليون مارك ألماني، أما القسم الثاني فيمثل **20.8%** من نفس النوع تقريبا يتراوح دخلها بين **100** و **500** مليون مارك ألماني، أما القسم الثالث والرابع فيمثلان المشروعات من الحجم المتوسط بنسبة **26.4%** و **29.2%**، أما مداخلهما فتتراوح ما بين **500** مليون مارك ألماني و **2,5** مليار، وأكثر من **2,5** مليار على التوالي.

من جهة أخرى، فإن الاهتمام بالمشروعات الصغيرة والمتوسطة على مستوى الاقتصاد الأمريكي، مثلا، له جذوره التاريخية، وأن الدولة لم تتوان عن مساندة هذا النوع من المشروعات حيث تطور مفهوم هذه المشروعات إلى أن أصبح يطلق عليه اسم إدارة نشاط المشروعات الصغيرة (S.B.A)، وأن حمايتها من الزوال يتم باستخدام إلزامية القانون وهذا ما تم في سنة **1958م**⁸. فالإحصائيات الواردة في نهاية التسعينات من القرن الماضي تؤكد الدور الاقتصادي الذي تقوم به مثل هذه المشروعات فضلا عن الدور الاجتماعي الذي ساعد كثيرا في معالجة قضايا البطالة والاستقرار الاجتماعي للطبقات الشغيلة.

كما لا يوجد أدل من القول بأهمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة إذا علمنا أن الولايات المتحدة تُنشأ بها سنويا **900.000** مشروع صغير ومتوسط تقريبا و أن **750.000** مشروع من نفس السنة تتم تصفيته، بمعنى أن متوسط تواجد هذا النوع من المشروعات وبشيء من الاستقرار لا يقل عن **150.000** مشروع⁹.

أيضاً، وعلى الرغم من الدور الاقتصادي والاجتماعي الذي يمكن أن تلعبه المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد وعلى غرار ما تؤكدته تجارب البلدان المتطورة، فإنها تبقى تعاني وخاصة في البلدان الأقل تطورا، من كثير من المثبطات التي تحول دون الوصول بها إلى تحقيق الأهداف المرغوب فيها. ففضية التمويل تبقى العائق الرئيسي في ظل الاستراتيجية الشاملة للمؤسسة الاقتصادية مما يجعلها أمام ضرورة تصميم الاستراتيجية المالية و التي يتم على ضوءها حصر الموارد المالية ومصادر تحصيلها والعمل على المفاضلة فيما بينها من حيث التكلفة وذلك بما يخدم الاستراتيجية الشاملة.

ولئن كانت استراتيجية التركيز هي الأكثر تناسبا في المشروعات الصغيرة والمتوسطة فلا بد من توضيح الأساس الذي ينبني عليه هذا التركيز هل بتخفيض التكلفة أم بالتميز أم بالاثنين معا¹⁰. من جهة أخرى، فإن رسم الإستراتيجية الشاملة للمؤسسة من شأنه تضمن التكامل بين الاستراتيجيات الجزئية المرتبطة بالعوامل التالية: العامل المالي، العامل التكنولوجي، و العامل البشري. لكن وقبل التطرق إلى معرفة أسس ومميزات كل استراتيجية من الاستراتيجيات المرتبطة بالعوامل الثلاثة المذكورة و دورها في تحديد الإستراتيجية العامة للمؤسسة، فإنه من باب أولى التطرق إلى بعض المفاهيم المرتبطة بكلمة استراتيجية و المتمثلة خاصة فيما يعرف بالتخطيط الإستراتيجي و التسيير الإستراتيجي.

إن مفهوم التسيير أو الإدارة الإستراتيجية يكون قد تم طرحه من طرف **Igor Ansoff**¹¹ معبرا عنه في شكل فرضيات أساسية تتلخص في النقاط التالية:

- فرضية الموقفية: و التي تعني أنه لا توجد وضعية مثلى يمكن من خلالها تحديد الطريقة التي تدار بها المؤسسة.
- فرضية الارتباط بالمحيط: و هنا تبرز دور المحيط في تحديد سلوكيات المؤسسة المثلى للتكيف مع الوضع الخارجي.

- فرضية أهمية التنويع : توضح هذه الفرضية ضرورة ملائمة إستراتيجية المؤسسة مع التقلبات الخارجية للمحيط من خلال سياسة التنويع .

- فرضية الإستراتيجية – القدرات – الأداء: و يقصد بهذه الفرضية موازنة قدرات المؤسسة مع سلوكها الإستراتيجي .

أما التفارقة بين مفهومي الإدارة الإستراتيجية و التخطيط الإستراتيجي فيتجلى من خلال النقاط التالية :

- تعبر الإدارة الإستراتيجية عن:

- إنشاء و تصميم الإستراتيجية
- تحديد قدرات المؤسسة
- إدارة تنفيذ الإستراتيجية بالتوافق مع القدرات المتاحة.
- تهدف الإدارة الإستراتيجية إلى الوصول إلى النتائج المسطرة ضمن الأهداف المرسومة، و هذا خلافاً لمفهوم التخطيط الإستراتيجي الذي يهتم برسم الخطط، أو بعبارة أخرى ، فإن التخطيط الإستراتيجي يعبر عن القرارات الرشيدة في مجال تحديد الإستراتيجية و رسم الخطة المثلى لها ودون الخوض في مجال المتابعة و التنفيذ ومراقبة النتائج المتوصل إليها و التي هي من دور الإدارة الاستراتيجية.

- يعبر التخطيط الإستراتيجي عن سيرورة خاصة بتحليل وضع نشاط المؤسسة بالنظر إلى محيطها الداخلي و الخارجي بينما تهتم الإدارة الإستراتيجية بمجال كيفية التنفيذ و المتابعة.

- يهتم التخطيط الاستراتيجي بالمتغيرات التكنولوجية و الاقتصادية الموصلة إلى الأهداف العامة، في حين يضاف إلى هذه المتغيرات متغيرات أخرى تكون من اهتمامات الإدارة الإستراتيجية تتعلق بالجوانب النفسية و الاجتماعية و حتى السياسية من نشاط المؤسسة.

II- الاستراتيجية المالية

بشكل عام تتحدد الاستراتيجية المالية في المؤسسات الاقتصادية وفقاً لأربعة أسس هامة¹² ،

- مصادر تحصيل رأس المال (Capital acquisition)

- هيكل رأس المال (Capital structure)

- تخصيص الموارد المالية (Capital allocation)

- إدارة عوائد أرباح الأسهم (Dividend management)

فلمؤسسة الاقتصادية الخيار في تحديد مصادر تمويلها المنحصرة بين التمويل الداخلي والتمويل الخارجي، فالملاحظ أن المشروعات الصغيرة والمتوسطة عادة ما تلجأ إلى مصادر تمويل خارجية تساعدها في تنمية نشاطاتها المتزايدة، بمعنى آخر، أن المشروعات الواعدة بالنمو تحتاج إلى المصادر الخارجية وبشكل ملح، وهذا ما يعارض انحصار المصادر الخارجية للمشروعات الصغيرة والمتوسطة في عدد من المؤسسات المالية كالبنوك مثلا، فهذه المشروعات وبقدراتها المالية المحدودة لا تستطيع بأي حال اقتحام آليات الأسواق المالية بالمفهوم الواسع للكلمة وخاصة البورصات لأنها، ستجد نفسها خاضعة لما يعرف في النظرية المالية بالإبلاغ أو التصريح المسبق عن قدرات المشروع في تسديد ما عليه من استحقاقات ودون مراعاة لأية عوامل من شأنها عرقلة عملية تسديد المستحقات وفي الأجل المحددة¹³.

أما الحديث عن هيكل رأس المال فالأمر يستدعي التمييز بين هذا المصطلح وبين مصطلح ما يعرف بالهيكل المالي (Financial structure)¹⁴، فهذا الأخير يتضمن كافة عناصر تمويل المؤسسة في الأجل الطويل و المتوسط و القصير في آن واحد ومن مصادر مختلفة، في حين يقصد بهيكل رأس المال مصادر التمويل في الأجل الطويل مقسمة إلى عمليات تمويل داخلية وأخرى خارجية. فتحديد المزيج الأمثل بين مصادر التمويل الخارجية والداخلية يبقى من اختصاص المؤسسة الاقتصادية والذي يجب أن يتماشى و أهداف النشاط العامة والتفصيلية.

فأهمية الاستراتيجية المالية للمشروعات الصغيرة والمتوسطة قد لا تتعدى في نظرنا المحورين الأولين المحددين لمصادر التمويل وهيكل رأس المال لأن، المحورين الآخرين المتمثلين في تخصيص الموارد المالية (رأس المال) وتوزيع عوائد أرباح الأسهم يبيان من محددات الاستراتيجية على مستوى المؤسسات الاقتصادية الكبيرة الحجم. فتخصيص رأس المال يعني إيجاد الطريقة المثلى في توزيع الموارد المالية بين وحدات النشاط المختلفة التابعة لنشاط المؤسسة الأم، بحيث يكون لكل وحدة نشاط من منظور استراتيجي (SBU)¹⁵ استراتيجية بإمكانها التفصل مع باقي الاستراتيجيات التفصيلية لوحدات النشاط الأخرى المحددة للاستراتيجية الشاملة، فهذا النوع قلما يوجد على مستوى المشروعات الصغيرة والمتوسطة. من جهة أخرى، فإن توزيع عوائد أرباح الأسهم مرتبط أكثر بالمؤسسات المدونة بسوق الأوراق المالية بالبورصة نظرا للعلاقة الأكيدة

بين سياسة توزيع عوائد الأرباح وسمعة المؤسسة بسوق الأوراق المالية وسط المستثمرين من الأفراد والمؤسسات. أخيراً، يمكن القول أن الاستراتيجية المالية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة محددة وفقاً لأهداف نشاطاتها إن كانت موجهة بغرض النمو وبالتالي العمل في إطار ما يسمى بالمشاريع الواعدة بالنمو، أو موجهة بغرض الاستمرارية في النشاط لتكون ضمن إطار المشروعات التقليدية. وبغض النظر عن تصنيف المشروعات الصغيرة والمتوسطة من هذا المنظور، فإنه من الناحية المالية تبقى على صلة كبيرة بمصادر التمويل الخارجية، وما دام نشاطها لا يتعدى حدود استراتيجية التركيز الموجهة نحو التخصص في الإنتاج و الخدمة و التوزيع، البعيدة عن كل أنواع التنوع (**Diversification**) بالمفهوم الواسع للكلمة، يبقى في تصورنا مجال تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة ينحصر على مصادر تمويل خارجية قصيرة الأجل في أغلب الأحيان مقارنة بالأجل المتوسطة و الطويلة، وبالتالي يصبح لزاماً على هذا النوع من المشروعات أن يكون على دراية كبيرة ببدائل التمويل الخارجية التي تسمح لها بالتحكم في استراتيجيتها المالية.

III- الاستراتيجية التكنولوجية

حتى تكون الاستراتيجية التكنولوجية ذات فاعلية مقبولة و تضمن للمؤسسة تحقيق الميزة التنافسية، فإن حجر الزاوية في تحقيق ذلك فيه من التعقيد والتحدي عادة ما يبرز على مستوى أربع مراحل أساسية:¹⁶

- المراجعة الدقيقة والمدققة لوضعية العنصر التكنولوجي مقارنة بما هو موجود خارج المؤسسة أو بداخلها.
- تطوير محفظة العناصر التكنولوجية في مجال الاستثمار بغرض وضع بدائل تكنولوجية ترتب حسب أولويات معينة تخدم استراتيجية نشاط المؤسسة.
- ضمان التوافق بين الأهداف العامة الواردة بالخطة الاستراتيجية من جهة والأداة التكنولوجية المستعملة من جهة أخرى.
- الأولوية في مجال الاستثمار التكنولوجي من أجل تطوير النشاط.

إن البعد الاستراتيجي للمورد التكنولوجي يكون قد أخذ مكانته من المفهوم الحديث لكل من الإدارة الاستراتيجية و التخطيط الاستراتيجي ، حيث أصبحت الإدارة التكنولوجية ضمن هذين المفهومين لها أبعاد متعددة تجعلها على صلة وثيقة بنشاط

المؤسسة و في ظل حدود المتغيرات الداخلية التي يجب التعامل معها و معالجتها معالجة استراتيجية . يمكن حصر هذه الأبعاد في ثلاثة نقاط أساسية: ¹⁷

- التشخيص التكنولوجي .
- العوامل المحددة لاختيار المتاح من التكنولوجيات الجديدة .
- دور سلوك المؤسسة في اختيار مايتلاءم و أهداف نشاطها من التكنولوجيات الجديدة المتاحة.

يقسم التشخيص التكنولوجي إلى نوعين أساسيين هما : التشخيص الداخلي و التشخيص الخارجي. فأما الأول فيقسم بدوره إلى نوعين آخرين هما التشخيص الستاتيكي و التشخيص الديناميكي، حيث يتضمن مبدأ التشخيص الستاتيكي الاهتمام بمراجعة العناصر المرتبطة بجرد ممتلكات المؤسسة التكنولوجية و تقييمها بغرض تحديد نقاط القوة و الضعف فيها، بالإضافة إلى هذا معرفة أهمية الاستخدام التكنولوجي في سيرورة الإنتاج و تقييمها لتحديد درجة التحكم فيها. أما التشخيص الديناميكي فيعالج حركية التطور التكنولوجي و المستويات المختلفة التي وصل إليها من تلك التي سوف تكون محل الاهتمام في المستقبل، بمعنى آخر، أن الديناميكية التكنولوجية تنحصر في متابعة دورة حياة الأصل التكنولوجية و تطوره و الاتجاه العام لمسار هذا التطور في المستقبل و في هذا استفادة معتبرة للمؤسسة لتتمكن من تصميم الاستراتيجية التكنولوجية بشكل السليم . من جهة أخرى، فإن التشخيص الخارجي ينصب على جملة من الاهتمامات تتلخص في ضرورة معرفة المؤسسة لمستويات التطور التكنولوجي و الخاصة بالمنافسين لها في مجال نشاطها أو تلك الحاصلة على مستوى القطاع العام محل ممارستها للنشاط.

أما التشخيص المرتبط بالعوامل المحددة لاختيار المتاح من التكنولوجيات الجديدة فهذا أمر لا يخرج عن إطار البحث عن التكنولوجية التي تسمح بتخفيض التكلفة أو، التميز الملحوظ لخصائص المنتج أو، تحقيق الميزتين معا في نفس الوقت. فتخفيض التكلفة لا يتأتى إلا من خلال إمكانية تخفيض تكاليف الإنتاج و ذلك بالبحث عن التقليل ما أمكن من ساعات تشغيل الآلات أو الحجم الساعي لكتلة الأجور. أيضاً، فإن ربط المنتج بتكنولوجية متميزة قد تجعله أكثر جاذبية مقارنة بباقي المنتجات المماثلة له في سوق المنافسة الاقتصادية. و في هذا الإطار، فإن الميزة الأمتل بالنسبة للمؤسسة هو الجمع بين الميزتين السابقتين سعياً منها للوصول إلى تحقيق المرونة الكافية من التكنولوجية المستخدمة على مستوى الإنتاج بداخل المؤسسة.

أخيراً و ليس آخرأ، فإن من المؤشرات الدالة على تحديد سلوك المؤسسة اتجاه التكنولوجيات الجديدة المتاحة قد يبرز واضحا من خلال دورها في انتهاج أسلوب المبادرة في مجال طرح المنتج التكنولوجي الجديد ، أو الملاحقة للمنافسين أو التقليد لهم.¹⁸ فالمعيار المستخدم لقياس درجة حساسية المؤسسة اتجاه الضغوطات الممارسة عليها في المجال التكنولوجي يكون من خلال قدرتها على معرفة إمكانياتها في مجال البحث والتطوير، والتكنولوجية المطبقة على المنتج، و سيرورة الإنتاج الموضحة للطريقة المثلى في الإنتاج.¹⁹

فالدراسات الميدانية التي أجريت على مستوى عينة في مجال تكنولوجية المؤسسة²⁰ في بعض البلدان المتقدمة تبين مدى الاهتمام بالجانب التكنولوجي و ذلك لأكثر من 70 % من المؤسسات محل الدراسة، الشيء الذي خلق نوعا من التنافس الحاد في مجال البحث و التطوير انعكس ذلك على الكم الهائل من براءات الاختراع المرتبطة أساساً بتطوير المنتج. فعلى سبيل المثال نجد أن ثلاث شركات (Siemens, Hitachi, Mitsubishi Electric) ذات سمعة عالمية استطاعت أن تطرح في هذا المجال بين سنة 1986 و 1994 مايعادل 18510 براءة اختراع موزعة على الشركات الثلاث المذكورة على التوالي وفقا للأرقام التالية:

6686 ، 5954 و 5870.²¹ بالنسبة للمشروعات الصغيرة و المتوسطة تؤكد الدراسات التي أنجزت على مستوى المكتب الأوروبي الخاص ببراءات الاختراع اهتمام هذا النوع من المؤسسات بمجالات البحث و التطوير و أن المعضلة التي غالبا ماتواجه ثلثي هذه المؤسسات تخليها عن حماية مبتكراتها لأسباب متعددة ترجع بعضها إلى تعقد و طول الإجراءات الإدارية من جانب الجهات المختصة بتثبيت الاختراع ، فضلا عن عدم قدرتها على حماية براءة الاختراع. فهذا الأمر قد يولد نوعا من عدم الثقة لدى المؤسسات المعنية اتجاه السلطات العمومية المختصة.

IV- استراتيجية الموارد البشرية

لقد اقترن مفهوم إدارة الموارد البشرية بالتطور الفكري في مجال إدارة النشاط الاقتصادي، حيث برزت مدارس في مجال الفكر الإداري اهتمت بالجوانب المختلفة لإدارة المنظمات بشكل عام و منها المدرسة الكلاسيكية التي ظهرت في نهاية القرن التاسع عشر و التي امتدت إلى غاية العشرينيات من القرن الماضي، بروادها المعروفين أمثال فريدريك تايلور ، هنري فايول و ماكس فيبر.

فمفهوم إدارة الأفراد يكون قد رافق النظم الفكرية في مجال الإدارة و خاصة بعد الحرب العالمية الثانية أين ظهرت مدارس فكرية اهتمت بالجوانب الكمية في أساليب اتخاذ القرار و القدرة على تحقيق الأهداف. حيث مس هذا التطور بدرجة أولى المنظمات ذات الطبيعة الاقتصادية البحتة لينتقل بعدها إلى باقي المنظمات الأخرى الإدارية منها و الاجتماعية. فالتطور الكبير الذي حدث على مستوى إدارة الأفراد يكون قد انبثق عنه مفهوم جديد لا يخرج عن لب و جوهر إدارة الأفراد إلا أنه يعالج الموضوع بأبعاد جديدة أطلق عليه ما يعرف اليوم باسم إدارة الموارد البشرية.

و بغض النظر عن الخلفية التاريخية التي كانت وراء تطور مفهوم إدارة الموارد البشرية، فإن هذا الأخير قد أصبح اليوم مرتبط بمفاهيم أخرى تتمحور بالأساس حول مفهوم الإدارة الاستراتيجية و التي تعتبر موضوع الموارد البشرية بالأساس مورداً استراتيجياً له دلالاته و أهميته الخاصة في تحقيق الميزة التنافسية لنشاط المؤسسة. وبهذا المنطق الجديد يصبح الفرد بداخل المؤسسة، و من منظور مفهوم الموارد البشرية، عنصراً ديناميكياً حيويماً و يحتاج بالتالي إلى معاملة خاصة تسمح له بالمساهمة في التغيرات التي تحدث على مستوى النشاط.

و لتوضيح أكثر فكرة الموارد البشرية باعتبارها متغيراً استراتيجياً أساسياً إلى جانب المتغيرات الأخرى المالية منها و التكنولوجية و حتى التنظيمية ، فلا بد من تحديد الأسس التي يبنى عليها موضوع الموارد البشرية من كونها أصبحت عبارة عن نظام مفتوح يجعل من المنهج العلمي أساساً متيناً له غاياته في ذلك الوصول بالمؤسسة إلى تحقيق أداءات عالية تضمن لها القدرة على المنافسة و بالتالي تحقيق الميزة التنافسية.

إن الوصول إلى استخدام المعرفة العلمية في التنظيم المؤسسي و بشكل مكثف و مناسب في نفس الوقت يعني و بدرجة كبيرة القدرة على التعلم. فالتعلم من منظور المؤسسة ككل لا يعني قدرة الفرد لوحده على التحصيل في المجال المعرفي، و إنما يعني ذلك قدرة المؤسسة في شكلها الجماعي للأفراد على تغيير المعرفة العلمية عند الضرورة بهدف وضع نموذج أو نمط موحد من التفكير لدى الأفراد يسمح للمؤسسة من وضع الأهداف الجديدة التي تتناسب و متطلبات السوق الاقتصادية.^{22 23} إن القدرة على التعلم ضرورية و لكنها غير كافية مالم تكن مترافقة مع القدرة على التطبيق ، فالمؤسسة التي تكون على سرعة كبيرة من حيث التعلم و التطبيق تكون لها القدرة على تحقيق الميزة التنافسية.²⁴ من جهة أخرى، فإن التوجه الجديد نحو العولمة بمفهومها الواسع يضع أمام المؤسسة تحد كبير يفرض عليها الانفتاح على العالم الخارجي ، الشيء الذي يزيد من

مهمة المؤسسة الصعبة للإمام بالمحيطين الداخلي و الخارجي اللذين تنشط فيهما. فالمنافسة على المستوى الخارجي قوية و تحتاج إلى طاقات فردية و جماعية قادرة على الإحاطة بمتغيرات السوق العالمية التي لا مجال فيها للضعيف من الناحية العلمية و المادية. إن إدارة الموارد البشرية في إطارها الاستراتيجي تسمح بتصور سيرورة خاصة بإدارة الموارد البشرية²⁵ يتم فيها الربط بين العلاقات المتداخلة لمحيط المؤسسة بمحتوى الموارد البشرية. فهذه الأخيرة تتضمن مراجعة دائمة للوظيفة من حيث تدفق الموارد البشرية، أنظمة العمل، أنظمة التحفيز، علاقات العمل و مشاركة العمال و الأفراد في رسم الأهداف و صنع القرارات.

من جهة أخرى، ينظر إلى موضوع إدارة الموارد البشرية، على الأقل من الناحية النظرية الأكاديمية، في إطار نموذج خاص تراعى فيه مجموعة من المعلمات و المتغيرات الأساسية تعد بمثابة الركيزة الأساسية لبنائه تتمثل في ضرورة الاعتناء بالجانب الثقافي للمؤسسة ، المرونة ، اللامركزية في التوزيع الهرمي للسلطة أو المسؤوليات، و الالتزام بالقيم و المعايير الخاصة بمعاملة الفرد معاملة لائقة تتحقق معها الاحترام و العدالة و الإنصاف^{26 27}. فالالتزام بعنصر المرونة يعني الابتعاد عن البناء الهرمي للتنظيم غير المرن و الذي غالبا ما تتحدد فيه المهام بشكل محدد و دقيق تعيق أحيانا الأخذ بالمبادرات اللازمة وقت الحاجة خدمة لأهداف المؤسسة من جهة، و تجاوبا مع مستجدات المحيط من جهة أخرى. على العكس من هذا ، فإن تبني هياكل تنظيمية تتميز بأدوار أكثر مرونة ستسمح بالتحرك و المناورة لصالح أهداف المؤسسة. إضافة إلى ما سبق، فإن إعادة توزيع الأدوار على مستوى الهيكل التنظيمي باتباع سياسة اللامركزية بدلا من المركزية في اتخاذ القرار و تنفيذ التعليمات ستوفر حتما نوعا من تحمل المسؤولية تتضمن في جنباتها تحفيز الفرد، وبالتالي التوجه بكل ولاء إلى انجاز أهداف المؤسسة في آن واحد .

و انطلاقا من ولاء الفرد اتجاه المؤسسة التي يعمل فيها، لا بد و أن تكون لاستراتيجية الموارد البشرية دور بارز في هذا الإطار. فالالتزام المؤسسة في علاقاتها بالأفراد بمنحهم ما يستحقونه من مزايا اجتماعية يجيزها لهم القانون و أخرى نفسية توفرها لهم المؤسسة ذاتها، فإن الأمر سيكون مدعاة لالتصاق الفرد بأهداف المؤسسة و التقاني في خدمتها. فمن الأشكال التي أصبحت تميز المؤسسات الاقتصادية المعاصرة هو تبنيها لأسلوب الاحتفاظ بالعامل الفرد بداخل المنظمة حتى لو اضطرت هذه الأخيرة إلى تغيير أهدافها و أنماط عملها، ذلك أن المنهج الجديد يقتضي من المؤسسة محل تغيير الأهداف الاعتماد على أسلوب التدريب و التكوين الدائمين و اللذين من شأنهما خلق نوع من المهارة الفنية و الإدارية لدى الأفراد يمكن الاحتفاظ بهم وقت الحاجة و خاصة إذا تعلق الأمر بتغيير الأهداف، و بالتالي فإن الفرد هنا سينتابه الشعور بالاستقرار و الاطمئنان النفسي في منصب عمله الدائم مما

سينعكس ذلك على تحسين أداء عمله و عندها، ستجد المؤسسة لنفسها القدرة اللازمة للتأقلم مع متطلبات السوق الاقتصادية و بفعالية كبيرة.²⁸

بالنسبة للمشروعات الصغيرة و المتوسطة، يبدو الحديث عن ضرورة وضع استراتيجية للموارد البشرية أمر قد لا يكون من الحاجة بمكان ذلك، أنها قد لا تملك القدرة الكافية للتحكم في سوق العمالة على المستوى المحيط الداخلي لها و اعتمادها الكلي في المقابل على سوق العمالة الخارجي و هو متغير صعب التحكم فيه يصعب معه تصميم استراتيجية في هذا المجال . و على خلاف هذا ، فإن المؤسسات كبيرة الحجم لها من الإمكانيات التي تضمن لها و إلى حد بعيد الديمومة اللازمة من العمالة المطلوبة نتيجة لما تقوم به من عمليات تدريب و تكوين مستمرة و متماشية مع أهداف النشاط.²⁹ من جهة أخرى، هناك من يرى أن المشروعات الصغيرة و المتوسطة في بعض البلدان المتطورة كاليابان مثلا لها القدرة على تحمل عبء تدريب عمالها مما يجعلها في وضعية أحسن، و خاصة إذا تعلق الأمر بتحسين منتج ما، لما يتمتع به فريق العمل من انسجام و تفاهم كبيرين.³⁰ بالإضافة إلى هذا ، تتميز المشروعات الصغيرة و المتوسطة التي تعتمد على التطوير و التجديد التكنولوجي في مجالي سيرورة الإنتاج و المنتجات بالاستثمار المكثف في إطار تدريب العمالة و تأهيلها و هذا ما يجعل موضوع إدارة الموارد البشرية إدارة استراتيجية أمر لا مخلص منه.³¹

الخاتمة

إن زيادة الاهتمام بالمشروعات الصغيرة و المتوسطة و دورها في الدفع بالتنمية الاقتصادية نحو النمو و التطور سيضعها حتما موضع التحدي كنتيجة لاحتدام المنافسة التي امتدت أطرافها على الصعيد العالمي و التي لا مجال فيها لمن لا يملك أدوات الوقاية الضرورية المساعدة على البقاء و التعايش. فتنطبق المبادئ الاستراتيجية بالنسبة للمؤسسات العملاقة أصبح أمراً بديهياً تمت معاشته معايشة تاريخية بينت أنه من دون استراتيجية ملائمة لأهداف النشاط لا يمكن انتظار قدرة المؤسسة على المواصلة و الاستمرار.

و على الرغم من هيمنة كبريات المؤسسات العالمية في مجالي الإنتاج و الخدمات على التوجهات الكبرى المرتبطة بالجوانب التكنولوجية و المالية و التنظيمية و حتى تلك الخاصة بتوفير العمالة الدائمة من خلال ما تملكه من قدرات كبيرة على مستوى التدريب و التكوين، فإن المشروعات الصغيرة و المتوسطة تتزايد

أهميتها بكيفية أصبح ينظر إليها على أنها شيء مكمل لعمل المؤسسات كبيرة الحجم ، إن لم نقل أنها تنافسها في كثير من الأحيان القوة في ذلك تكمن في العدد الاجمالي المعتمد للمشروعات الصغيرة و المتوسطة و ليس في مقارنة مشروع صغير أو متوسط بمؤسسة كبيرة الحجم.

فعلى الصعيد المالي، مازال دور الدولة يمثل السند القوي الذي تركز عليه المشروعات الصغيرة و المتوسطة من مساعدات في مجال القروض البنكية و غيرها من الوسائل التمويلية المختلفة. و لكن خلافا لهذا فإن الاعتماد الكلي على الهيئات الرسمية في المجال التمويلي أمر ليس دائما من الرغبة بمكان لأنه لا يمكن نسيان قضايا البيروقراطية التي تلازم إعانات الدولة لذلك، يتوجب على هذا النوع من المشروعات ابتكار الوسائل التمويلية الكفيلة بتحريره ووضعه موضع المنافسة و التحدي و بالتالي يصبح الاهتمام بتطوير الاستراتيجية على هذا المستوى أمر ضروري و هام.

أما على الصعيد التكنولوجي، فقد أصبحت المشروعات الصغيرة و المتوسطة من القوة بمكان، كما بينت ذلك الدراسات في هذا المجال ، و خاصة إذا تعلق الأمر بعمليات التجديد التكنولوجي (**Innovation**). فبراءات الاختراع التي تفرزها هذه المشروعات تضاهي تلك التي تنتجها كبريات المؤسسات العالمية الفرق بينهما أن الأولى لاتلجأ في غالب الأحيان إلى التصريح الرسمي لبراءات اختراعها خوفا من المنافسة أولاً و ثانياً تجنباً للعراقيل البيروقراطية التي قد تصادفها مع الهيئات الرسمية، لأنه في هذا عرقلة لها في التواكب الفعال و السريع مع متطلبات السوق الاقتصادية. و منه يمكن القول أن ملامح الاستراتيجية التكنولوجية لمثل هذه المشروعات ترسم من خلال قدرتها على الابتكار تلبية لمتطلبات السوق المختلفة.

أخيراً، فإن موضوع الموارد البشرية مازالت فكرته من الناحية الاستراتيجية تتبلور بالكيفية اللازمة على صعيد المشروعات الصغيرة و المتوسطة المبرر في ذلك أن العدد القليل للأفراد الذي قد تتميز به هذه المشروعات هو الذي يجعل أهمية التنظيم الخاص بالأفراد قليلة أو معدومة تقريباً. فهذا الأمر صحيح بالنسبة للمشروعات الصغيرة في حين أن المشروعات المتوسطة و التي يصل عددها إلى 250 فرد تحتاج بالضرورة إلى استراتيجية في هذا الإطار و بالتالي، لا يمكن الاستغناء من وضع التنظيم الملائم الذي يضمن للفرد حقوقه و تحفيزه بالكيفية التي قد تجعل منه فرداً مبدعاً، فضلا عن دوره في السعي نحو تحقيق أهداف المشروع المتعدد من خلق الثروة و تحقيق الانسجام و التفاهم و التعاون بين أفراد المشروع الواحد.

المراجع

- ¹ **Michel MARCHESSAY**, (1998) La Stratégie ; du diagnostic a la décision industrielle, OPU, Alger, p15.
- ² IDEM
- ³ **MC carthy et al**, (1983) Business policy and strategy , Richard D.Irwing, Inc.
- ⁴ **Alfred D.CHANDLER**, (1990) Stratégie et structure de l'entreprise , Ed. d'Organisation
- ⁵ **M.E.PORTER** (1986) , l'Avantage concurrentiel , enter-edition , Paris.
- ⁶ **Gordone , E GREENLY**, (1989) Strategic management, Prentice Hall international, UK , p101.
- ⁷ **Hermann SIMON**, (1998) les champions caches de la performance, Dunod , Paris, p27.
- ⁸ **Small Business Administration**, ()la politique publique d'aide aux PME : au Service du Rêve Américain , Problèmes économiques , n°2716 , p31.
- ⁹ Small Business Administration, OP.cit. ,p32.
- ¹⁰ **C.BUSSENAULT et M PRETET** , (1991) Organisation et gestion de l'entreprise , Vuilbert , p166.
- ¹¹ **Igor ANSOFF**, (1987) Corporate Strategy , Penguin Books , p265.
- ¹² Gordone E GREENLY , OP cit , p334.
- ¹³ **عبد الجليل بوداح** ، معالجة موضوع المخاطرة في مجال منح القروض البنكية ، مجلة العلوم الإنسانية ، جامعة قسنطينة عدد18 ، 2002 ، ص113-123.
- ¹⁴ **أحمد بوراس** ، مصادر التمويل و قيمة المنشأة ، أطروحة دكتوراه دولة ، جامعة قسنطينة، 2001
- ¹⁵ Gordone E GREENLY Op cit, p336.
- ¹⁶ **John M. Ketteringham and John R. White**, (1989) Making Technology Working for Business, Arthur D. Little Inc. , p518.
- ¹⁷ **Vincent CHAGUE** , Gerer la technologie dans les PME , (1996) Direction et Gestion des Entreprises, No 157, Management , pp 13-21.
- ¹⁸ **John M. HARRIS et al** , (1990) The Strategic Management of Technology , Booz-Allen and Hamilton Inc ., pp531-555.
- ¹⁹ **Vincent CHAGUE** , OP cit , p 16.
- ²⁰ **Hermann SIMON** , OP cit , pp 90-95.
- ²¹ IDEM
- ²² **Richard WHIPP**, (1995) Human Resource Management : Strategic change and Competition ; The role of learning , Cardiff Business School , pp 168-189.
- ²³ **De Geus A. ,** (March-April 1988) Planning as learning , Harvard Business Review , pp 70-74.
- ²⁴ IDEM

-
- ²⁵ **Paul R. SPARROW and Andrew M. PETTIGREW** , (1988) Strategic Human Resource Management in the UK Computer Supplier Industry , The Journal of Occupational Psychology, pp25-42 .
- ²⁶ **Daniel J. KOYS**, (1988) HRM and a Culture of Respect: Effect on Employees Organisational Commitment , Employee Responsibilities and Right Journal , Vol 1 , No 1.
- ²⁷ **Guillermo J. GRENIER** , (1988) Inhuman Relations , Philadelphia : Temple University Press .
- ²⁸ **Jean-Marie HILTROP**, (1996) The Impact of HRM On Organisational Performance, European Management Review , Vol 14 , No6 , pp 628-637.
- ²⁹ **Baron , J.N. , Davis –Blake , and Beilby , A. ,** (1986) The structure Opportunity : How Promotion Ladders Vary Within And Among Organisation, Administrative Science Quarterly , 31:248-73 .
- ³⁰ **Koike , K. ,** (1988) Understanding Industrial relations in Modern Japan , New York : St Martin Press.
- ³¹ **Dodgson , M. ,** (1987) High Growth Technology-Based Small and Medium-Sized Firms in Europe , in Rothwell , R. and Bessant , J. , Innovation , Adaptation and Growth , Netherlands: Elsevier.

السياسة الجبائية في الجزائر و إشكالية حماية البيئة

صالح مراذقة و خالد بوجعدار

أستاذان مكلفان بالدروس بكلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير
جامعة منتوري قسنطينة

Résumé

L'écosystème est l'ensemble des éléments et relations entre les éléments qui concernent les sociétés humaines, le milieu naturel et les techniques qui s'y appliquent. L'homme en tant qu'élément de cet ensemble et pour satisfaire ses besoins sur la terre a dû mener une lutte acharnée contre les forces de la nature et ce par des travaux de grande envergure (déboisement, aménagement des sols, déviation des cours d'eau ...) ces destructions de la nature étaient nécessaires pour l'existence de l'homme sur terre.

L'utilisation d'un outillage plus perfectionné et des machines de plus en plus puissantes lui a permis de satisfaire des besoins en produits de plus en plus diversifiés grâce à une destruction plus importante de la nature et du milieu dans lequel il vit.

Face à cette destruction de l'écosystème et des dangers inhérents qui menacent l'existence même de toute vie sur terre, une prise de conscience est apparue et des voix se sont élevées pour dénoncer et mettre en garde contre les risques en cours par l'écosystème.

Le résultat de cette mise en conscience par les organismes officiels s'est traduit par une mise en œuvre des réglementations et des politiques visant une limitation de la destruction de l'écosystème, quelles sont ces politiques ? et quel est leur impact sur la pollution ?

مقدمة

البيئة هي الوسط الطبيعي للكثرة الأرضية بمكوناته، والإنسان بإعتباره أحد مكونات هذا الوسط فقد أرتبطت حياته ومصيره به منذ الأزل (منذ أن وجد على الأرض)، وفي سبيل إستمرار حياته فوق الأرض كان عليه أن يبدأ صراعه مع هذا الوسط محاولا تذليل الصعوبات التي تعترضه (إزالة الغابات-تهديم الروابي-تغيير مجاري الوديان..... إلى غير ذلك). وهذه النشاطات إنما هي شكل من أشكال الإفساد في الأرض، ولكنها حتمية لأنها مرتبطة بحياته وبضمان إستمرار بقائه فوق الأرض. وبتطويره لأدوات العمل وإختراعه للألات التي تزيد من قدراته الطبيعية لتمكنه من إشباع حاجاته المتزايدة من مختلف المنتجات يكون قد أضاف عاملا جديدا يدمر بواسطته الوسط الذي يعيش فيه.

وأمام إستفحال ظاهرة تدمير البيئة، و مخاطرها التي تهدد وجود الانسان فوق الأرض ظهر الوعي بأهمية مواجهة هذه الظاهرة وتعالق أصوات تنادي وتنبه للخطر المحدق بالبيئة و بحياة الإنسان ووجوده، وكان نتيجة ذلك وعي الجهات الرسمية، وقد ترجم هذا الوعي إلى سلوكات وسياسات تصب كلها في إتجاه الحد من تدهور البيئة.

ماهي هذه السياسات وهل هذه السياسات فعالة في الحد من التلوث.

وللإجابة على هذه التساؤلات تناولنا الموضوع من خلال النقاط التالية:

سياسات حماية البيئة.

سياسة حماية البيئة في الجزائر.

فعالية الضريبة البيئية في معالجة التلوث الصناعي .

الخاتمة.

المراجع.

I- سياسات حماية البيئة

1 - المنع:

أي اتخاذ إجراءات تمنع الأعمال التي تضر بالبيئة وخاصة النشاطات الصناعية التي تطرح الكثير من الفضلات سواء كانت صلبة أو غازية. لكن هذا النوع من السياسات يعمل على تثبيط النمو ويحول دون التطور الإقتصادي و هو ما ينعكس سلبا على حياة الإنسان، ومن هنا فإنه رغم كونه رادعا قويا إلا أن آثاره تعيق عملية إشباع حاجات الإنسان المتزايدة من أكل وملبس ومسكن..... وغيرها من الحاجيات وأمام عدم ملائمة هذا النوع من السياسات كان ينبغي البحث عن بديل له وقد كان ذلك عن طريق مدخل إقتصادي للظاهرة بإستعمال أدوات التدخل في الحياة الإقتصادية والإجتماعية.

2 - السياسة الجبائية البنية:

أ- أدوات السياسة الجبائية في ميدان البيئة:

من أجل ضمان فعالية السياسة الجبائية البيئية يعمد لتحديد معايير تتخذ كمؤشرات للتدخل بواسطة أدوات التدخل (السياسة الجبائية). وهذه المعايير هي:

- **معايير قيمية:** وهي قيم محددة أو حدود معينة للمستوى الذي بلغه التلوث بحيث لا يجب تجاوزها.

و يتم تحديد مستوى التلوث أو كميته حسب الحالة التي تكون عليها البيئة ذاتها، وهذا معناه أن إتخاذ مؤشر يتم التدخل على أساسه هو عمل يختلف عن سياسة المنع لأن التلوث مسموح به إلى حد معين.

و هو ما يجعل هذه السياسة ذات مرونة في التعامل مع الظاهرة على خلاف الأولى.

- **معيار السوق:** ويتخذ هذا المعيار من السياسات التي تهدف إلى خلق وتنمية الإحساس بالمسؤولية تجاه البيئة عوض تطبيق أسلوب المنع، وما يتميز به هذا المعيار هو كونه لا يطبق عن طريق المراسيم واللوائح بل يكون من خلال ميكانيزمات السوق.

ب- الأدوات الإقتصادية والجبائية: تتحدد فعالية السياسة الجبائية بنوع السياسات والتدابير الجبائية التي يتم وضعها وتتلخص هذه السياسات فيما يلي:

- سياسة إخضاع النشاطات الملوثة للبيئة لعدد من الرسوم: وهي السياسة التي تسعى إلى تحصيل التعويض عن التلوث بالإعتماد على المبدأ " الملوث الدافع " LE POLLUEUR PAYEUR "

وتعتمد هذه السياسة على نوعين من الإقتطاعات هي:

- الإتاوات - Redevances
 - الرسوم التي تدفع مقابل منفعة خاصة " Taxes Affectées "
- سياسة جبائية تحفيزية: ويعرف هذا النوع بالسياسة الوقائية لأنها تعمل على فرض الرسوم التحفيزية لتجنب الأضرار بالبيئة.
- والجدير بالذكر أن اتباع السياستين السالفتي الذكر إنما يعني من حيث المبدأ جواز التلويث بمقابل بمعنى أن الملوث يكون أمامه خيارين إثنين هما:
- إما أن يلوث ويدفع المقابل المالي لقاء فعلته هذه.
- أو إما لا يلوث و من ثم لا يدفع أي مقابل مالي.
- و إذا قبل بالخيار الثاني تكون النتيجة أن تغيرا في سلوكه قد حدث وسبب هذا التغير لن يكون إلا الرسوم التي دفعها.
- وهذا هو الإتجاه الذي تعمل فيه الأدوات الإقتصادية عملها التحفزي بمقارنتها بإجراءات المنع التي تنص عليها القوانين والأوامر، لأن الأخذ بالسياسة الجبائية وتطبيقها لا يتيح للملوث حدا من التلوث مسموح به أو مجانا بل أن أي قدر من التلوث يكون له ثمنا يدفعه وهو ما يحثه على إنتهاج سلوك العقلانية الإقتصادية بمعنى أن الضريبة البيئية تدفعه إلى تبني سلوكات تحافظ على البيئة.
- والجدير بالذكر أن الفروق العملية بين الاتاوة والرسوم التي تدفع مقابل خدمة محددة والرسوم التحفيزية إنما تعتمد على المؤشرات التالية:
- + المؤشر الخاص " بمقابل خدمة " : أي أن الرسوم المحددة لا تدفع مقابل خدمة محددة للجهة التي دفعتها بل تدفع بهدف الحصول على خدمة عمومية تقدمها الدولة أو هيئاتها مثل الرسم المفروض على النفايات حيث تفرض وتحصل بغرض إستعمال حصيلتها لتصنيف " TRI " هذه النفايات و إعدامها، في حين تدفع الاتاوة مقابل خدمة محددة (خاصة) يحصل عليها دافعها مثل دفع حقوق التوصيل الصحي في المجاري المائية ويتم استعمال حصيلتها لتغطية المصاريف التي لها علاقة بحماية البيئة

+ مؤشر الهدف : عادة أن الرسوم التحفيزية لا يترتب عن دفعها أي مقابل خاص تقدمه الدولة بل تهدف إلى الحد من النشاطات الملوثة عن طريق تغيير السلوكات بإتجاه المحافظة على البيئة.

وضمن هذا الإطار فإن الهدف من الضرائب والرسوم والاتاوات التي تتضمنها السياسة الجبائية البيئية هدفها النهائي الحصول على موارد مالية لتمويل الأضرار

التي تلحق بالبيئة من مصادر مختلفة. في حين أن هدف الرسوم البيئية التحفيزية هو تغيير السلوكيات في الإتجاه الذي يحافظ على البيئة ولا تفرض لغرضها المالي.

II- سياسة حماية البيئة في الجزائر

1- مصادر التلوث البيئي في الجزائر:

مصادر التلوث البيئي في الجزائر متعددة، وتساهم هذه المصادر في تدهور البيئة بمختلف مكوناتها وخاصة تدهور نوعية الهواء التي تكون له آثار سلبية كبيرة على صحة الإنسان، وتصنف هذه المصادر إلى مايلي:

أ- التلوث البيئي الحضري:

يمكن تصنيف مصادر التلوث البيئي الحضري إلى عدة أصناف أهمها:

*- التلوث الناجم عن الفضلات و النفايات المطروحة من قبل سكان التجمعات السكانية وتنقسم إلى نفايات صلبة وسائلة و يبلغ حجمها 1,52 (1) مليون طن في السنة، وما تتميز به هذه النفايات أن أمر تسييرها موكل للمجالس الشعبية البلدية غير أن عملية التخلص منها تعتمد على الطرق البدائية حيث تقتصر عملية التسيير على الجمع و بطريقة غير فعالة و يتم حملها للمفرغات (Décharges) العمومية ليتم حرقها بنيران لا تنظفي طيلة أيام السنة و هو ما يزيد من مصادر تلوث الهواء و يتسبب في إصابة السكان المجاورين لهذه المفرغات بأمراض مختلفة و في مقدمتها الأمراض التي تصيب الجهاز التنفسي و مع ذلك فإن هذا النوع من التلوث لا يحظى بالإهتمام الهادف إلى التخلص منه أو على الأقل الحد من خطورته لأن ما يميزه هو غياب سياسة واضحة فعالة للتكفل بالمعضلة و التخلص منها بطرق علمية تتخذ من عملية الإسترجاع أساس لها و التي يمكن أن تعمل على تحقيق هدف مزدوج (اقتصادي و بيئي). ويضاف لمعضلة النفايات الصلبة المياه المستعملة حيث أن خطورتها كبيرة على البيئة بمختلف مكوناتها و على رأسها الإنسان و تتميز وضعيتها بمايلي:

- غياب صيانة قنواتها و هو ما يؤدي في كثير من الأحيان إلى تسربها إلى السطح وما يزيد الأمر خطورة و تعقيدا هو عندما تختلط بالمياه الصالحة للشرب التي تعرف قنواتها هي الأخرى الإهمال و غياب الصيانة كما خلصت الدراسة التي أعدتها الوكالة الوطنية للموارد المائية " A.N.R.H ".

- غياب الصناعة الإسترجاعية (محطات إعادة التصفية).

ب- السياسة المنتهجة للحد من هذا الصنف من التلوث :

* على المستوى التنظيمي:

بالنسبة لهذا الجانب فبالإضافة لغياب سياسة وطنية فعالة متعلقة بهذا المشكل وغياب هيكل وطني يتكفل بالنفايات الحضرية من كل جوانبه، تبقى البلديات بإمكانياتها المتواضعة المادية والبشرية تقوم بالأعمال الروتينية بالجمع غير الفعال و النقل و التفرغ في المفرغات المخصصة لذلك و التي تقع في المحيط الحضري دون دراسة معمقة لإختيار مواقعها. ودون عملية الفرز للنفايات.

وأمام هذه المعضلة ينبغي إخضاع هذا النشاط إلى القواعد الإقتصادية لضمان الفعالية و القدرة على المراقبة من قبل الجهات الوصية و هذا عن طريق التخلي عن هذا النشاط للقطاع الخاص.

باعتباره من الخدمات العامة التي يمكن تطبيق القواعد الإقتصادية في تسييره ، و ليس باعتباره قطاع غير قابل للتجزئة بحيث يصعب على القطاع الخاص (الذي يسعى إلى تحقيق الربح) أن يحقق منفعة عامة.

* على المستوى المالي: إن ما يميز هذا الجانب هو ضعف الإنفاق العام على حماية البيئة بشكل عام حيث أن نصيبه خلال الفترة 1980-1990 هي 1,18% من الناتج المحلي الإجمالي، ورغم ضعف هذه النسبة بالنظر للمخاطر المحدقة بالبيئة إلا أنها ما لبثت أن انخفضت خلال 1990-2000 حيث هبطت إلى 0.48% من الناتج المحلي الإجمالي بسبب إنحسار النشاط الإقتصادي خلال هذه الفترة، وفيما يلي جدول يبين تطور الإنفاق على البيئة خلال الفترة 1980-2000

جدول (1) تطور الإنفاق العام على البيئة خلال الفترة 1980 – 2000

الفضلات	التطهير و تصفية المياه	مجال الإنفاق / الفترة
0,66 % من الناتج المحلي الإجمالي / سنة	0,58 % من الناتج المحلي الإجمالي	1989-1980
0,08 من الناتج المحلي الإجمالي /سنة	0,34 % من الناتج المحلي /سنة	2000-1990

Source : PNAG-DD (Plan d'action pour l'environnement et le développement durable , Mars 2001

والجدير بالذكر أن المياه , التربة والغابات تستحوذ على القسم الأكبر من الإستثمارات العامة في مجال البيئة حيث بلغت النسبة المخصصة لها خلال عشرية الثمانينيات 80% من إجمالي هذه الإستثمارات و 56,9% خلال عشرية التسعينيات، و الملاحظ أنه مع أن حجم الإنفاق لم يكن متناسبا مع حجم الأضرار التي أصابت البيئة في الجزائر، إلا أنها انخفضت خلال عشرية التسعينيات عما كانت عليه و هذا يدل على أن البيئة في الجزائر لم تكن أحد الإنشغالات الذي يحظى بالأولوية.

ب- التلوث الصناعي :

عرفت النفايات الصناعية بالحجم الذي يضر بالبيئة منذ نهاية الستينيات حينما شرعت البلاد في تنفيذ استراتيجية التنمية التي تعتمد على إقامة الصناعات المصنعة (أقطاب النمو) ، وفي سبيل تحقيق هذه الإستراتيجية فقد عمدت إلى استيراد وتركيب المصانع جاهزة أملا في تحقيق ما سمي في الأدبيات الإقتصادية بتحويل التكنولوجيا غير أن ما يمكن إيدأه من ملاحظات حول هذه الإستراتيجية والسياسية التي انتهجت لتنفيذها هو:

- أن إنطلاق تنفيذ استراتيجية التنمية المعتمدة على التصنيع في الجزائر قد تم في الوقت الذي عمدت فيه البلدان الصناعية إلى التخلي التدريجي عن التكنولوجيا التي لا تعير الكثير من الإهتمام لعامل البيئة كأحد العوامل التي تحدد جدوى الصناعات و ذلك بفعل الوعي و الضغط الذي أصبحت تمارسه المنظمات و الجمعيات التي تدافع على البيئة و هو ما دفع هذه البلدان إلى الإهتمام إلى طريقة تخلصها من الصناعات الملوثة وكانت هذه الطريقة تتلخص في إعادة تقسيم العمل بين البلدان النامية و بينها يتم بموجب ذلك التخلي عن الصناعات التي لها مخاطر

على البيئة (الصناعات الإستراتيجية- بعض الصناعات التحويلية إلخ) و التخصّص في الصناعات التي تعتمد على تكنولوجيا أقل ضرر على البيئة مثل (الصناعات - الإلكترونية - الكيماوية- الإعلامية و غيرها من الصناعات الخضراء)، وتطوير تكنولوجياتها في الإتجاه الذي يجعل من البيئة أحد العوامل التي تتحكم في نجاحها.

- غياب استراتيجية واضحة تتبنى عامل البيئة كمحدد لجدوى المشاريع الإقتصادية و من تم فقد أصبحت الصناعة في الجزائر مسؤولة بشكل واسع على التلوث البيئي خاصة الصناعة البتروكيماوية- الكيماوية- تحويل المعادن- و صناعة الحديد والصلب ، و صناعة الاسمنت ، و بالإضافة لذلك فإن الشريط الساحلي الذي لا يمثل من مساحة الجزائر سوى 1,7 % غير أن الكثافة السكانية به عالية جدا بسبب تمركز معظم السكان به و من تم كان توطن أغلب الصناعات الملوثة بهذا الشريط بوسط التجمعات السكانية الكبرى الجزائر- وهران- قسنطينة

و عناية.زيادة على ان أغلب هذه الصناعات قد أنشأت خلال العشريتين (الستينيات و السبعينيات) بمستوى تكنولوجي لا يحافظ على البيئة كما أشرنا فإن تجهيزاتها أيضا قد تعرضت للإهتلاك مما جعلها أكثر ضررا بالبيئة وحتى بالنسبة لبعض الصناعات.التي تتوفر على أنظمة التحكم في إنبعاث الغازات في الهواء لا تعيرها أهمية و لا تقوم بصيانتها.أ و أنها لا تتحكم في تسييرها (1)، و هو ما جعل الضرر الذي لحق بالبيئة مرده أساسا إلى المياه المستعملة التي تصبها الصناعات في الطبيعة،و كذلك تلوث الهواء الناجم عن نفث الصناعات للغازات الملوثة مثل:

- ديوكسيد الكبريت (SO₂) DIOXYD DE SOUFRE

- الغبار

- أكسيد الأزوت (NO_x) OXYDES D AZOUTE

- المواد الهيدروكربونية العضوية LES HYDROCARBURES ORGANIQUE

- أبخرة المعادن الثقيلة (HOV) VOLATILES

- النفايات الصناعية

و حسب عملية التقييم لوضع عملية البيئة التي قامت بها الحكومة بالتعاون مع البنك الدولي كما أن عملية تقييم وضعية النفايات الخطيرة التي قامت بها بالتعاون مع برنامج المساعدة التقنية للمحافظة على البيئة (فرنسية) قد خلصنا إلى أن التلوث الناجم عن الصناعة يمثل خطرا حقيقيا على الصحة العامة خاصة , وهو ما يعني زيادة الأعباء المالية التي يجب على الدولة تحملها .و رغم هذه الوضعية المأساوية التي تعرفها البيئة إلا أنها لم تحظ بالعناية من قبل السلطات العمومية و يتجلى هذا من نصيب الإنفاق على البيئة والذي يبينها الجدول التالي:

جدول (2) حجم الإنفاق العام على البيئة في الجزائر خلال الفترة 1980-1989 و 1990-2000

الفترة 1989-1980 نسبة مئوية من PIB	الفترة 2000-1990 نسبة مئوية من PIB	الميدان القطاعات
0,37	0,14	تهيئة التربة - التشجير - للمناطق السهلية
0,04	0,15	التجهيزات الضادة للتلوث (الصناعة و الطاقة)
0,06	0,08	النفائيات
0,054	0,054	الصحة
0,08	0,08	تسيير الوكالات
0,604	0,504	المجموع

Source :MATE , journée d'étude sur la fiscalité écologique , Alger , Janvier 2002

يلاحظ من الجدول أن الميادين الخاصة بالمياه - التربة الغابات و المناطق السهلية تستحوذ على القسم الأكبر من النفقات الموجهة للإستثمارات العامة في فائدة البيئة رغم النقص المسجل خلال العشرية الأخيرة و المقدرة بحوالي 56,9 % من إجمالي الإنفاق. أما نصيب الصناعة و الطاقة فقد تضاعف ثلاثة مرات خلال عشرية التسعينيات غير أن هذه الإستثمارات كانت مركزة أساسا في قطاع المحروقات و التي شملت إعادة تأهيل شبكات نقل المحروقات أما محطات توليد الكهرباء فلم تستعد من هذا الإنفاق للحد من تأثيرها على البيئة. و تبقى عملية تسيير النفائيات الصناعية تمثل النقطة الحرجة في مجال حماية البيئة في الجزائر.

2- منهجية و أدوات الحد من تدهور البيئة في الجزائر:

نظرا للوضع الذي تعرفه البيئة في الجزائر والذي لا يمكن وصفه إلا بالمتروني فإنه يتطلب تدخلا عاجلا من قبل السلطات العمومية الذي ظهر لديها و عي بهذا الوضع و المخاطر المترتبة عنه و يتجلى هذا الوعي في إستحداث وزارة تتكفل بشؤون البيئة و محاربة التلوث. و تدخل هذه الهيئة ينبغي أن يتم بمنهجية عملية تنطلق من ما يلي:

- أ- تحديد الأولويات و الإحتياجات .
- ب- تحديد طرق العلاج أو الحد من التلوث و مخاطره.
- بالنسبة للأولويات تحددت في ثلاثة ميادين هي: المياه - الهواء - النفايات ، وقد تحددت هذه الأولويات بناء على المعلومات التي تضمنها المخطط الوطني للتدخل في مجال البيئة والتنمية المستدامة و التقرير المعد حول واقع مستقبل البيئة سنة 2000.
- المياه : بالنسبة للمياه المستعملة المنزلية أو الصناعية فالتدخل يكون على ثلاث محاور هي :
- *- ينبغي التعجيل بإصدار المراسيم التطبيقية من اجل تسهيل تطبيق قانون الإطار الخاص البيئة
- *- وقانون المياه و ذلك بغية تحديد و تصنيف العناصر الملوثة للمياه، و كذلك تحديد حجم المياه المستعملة التي يسمح بصرفها في المجاري الطبيعية وهو ما يعني تحديد الأهداف المرغوب تحقيقها في هذا الميدان، بالإضافة إلى إتخاذ الإجراءات الخاصة بالرقابة و تسليط و العقوبات.
- *- إنشاء الهياكل القاعدية اللازمة مثل: قنوات التطهير الصحي سواء بالنسبة للمياه المستعملة في الصناعة أو المنازل و ضمان تأديتها لوظيفتها بالإضافة إلى ضرورة التركيز على عامل صيانة هذه الهياكل، منع التسربات - إقامة مراكز التصفية- تصفية السدود من الأوحال... إلخ. لكن موازاة مع هذه الأسباب ينبغي مراجعة تسعيرة المياه في الاتجاه الذي يجعلها قادرة على تغطية هذه الأشغال.
- *- (التسعيرة الحالية 11,2 دج في المتر المكعب في حين تبلغ تكلفتها 48 دج / متر مكعب)
- *- نظرا لغياب العقلانية الإقتصادية في مجال المياه سواء في الصناعة او الزراعة ينبغي إطفاء البعد التحفيزي على أسعار المياه من اجل ضمان بروز سلوك إقتصادي تجاه هذه المادة الحيوية من طرف مستعمليها.
- *- الهواء: عرف الهواء في الجزائر خلال العشرينين الماضيين تدهورا كبيرا ناجما عن زيادة الحركة وارتفاع عدد العربات في الحظيرة الوطنية منها، وهو ما أدى إلى زيادة إنبعاث الغازات الملوثة للهواء(الرصاص- أكسيد الأزوت- مونو كسيد الكاربون) بالإضافة إلى كثافة إنبعاث الغازات الملوثة من المركبات الصناعية و خاصة غاز ديوكسيد الكبريت- الغبار- أكسيد الأزوت- المركبات العضوية، كما أن حرق النفايات يساهم بقسط كبير في تلوث الهواء، وتقدر الإحصائيات المتوفرة تدهور الهواء الناجم عن التلوث بحوالي 0,95 من الناتج المحلي الإجمالي.
- أما بالنسبة لسياسات الحد من التلوث و مخاطره يصب العلاج على ثلاث ميادين بيئية هي: المياه- الهواء- النفايات.
- أما السياسات المنتهجة في سبيل الحد من التلوث فينبغي أن تتناول ميادين هما:

أولاً:- ميدان التنظيم: إذ ينبغي وضع المنظومة القانونية الكفيلة بتنظيم حماية البيئة من خلال الميادين المشار إليها أعلاه.

ثانياً: إنتهاج سياسة جبائية: - تعويضية: عن طريق الرسوم التي تفرض و التي ينص عليها قانون 01-21 الصادر بتاريخ 22-12-2002. و الذي ينص على عدد من الرسوم البيئية هي:

- أ- الرسم على النشاطات الملوثة والخطيرة على البيئة.
- ب- الرسم التكميلي على تلوث الهواء من المصادر الصناعية(على كمية إنبعثت الغازات التي تتجاوز الحد المسموح به).
- ت- الرسم على النفايات المنزلية.

ثالثاً: سياسة جبائية تحفيزية: و تتضمن هذه السياسة نوعين من الرسوم هي:

- أ- الرسم التحفيزي على عدم تخزين النفايات الصناعية الخاصة أو الخطيرة
- *- الرسم التحفيزي على عدم تخزين النفايات المرتبطة بالنشاطات العلاجية للمستشفيات و المصحات .

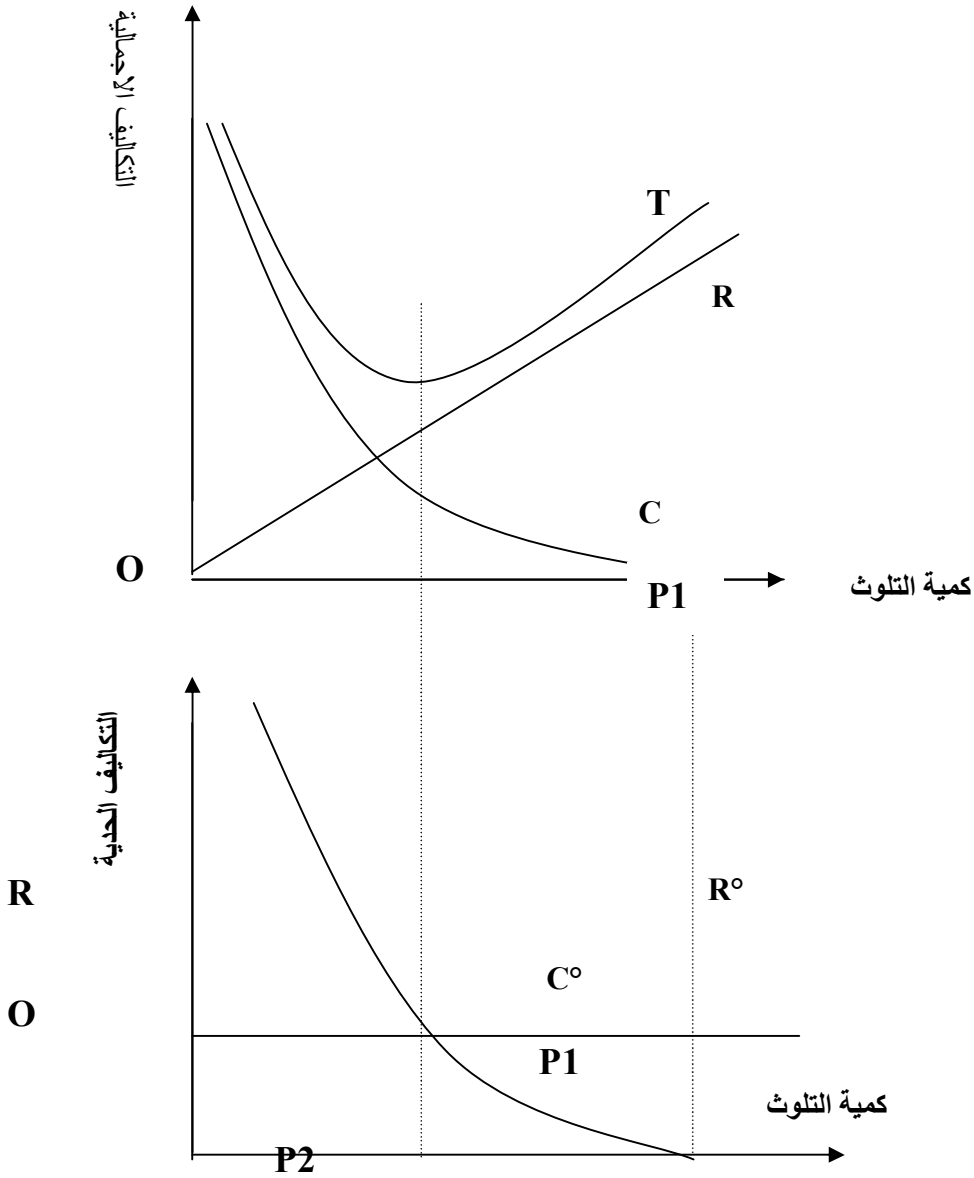
3- حدود السياسات الجبائية : إن إنتهاج سياسة جبائية تعويضية و تحفيزية لا تخلو من صعوبات يمكن أن تترتب عنها و منها.

1- الأثار الإجتماعية و الإقتصادية أي الأثار الإنكماشية التي يمكن أن تصاحب هذه السياسة على القطاعات الإقتصادية المعنية لأن عملها يتضمن عملية تحويلات نقدية من قطاع إلى آخر و من ثم قد تحدث آثار إنكماشية بين هذه القطاعات. وهو ما يتطلب متابعة و تقييم لهذه الأثار و إستحداث نظام للإعفاءات والتأجيل.

2- كما ينبغي الأخذ بعين الإعتبار التكاليف التي تترتب عن الإجراءات الجبائية الناتجة عن السياسة الجبائية، حيث أنها تتطلب أيضا إتخاذ إجراءات موازية متعلقة بالرقابة سواء بواسطة الموظفين أو المخابر- مصالح فرض الرسوم و جبائتها بالإضافة إلى الإجراءات العقابية و هو ما يؤدي إلى إرتفاع التكاليف المتعلقة بهذه الرسوم .

الـ١١- فعالية الضريبة البيئية في معالجة التلوث الصناعي: إن مدى فعالية أي سياسة لحماية البيئة تتحدد بالنتائج التي تتمخض عنها، والسياسة الجبائية التحفيزية هدفها تغيير سلوكيات المؤسسة في الإتجاه الذي يحافظ على البيئة من خلال ترشيد سلوكها الإقتصادي بالشكل الذي يسمح لها بتحقيق الهدف المالي الذي تسعى إليه و الرسمين البيئيين التاليين يبينان تأثير الضريبة البيئية في معالجة التلوث الصناعي

الشكل 1 : تأثير الضريبة البيئية في معالجة التلوث



- نلاحظ من الشكل أنه قبل فرض الضريبة يكون التلوث بكميات كبيرة كما في الوضع (P1) و بمجرد فرض الضريبة تبدأ المؤسسة في معالجة تلويثها و تستمر في ذلك حتى نقطة تقاطع منحنى التكلفة الحدية للمعالجة (C^0) و منحنى الضريبة الحدية (RR^0) عند الوضع (P2) أي عند تساوي تكلفة المعالجة مع مبلغ الضريبة ويتوقف قرار المؤسسة بالمعالجة على ما إذا كان :

*- الضريبة المفروضة في حالة عدم المعالجة أكبر من تكلفة المعالجة تقرر الاستمرار في المعالجة.

*- أما إذا كانت الضريبة المفروضة في حالة عدم المعالجة أصغر من تكلفة المعالجة فتتوقف عن المعالجة و تكون المؤسسة أمام عدة خيارات أهمها ما هو موضح في الشكل 2 .

*- ففي الخيار (أ): تنقل المؤسسة عبء الضريبة إلى المستهلكين إذا رأت أن الطلب على منتجاتها مرن ولا يتأثر بالمنافسة محليا او دوليا.

*- و في الخيار (ب) : تفضل المؤسسة تحمل أدنى خسارة ممكنة و تستوعب الضريبة.

*- و في الخيار(ج): تدخل المؤسسة سوق جديد و تتجه نحو الإستثمار في معدات مكافحة التلوث.

*- أما في (د): تفترض المؤسسة أنها تتحمل تكلفة إضافية و تغير نشاطها أو تعيد توطينه في منطقة أخرى يكون التأثير البيئي للمشروع فيه أقل ضررا و معدل الضريبة منخفض أو في المكان الذي تكون فيه التشريعات البيئية غير صارمة.

الشكل (2) الخيارات المتوقعة لسلوك المؤسسة كاستجابة لضريبة التلوث

أ	ب	ج	د
<p>نقل عبئ الضريبة</p> <ul style="list-style-type: none"> - إلى المستهلكين - رفع الأسعار - تحويل الأسعار - تخفيض الناتج 	<p>إستيعاب الضريبة</p> <ul style="list-style-type: none"> - تخفيض الأرباح الموزعة - زيادة الإقتراض - تخفيض - الإستثمارات الجديدة 	<p>الإستثمار في معدات مكافحة التلوث</p> <ul style="list-style-type: none"> - الإستثمار قصير الأجل في تركيب معدات التلوث - الإستثمار طويل الأجل في تحسين تكنولوجيا البيئة - إحلال مصانع جديدة 	<p>إعادة توطين الصناعة</p> <ul style="list-style-type: none"> - إقليميا من منطقة لأخرى - دوليا من الدول الصناعية إلى الدول النامية

أ- تطبيق الضريبة

يتعلق فرض الضريبة البيئية بثلاث عوامل هي:
1- وعاء الضريبة- 2- مبلغ أو سعر الضريبة-3- إستعمال الضريبة

ب- وعاء الضريبة

قبل فرض الضريبة يتعين تحديد الوعاء الضريبي الذي يظهر في عمومه أنه التلوث لكن على إعتبار هذا الأخير متعدد الأبعاد والمصادر و الأنواع يجب تحديد الوعاء وتعريفه بدقة للتمكن من إيجاد طريقة مناسبة للتقدير.

مثال: ضريبة الكربون التي تفرض على أنواع الوقود الأحفوري (غاز طبيعي، بترول، فحم) بما يتناسب بمحتواها الكربوني للحد من إنبعاث ثاني أكسيد الكربون بإعتباره من اهم غازات الإحتباس الحراري.

كما أنه يتعين تقدير الوعاء على أسس قابلة للتطبيق حتى لو كانت معبرة عن حجم التلوث الحقيقي و على العكس من ذلك لا يجب تقدير الوعاء بطريقة بسيطة (سهلة وواضحة) لكنها لا تقترب من تحديد الحجم المسموح به من التلوث.

و يمكن توضيح ذلك بمثال عن تلوث المياه:

تقتطع وكالات الأحواض في فرنسا من المنشآت و الجماعات المحلية الضرائب على أساس ثلاث متغيرات هي :

1- وزن أو ثقل التلوث الحاصل محسوب بالطريقة التالية:

$$P = \frac{DCO+2BDO+MES}{3}$$

MES: كمية المواد العالقة

BDO : الطلب البيوكيميائي على الأوكسجين

DCO : الطلب الكيميائي على الأوكسجين.

2- درجة الملوحة في المياه

3- درجة تسمم المياه

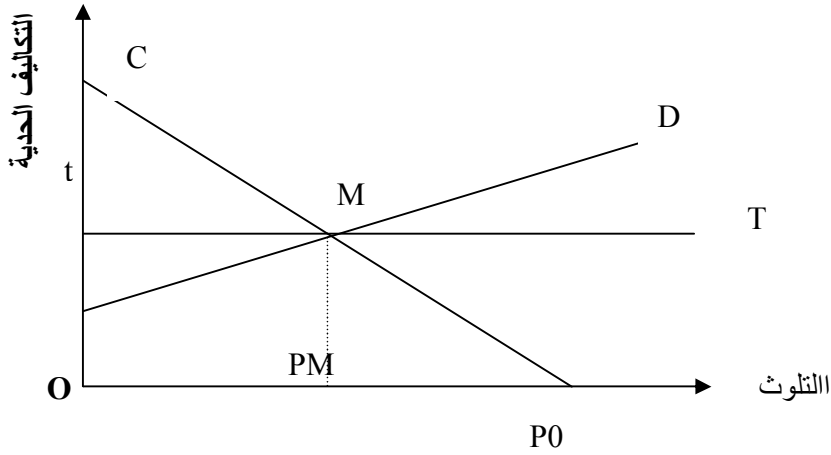
و فيما يخص التلوث الضوضائي في فرنسا كذلك لا تفرض الضريبة على الضوضاء الناتجة أو مؤشرات خاصة بالضوضاء ولكن تفرض على فعل الإقلاع وهذا بين أهمية تحديد الوعاء الضريبي بدقة.

ج- معدل الضريبة: لكي تكون الضريبة فعالة في مكافحة التلوث يفترض أن يكون معدلها حافزا للمتسبب لتخفيض كميات التلوث إلى الحد المسوح به إجتماعيا على الشكل (1) يتحدد معدل الضريبة عند تقاطع المنحنيات و التكاليف الحدية للضرر و المعالجة و على هذا الأساس فإن معدل الضريبة يكون مساويا لتكلفة تجنب الضرر

D منحني التكاليف الحدية للضرر

C منحني التكلفة الحدية للمعالجة و T - معدل الضريبة

الشكل 3 : المعدل الأمثل للمعالجة



من الشكل نلاحظ أنه عند الحد الذي تتقاطع فيه منحنيات التكاليف الحدية للضرر والمعالجة مع معدل الضريبة تكون كمية التلوث قد خفضت من P_0 إلى PM وبالتالي تكون (PM) هي الكمية المسموح بها إجتماعيا و(M) هي معدل الضريبة الأمثل.

و عند هذا الحد تكون الضريبة قد حققت هدف الكفاءة في مكافحة التلوث وجعلت المتسبب يتحمل مسؤولية تلويثه غير أن تحديد المعدل الأمثل لفرض الضريبة يشكل عقبة بسبب صعوبة التقييم النقدي لأضرار التلوث.

د-ميدان اتفاق حصيللة الضريبة البيئية:

تستند دوافع اللجوء إلى الضريبة البيئية إضافة إلى ما ذكر سابقا إلى ضمان مصدر تحويل إجراءات حماية البيئة كتحسين طرق المواصلات و النقل وإقامة عوازل الوقاية من الضوضاء و تكفل الدولة بمعالجة النفايات و التخلص منها.

ولهذا يجب أن تؤول هذه الضريبة إلى حساب خاص لحماية البيئة و مكافحة التلوث، وهذا يعني أن تكون الحصيللة الضريبية بحجم يضمن تمويل هذه الإجراءات و

لتحقيق فعالية هذه الضرائب و تفادي أثارها السلبية، يجب أن تكون حيادية و لا تزيد من إيرادات الدولة و العبء الضريبي و لكن يتم إعادة توزيع هذا الأخير على عناصر أخرى.

و لتحقيق ذلك ينبغي إجراء إصلاح ضريبي (1) على أن لا يقوم على زيادة إيرادات الدولة بل يقوم على زيادة ضرائب البيئة و تخفيض الضرائب الأخرى لتعويض النقص في الضرائب البيئية التي تهدف إلى حماية البيئة و يعرف هذا الإصلاح الضريبي على أنه وضع نظام ضريبي ثابت طويل الأجل يرمي إلى زيادة الضرائب المفروضة على الطاقة و إستهلاك المياه و المواد الخام و إستهلاك الأراضي، زيادة تدريجية و في نفس الوقت .

الخاتمة

تبين من هذه الدراسة أن حماية البيئة من الأخطار المحدقة بها أصبح هاجس الحكومات و المنظمات غير الحكومية نظرا لما يترتب عن ذلك من أخطار على حياة الإنسان و على مستقبله على كوكب الأرض. ولاشك أن الخيار المتاح هو حماية البيئة و الحد من الأخطار المترتبة عن ذلك و لكن بالشكل الذي لا يعمل على كبح التطور الإقتصادي للمجتمع البشري و لا يقضي على البيئة و هذا الهدف إنما يمكن الوصول إلى تحقيقه عن طريق المدخل الإقتصادي للظاهرة و تبني سياسات جبائية تعمل على إستمالة الجهات الملوثة لتبني الخيارات التي تحافظ على البيئة لكونها تحقق لها مكاسب إقتصادية . و الجزائر كغيرها من البلدان تبنت السياسة الجبائية كأداة للحد من تلوث البيئة. غير أن أمر تقييم نتائجها مازال مبكرا

المراجع باللغة العربية :

- 1 - مجلة أسبوط للدراسات البيئية - العدد الأول , يونيو 1991
- 2 - مجلة Deutschland F 20174 عدد خاص A195
- 3 - خالد بوجعدار :مساهمة في قياس تكاليف أضرار وتكاليف معالجة التلوث الصناعي دراسة حالة مصنع الإسمنت - الحامة بوزيان - رسالة ماجستير جامعة منتوري - قسنطينة جوان 1997

باللغة الفرنسية :

- 1 - M . A. T. E : journée d ° information et d°étude sur la fiscalite Ecologique – Alger , janvier 2002
- 2 - M.A. T .E : Rapport sur l'état et l' avenir de l'environnement Année 2000.
- 3 - M. A. T. E : journée d'étude sur la fiscalité environnementale . année 2001
- 4 - problèmes économiques n° 2792 janvier 25-08-2003
- 5 - problèmes économiques n° 2799 mars 2003 .

محاولة تقييم الضغط الجبائي في المؤسسة الاقتصادية

دخموش العربي أستاذ محاضر
جغلوب ثلجة نوال أستاذة مساعدة
كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير
جامعة منتوري - قسنطينة

الملخص

نهدف من وراء موضوع المقالة إلى محاولة تقييم الضغط الجبائي داخل المؤسسة الاقتصادية على ضوء الإصلاح الجبائي 1992 من أجل الوقوف على مدى حدته. لعل أهم صعوبة واجهت الدراسة تمثلت في كيفية قياس الضغط الجبائي على مستوى المؤسسة الاقتصادية خاصة وأن مفهوم الضغط الجبائي يتميز بطبيعته الكلية، و قد قمنا بإقتراح نموذج يقيس معدل الضغط الجبائي يعتمد على برنامج مكتوب بلغة الإعلام الألي.

Résumé

L'objectif de cet article consiste à évaluer la pression fiscale subie par l'entreprise économique à la lumière de la réforme fiscale de 1992 et d'en apprécier l'intensité.

La difficulté majeure que nous avons rencontrée se situe au niveau de l'approche de la mesure de la pression fiscale, concept macroéconomique par excellence.

Nous proposons, au demeurant, un modèle informatisé pour le calcul du taux de la pression fiscale.

عرفت الجزائر منذ نهاية الثمانينات مجموعة من الإصلاحات الاقتصادية و المالية أحدثت تغيير جذري في محيط مزاولة المؤسسة لنشاطها الاقتصادي، و من أهم هذه التغيرات: استقلالية المؤسسات الاقتصادية العمومية، فتح التجارة الخارجية أمام المبادرات الخاصة، إلغاء الفوارق بين القطاع العام و القطاع الخاص و تشجيع الاستثمار الخاص الوطني و الأجنبي... أمام هذا الإطار الاقتصادي الجديد لم يعد النظام الضريبي القائم متماشيا معه، و كان لابد من تكملة بقواعد جبائية تهدف إلى عقلنة و تحديث الضريبة قصد الوصول إلى شفافية أفضل في مجال الفرض و التحصيل.

في هذا السياق، شرع في إصلاح النظام الضريبي بتعيين اللجنة الوطنية للإصلاح الجبائي في مارس 1987، و دخل الإصلاح الجبائي حيز التنفيذ ابتداء من سنة 1992 تطبيقاً لقرارات قانون المالية لسنة 1991.

إن أهم ما جاء به الإصلاح الجبائي هو وضع صيغ جديدة للإخضاع الضريبي بإعادة النظر في العناصر الخاضعة و المعدلات الخاصة بها، حيث مس التغيير الضرائب المتعددة السابقة بإدخال الضريبة على أرباح الشركات، الضريبة على الدخل الإجمالي و الرسم على القيمة المضافة.

يسعى المشرع من وراء إصلاح الضرائب غير المباشرة إلى تحسين الموارد الجبائية من جهة و من خلال مراجعة الضرائب المباشرة بتخفيض المعدلات إلى التخفيف من حدة الضغط الجبائي من جهة أخرى. و عند تصفح ميزانيات الدولة للسنوات الماضية نلاحظ الانخفاض في الجباية العادية بالنسبة للموارد العامة و هذا ما يتنافى مع الهدف الأول للإصلاح الجبائي، كذلك المتداول هو معاناة المتعاملين الإقتصاديين من ارتفاع الضرائب مما يعني عدم بلوغ المشرع هدف تخفيف الضغط الجبائي على المكلفين. و عليه تظهر أهمية تأكيد شبه التناقض بين ضعف الجباية العادية و الارتفاع في الضغط الجبائي الذي يظنه المتعاملون الإقتصاديون.

تبدى هذه الإشكالية جانبيين، الأول مرتبط بضعف الموارد الجبائية العادية مقارنة مع مستواها المنتظر و الثاني متعلق بالضغط الجبائي الذي يواجهه المكلفون، حيث يمثل هذا الأخير موضوع مقالتنا و نحاول فيها تقييم الضغط الجبائي في المؤسسة الاقتصادية التي تواجه عبئاً ضريبياً منذ نشأتها إلى حلها: فعند النشأة تدفع حقوق التسجيل، طوال فترة حياتها تكون مطالبة بمختلف الضرائب و الرسوم و أخيراً عند حلها تدفع حقوق تسجيل متعلقة بالعقود المعاينة للحل. كذلك تتخذ الضرائب و الرسوم داخل المؤسسة الاقتصادية العديد من الأوعية: رأس المال الاجتماعي، رقم الأعمال، كتلة الأجور و النتيجة بالإضافة إلى وجود عدد من الحقوق الجبائية الثابتة.

و هكذا تبرز أهمية طرح التساؤل حول مدى حدة الضغط الجبائي في المؤسسة الاقتصادية على ضوء الإصلاح الجبائي، و للإجابة عليه ارتأينا اسقاط الدراسة على مؤسسة عمومية هي المؤسسة الوطنية لإنتاج الآلات الصناعية - PMO - بالخروب خلال الفترة 1996-2000.

قبل تقديم دراستنا التطبيقية لا بأس أن نستعرض الملامح العامة للإصلاح الجبائي ثم نتعرض إلى الضغط الجبائي من حيث المفهوم و كيفية قياسه و نختم المقالة بعرض أهم النتائج المتوصل إليها.

1. الملامح العامة للإصلاح الجبائي 1992

يرمي الإصلاح الجبائي إلى تحقيق أهداف رئيسية عديدة، لهذا أدرك المشرع ضرورة تعديل النظام الضريبي من خلال إرساء قواعد جبائية تتلاءم مع الشروط التي يتطلبها الانتقال إلى اقتصاد السوق، الأمر الذي يسمح بتبسيط النظام الجبائي، تحسين الحصيلة الجبائية و اتخاذ الإجراءات اللازمة للتقليل من حالات التهرب الضريبي.

يستجيب الإصلاح الجبائي للإنشغالات المتعلقة بوضع نظام جبائي خاص بالشركات يختلف عن ذلك المطبق على الأشخاص الطبيعيين، إدماج الضرائب الفرعية في ضريبة واحدة و إلغاء بعض الضرائب في النظام القديم و تعويضها بضرائب جديدة.

لقد تركزت الفكرة الأساسية عند إصلاح الضرائب المباشرة في تأسيس ضريبة للأشخاص المعنويين هي الضريبة على أرباح الشركات (IBS)، حيث كانت تفرض على شركات الأموال الجزائرية الضريبة على الأرباح الصناعية والتجارية (BIC) حتى و إن كان النشاط الممارس من قبل هذه الشركات لا يحمل أي طابع صناعي أو تجاري(1). كما ألغت الضريبة على أرباح الشركات تلك الازدواجية التي عرفها النظام القديم الذي كان يخضع المؤسسات الأجنبية بعكس الجزائرية إما للضريبة على مداخيل مؤسسات البناء الأجنبية (IREEC) بالنسبة لمؤسسات الأشغال العقارية أو إلى اقتطاع الضريبة على الأرباح غير التجارية من المصدر بالنسبة لمؤسسات تأدية الخدمات.

وفيما يخص الضرائب المفروضة على الأشخاص الطبيعيين، فقد عرف النظام القديم الضرائب النوعية التي تمثلت بصفة أساسية في الضرائب الآتية (2):

- الضريبة على الأرباح الصناعية و التجارية(BIC)
- الضريبة على الأرباح غير التجارية(BNC)
- الضريبة على أرباح الاستغلال الفلاحي(BA)
- الضريبة على مداخيل الديون، الودائع و الكفالات (IRCDC)
- الضريبة على المرتبات و الأجور(ITS)
- الضريبة التكميلية على مجموع الدخل (ICR)

بحيث كانت تخضع المداخيل في مستوى أول إلى الضريبة بحسب طبيعة الدخل، ثم تخضع في مستوى ثان إلى الضريبة التكميلية على مجموع الدخل(3)، و قد دمجت الضرائب السابقة-بموجب الإصلاح الجبائي- في ضريبة واحدة هي الضريبة على الدخل الإجمالي(IRG) تفرض بإسم الشخص الطبيعي، يكمن الهدف منها في تحقيق مبدأ شخصية الضريبة عن طريق تطبيق ميكانيزم التصاعد عند حساب مقدار الدين

الضريبي، و كذا محاولة تجسيد نوع من العدالة الضريبية في مجال الإخضاع من خلال جعل لكل دخل مساوي ضريبية مساوية(4).

أما فيما يتعلق بإصلاح الضرائب غير المباشرة فقد عوض نظام الرسوم على رقم الأعمال - الذي كان يتضمن رسمين هما الرسم الوحيد الإجمالي على الإنتاج (TUGP) و الرسم الوحيد الإجمالي على تأدية الخدمات (TUGPS) - بالرسم على القيمة المضافة (TVA)، و قد استجاب هذا التعويض للأهداف التالية(5):

- البحث عن تحسين الموارد الجبائية بتوسيع مجال التطبيق و التقليل من حالات الإعفاء التي عرفها نظام الرسوم على رقم الأعمال؛
- تبسيط النظام الجبائي بتخفيض عدد المعدلات المطبقة سالفا حيث عرف النظام القديم ثماني عشر معدلا منها عشر معدلات خاصة بـ

(TUGP) و ثمانية معدلات ل (TUGPS)، و ذلك باستعمال أربعة معدلات ثم ثلاث و أصبح عددها بموجب قانون المالية لسنة 2001 اثنان؛

- فتح المجال لإمكانيات العمل على المستوى المغربي بإيجاد تناسق في الضرائب غير المباشرة، حيث دخل الرسم على القيمة المضافة حيز التطبيق في المغرب في أفريل 1986، و في تونس في جويلية 1988.

2. قياس الضغط الجبائي

يستعمل الضغط الجبائي للتعبير عن الأثار المترتبة عن الإقتطاع الضريبي و بذلك سيبين مدى ثقل الضرائب على الأفراد أو المؤسسات أو الحياة الإقتصادية ككل، مما يعني أن الضغط الجبائي سيكون مرادفا للعبء الضريبي.

يتميز الضغط الجبائي بصبغته الكلية، لهذا نجد الدراسات التي جرت حول الموضوع قد انصبت على إيجاد طريقة لقياس مستوى الإقتطاعات الجبائية الإجمالية أو مستوى الإخضاع الجبائي الإجمالي، في حين تدل الكتابات على أن التفكير في الضغط الجبائي على المستوى الجزئي بقي محصورا في حدود ضيقة نذكر منها أعمال سليجمان عام 1925، حيث أراد حساب معدل الضغط الجبائي لكل مواطن على حدى لكن واجهت محاولته صعوبة تحديد مبالغ الإقتطاع الضريبي لأن الفرد يدفع إضافة إلى ضرائبه المباشرة المعروفة ضرائب غير مباشرة تدمج ضمن الأسعار(6).

من هنا تظهر أهمية هذه المحاولة في قياس الضغط الجبائي الذي تتحمله المؤسسة الإقتصادية و ذلك انطلاقا من اجتهادات شخصية تركزت بالأساس على ماهو معمول به على المستوى الكلي.

1.2 قياس الضغط الجبائي على المستوى الكلي

يمثل الضغط الجبائي علاقة نسبية تربط مبلغ الإقتطاع الجبائي الإجمالي بالنتائج الداخلي الخام، و يعبر عن هذه النسبة بالصيغة التالية(7):

الضغط الجبائي = مبلغ الإقتطاع الجبائي الإجمالي / الناتج الداخلي الخام . 100
يتطلب حساب هذا المعدل تحديد مبلغ الإقتطاع الجبائي الإجمالي والناتج الداخلي الخام:

أ- تحديد مبلغ الإقتطاع الجبائي الإجمالي: يطرح تحديد الموارد الجبائية إشكالية حصر مبلغ الإقتطاع الجبائي في الضرائب و الرسوم فقط أو تعديدها إلى الرسوم شبه الجبائية الممثلة في اشتراكات الضمان الاجتماعي، خاصة و أن هذه الأخيرة تمارس نفس آثار الضرائب و الرسوم.

ب- حساب الناتج الداخلي الخام: يمثل الناتج الداخلي الخام مجموع القيم المضافة المحققة في جميع القطاعات دون استثناء، و الناتج الداخلي الخام بهذا المفهوم نجده متداولاً في نظام المحاسبة الوطنية للأمم المتحدة، في حين يقابل هذا المجمع في نظام الحسابات الإقتصادية الجزائرية الإنتاج الداخلي الخام.

يرجع الفرق بين المجمعين السابقين إلى حقل الإنتاج المعتمد حسب كل نظام محاسبي، فبالنسبة للمحاسب الوطني الجزائري " يعتبر إنتاجاً كل نشاط يسمح بخلق سلع أو خدمات تبادل أو تكون قابلة للتداول في السوق" (8) و من هذا المنطلق سيحدد محتوى مجال الإنتاج في قطاعات الإنتاج المادي و الخدمات الإنتاجية المادية (النقل، التجارة والمواصلات...) و الخدمات الإنتاجية غير المادية و هي الخدمات السوقية المقدمة للعائلات كالتربيط الخاص، الحلاقة و المسرح...

في حين توجد خدمات غير إنتاجية تقدمها الهيئات المالية و مصالح السكن و الإدارات العمومية و هي كلها خدمات يستبدها نظام الحسابات الإقتصادية الجزائرية من دائرة الإنتاج أي عند حساب الإنتاج الداخلي الخام، و يأخذها بعين الإعتبار عند الإهتمام بالناتج الداخلي الخام(9).

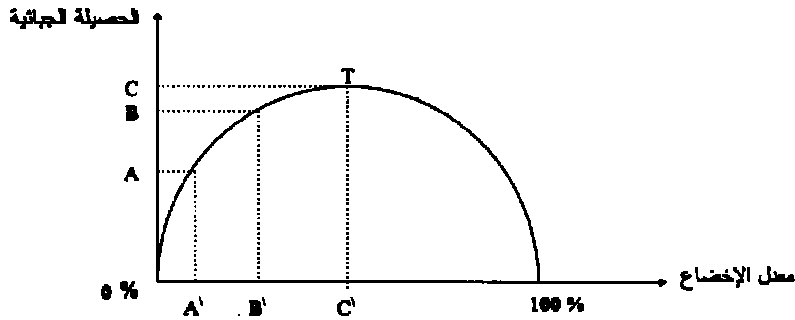
نخلص مما سبق أن نظام الحسابات الإقتصادية الجزائرية يهتم بمجمع الإنتاج الداخلي الخام أي الزيادة في مجموع السلع و الخدمات المنتجة من قبل الفروع الإنتاجية المقيمة خلال فترة زمنية معينة عادة السنة، و يلجأ إلى حساب الناتج الداخلي الخام من أجل المقارنات الدولية.

وفي إطار البحث عن معدل ضغط جبائي أمثل ذهب الكتاب مذاهب شتى، حيث نادى الطبيعيون بأن لا تتعدى النسبة السابقة 20 % أما بالنسبة لكلاارك فإنه إذا تجاوزت النسبة 25 % لمدة سنتين أو أكثر فسترتفع الأسعار و يركد الإنتاج(10)، و ترى مجموعة من علماء المالية المعاصرين ككالدور و بريست بضرورة زيادة معدل الضغط الجبائي في الدول المتجهة نحو التقدم على أساس أن مستوى هذا المعدل هو بمثابة معيار لمدى كفاءة التنمية الاقتصادية فيها، لأنه إذا لم يصل معدل الضغط الجبائي إلى حد معين فلا يمكن استخدام الضرائب كأدوات تدخل لتحقيق أهداف السياسة الضريبية(11) .

وقد استطاع الإقتصادي الأمريكي أ.لافيير أن يوضح بصورة مبسطة أن كل ارتفاع في معدل الإقتطاع الضريبي قد يؤدي إلى إنخفاض في مستوى الأنشطة و كذا ارتفاع في عدد حالات التهرب و الغش الجبائيين، مما ينتج عنه إنخفاض في الحصيلة الجبائية.

لقد تمكن هذا الإقتصادي من وضع عتبة لمعدل الإقتطاع الضريبي، لم تحدد رقميا و إنما يمكن إظهارها من خلال المنحنى الذي تقدم به لافيير و الذي يحمل إسمه و هو يظهر من خلال الشكل التالي(12):

منحنى معدل الضغط الجبائي للافيير



المصدر: "Courbe de LAFFER : Quelques éléments d'analyse " Problèmes Economiques, n° 2.644, Décembre 1999, p13.

يلاحظ من المنحنى أن ارتفاع معدل الإخضاع يولد في البداية حصيلة جبائية إضافية، لكن بعد النقطة 'C'، أين تكون الحصيلة الجبائية عظمى، فإن أي ارتفاع في المعدل سيؤدي إلى إنخفاض في الحصيلة إلى أن تصبح هذه الأخيرة مساوية للصفر عند المعدل 100 %.

وتم تفسير هذه النتيجة على أن إرتفاع معدلات الإخضاع تؤدي إلى آثار غير تشجيعية بالنسبة للعمالة و الادخار مما ينتج عنه انخفاض في حجم الإنتاج و بالتالي تقلص في الوعاء(13).

على العموم فإنه لا يمكن تحديد معدل أمثل للضغط الجبائي، لأن الأمر يتطلب دراسة ظروف كل دولة على حدى من حيث درجة التقدم و طبيعة الهيكل الاقتصادي. ثم إن حساب معدل الضغط الجبائي يستلزم توحيد مفاهيم كل من الحصيلة الجبائية و المجمع المعتمد نتيجة التطور في محتوى المجاميع داخل نفس الدولة من وقت لآخر و طرق حسابها لاختلاف دوائر الإنتاج من دولة لأخرى. و مع هذا تلجأ أغلب الدول إلى حساب معدل الضغط الجبائي، حيث يتراوح هذا المعدل بين 29 % في الولايات المتحدة الأمريكية إلى 44 % في فرنسا و تبلغ هذه النسبة في الدول المتجهة نحو التقدم 25 % تقريبا(14) و تشير الإحصائيات إلى أن هذا المعدل يبلغ 10.5 % في الجزائر خارج المحروقات سنة 1999 و هو أقل معدل مقارنة مع دول المغرب العربي-أكبر من 22 % في المغرب الأقصى و 19 % في تونس – (15).

2.2 محاولة قياس الضغط الجبائي على مستوى المؤسسة الاقتصادية

لم تدل الكتابات في حقل المالية العامة و الضرائب على وجود اهتمام بقياس الضغط الجبائي داخل المؤسسة الاقتصادية و إنما انصبحت معظم الدراسات على حساب و تحليل معدل الضغط الجبائي الكلي، و عليه فإن صياغة علاقة لحساب المعدل السابق على المستوى الجزئي لن تبعد كثيرا عن ما هو متداول حيث سمحت لنا مختلف القراءات من التفكير في استعمال ثلاث صيغ للقياس تعتمد كلها في جانب البسط على مبلغ الإقتطاعات الضريبية و في جانب المقام على مبلغ القيمة المضافة أو مبلغ الإنتاج الخام أو مبلغ رقم الأعمال و هي مبالغ متوفرة و مسجلة في الدفاتر المحاسبية للمؤسسة الاقتصادية.

أ - إستعمال القيمة المضافة: يعبر الإنتاج الداخلي الخام عن مجموع القيم المضافة الخامة التي حققتها مختلف الفروع أو القطاعات و التي تتميز بأنها قابلة للتجميع دون أن تطرح أي مشكل(16) مما يعني أن القيمة المضافة داخل المؤسسة الاقتصادية ستمثل مجمع الإنتاج الداخلي الخام. و عليه يمكن حساب معدل الضغط الجبائي بإستعمال العلاقة التالية:

$$\text{معدل الضغط الجبائي} = \text{مبلغ الإقتطاع الجبائي} / \text{القيمة المضافة} \cdot 100$$

يسمح المعدل السابق بقياس الأثر الذي يمارسه الإقتطاع الضريبي على القيمة المضافة، و تظهر أهميته بالنسبة للمؤسسة الإقتصادية من الأهمية التي تكتسبها القيمة المضافة داخلها، حيث تمثل القيمة المضافة الثروة المنتجة داخل المؤسسة الإقتصادية و التي ساهم في تحقيقها عنصران أساسيان هما العمل و رأس المال، و عليه ستكون القيمة المضافة من أهم المقاييس المستعملة لمعرفة مدى كفاءة العنصرين السابقين و كذا مكانة المؤسسة و حجمها الإقتصادي(17) كذلك تعتمد المؤسسة الإقتصادية على القيمة المضافة المحققة عند توزيع مختلف المداخل في شكل أجور للعاملين، ضرائب و رسوم للدولة و الجماعات المحلية، فوائد للدائنين، أرباح للمساهمين و ما يتبقى من القيمة المضافة تستحوذ عليه المؤسسة لتدعيم التمويل الذاتي بها(18).

ب- استعمال الإنتاج الخام: يطرح الإنتاج الكلي الخام مشكلة التكرار بسبب أن إنتاج فرع أو قطاع قد يكون عبارة عن استهلاك وسيط لفرع أو قطاع آخر غير أن مثل هذه الصعوبة لا تظهر على مستوى المؤسسة الإقتصادية لأن ما يهم هو معرفة الإنتاج الكلي الذي حققته. و يمثل الإنتاج الخام داخل المؤسسة الإقتصادية رقم الأعمال مضافا إليه قيمة التغير في المخزون و إنتاج المؤسسة لذاتها(19).

نستطيع مما سبق أن نجسد علاقة لمعدل الضغط الجبائي تربط مقدار الإقتطاع الضريبي بالإنتاج الخام، و تكتب هذه العلاقة كالآتي:

$$\text{معدل الضغط الجبائي} = \text{مبلغ الإقتطاع الضريبي} / \text{الإنتاج الخام} \cdot 100$$

ج - استعمال رقم الأعمال: يسجل على الإنتاج الخام داخل المؤسسة الإقتصادية بأنه يتكون من عناصر مقيمة بسعر التكلفة و عناصر أخرى مقيمة بسعر البيع، و تمثل هذه الأخيرة رقم الأعمال المحقق الذي يحتل أهمية كبرى بالنسبة للمؤسسة الإقتصادية، فهو يعبر عن قدرتها على البيع(20)، كما أن المبيعات المتوقعة خلال السنة سوف تحدد حجم الإنتاج و التمويل و مقدار التمويل...
تحقق المؤسسة الإقتصادية رقم الأعمال بمناسبة عمليات البيع للمنتجات، السلع و كذا بمناسبة تأديتها لخدمات معينة بمقابل، لذلك تستعمل المحاسبة العامة مبلغ حساب مبيعات بضاعة، مبلغ حساب إنتاج مباع و مبلغ حساب تأدية الخدمات للتعبير عن رقم الأعمال خارج الرسم.
يمكن و بالإعتماد على ما سبق تشكيل العلاقة التالية:

$$\text{معدل الضغط الجبائي} = \text{مبلغ الإقتطاع الضريبي} / \text{رقم الأعمال خارج الرسم} \cdot 100$$

تسمح هذه النسبة للمؤسسة الاقتصادية أن تعرف النصيب الذي يقتطع في شكل ضرائب و رسوم من كل 100 دج رقم الأعمال خارج الرسم.

3. اقتراح نموذج لقياس الضغط الجبائي داخل المؤسسة الاقتصادية

توصلنا فيما مضى إلى أنه يمكن نسبة مبلغ الإقتطاع الجبائي إلى رقم الأعمال خارج الرسم كطريقة لقياس الضغط الجبائي داخل المؤسسة الاقتصادية، و عليه تقوم المؤسسة في الحالة العادية بحساب مبلغ كل ضريبة على حدى ثم تجمع مبالغ مختلف الضرائب و الرسوم لتتوصل على مبلغ الإقتطاع الضريبي، بعدها تنسبه إلى رقم الأعمال خارج الرسم لتحديد معدل الضغط الجبائي.

سنحاول فيما يلي اختصار المراحل السابقة في نموذج لا يتطلب إلا إدخال القليل من المتغيرات لأنه سيجد ترجمته في برنامج مكتوب بلغة الإعلام الآلي. يقوم النموذج على عدد من الفرضيات و مجموعة من المعطيات و ذلك بغرض الوصول إلى الأهداف المرجوة، و يمكن التعرض إلى مراحل بناء النموذج من خلال العناصر الآتية:

1.3 . أهداف النموذج: يسمح النموذج بلوغ الأهداف التالية:

- تحديد معدل الضغط الجبائي بالنسبة لرقم الأعمال خارج الرسم؛
- تحديد المبلغ المستحق إتجاه مصلحة الضرائب و المخفض من رقم الأعمال خارج الرسم؛
- حساب المبلغ المتبقى من رقم الأعمال خارج الرسم بعد دفع المؤسسة لإلتزاماتها الجبائية؛
- إمكانية التعرف على المبلغ المتبقى من رقم الأعمال خارج الرسم بعد تسديد المؤسسة لكل ضريبة على حدى.

2.3 . فرضيات النموذج: يقوم النموذج على الفرضيات الموضحة في النقاط التالية:

- يأخذ النموذج في الإعتبار رقم الأعمال الإجمالي خارج الرسم الذي يتكون من
- رقم الأعمال الخاضع للرسم على النشاط المهني و رقم الأعمال المعفي منه؛

- يرتبط النموذج بالضرائب و الرسوم التالية: الرسم على النشاط المهني، الدفع الجزافي و الضريبة على أرباح الشركات لوضوح أوعيتها و دقة معدلاتها إلى جانب أهمية المبالغ المدفوعة فيها فهي تمثل 97 % من مجموع الإلتزامات الجبائية للمؤسسة؛
- لا يهتم النموذج بباقي الضرائب و الرسوم كالرسم العقاري، حقوق الطابع و حقوق تسجيل العقود...
- ويرجع سبب ذلك للغموض الذي يكتسي أسسها و معدلاتها، بحيث يحدث أن تكون حقوقا ثابتة و أهم من ذلك كله هو قلة مقدارها فهي لا تمثل في الغالب أكثر من 0.15 % من رقم الأعمال خارج الرسم حيث يكاد أن يكون مبلغها مهملا بالنسبة لهذا الأخير؛
- لا يظهر الرسم على القيمة المضافة ضمن النموذج لأن المؤسسة لا تقوم إلا بتحصيله لصالح مصلحة الضرائب.

3.3 . معطيات النموذج: يحتاج النموذج تقاديا لأي خلط التأكيد على الرموز المستعملة كما يلي (21):

- يرمز لرقم الأعمال الإجمالي خارج الرسم ب Y ؛
- يرمز لرقم الأعمال الخاضع للرسم على النشاط المهني TAP بمعدل 2.55 % ب Y_1 ؛
- يرمز لكتلة الأجور الخاضعة للدفع الجزافي VF بمعدل 6 % بالرمز X ؛
- تستعمل النتيجة الجبائية الإيجابية Z لحساب الضريبة على أرباح الشركات IBS بمعدل 30 % ؛
- تمثل m_1 نصيب رقم الأعمال الخاضع للرسم على النشاط المهني ضمن رقم الأعمال الإجمالي خارج الرسم؛
- نضع m_2 نصيب كتلة الأجور الخاضعة للدفع الجزافي داخل رقم الأعمال خارج الرسم؛
- تدل m_3 على نسبة النتيجة الخاضعة للضريبة على أرباح الشركات ضمن رقم الأعمال خارج الرسم؛
- تحسب m_1 ، m_2 ، m_3 بتطبيق العلاقات التالية على الترتيب Y_1/Y ، X/Y ، Z/Y ؛
- يرمز لمعدل الضغط الجبائي ب p_1 و لنسبة المبلغ المتبقى من رقم الأعمال الإجمالي خارج الرسم ب p_0 ؛

- يأخذ المبلغ المقتطع من رقم الأعمال خارج الأعمال الإجمالي خارج الرسم الرمز montant ؛
 - يستعمل i reste للدلالة على المبلغ المتبقى، بعد دفع كل ضريبة، من رقم الأعمال الإجمالي خارج الرسم و يتراوح i من 1 إلى 3.

4.3 . سير النموذج: يمكن توضيح آلية عمل النموذج من خلال الشروحات الاقتصادية والعلاقات الرياضية التالية:

- 1.4.3 الرسم على النشاط المهني (TAP):
 أ - تحسب المؤسسة الاقتصادية الرسم على النشاط المهني (TAP) من رقم الأعمال الخاضع (Y_1):

$$TAP = 0.0255Y_1$$

$$TAP = 0.0255m_1Y$$

- ب - تدفع المؤسسة الاقتصادية الرسم على النشاط المهني و يتبقى بحوزتها (reste1) كرقم أعمال إجمالي خارج الرسم:

$$reste1 = Y - 0.0255m_1Y$$

$$reste1 = (1 - 0.0255m_1)Y$$

- 2.4.3 الدفع الجزافي (VF) :
 أ - تكون المؤسسة الاقتصادية ملزمة بالدفع الجزافي (VF) على كتلة الأجور الخاضعة (X):

$$VF = 0.06 X$$

$$VF = 0.06m_2Y$$

- ب - يتبقى من رقم الأعمال خارج الرسم بعد تسديد الدفع الجزافي المبلغ (reste2):

$$reste2 = reste1 - 0.06m_2Y$$

$$reste2 = (1 - 0.0255m_1)Y - 0.06m_2Y$$

$$reste2 = (1 - 0.0255m_1 - 0.06m_2)Y$$

- 3.4.3 الضريبة على أرباح الشركات (IBS) (22):
 أ - تطبق المؤسسة الاقتصادية على النتيجة الجبائية الخاضعة (Z) الضريبة على أرباح الشركات (IBS) :

$$IBS = 0.3Z$$

$$IBS = 0.3m_3 Y$$

ب - تستحوذ المؤسسة الاقتصادية على المبلغ (reste3) الذي يمثل المبلغ المتبقي من رقم الأعمال الإجمالي خارج الرسم بعد أن تدفع آخر التزام جبائي و في نفس الوقت كل التزاماتها الجبائية:

$$reste3 = reste2 - 0.3m_3 Y$$

$$reste3 = (1 - 0.0255m_1 - 0.06m_2)Y - 0.3m_3 Y$$

$$reste3 = (1 - 0.0255m_1 - 0.06m_2 - 0.3m_3)Y$$

4.4.3 معدل الضغط الجبائي (P₁):

يمثل (p₁) نسبة المبلغ المتبقى من رقم الأعمال الإجمالي خارج الرسم و يحسب بذلك (p₁) معدل الضغط الجبائي كمايلي:

$$P_1 = 1 - p_0$$

$$P_1 = 1 - (1 - 0.0255m_1 - 0.06m_2 - 0.3m_3)$$

$$P_1 = 1 - 1 + 0.0255m_1 + 0.06m_2 + 0.3m_3$$

$$P_1 = 0.0255m_1 + 0.06m_2 + 0.3m_3$$

5.4.3 مبلغ الإقتطاع الضريبي (montant) :

إذا ما ضربنا معدل الضغط الجبائي (p₁) في مبلغ رقم الأعمال الإجمالي خارج الرسم (Y) نتحصل على المبلغ المقتطع لصالح مصلحة الضرائب:

$$Montant = p_1 \cdot Y$$

$$Montant = (0.0255m_1 + 0.06m_2 + 0.3m_3)Y$$

4. اختبار النموذج: "حالة المؤسسة الوطنية لإنتاج الآلات الصناعية PMO"

يمكن ترجمة كل العلاقات الرياضية السابقة في برنامج مكتوب بلغة الإعلام الآلي مما يسهل بلوغ أهداف النموذج، و قصد اختبار هذا الأخير اتبعنا منهجية تعتمد على حساب معدل الضغط الجبائي بالطريقة التقليدية من خلال نسبة مبلغ الإقتطاع الضريبي إلى رقم الأعمال الإجمالي خارج الرسم ثم مقارنة نتائج هذه العملية بتلك المحصل عليها عند تطبيق النموذج،

و في هذا الصدد استعنا بمعطيات مستقاة من المؤسسة الوطنية لإنتاج الآلات الصناعية PMO التي يتواجد مقرها الاجتماعي بالخروب، حيث نلخص معدلات الضغط الجبائي للفترة 1996-2000 فيما يلي:

الجدول (1) ملخص معدلات الضغط الجبائي للفترة 1996-2000

2000	1999	1998	1997	1996	البيان
3.99	3.48	5.67	6.15	3.77	معدل الضغط الجبائي بالطريقة العادية(1) %
3.91	3.41	5.10	5.59	3.60	معدل الضغط الجبائي باستعمال النموذج(2) %
0.08	0.07	0.57	0.56	0.17	الفرق=(1)-(2) %

المصدر: تم إعداد الجدول من الوثائق المحاسبية للمؤسسة.

يبدو من خلال الجدول أن هناك فرق بين معدل الضغط الجبائي المحسوب بالطريقة التقليدية و ذلك المتحصل عليه من خلال النموذج ، وقد سمح التحليل الزمني للجدول بتقسيمه إلى ثلاث مراحل:

المرحلة الأولى: تخص السنة 1996 التي تميزت بعدم الخضوع إلى الضريبة على أرباح الشركات بسبب سلبية النتيجة المحققة، و عليه يرجع الفرق بين المعدلين و المقدر ب0.17 % إلى مختلف الضرائب و الرسوم التي لم يأخذها النموذج بعين الاعتبار و بمأن هذا الفرق محسوب بالنسبة إلى رقم الأعمال الإجمالي خارج الرسم فهو يمثل نسبة ضعيفة يمكن إهمالها.

المرحلة الثانية: تتعلق بالفترة 1997-1998 و فيها قامت المؤسسة محل الدراسة بتحمل مختلف الضرائب و الرسوم، و يعود الفرق بين المعدلين بالأساس إلى الضريبة على أرباح الشركات التي تمت تصفيتها بتطبيق المعدل 38 % في حين أن النموذج أخذ في الاعتبار المعدل 30 %.

المرحلة الثالثة: ترتبط بالفترة 1999-2000 وهي تتميز بالتقارب الشديد بين معدلي الضغط الجبائي المحسوبين، و يرجع ذلك إلى التوحيد في المعدلات المعتمد عليها عند الحساب خاصة فيما يتعلق بالضريبة على أرباح الشركات حيث طبق المعدل 30 %، و قد بلغ الفرق بين المعدلين 0.07 % و 0.08 % على الترتيب و هو فرق طفيف يمكن إهماله.

نصل إلى أن النموذج المقترح استطاع أن يحقق نتائج تكاد أن تماثل تلك المحسوبة فعلا، و عليه يمكن أن يكون صالحا لتطبيقه على معطيات خاصة بفترات مستقبلية.

5. مدى حدة معدل الضغط الجبائي داخل المؤسسة الوطنية لإنتاج الآلات الصناعية إن الوصول إلى إمكانية حساب معدل الضغط الجبائي أمر غير كافي لأننا لا نستطيع معرفة مدى حدته في غياب معدل ضغط جبائي مرجعي، و في سبيل الحكم على إرتفاع أو انخفاض معدل الضغط الجبائي داخل المؤسسة الوطنية لإنتاج الآلات الصناعية لجأنا إلى مقارنته بمعدل الربحية الذي يسمح لنا بمعرفة الهامش الصافي عن كل 100 دج رقم أعمال إجمالي خارج الرسم، و يحسب المعدل السابق بتطبيق العلاقة التالية(23):

$$\text{معدل الربحية} = \text{النتيجة الصافية} / \text{رقم الأعمال خارج الرسم} \cdot 100$$

ثم ارتأينا حساب معدل الضغط الجبائي بنسبة مبلغ الإقتطاع الضريبي إلى رأس المال الخاص على اعتبار أن هذا المعدل سيعبر عما سيذهب للدولة دون أن تكون مساهمة فعلا في المؤسسة الاقتصادية و مقارنته بالمردودية المالية التي هي معدل مكافأة الأموال التي تقدم بها مختلف المساهمين، و نحسب المردودية المالية بتطبيق العلاقة التالية:

$$\text{المردودية المالية} = \text{النتيجة الصافية} / \text{رأس المال الخاص} \cdot 100$$

بتطبيق ما سبق داخل المؤسسة محل الدراسة نتحصل على الجدول أدناه:

الجدول(2) ملخص لمعدل الضغط الجبائي، معدل الربحية والمردودية المالية

2000	1999	1998	1997	1996	البيان
3.91	3.41	5.10	5.59	3.60	معدل الضغط الجبائي بتطبيق النموذج المعتمد على رقم الأعمال خارج الرسم (%)
1.45	0.97	3.79	3.21	-17.09	معدل الربحية = النتيجة الصافية/ رقم الأعمال خارج الرسم. 100 (%)
7.21	7.69	10.15	7.90	5.06	معدل الضغط الجبائي = الإقتطاع الضريبي/ رأس المال الخاص. 100 (%)
2.61	2.15	6.78	4.13	-22.93	المردودية المالية = النتيجة الصافية/ رأس المال الخاص. 100 (%)

المصدر : تم إعداد الجدول بالإعتماد على الوثائق المحاسبية للمؤسسة.

يتضح من الجدول أعلاه أن معدل الضغط الجبائي أكبر من معدل الربحية مما يعني أن الهامش الصافي المحقق على المبيعات أقل مما يقطع لصالح مصلحة الضرائب و هذا من أجل 100 دج رقم أعمال خارج الرسم خلال كل السنوات، كذلك

نجد أن المردودية المالية التي سوف تعبر عن معدل مكافأة رأس المال الخاص اقل من مبلغ الإقتطاع الضريبي منسوب إلى الرأس المال الخاص. نخلص أن المؤسسة الوطنية لإنتاج الآلات الصناعية تعاني من ضغط جبائي مرتفع خلال فترة الدراسة.

الخاتمة

عمل الإصلاح الجبائي الذي دخل حيز التنفيذ في الجزائر ابتداء من 1992 على التخفيف من حدة الضغط الجبائي على المؤسسة الاقتصادية من خلال إلغاء الضريبة على الأرباح الصناعية و التجارية و تعويضها بالضريبة على أرباح الشركات، إلى جانب الإعتماد على حسم الرسم على القيمة المضافة و كذا التخلي عن بعض الضرائب و الرسوم و تخفيض معدلات البعض الآخر. ومع ذلك تميز النظام الجبائي الخاص بالأشخاص المعنويين باعتماده على الضريبة على أرباح الشركات كأساس وحيد للتمييز بين الشركات و الأشخاص الطبيعيين، الأمر الذي لا يطرح حقيقة فكرة وضع نظام جبائي واضح خاص بالمؤسسات الاقتصادية.

إذا كنا قد انطلقنا في الدراسة من انخفاض الحصيلة الجبائية في الجزائر، فإن ما توصلنا إليه من الدراسة التطبيقية يبين أن المؤسسة الوطنية لإنتاج الآلات الصناعية تعاني من معدل ضغط جبائي مرتفع مقارنة بمعدل ربحيتها أو حتى مردوديتها المالية. و عليه يبدو أن الأمر يستحق طرح التحليل التالي:

قد يعود انخفاض الحصيلة الجبائية الكلية إلى تهرب العديد من المؤسسات الاقتصادية من دفع الضرائب أو أنها تغش في الأوعية، دون أن نتغاض عن تنامي الاقتصاد غير الرسمي الذي لا يدفع أي التزام جبائي، مما يقود الدولة إلى تعويض الموارد المالية الضائعة برفع معدلات الضرائب غير المباشرة أو بفرض أخرى جديدة تقع بصفة أساسية على عاتق المواطنين.

وإذا أخذنا بعين الإعتبار ارتفاع معدل الضغط الجبائي في المؤسسة الوطنية لإنتاج الآلات الصناعية فإنه تظهر ضرورة طرح التساؤل حول إمكانية تعميم هذه الحالة على كل المؤسسات الاقتصادية الجزائرية، و من ثمة محاولة تحديد نسبة المؤسسات التي تقوم بالغش و التهرب الجبائين مما يفتح المجال للتساؤل حول فعالية مصالح التحصيل الجبائي بالجزائر.

الهوامش و المراجع

- (1) J.Garelick et G.Depuyolt:Fiscalité Algérienne, Alger, 1972, p13.
- (2) المديرية العامة للضرائب: تقديم الإصلاح الجبائي، الجزائر، جانفي 1992، ص2.
- (3) Société nationale de comptabilité:l'impôt sur le revenu global, Alger, 1991, p.1.
- (4) المديرية العامة للضرائب: تقديم الإصلاح الجبائي، الجزائر، مرجع سابق، ص1.
- (5) نفس المرجع ص4.
- (6) يونس أحمد البطريق: النظم الضريبية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 1998، ص89.
- (7) فيصل فخري مرار، عدنان الهندي: مبادئ الإدارة المالية العامة و إقتصادياتها، المطبعة الأردنية، الأردن، 1980، ص90.
- (8) أقاسم قادة، قدي عبد المجيد: الوجيز في المحاسبة الوطنية، أطلس للنشر، الجزائر، 1993، ص13.
- (9) Mourad Labidi:Comptabilité Nationale, OPU, Alger, 1982, p.54.
- (10) رياض الشيخ، عمرو محي الدين: المالية العامة، دار النهضة العربية للطباعة و النشر، بيروت، 1975، ص174.
- (11) يونس أحمد البطريق، مرجع سابق، ص92.
- (12) M.Bouvier et autres:Finances Publiques, L.G.D.J, Paris, 1996, p.598.
- (13) "Courbe de LAFFER : Quelques éléments d'analyse " Problèmes Economiques, n° 2.644, Décembre 1999, p.13.
- (14) يونس أحمد البطريق، مرجع سابق، ص89.
- (15) وزارة المالية، تدخل السيد عبد الكريم حرشاوي، وزير المالية في الجلسة العلنية للمجلس الشعبي الوطني لتقديم مشروع قانون المالية و الميزانية لسنة 2000، 2000/11/11.
- (16) أقاسم قادة، قدي عبد المجيد، مرجع سابق، ص30.
- (17) Pierre Lassegue: Gestion de l'entreprise et comptabilité, 8ème édition Dalloz, Paris, 1978, p.297.
- (18) Georges Depallens et Jean Pierre Jabord : Gestion Financière de l'entreprise, 9ème édition, 1986, p.297.
- (19) Mourad Labidi, Op-Cit, p.61.
- (20) Vizzavona: Gestion Financière, 8ème édition, Berti Editions, Alger 1993, p.61.
- (21) استعمل النموذج المعدلات المعتمدة إلى غاية ظهور قانون المالية لسنة 2000 حتى تتماشى مع الفترة محل الدراسة.
- (22) بلغ معدل الضريبة على أرباح الشركات 42 % سنة 1996، 38 % سنة 1997 و 1998، 30 % سنة 1999 و 2000 .
- 3) Jean Alexandre Boulot: L'Analyse Financière , Publi-Union, Paris, 1978, p.320.

قائمة المختصرات

IBS	IMPOT SUR LES BENEFICES DES SOCIETES
IRG	IMPOT SUR LE REVENU GLOBAL
I BIC	IMPOT SUR LES BENEFICES INDUSTRIELS ET COMMERCIAUX
	IMPOT SUR LES BENEFICES NON COMMERCIAUX I BNC
I BA	IMPOT SUR LES BENEFICES DE L'EXPLOITATION AGRICOLE
ITS	IMPOT SUR LES TRAITEMENTS ET SALAIRES
ICR	IMPOT COMPLEMENTAIRE SUR LE REVENU
I RCDC	IMPOT SUR LES REVENUS DES CREANCES, DEPOTS ET CAUTIONNEMENT
I REEC	IMPOT SUR LES REVENUS DES ENTREPRISES ETRANGERES
TUGP	TAXE UNIQUE GLOBALE A LA PRODUCTION
TUGPS	TAXE UNIQUE GLOBALE SUR LES PRESTATIONS DE SERVICES
TVA	TAXE SUR LA VALEUR AJOUTEE
TAP	TAXE SUR L'ACTIVITE PROFESSIONNELLE
VF	VERSEMENT FORFAITAIRE

- :

:

- -

- -

Résumé

Cet article a pour thème l'étude - a travers un sondage d'opinion des chargés de l'administration fiscale et des assujettis - du fléau de l'évasion fiscale que l'Algérie a connu et connu l'ampleur de sa grandeur et son effet néfaste pour l'économie et pour la perception des recettes budgétaires prévues .

Nous avons essayé de cerner le phénomène de l'évasion fiscale , on montrant ces causes et proposer quelques recommandations pour y faire face .

: ①

(.....)

.

:

.

:

②

:

- 1

.(1)

-2

.(2)

-3

.(3)

"

."

:(4)

La soustraction de l'impôt

-

.

- :

L'évitement de l'impôt -

.

.

La fraude fiscale -

.

:

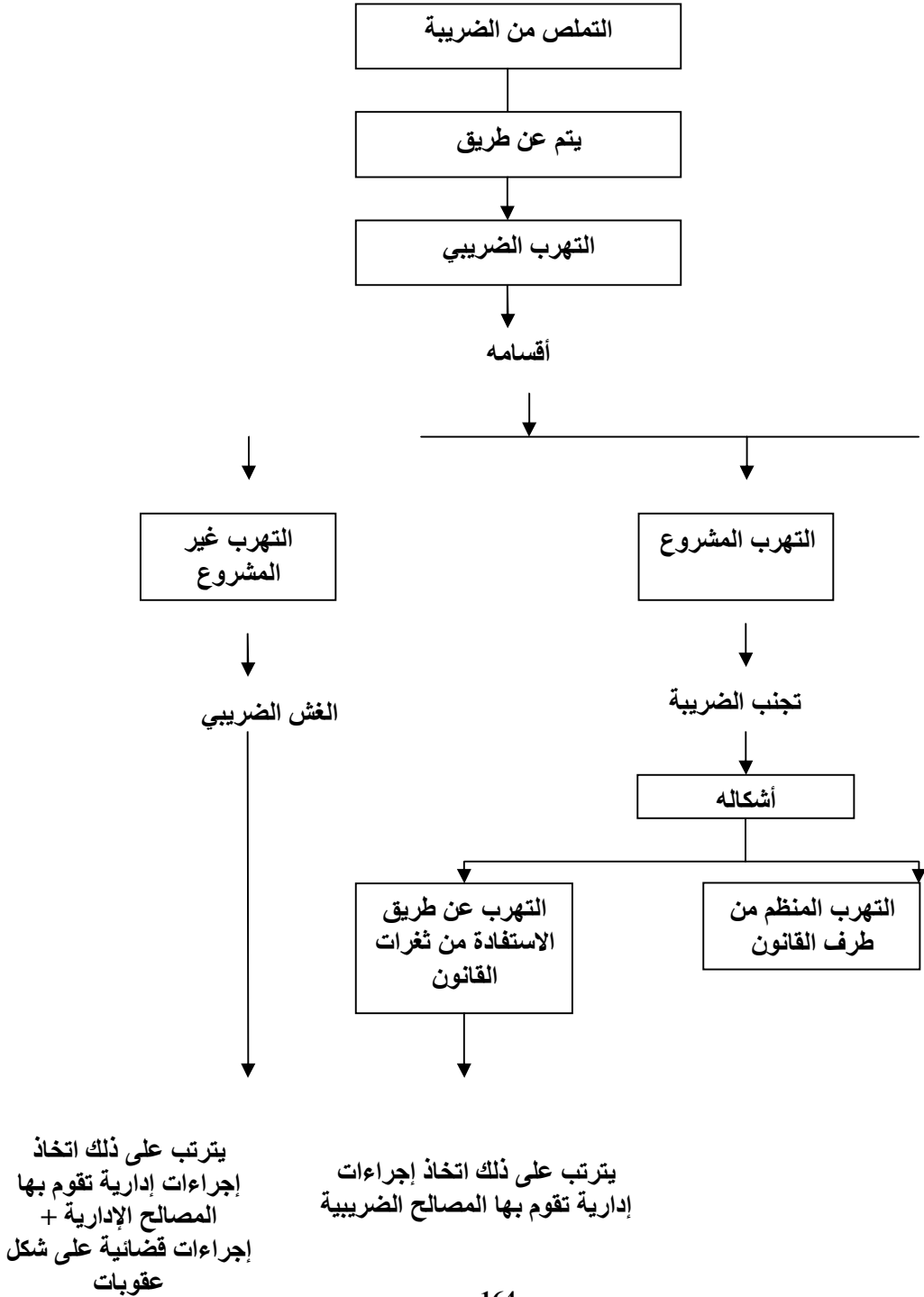
•

.

.

•

:



- : _____

: ③

:

" 21

21

"

11062

:

(%)		
88	9735	
4,4	486	
3,7	413	
3,9	428	
100	11062	

: - ① ③

21

:

(%)		
62	13	
4,8	1	
9,5	2	
14,2	3	
9,5	2	
100	21	

:

(% 67)

:

(%23)

(%)		
62	13	
38	8	
100	21	

(%17)

(% 83)

(% 57)

:

. (% 33,5)

-

. (% 58,5)

-

. (% 8)

-

(%43)

(% 72)

(%23)

(% 77)

(% 75)

(%25)

(% 81)

- : _____

) (% 85)
(.....

.

:

- ② ③

()
:

- 1

(% 57)
(% 67)

:

(%)	
33	()
67	()

- 2

:

:

(%)	
43	
29	
28	(...)
100	

(%72)

:

-

.

.

-

-

.

-

.

:

④

11062

(%71)

(%17)
(%8)

(%38)

(%31)
(%88)

. (%14)

- :
 . (%8)
 :

(%)	
%63	800000,00
%30	15000000,00 800000,00
% 7	15000000,00
% 100	

- 1 4

(%49)

(%67)

(%75)

:

-

-

.

(%66)

:

:

%11	%52	%37	

:

. (%53) -

. (%39) -

-

. (%8)

:

. (%43) -

. (%8) -

. (% 32) -

. (% 18) (...) -

(%66)

:

. -

. -

. -

-	:	-
..		-
	(%34)	-
:		-
.		-
.		-
(%10)		-
	.	-
	:	5
:	.	-
	.	-
	.	-
.		-

:

:

(6)

-	:				
					⑥
1-Jean Schmidt - L'impôt - 2° édition - Dalloz / Paris 1995 - P .77					
1998 / - -				101.	-2 -
			101 . -		-3
- 1992 - - -					-4 56.
2001/2056 - - :					-5 . 23 . -
:		" "			-6
			. 2000 -		-

:

:

.

.

-

.

.

Résumé

Nous essayerons ,dans cet article , de donner un aperçu de ce qu'on appelle matrice de comptabilité sociale , tout en mettant en relief la façon dont il faut l'utiliser comme moyen d'analyse de la production , avec un aperçu sur l'économie algérienne, tout en utilisant des concepts épousés par le S.C.E.A (Système des Comptes Economiques Algériens) .

Mettre en évidence le modèle d'équilibre général calculable pour toute économie afin de réaliser , à titre d'exemple , des simulations de politiques économiques nécessite des efforts énormes pour la collecte de données pour son application . La matrice de comptabilité sociale est un outil et moyen récapitulatif des données du point de vue agrégats - agents selon le S.C.E.A . Nous allons faire une simple présentation , tout en mettant en évidence les éléments essentiels de cette matrice .

(1)

(2)

.

.

.

.

(3) Matrice de comptabilité sociale (M.C.S) (. .)

R.Stone -

.

-

(4)

(. .)

-1

: . . -1-1

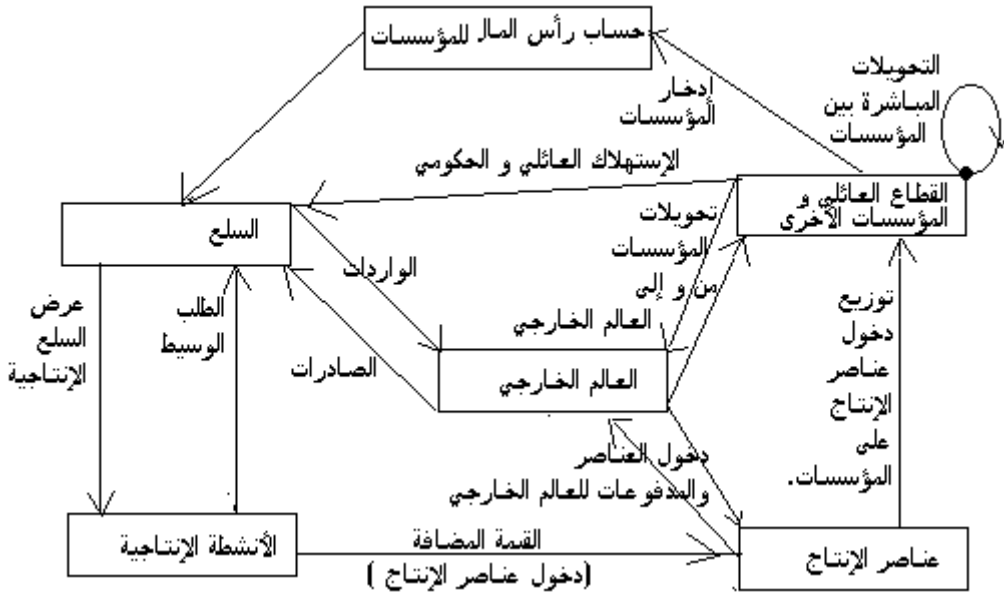
(5) ()

(...)

...

	
	..	:
,)		-
	.(...)	-
	,	-
	,	-
	..	-
	,	
	.	
	..	-
	SNA	
	.	
	..	-
	.	
.	..	-
.		-
	.	-
.()	-

- 1 -



()

- 1 -

()

(4)

- 1 -

- 1 -

- 1 -

				(.)		.
:	-					
	-					
	-					

(6)

. (2)

- (5)

: *
:
:

.

((2))

()

.

.	(.)
		-5-1	
	...	:	
	...	:	
.	()
		-1	
.	(Activités : secteurs de production)	-2
	.	(Produits)
		-3	
	.	(entreprises)
		-4	
((Accumulation)
		-5	
.	(Reste du monde)	-6
,			
	..	,	
	.		
		-2	
:		..	
	()
		-	
	()
		-	
	()
		-	
,			
,	.	,	
,	.	,	
	.		
	.		

Branches de production -

- 1-2

· ()

· (, ,)

,

·

· ()

:

-

-

-

· ()

,

,

· ()

... :

-3

: (. . .)

·⁽⁸⁾ (S.C.E.A) Système des Comptes Economiques Algeriens
1979

()

·

.(. . .)

-1-3

' ' .

.

:

...

-

-

-

(PTT ())

()

:

...

.

-

-

-

-

-

:

-2-

(12) ()

-2-

... :

		' (.. ,)
	.	.
()		'
		:
		.

(.)

-2-3

()

.

-3-3

).
,

()

()

-4-3

.
:
(... ,)

-
-
-

.

.

, ,

.

.

-5-3

,

.

.
... .

.

(") -6-3

. ()
. agent fictif

.. -4
.. -2-4
... : -1-2-4
Agrégé -
..
.. ...

- ...
.
(/) /
, 1968 ,
1974 .
. 1979

, , 1979 ,
1979 , 1974
)
(1989 1984 .

.....

. . -2-4

/

1979

.

. .

. (9)

. . . :

-1-2-4

Agrégé

-

. .

-3-

-6-

1979

-1-

(. :)

		1	2	3	4	5	6	7	8	9	
1				32420							32420
2				57251							57251
3					152000						152000
4				62323		56020		5005	5408	39410	217166
5		32420	9636				2935	18527		1278	64796
6			46926								46932
7					24349	2172	22388	2603			51512
8						6604	17378	25321		5105	54408
9			689		40817		4231	56			45793
		32420	57251	152000	217166	64796	46932	51512	54408	45793	

(6) . : *

- *

:

3

)

[(1,3)] . 32.420: .(

57.251

. [(2,3)] .

. 89671 :

, 1979

. [(4,3)] . 62.323

1979 . . 3

()

. [(3,4)] . 152.000 .

. 40.817

.)

. [(4,9)]

(

) -

(

. [(4,7)] . 24.349:

, 4

:

62.323 .

. [(4,3)] .

-

. 85 , [(4,5)] . 56.020 :

. [(4,7)] . 4.920 , [(4,6)]

() -
. [(4,8)] . 54.408:
-
[(4,9)] . 39.419 1979 .
. ,
. 2 1 ,
. [(5,1)] . 32.420 :
. [(5,2)] . 9.636 :
:
. [(5,6)] . 2.935 : -
. [(5,7)] . 18.527 : -
. [(5,8)] . 1.278 : -
(7) ,
[(7,5)] . 2.172 .
)] . 22.388 ,
/ [(7,6)
. . 24.349:
. 46.932 ,
. [(6,2)]
))
, [(9,4)] . 40.817 ()
[(7,5)] . 689 :
. . 56 . 4.231
" " ()
. ,
1979 ,

[(8,9)] . 5105 :

:
-1

-2

-3

-4

R.Stone .

(Pyatt & Roe , 1977)

. (2) .
-5

-6

. [4] D.Stentzel

-7

() ()

(...)

. [4] D.Stentzel

-8

1977
Système des Comptes) SCEA-

(Economiques Algeriens

. (1) - :

- 9

. (2) . 1989

1- Kada Akacem

“ COMPTABILITE NATIONALE “
O.P.U - Alger 1990

2- Bouziane Bentabet

“ UNE MATRICE DE COMPTABILITE SOCIALE :
LE CAS DE L'ECONOMIE ALGERIENNE “
les cahiers du C.R.E.A.D N° 40 - Alger 1997 .

3-Mourad Labidi

MANUEL DE COMPTABILITE NATIONAL ET ANALYSE DES
COMPTES ECONOMIQUES DE L'ALGERIE
ed .O.P.U-EN.A.P - 2 em edition Alger 1988 .

4)-Diter Stentzel

LA MATRICE DE COMPTABILITE SOCIALE “”

www.inwent-fz.org/cours/matricial/k58/10matrice.pdf

5)-Ederne Victor

"UNE MATRICE DE COMPTABILITE SOCIALE POUR HAITI(86-87)
www.Statistik.admin.ch/about/international/Victor_final_paper.doc

6)-Wahiba Mihoub

“UN MODELE CALCULABLE D'EQUILIBRE GENERAL APPLIQUE
A L'ECONOMIE ALGERIENNE “

thèse doctorat 3em cycle des Sciences sociales de Toulouse juin 1988

7)-M.Laksaci

"FINANCEMENT MONETAIRE DES INVESTISSEMENTS
PRODUCTIFS:APPLICATION DE L'ANALYSE AU
CAS ALGERIEN 69-82”

Université catholique de Louvain LaNeuve , 1984.

(scoring)

كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير

Résumé :

Les crédits sont les moyens d'investissement des ressources financières les plus importants pour la banque .En fait,ils occupent une grande part des capitaux et leurs bénéfices occupent une grande part des revenus. Ainsi ils représentent des sources externes pour financer les besoins de l'entreprise. C'est ce qui a fait que la décision de financement à laquelle la banque fait face actuellement soit une décision primordiale si l'on tient compte du degré de risque inhérent à cette opération que nous avons appelée : risque de crédit.

Cet article, et après qu'il ait introduit la base théorique du risque de crédit et qui inclue entre autres la méthode scoring de prévision du risque, se veut une tentative de fournir une réponse à la question : comment peut on prévoir le risque de crédit par la méthode scoring, et quel est le degré d'efficacité de cette méthode ?

Mots-clé : risque de crédit, prévision, méthode scoring, analyse discriminante, modèle statistique proposé.

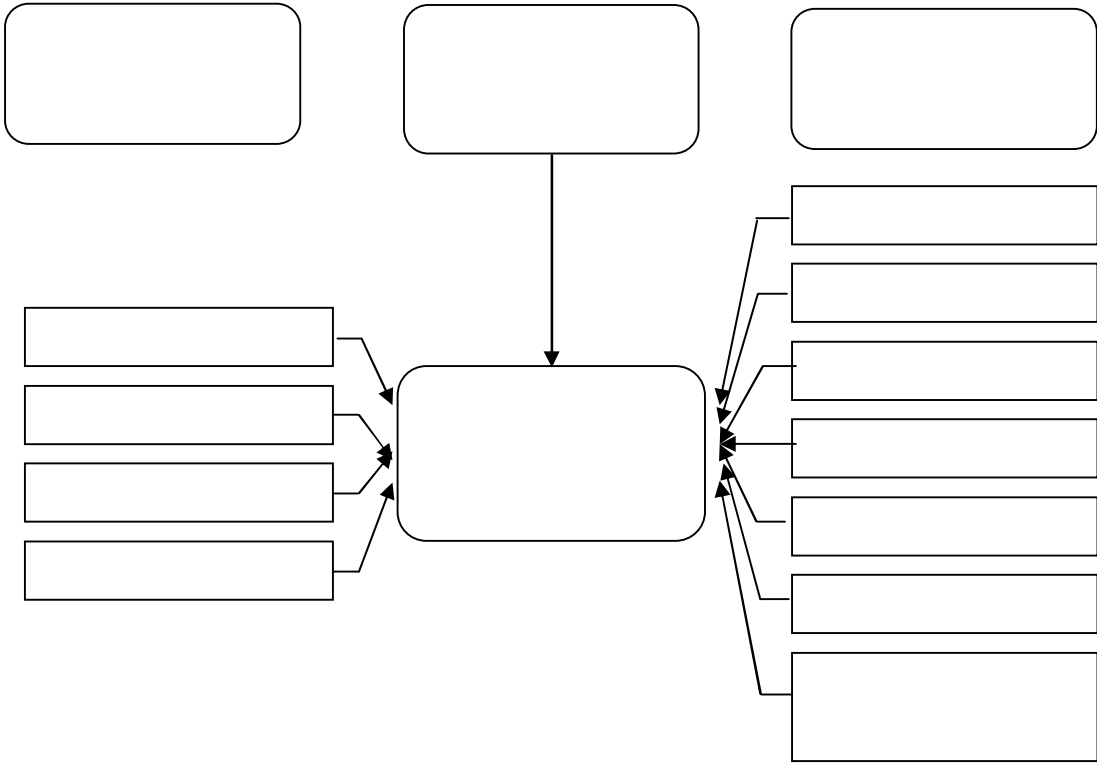
:

/

.

.

: (1)



53.

:

:

:

-1-1

:

,
()
()

▪
▪

-2-1

H. de la Bruslerie

()

mismatching risk

) - - :

-(

:

' :

' :

: -3-1

:

...

.

· :

(4)

' :

· :

' :

.

-

.

: -1-2

()
()

,

.

,

,

$$Z = \sum_{i=1}^n \alpha_i R_i + \beta$$

(5): , Z

.() R_i : α_i :

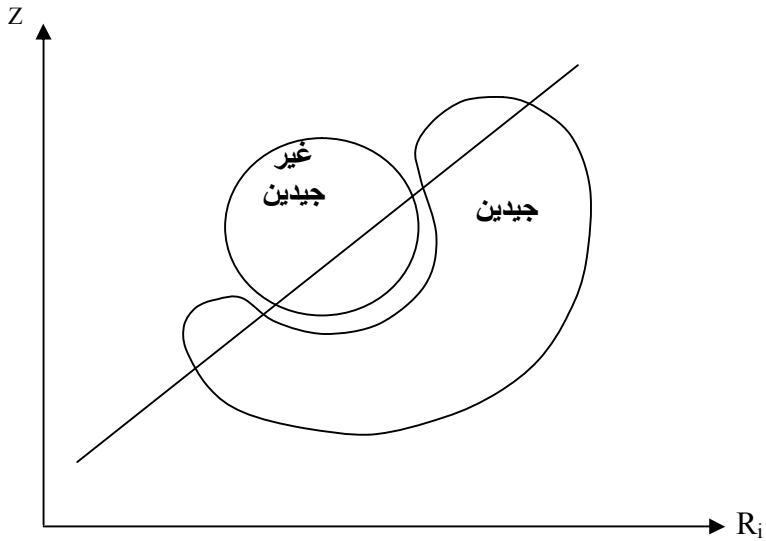
. : R_i

. : β

: (2)

Z ,

: (2)



Source: Dominique Monéra, « quels logiciels pour évaluer les risques ? », Paris, la Revue banque, n°539, juillet 1993, p. 81.

, () ()

: L'Analyse discriminante () -2-2

()

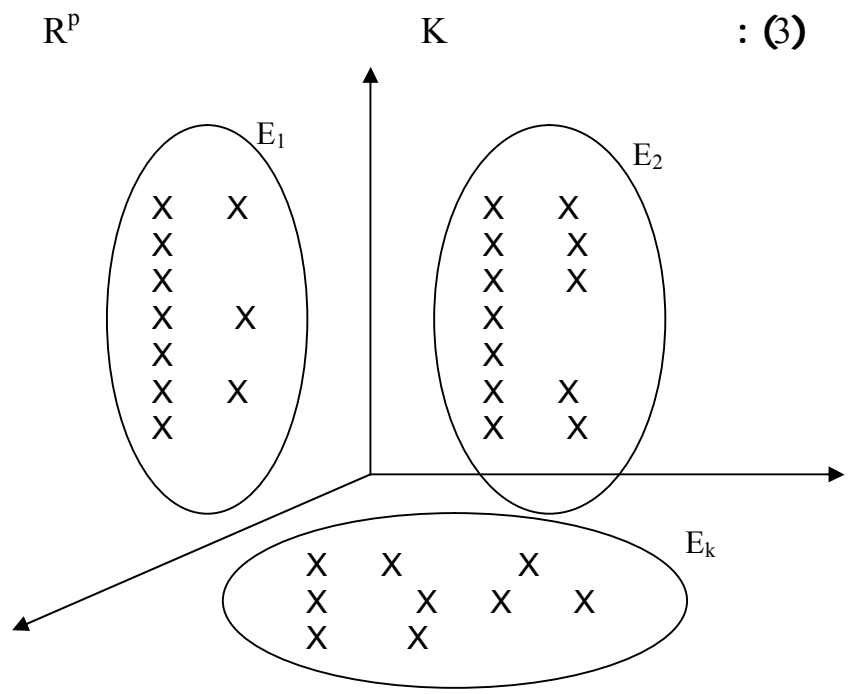
L'analyse discriminante

()

$$Z = K(x_p, \dots, x_1) \quad (6)$$

$$R^p = E \quad e_i \quad n \quad K$$

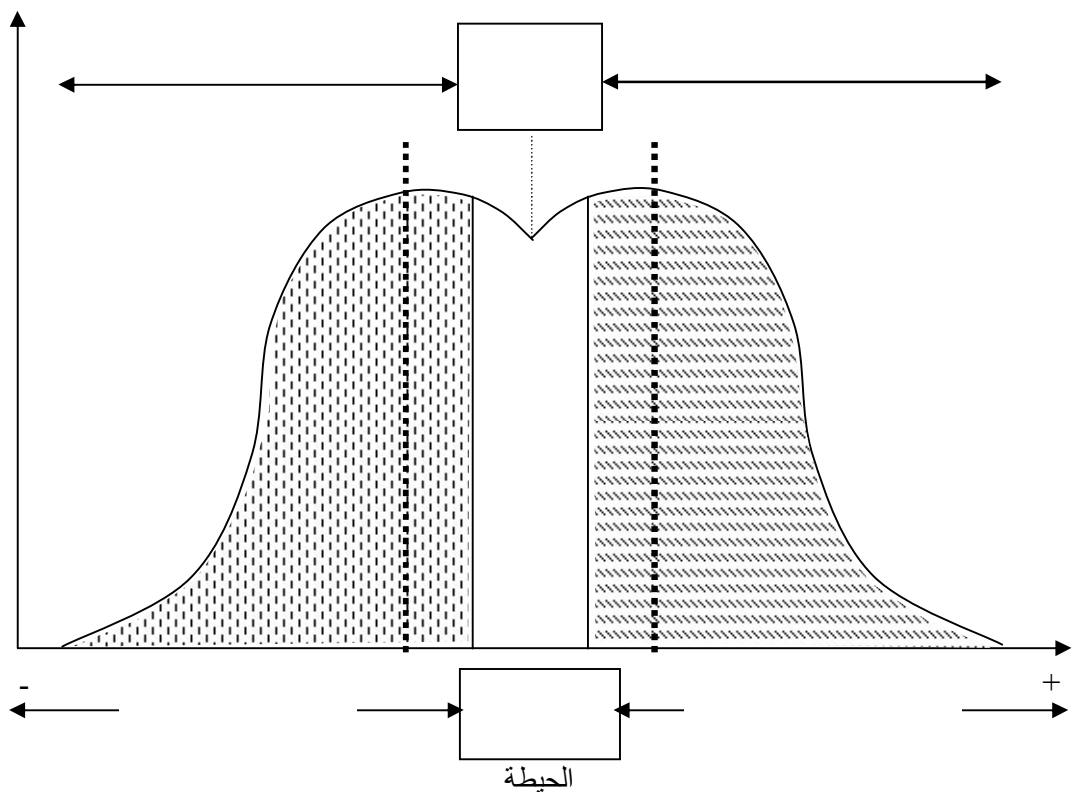
$$: \quad .E_k \dots \dots \dots E_2, E_1 \quad R^p$$



Gilbert Saporta, Probabilités analyse des données et statistique, Paris, éditions technip, 1990, p.404

() , ()
:

: (4)



Michel Mathieu, op.cit, p.167 :

· , ·
· , ·
· , ·

, : •
 ' ' ' .

: (7) •

•
 •
 •
 •
 •
 .

,' K
 ' ' (8)

: L'Analyse discriminante pas à pas - -3-2

(9)
 : (10)

•
 •
 •

.()

-1-3-2

)

(F)

-

(

(D)

(Λ)

,y

X_s, X_k, X_d, X_a

:(11)

Matrice de cor. =

$$\begin{matrix} X_a & X_d & X_k & X_s & y \\ X_a & 1 & r_{ad} & r_{ak} & r_{as} & r_{ay} \\ X_d & & 1 & r_{dk} & r_{ds} & r_{dy} \\ X_k & & & 1 & r_{ks} & r_{ky} \\ X_s & & & & 1 & r_{sy} \\ y & & & & & 1 \end{matrix}$$

:(12)

Analyse discriminante pas à pas :
ascendante

-

-

Analyse discriminante pas à pas :
descendante

-

-

$$\begin{array}{c}
 \text{Forward Selection} \\
 \Lambda \\
 \text{Backward Elimination} \\
 \Lambda
 \end{array}$$

(13)

(14)

$$\begin{array}{c}
 X_t, \dots, X_1 \\
 X_j \\
 X_j = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \dots + \beta_t X_t + \alpha_1 y_1 + \dots + \alpha_{k-1} y_{k-1} + \epsilon \\
 X_t, \dots, X_1 \quad y \quad X_j
 \end{array}$$

- 2 - 3 - 2

$$\eta^2(x_j; y / x_1, \dots, x_t) = R^2(x_j; y_1, \dots, y_{k-1} / x_1, \dots, x_t) = \frac{R^2(x_j; x_1, \dots, x_t, y_1, \dots, y_{k-1}) - R^2(x_j; x_1, \dots, x_t)}{1 - R^2(x_j; x_1, \dots, x_t)}$$

$$\begin{array}{c}
 X_t, \dots, X_1 \\
 X_j \\
 \text{(1)}
 \end{array}$$

$$H_0: \alpha_1 = \dots = \alpha_{k-1} = 0$$

:

$$F = \frac{(R^2(\mathbf{x}_j; \mathbf{x}_1, \dots, \mathbf{x}_t, \mathbf{y}_1, \dots, \mathbf{y}_{k-1}) - R^2(\mathbf{x}_j; \mathbf{x}_1, \dots, \mathbf{x}_t)) / (k-1)}{(1 - R^2(\mathbf{x}_j; \mathbf{x}_1, \dots, \mathbf{x}_t, \mathbf{y}_1, \dots, \mathbf{y}_{k-1})) / (n-t-k)}$$

$$P = \text{Prob}^{H_0} (F_{(k-1, n-t-k)} \geq F)$$

$$\Lambda(\mathbf{x}_1, \dots, \mathbf{x}_t) = \Lambda(\mathbf{x}_1, \dots, \mathbf{x}_t)$$

$$\Lambda(\mathbf{x}_1, \dots, \mathbf{x}_t, \mathbf{x}_j) = \Lambda(\mathbf{x}_1, \dots, \mathbf{x}_t) (1 - \eta^2(\mathbf{x}_j, \mathbf{y} / \mathbf{x}_1, \dots, \mathbf{x}_t))$$

$$\Lambda(\mathbf{x}_j) = \Lambda(\mathbf{x}_j)$$

.(15)

- 4-2

:

:

:(E.I. Altman 1968)

- 1-4-2

33 , 66
5

, 33
:(16)

$$Z = 0.012 x_1 + 0.014x_2 + 0.033x_3 + 0.006x_4 + 0.999x_5 - 2.675$$

$$\begin{aligned} / &= X_1 \\ / &= X_2 \\ / &= X_3 \\ / &= X_4 \\ / &= X_5 \end{aligned}$$

.0= Z %50

$$\begin{aligned} &: 0 \geq Z \\ &: 0 < Z \end{aligned}$$

%95

.(17)

: (18) (Yves COLLONGUES 1976)

-2-4-2

$$\begin{matrix}
 35 & 70 & (\dots, & , & , &) \\
 & & & & & 35 \\
 : & & & & & (Z_1)
 \end{matrix}$$

$$Z_1 = 4.983 x_1 + 60.036 x_2 - 11.834 x_3$$

$$\begin{matrix}
 & & & & & : \\
 & . & / & & & = X_1 \\
 & . & / & / & & = X_2 \\
 & . & / & & & = X_3 \\
 : & , & & & 5.455 < Z_1 & \\
 & & & & & (Z_2)
 \end{matrix}$$

$$\begin{matrix}
 & . & / & & & = X_1 \\
 & . & / & / & & = X_4 \\
 & . & / & & & = X_5 \\
 & & & & & :
 \end{matrix}$$

$$Z_2 = 4.61 x_1 - 22 x_4 - 1.96 x_5$$

$$3.077 < Z_2$$

:(J.CONAN & M.HOLDER 1979)

-3-4-2

$$:(19) \qquad 50 \qquad 5$$

$$S = 0.24 R_1 + 0.22 R_2 + 0.16 R_3 - 0.87 R_4 - 0.10 R_5$$

$$\begin{matrix}
 & / & & & & = R_1 \\
 & & / & & & = R_2
 \end{matrix}$$

$$\begin{aligned} & / + = R_3 \\ & / = R_4 \\ & / = R_5 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} P > 65\% & : S < 4 \\ & : 4 \leq S < 9 \\ .P \leq 38\% & : S \geq 9 \end{aligned}$$

%75

3

(20) %15

:(21)

- 4-4-2

35000

.(22)1969

1983

19

8

:(23)

$$100Z = -1.255 R_1 + 2.003 R_2 - 0.824 R_3 + 5.221 R_4 - 0.689 R_5 - 1.164 R_6 + 0.706 R_7 + 1.408 R_8 - 85.544$$

$$\begin{aligned} & / = R_1 \\ + & / = R_2 \\ & / = R_3 \\ & / = R_4 \\ & / = R_5 \\ (1-) & / (1-) - () = R_6 \end{aligned}$$

	/	-	+	=R ₇
			/	=R ₈
"	"	"	:	Z < - 0.250
"	"	.%87.2	:	-0.250 ≤ Z ≤ 0.125
"	"	.%46.3	:	Z ≥ 0.125
		.%21.8		
			:A.F.D.C.C	- 5-4-2
(Association			A.F.D.C.C	
6	,1995	Française des Directeurs et Chefs de Crédit)	1000	1000
	.		: (24)	
$S = 0.0635 R_1 + 0.0183 R_2 + 0.0471 R_3 - 0.0246 R_4 + 0.0115 R_5 - 0.0096 R_6 + 0.57$				
			/	=R ₁
		/	+	=R ₂
			/	=R ₃
			/	=R ₄
			/	=R ₅
			/	=R ₆
			:	
"	"		:	- 1 > S

	"	"	: $-1 \leq S < 2$
	"	"	: $2 \leq S$
A.F.D.C.C			
.(25)	A.F.D.C.C	'	
: (sécurité analysts) Crédit-Men	- 6-4-2
		'	
		: (26)	3
		:	.1
			.%40
		:	.2
		.%20	
		: (27)	.3
	.%40		
		:	
()		-	.%10
()		-	.%10
		-	.%10
	.%10	-	
	.%10	-	

: N

$$N = 25 R_1 + 25 R_2 + 20 R_3 + 20 R_4 + 10 R_5$$

قيمة النسبة المالية للمؤسسة محل الدراسة

$$R_1 = \frac{\text{قيمة متوسط النسب المالية للقطاع}}{\text{قيمة النسبة المالية للمؤسسة محل الدراسة}}$$

:

$$= (\quad) R_1$$

$$+ (\quad) R_2$$

$$+ (\quad) R_3$$

$$+ (\quad) R_4$$

$$+ (\quad) R_5$$

:

$$: 100 > N$$

$$: 100 \leq N$$

-3

:" "

(Palma)

-1-3

- 1996

52

. 2001

42

10

-2-3

: variables comptables
métriques

()

:

: (1)

/	R ₁	1
/	R ₂	2
+ /	R ₃	3
/	R ₄	4
/	R ₅	5
. /	R ₆	6
/	R ₇	7
/	R ₈	8
/	R ₉	9
/	R ₁₀	10
/ +	R ₁₁	11
/	R ₁₂	12
/	R ₁₃	13

:

: variables extra-comptables
non métriques

-

.

Echelle de

:

(28) mesure

جدول (2) : أهم المتغيرات غير المحاسبية المستعملة في الدراسة

*
:
:
:
:

-3-3 :

. . . =3 . =2 . . . =1 : *	Statut	1
=4 =3 =2 =1 :	Secteur	2
=3 =2 =1 :	Typ.gar	3
- =	Age	4
- =	Anc.	5
=3 =2 =1 :	Typ.cré	6
=1 =0 :	Etat	7

:

$$Z_i = \sum_{i=1}^n \alpha_i R_i + \beta$$

:

Typ.gar Secteur Statut $R_{i(i=1,2,3,\dots,13)}$: Z_i
 (Anc. Typ.cré Age : R_i

: α_i

: B

spss

:

age :
 ancienneté :
 ratio 7 :
 ratio 6 :
 ratio 4 :
 ratio 2 :

() F
 -) F (F) F (1-

cutting score

(3):

- 0.076	/	R ₂	1
3.211	/	R ₄	2
- 2.134	/	R ₆	3
0.560	/	R ₇	4
0.243		Age	5
0.555		ancienneté	6
- 2.673			

spss

:

:

$$Z_i = -0.076 R_2 + 3.211 R_4 - 2.134 R_6 + 0.560 R_7 + 0.243 \text{ age} + 0.555 \text{ ancienneté} - 2.673$$

(i)
Z_i

Z_i :

:

"

"

: -0.901 Z_i ≤

"

"

: -0.967 < Z_i < -0.901

$$: -0.967 \geq Z_i$$

taux

tableau d'affectation
global de bon classement
spss

-

-

:

.

:(4)

10	1	9	
42	40	2	
100.0	10.0	90.0	%
100.0	95.2	4.8	

spss

:

:

:

10

42

52

42

-

:

40 •

= 100

$$\frac{40}{42}$$

%95.2

= 100

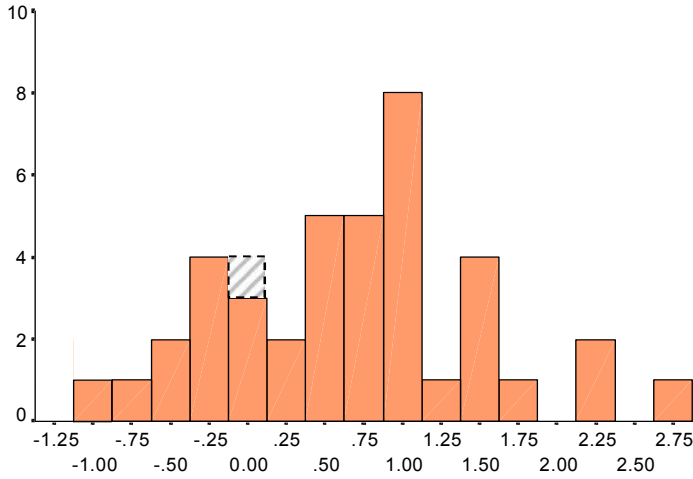
$$\frac{2}{42}$$

•
% 4.8

:

: (5)

état = entreprises saines



spss

:

10

-

:

•
09

% 90 = 100

$$\frac{9}{10}$$

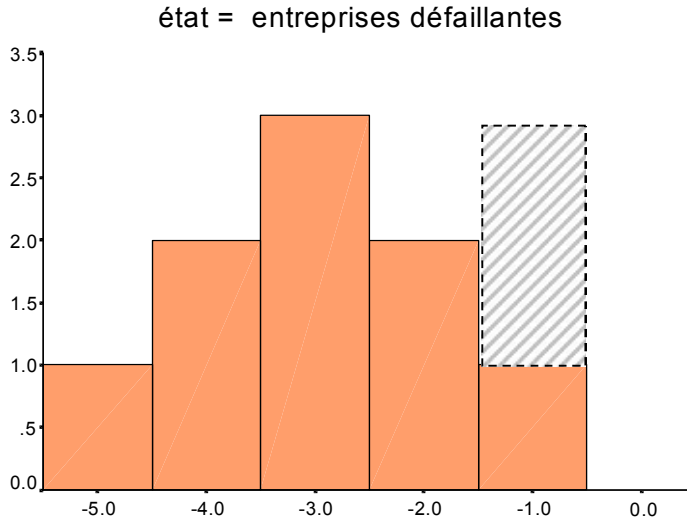
•

% 10 = 100

$$\frac{1}{10}$$

:

: (6)



spss

:

(6)

:

$$\% 4.8 = 100 \times \frac{2}{42} = 100 \times \frac{\text{عدد المؤسسات السليمة المصنفة في مجموعة المؤسسات العاجزة}}{\text{عدد المؤسسات السليمة}}$$

(5)

:

$$\% 10 = 100 \times \frac{1}{10} = 100 \times \frac{\text{عدد المؤسسات العاجزة المصنفة في مجموعة المؤسسات السليمة}}{\text{عدد المؤسسات العاجزة}}$$

-
- :
- (1)
- .51. 2000
- :
- (2)
- :
- Jean-François Faye, **comment gérer les risques financiers** ?Paris, technique et documentation Lavoisier, 1993, p.9.
- Sylvie de coussergues , **gestion de la banque**, Paris,2^{ème} édition, Dunod, 1996,pp.198.-202,206
- (3)Hubert de La Bruslerie, **Analyse financière et risque de crédit**, Paris, Dunod, 1999, p.297
- (4)Michel Mathieu, **L'exploitant bancaire & le risque crédit : mieux le cerner pour mieux le maîtriser**, Paris ,la revue banque éditeur, 1995, p.165.
- (5)Bernard Guilhot,"**la méthode des scores intérêts et limites**" 1^{ère} partie, Paris, La Revue Banque, n°466, novembre1986, p.976.
- (6)Jean-Pierre Crauser et autres, **Guide pratique d'analyse des données**, Paris, les éditions d'organisation, 1989, p.96.
- (7)Ibid.,p.96.
- (8)Gilbert Saporta, **Probabilités analyse des données et statistique**, Paris, éditions technip,1990, p.403.
- , 20 6 " (9)
- . 38760
- : ,"... -
- Mireille Bardos, "**méthodes des scores de la centrale de bilans**" ,Paris, centrale de bilans de la banque de France, septembre 1991, p.51.
- (10)
- .250. 1988
- .252. (11)
- (12)Michel Tenenhaus, **Méthodes statistiques en gestion**, Paris, Dunod,1994, p.256.
- (13)Ibid.,p.257.
- (14)Ibid.,pp.257,260.
- (15)Ibid.

(16) Pascal Damel, " **Score d'entreprises : mieux apprécier le risque de défaillance** ", Paris , la Revue banque, n°575 ,novembre 1996, p51.

(17) Jacques Teulié et Patrick Topsacalian, **Finance**, Paris, Librairie Vuibert, 1994, p.252.

(18) Hervé Hutin, **la gestion financière**, Paris, éditions d'organisation, 2000, pp.192,478.

(19) Jean-Luc Roset et Didier Voyenne, **le crédit management en pratique : un outil d'optimisation du poste clients**, Paris, les éditions d'organisation, 1997, p.149.

(20) Jacques Teulié et Patrick Topsacalian, op.cit.,p.253.

(21) Carole Gresse, **les entreprises en difficulté**, Paris, Edition Economica, 1994, pp. 36-38.

160.000 , (22)

: , FIBEN

Pierre Vernimmen, **Finance d'entreprise**, Paris, 3^{ème} édition, éditions Dalloz, 1998, p.166.

(23) Bernard Guillhot, " **la méthode des scores intérêts et limites** " 2^{ème} partie, Paris, La Revue Banque, n°468, Janvier 1987, p39.

(24) Jean-Luc Roset et Didier Voyenne, op.cit.,pp.150-151.

(25) Hervé Hutin, op.cit.,pp.479-480.

, %40 , " (26)

, %60

: , "crédit-men

André Barbier et Jacques Proutat, **Traité pratique de l'analyse financière à l'usage des banquiers**, Paris, la revue banque éditeur, 1990, pp.254-255.

(27) Alain Galesne, «**le diagnostic bancaire de l'entreprise**», Rennes, Editions du CEREFIA, cahier de recherche n° xxxv, 1999, p.140.

(28) Jean-Pierre Crauser et autres, op.cit., p.18.

(m m)

(n n)

	R ₁	R ₂	R ₃	R ₄	R ₅	R ₆	R ₇	R ₈	R ₉	R ₁₀	R ₁₁	R ₁₂	R ₁₃	statut	secteur	Typ.gar	age	anc	Typ.cré	état
1	0.47	2.6	0.61	0.07	1.7	0.11	0.41	24.87	100.	0.25	0.66	0.11	1.35	2	1	2	10	1.4	3	1
2	1.28	1.36	0.47	0.06	1.02	0.28	1.1	2.38	0.27	0.14	1.21	0.15	1.59	1	1	1	11	2.2	1	1
3	0.89	2.16	0.62	0.19	0.05	0.86	0.16	0.33	0.15	0.28	1.16	0.12	1.14	3	4	1	25	0.1	3	1
4	1.24	6.75	0.4	0.07	0.04	0.36	0.1	24.87	0.08	2.67	6.75	0.75	0.32	3	4	3	13	2.8	1	1
5	0.29	7.37	1.04	0.09	0.08	0.62	0.19	0.39	0.62	1.27	3.76	0.26	0.18	3	4	1	8	5	2	1
6	0.20	0.02	0.53	0.11	1.47	0.31	0.53	1.51	0.43	0.04	0.75	0.22	1.22	1	1	2	12	1.2	1	1
7	5.54	1.28	0.22	0.07	0.66	0.14	0.3	1.69	0.03	0.05	0.13	0.52	4.3	1	1	1	10	0.1	1	1
8	0.78	1.94	0.52	0.1	0.02	0.15	0.47	0.81	0.34	0.1	0.84	0.18	1.2	2	1	1	9	2.6	2	1
9	1.11	1.35	0.4	0.06	0.44	0.05	0.05	24.87	0.08	0.48	1.35	0.60	4.05	1	3	1	9	0.1	2	1
10	2	1.51	0.59	0.02	11.14	0.28	0.08	19.36	0.01	0.65	0.94	0.01	1.85	1	2	1	14	0.1	1	1
11	0.96	1.19	0.16	0.02	19.27	0.3	0.14	24.87	0.83	0.03	1.19	0.47	6.14	3	3	2	21	1.5	1	1
12	18.32	1.23	1.22	0.06	4.67	0.52	0.3	0.33	0.09	0.08	1.16	0.16	6.49	1	1	2	13	0.8	2	1
13	0.82	2.45	0.6	0.15	0.07	0.12	0.18	14	0.04	0.06	0.61	0.12	0.43	3	2	1	7	0.1	2	1
14	8.70	1.08	0.08	0.09	0.71	0.43	0.2	1.88	0.18	0.02	0.25	0.79	8.58	1	1	1	12	2.5	1	1
15	12.81	0.77	0.3	0.18	28.75	0.90	0.01	0.08	0.56	0.05	0.74	0.12	5.51	1	1	2	15	0.1	3	1
16	0.11	0.98	0.01	0.05	0.29	0.43	0.11	0.09	1.03	0.9	0.95	0.37	5.96	3	4	2	16	0	1	1
17	3.41	1.08	0.1	0.06	2.38	0.18	0.67	0.88	0.35	2.13	5.61	0.12	0.31	2	4	1	12	3.3	1	1
18	4.6	2.05	1.1	0.12	0.76	0.42	1.43	1.84	0.24	0.49	1	0.13	0.8	1	1	1	5	2.4	1	1
19	1.15	1.54	0.37	0.71	19.27	0.54	1.8	24.87	2.17	0.13	1.53	0.01	0.84	3	1	1	2	3	2	1
20	0.52	4.71	0.81	0.03	0.74	0.02	1.12	1.66	0.06	0.17	0.48	0.31	0.28	1	1	1	13	1.3	3	1
21	4.52	9.00	1.27	0.13	19.27	0.34	4.77	24.87	0.62	21.5	7.93	0.09	0.01	1	4	2	7	0.6	2	1
22	7.18	1.7	0.62	0.52	19.27	0.25	0.12	24.87	0.82	0.56	1.7	0.12	7.44	3	4	3	8	1	3	1
23	1.25	10	1.02	0.07	0.97	0.12	1.23	1.74	0.19	1.22	3.56	0.09	0.12	3	1	2	4	2.5	2	1
24	0.61	2.8	1.07	0.04	2.86	0.11	0.15	0.44	0.62	1.11	1.18	0.05	0.55	3	2	1	12	0.8	1	1
25	0.57	2.68	1.63	0.04	1.56	0.1	0.48	0.77	0.62	0	0.16	0.95	0.52	3	2	1	10	0.1	3	1
26	0.78	2.34	0.66	0.08	1.7	0.86	0.43	1.05	0.27	0.31	1.01	0.04	0.97	2	1	2	8	3.6	2	1
27	0.62	1.04	0.06	0.11	19.27	0.09	-0.04	24.87	0.13	0.44	1.05	0.63	-2.58	3	3	1	11	3.1	2	1

28	0.75	0.75	1.08	0.19	19.27	0.11	-0.55	24.87	0.17	0.52	0.75	0.08	-1.3	1	3	1	11	0.3	1	1
29	4.9	1.99	1.13	0.08	15	0.82	0.17	0.14	0.62	1.12	1.79	0.12	1.93	1	4	1	11	0.6	2	1
30	15.52	1.41	0.33	0.12	10.2	0.12	0.03	0.22	0.61	0.16	0.65	0.17	3.95	1	4	1	13	0.6	2	1
31	0.06	17.47	1.42	0.22	19.27	0.37	0.41	24.87	0.31	5.86	17.48	0.47	0.09	3	3	1	7	5.7	1	1
32	0.04	29.05	1.41	0.24	19.27	0.27	0.68	24.87	0.54	9.19	29.05	0.5	0.05	3	3	2	6	6.5	1	1
33	0.45	4.61	0.98	0.39	3.76	0.12	0.46	0.89	0.21	0.94	3.06	0.13	0.38	3	4	2	6	0.4	2	1
34	0.3	4.62	1.15	0.44	2.12	0.9	0.59	1.68	1.18	1.76	3.57	0.11	0.25	3	4	1	16	0.4	1	1
35	0.22	10.96	1.1	0.47	2.04	0.31	0.63	1.75	0.16	1.87	4.63	0.11	0.12	3	4	1	11	0.4	1	1
36	1.12	4.58	1.52	0.1	15	0.21	0.1	24.87	0.62	2.24	3.72	0.60	0.74	3	3	1	9	0	1	1
37	0.87	6.13	1.52	0.11	12.27	0.25	0.18	24.87	0.62	2.77	5.06	0.60	0.42	3	3	1	19	0	1	1
38	1.32	1.72	0.44	0.03	1	0.08	0.5	1.2	0.62	0.08	0.11	0.57	0.24	3	2	2	14	0.1	1	1
39	1.06	19	1.19	0.14	1.21	0.1	1.28	2.29	0.22	3.86	8.03	0.12	0.07	3	1	1	3	2.4	1	1
40	1.15	16	2.05	0.09	3.51	0.24	0.43	0.64	0.14	8.83	12.01	0.04	0.15	3	1	3	2	2.5	1	0
41	1.3	2.2	0.35	0.09	2.73	0.72	0.21	0.45	0.62	0.11	0.11	0.01	0.8	3	2	1	5	0.1	2	0
42	8.79	1.5	0.36	0.07	1.9	0.58	0.08	0.64	0.62	0.08	0.08	0.02	0.46	3	2	1	4	0.1	1	0
43	10.25	3.45	18.46	0.09	20	0.51	-0.03	0.01	0.62	3.32	3.32	0.54	-1.15	1	2	2	1	0	2	0
44	2.52	11.61	4.13	0.16	19.87	0.97	-0.01	0.01	0.62	11.35	11.35	0.47	-1.35	1	2	1	2	0	1	0
45	0.95	18.4	6.84	0.18	20.40	0.66	-0.01	0.01	0.62	18.14	18.14	0.39	-1.35	1	2	2	3	0.1	1	0
46	0.11	10	0.91	0.07	1.64	0.08	0.89	11.87	0.34	0.1	4.08	0.12	0.1	3	2	1	1	0	1	0
47	0.09	12	0.92	0.08	3.23	0.14	0.55	59.73	0.21	0.02	5.6	0.12	0.08	3	2	1	7	1.2	3	0
48	4.47	0.18	0.16	0.02	13.19	0.15	0.08	16.02	0.14	0.07	0.84	0.12	2.69	3	2	1	12	1.2	2	1
49	0.6	2.05	0.6	0.66	1.46	0.97	0.33	0.73	0.02	0.28	0.39	0.71	1.29	1	2	2	14	1.2	3	1
50	0.22	0.29	1.08	0.17	4	0.14	0.69	24.87	0.44	3	19	0.17	0.04	3	3	1	11	0.4	1	1
51	0.77	1.05	0.09	0.1	9.60	0.14	0.26	0.04	0.38	0.12	1.05	0.14	1.54	3	2	2	10	0.1	1	0
52	2.87	0.73	2.74	0.18	9.34	0.63	0.21	0.86	0.05	0	0.38	0.68	1.43	1	1	1	6	0.4	2	0

:

Summary

One of the most important challenge that the entreprise faces , is its capacity to cope and to adapt to changes which result from several factors : technological , economic and market forces .

Human resource is considered as one of the most important factors of the entreprises ‘ adaptation , suvival and development . To take gains from it , human resource management should be emphasized and regarded as a means of creating competitive advantage .

:



,

- 1

,

,

,

.

- 2

,

.

- 3

.

.

- 4

.

.

.

,

.

. 2

,

,

.

.

.

.

.....

.

.

.....

functional authority

.3

:

:

-

'

'

'

:

-

'

'

'

.

.

'

'

.

. 4

1 . 4

() ,

Chandler , :

:

....."

Ansoff , Drucker

-
-
-
-

.()

,

.

()

.

,

:

-
-
-

,

,

,

:

.....

,

,

2 . 4

:

,

,

,

,

,

.

,

:

'

 .

 '

 '

 :

 -

 -

 .

 : .5

 1.5

 '

 .

 '

 .

 '

 .

 '

 :

 . ()

 '

 . " " " - "

 .

 .

 '

 .

 .

le management par consensus ()

2 . 5

:

.

'

'

'

'

.

,()

'

.

'

'

.

:

.6
1.6

.()

:

.

.

.

.

.

.

la gestion au

.

quotidien

.

.



2 . 6

:

.

:

.

.

.

.

.

-

-

-

-

-

- 1

,

:

,

,

.

.

.

-

-

-

-

.

,

.

- 2

,

.

management by walking (Mbw)

,

,

.

,

- 3

:



()

'

'

.

.

.

.

:

'

'

.

'

'

'

.

'

.

'

'

'

.

:

.

...

.

'

.

2000	:	:	. - 1
,	:	:	. - 2
			. 2001

3 – Alfred D. Chandler J.r : Stratégie et structure de l’entreprise édition d’organisation 1990 .

4 – Ahmed Hamadouche : Méthode et outils d’analyse stratégique éditions chihab , 1997.

5 – Ian Kessler : Human resource management ; in the review of work , employment and society , Vol. 7 , No. 2 , pp. 313-316 , June 1993 .

6 - Madeleine Chertman : L’enjeu humain de l’entreprise ; 100 nouveaux thèmes de réflexion ; édition productions publicitaires 1990 .

7 – Michael Porter : Choix stratégique et concurrence : technique d’analyse des secteurs et de la concurrence dans l’industrie ; édition economica Paris 1982 .

8 – Peter F. Drucker : Management and the world of work . Harvard Business Review 1988 .

9 – Paul R. Sparrow et Andrew M. Pettigrew : Strategic humain resource management in the U . K computer supplier industry ; in the journal of occupational psychology , 1988 .

” ”

” ”

»:

.«

RESUME :

SI ON RECONNAIT QUE L'APPLICATION DE L'OST A DONNE NAISSANCE A UNE REVOLUTION EFFECTIVE DANS LE DOMAINE DE LA GESTION DES ORGANISATIONS, ON DOIT ADMETTRE AUSSI QUE LE TAYLORISME N'EST PAS LE MODEL LE PLUS EFFICACE A MOTIVER LE RESSOURCEMENT HUMAIN, CAR L'OST N'ACCORDE AUCUNE IMPORTANCE A LA DIMENSION HUMAINE DE L'ORGANISATION.

UN MODEL DE GESTION PLUS HUMAIN ET PLUS EFFICACE A MOTIVER LES RESSOURCES HUMAINES NECESSITE L'APPLICATION DES PRATIQUES NOUVELLES DE LA GESTION DU TRAVAIL. EN EFFET CET ARTICLE VISE A REpondre A LA QUESTION PRIMORDIAL : « QUELS SONT LES EFFETS REELS DES PRATIQUES NOUVELLES DE LA GESTION DU TRAVAIL SUR LA MOTIVATION » ?

:

” ”

:

ما هي الانتقادات الموجهة إلى التنظيم العلمي للعمل؟

" "

-
-

- I

<p>" 1915-1856 - 1841 "</p>	<p>:</p>	<p>" "F.W.TAYLOR "H.FAYOL "1925"</p>
---------------------------------	----------	--

:e)

.(i)

-
-
-
-

" "

:

: " " -1-I

" " " "

.(3)

" "

.(4)

:

-
-
-
-
-
-

.

. 1000 500

.

.(5)

" "

.

: -2-I

.

.

.

%50

.(6)

" "

“ ”

.

“ ”

.

.(7) ”

: -3- I

.(8)

: -II

.

.

.

:

.

GESTION)

:GESTION PAR OBJECTIFS

- 1-II

.PARTICIPATIVE PAR OBJECTIFS)

.(9)

.

.(10)

.

-

(11)

.(12) ... %5

-

.(13)

:ROTATION DE TRAVAIL

- 2-II

(14)

.(16)

.(15)

-

-

-

-

...

...

.

.

.(17)

:L'ELARGISSEMENT DES TACHES

- 3-II

" "

"

1956

"G.FRIEDMAN

.(18)

:(19)

-
-
-
-

:L'ENRICHISSEMENT DES TACHES

- 4-II

.(20)

(21)

.(22)

F.. " "1971

"

"HEREZBERG

“ ”

.(23)

« ”

-	-1
-	-2
-	-3
-	-4
-	-5
-	-6
-	-7

:(24)

· : -
· : -
· : -
· : -
· : -
· : -
· : -

:LES GROUPES DE TRAVAIL

- 5-II

: (25)

-

.

-

.

.

: - 1-5-II

"

"HACINTHE DUBREUIL" "

"BATA" " "

(26)

.

""

"

UNITES " "

"

" "

"

"ELEMENTAIRES DE TRAVAIL

. (27)

. (28)

GRUPE SEMI-)

(GRUPE AUTONOME)

(AUTONOME

: (29)

.

-

.

-

-

.

-

.



:
-
-
-

: LES CERCLES DE QUALITE

-2-5-II

HIROTAKA ""

""

"TAKEUTCHI

""

""

""

.(30)

.(31) ""

""

10 5

.(32)""

.(33)

.(34)

.

.

.

.(35)

"PARETO"

.(36)

%90

(37)

"LOCKHID" " " 1974

30

3

.(38)

" LESIEUR " 5.5

"NISSAN" " 100 50 4200

.(39)

.(40)

.

:REUNIONS D'ECHANGE D'IDEES

-3-5-II

.(41)

.

.

:(42)

-

.

-

.

-

.

.

“ ”

.

“ ”

.

“ ”

.

“ ”

.

.

.

“ ” “ ”

.

“ ”

.

.

-
- :
- (1) YVES FREDERIC LIVIAN, ORGANISATION : THEORIES ET PRATIQUES, PARIS : DUNOD, 1998, PP :28-30.
- (1) YVES FREDERIC LIVIAN, ANALYSE DES ORGANISATIONS, 2° ED, PARISP :ECONOMICA,2000,P :18,19.
- (2) JEAN MARIE PERETTI,GESTION DU PERSONNEL,PARIS :VUIBERT,1981, P:323
- (4) IBID,P :323.
- (5) DOUGLAS MAC GREGOR , LEADERSHIP ET MOTIVATION , PARIS :ENTREPRISE MODERNE D'EDITION,1975,P :12
- (6)JEAN MARIE PERETTI,OP,CIT,P :325.
- (7) IBID,P :325,326.
- (8) IBID,P :326.
- (9)GILBERT J . B . PROBSTET AL , ORGANISATION ET MANAGEMENT ,PARIS :LES EDITIONS D'ORGANISATION,1998,P :184.
- : (10)
- .219: 1998
- (11)GILBERT J.B.PROBSTET AL,P :185
- .219: (12)
- .219: (13)
- (14) P. BARENGER ET AL ,GESTION :LES FONCTIONS DE L'ENTREPRISE 2°ED,PARIS :VUIBERT,1998,P :463.
- (15) GILBERT J.B.PROBSTET AL,PP :148,150.
- (16)IBID,P :148.
- (17) P.BARENGER ET AL ,OP,CIT , P :463.
- (18) A.R.FRANçOIS,MANUEL D'ORGANISATION, PARIS :LES EDITION D'ORGANISATION,1978,P :62,63.
- (19) IBID,P :62,63.
- 1998 : (20)
- .349:
- (21) GILBERT J.B.PROBST ET AL,OP, CIT.,P :146.
- (22)A.R.FRANçOIS,OP,CIT.,P : 63.
- (23) YVES FREDERIC LIVIAN,OP,CIT,P :113.
- (24) IBID,P :117,118.
- (25) IBID,P :119.
- (26) JEAN CLAUDE SCHEID ,LES GRANDS AUTEURS EN ORGANISATION,PARIS : DUNOD,1980,P :98.
- (27) YVES FREDERIC LIVIAN,OP,CIT,P :119.
- (28) A.R.FRANçOIS,OP,CIT.,P : 64.
- (29) IBID,,P :64.
- : 35 " " (30)
- .12: 1987
- .12: (31)

(32) GILLES BRESSY , CHRISTIAN KONKUYT , ECONOMIE DE L'ENTREPRISE,

PARIS :VERONIQUE LEVALLOIS,1990,P :94.

(33) GILBERT J.B.PROBST ET AL,OP, CIT.,P :168.

(34) IBID,P :169.

.26: (53)

(36) GILBERT J.B.PROBST ET AL,OP, CIT.,P :169-171.

.31: (73)

(38) CROCKER .O.ET AL ,QUALITY CIRCLES , NEW YORK : FACT ON FILE PUBLICATIONS,1984,P :28.

(39) GILBERT J.B.PROBST ET AL,OP, CIT.,P :171.

.32 31: (40)

(41) PATRICK JOFFRE ET YVES SIMON , ENCYCLOPEDIE DE GESTION ,TOME 1,PARIS : ECONOMICA, 1990, P : 505.

(42) PIERRE ROMELAER , GESTION DES RESSOURCES HUMAINES , PARIS ARMAND COLIN,1993, P :241.

L'artificialité scientifique de la communication des organisations.

Ahmed SILEM, professeur des universités
Universités Jean-Moulin Lyon3.

Dans une conférence donnée le 7 février 1991¹, Jean-Louis Le Moigne se posait la question dans le titre de sa conférence : « La science informatique va-t-elle construire sa propre épistémologie ? » en reprenant l'essentiel des propos qu'il a développés dans un article publié dans le n°21 de la revue "*Culture technique*". Depuis plusieurs années, de nombreux travaux en sciences de l'information et de la communication et en sciences de gestion cherchent un positionnement spécifiques pour ces nouvelles sciences plurielles. La pertinence d'un tel positionnement peut être questionnée lorsqu'il est possible de se donner explicitement un objet commun comme la communication des organisations.

L'objet de cet article est alors d'analyser les productions scientifiques dans le champ de la communication des organisations, en tentant de révéler les conceptions que les chercheurs se font de la science, les méthodes qu'ils utilisent et la nature des résultats qu'ils obtiennent. Pour ce faire nous proposons de commencer par le rappel des conceptions plus générales développées dans les encyclopédies ou dans les publications à vocation épistémologique dans les champs disciplinaires convoqués sur ce thème de la communication des organisations, que sont les sciences de gestion (SDG) ou le management², et les sciences de l'information et de la communication (SIC).

Sachant qu'un champ scientifique se définit par son objet ou domaine qui est nécessairement construit, les problématiques constituant les questions de recherche articulées et enfin les méthodes de recherche mise en œuvre, le plan que nous suivrons est alors tout indiqué.

1 . . L'objet et le territoire des SDG et des SIC

La définition du territoire et de l'objet des sciences plurielles que sont les sciences de gestion et les sciences de l'information et de la communication

est institutionnelle et relève du mode de gestion des carrières universitaires en France. Cela ne signifie pas pour autant que les problématiques soient de même nature, que les méthodes soient totalement indépendante du questionnement gestionnaire ou du questionnement communicationnel ou « informationnel » que les spécialiste du document pourraient noter « informatiste ». Essayons de le montrer. Dans cette tâche, il ne s'agira pas de reprendre le travail que Françoise Bernard a entrepris au sein des sciences de l'information et de la communication³, mais d'apporter un complément par l'examen des épistémologies en gestion et par l'analyse de nouveaux documents que ceux qu'elles a cités. L'examen proposé portera plus spécifiquement sur la communication des organisations selon la division fonctionnelle en vigueur, mais non unique⁴, en SDG et reprise souvent dans les travaux en SIC, distinguant la communication interne et la communication externe des organisations. L'une et l'autre sont, selon Philippe Schwebig auteur d'un des premiers ouvrages de synthèse réussie conciliant une réflexion épistémologique avec les propositions normatives du consultant, «le moyen privilégié pour établir et conserver un état relationnel entre (les organisations) et leurs publics. Elle (La communication des organisations) est l'interface rendu nécessaire par la complexification des systèmes en présence »⁵.

En prenant soin d'éviter de discuter ici l'option méthodologique des expressions communication des organisations et communication d'entreprise, dans la mesure où on admet sans autre développement que ce sont les individus socialement situés qui communiquent ou qui s'informent, on posera que la communication des organisations est une activité sociale totale et qui, comme tout fait social, peut donner lieu à des analyses disciplinaires artificiellement construites et forcément partielles, dont l'intérêt réside dans l'approfondissement d'une perspective. Il est facile de montrer que ce n'est pas l'objet qui fait science (l'objet de toutes les sciences de l'homme c'est l'homme socialement situé), mais le projet ou la perspective choisie par le chercheur. Ainsi, à titre d'illustrations plus diversifiées et moins approfondies que le brillant exercice que propose Alex Mucchielli à partir de la communication décrite par P. Daco⁶, on fera observer que le juriste peut étudier les arrêts relatifs à l'entrave du droit d'expression dans l'entreprise, l'économiste est susceptible de s'intéresser aux performances comparées des firmes en fonction du budget temps des réunions destinées à informer l'encadrement, le sociologue peut chercher à identifier les groupes sociaux internes à l'organisation en analysant les échanges d'information avec éventuellement l'analyse stratégique du

phénomène de la rétention d'information pour la maîtrise d'une zone d'incertitude, l'historien portera par exemple son regard sur l'histoire de la presse d'entreprise, le sémiologue analysera, entre autre, les dénnotations et les connotations potentielles dans le message du directeur général destiné aux actionnaires ou identifier, et s'il est greimassien, les éléments du carré sémiotique dans le message publicitaire, l'anthropologue pourrait porter son intérêt sur les rites d'accueil des nouveaux embauchés ou le phénomène d'échange d'informations devant la machine à café alors que les mêmes individus partagent le même bureau, etc.

Toutefois cette façon de concevoir la production de connaissances est remise en cause de manière plus accusée avec la naissance institutionnelle, à la faveur du besoin de développement des filières universitaires professionnelles ou technologiques, des sciences de gestion (SDG) et des sciences de l'information et de la communication (SIC) au cours des années 1970⁷. Sans chercher à faire œuvre de nouveauté académique et l'exemple de la géographie que relève Bernard Miège⁸ l'atteste, ces nouvelles sciences plurielles⁹ sont présentées comme des carrefours ou des champs pluridisciplinaires, multidisciplinaires ou, plus souvent encore pour les SIC, interdisciplinaires, et plus rarement transdisciplinaires¹⁰. Leur objet est l'étude des phénomènes complexes que sont l'organisation sociale ou entité sociale - entreprise, administration, institution¹¹ - dans ses différentes fonctions économiques ou dans son fonctionnement général, pour l'une, et l'information et la communication pour l'autre.

Synthétisant la riche pensée de François Perroux (*pouvoir et économie*, Bordas), Alain Charles Martinet précise, du point de vue des SDG, que l'organisation est un acteur qui est "simultanément agent de production, organisme social et système politique (...) Il est inexorablement hétérogène, d'abord parce qu'il englobe d'autres acteurs aux intérêts différents, ensuite parce que les rationalités économique, sociale et politique ne peuvent s'agréger..."¹². Le point de vue du chercheur est alors d'analyser l'organisation sous ces différents aspects articulés dans la réalisation des buts que la hiérarchie s'est fixés. Pierre Louart laisse la possibilité au chercheur de s'en tenir à l'analyse sans rejeter la prescription normative en écrivant que "dans son projet scientifique la gestion propose des éléments de connaissance qui permettent de comprendre ou d'améliorer les performances organisationnelles¹³". Pierre Morin affirme également que les discours et les écrits en management sont soit normatifs soit descriptifs, mais il rejoint A.-C. Martinet lorsqu'il indique qu'il ne faut cependant pas attendre la mise au point du bon modèle de gestion en raison de la diversité des rationalités et des objectifs individuels¹⁴. Alain-Charles Martinet est

néanmoins plus catégorique sur la nature de la connaissance en SDG, tout en admettant, cependant, le possible intérêt des recherches explicatives ou descriptives. Il écrit que “la connaissance en gestion est finalisée. Elle a donc vocation à être propositionnelle même si la recherche positive peut constituer, dans certains cas, une activité nécessaire. De toute façon elle est toujours normative de par le matériau qu’elle traite, les concepts qu’elle forge, les visions dans lesquelles elle s’inscrit. Il n’y a pas lieu de la déplorer mais l’exigence d’explicitation forme un critère scientifique irréductible¹⁵”.

Comme pour suivre l’observation de Jean Piaget qui écrivait en 1972 “une science ne débute qu’avec une délimitation suffisante des problèmes susceptibles de circonscrire un terrain de recherche sur lequel l’accord des esprits est possible” (*Epistémologie des sciences de l’homme*, Gallimard, p. 41), Bernard Miège et Roger Odin, en 1993, ont explicitement défini les domaines de compétences des SIC dans un texte établi pour la 71ème section du CNU (conseil national des universités). Il s’agit de l’étude des processus d’information et de communication relevant d’actions organisées, finalisées, prenant ou non appui sur des techniques, et participant des médiations sociales ou culturelles¹⁶”. La version, amendée à la marge en 1999 identifie en extension six domaines d’étude, sans évoquer explicitement la communication des organisations mais pour laquelle il est possible de justifier l’insertion dans les SIC par chacun des six domaines. Ces domaines sont :

- les études sur les notions d’information et de communication, sur leurs relations, sur la nature des phénomènes et des pratiques ainsi désignés, de même que les différentes approches scientifiques qui s’y appliquent.
- l’étude, d’une part, du fonctionnement des processus, des productions et des usages et, d’autre part, de la réception de l’information et de la communication.
- l’étude des acteurs, individuels ou institutionnels, de l’information et de la communication.
- l’étude de l’information, de son contenu, de ses propriétés, de ses effets et des représentations qu’elle véhicule.
- l’étude des systèmes d’information et celle des systèmes d’accès à l’information, documentaires ou non, informatisés ou non.
- l’étude des médias de communication sous leurs divers aspects.

Notons que cette définition en extension est nettement plus ouverte que celle donnée par Abraham Moles dans la préface à *l’ère d’EMEREC* de Jean Cloutier, lorsqu’il écrit : “la nouvelle discipline de la “communication” tend à redécouper le champ des connaissances en sciences humaines à partir de

trois aspects dominants de celles-ci : **agir, communiquer, connaître**, et à regrouper dans son domaine une série de phénomènes et de techniques qui, jusqu'à présent, avaient été pris en charge, faute de mieux, par la psychologie, l'anthropologie et la sociologie¹⁷”. Les domaines du CNU ne se réfèrent pas à des disciplines existantes de manière aussi limitative que la définition de Abraham Moles, même lorsque Jean Cloutier ajoute la sémiologie, la linguistique, l'histoire, la biologie aux trois disciplines de l'éminent préfacier dans sa définition fonctionnelle du phénomène de la communication auquel tout logiquement, il n'attribue pas le statut de discipline¹⁸. On fera observer que la dimension économique est négligée, alors qu'elle est explicitement citée dans la prophétisation ou souhait de la naissance de la science de la communication par association des disciplines des sciences sociales par Claude Lévi-Strauss¹⁹.

Pour les sciences de gestion, comme l'indique Pierre Louart, le domaine de définition est ouvert, combinant les sens contenus dans les termes voisins de direction, d'administration, de gouvernement et de management. Il fait remarquer que les SDG correspondent aux sciences de l'administration au Québec et aux “managerial sciences” aux Etats Unis²⁰. Il écrit plus particulièrement : “L'absence d'un champ fédérateur (conceptuel, méthodologique) rend la gestion sans véritable frontière ni sur des objets-clefs (aspects territoriaux) ni sur des questions-clefs (problématiques) ni sur des modèles articulant objets-questions dans des cadres d'analyse pertinents : d'un côté elle emprunte beaucoup sans stabiliser ses emprunts ; de l'autre, on lui reprend des idées ou des découvertes faciles à retraduire dans des champs plus structurés...”. De ce fait il peut être assez vain de tenter de justifier l'appartenance au champ des SDG de travaux qui peuvent relever aussi bien de l'informatique que des SIC (par exemple la conception d'une base de données) ou de l'économie financière et bancaire (par exemple la modélisation de l'évolution des cours de l'indice synthétique d'une place financière). Néanmoins cela ne signifie pas unification des problématiques entre les disciplines souches des ces sciences plurielles, tout comme d'ailleurs le large pont qu'il conviendrait d'établir entre l'économie et la gestion, selon le souhait de Herbert A. Simon²¹, n'implique ni fusion de leur démarche ni confusion de leur but, selon la remarque de Philippe Lorino²².

Dans les faits, au-delà de sa non pertinence, le risque de la fusion est fort peu probable. En effet plus que la délicate définition d'un domaine, c'est surtout le projet d'interdiscipline ou de carrefour disciplinaire qui se trouve sans mise en pratique. Armand Mattelart fait remarquer que “la notion d'information et de communication et de société de l'information est de plus en plus une notion “passe-partout”, un passe-frontière disciplinaire, mais en

même temps elle n'accomplit cette mission de carrefour que dans la mesure où chacun reformule la notion à partir de son fief particulier"²³. Dans un texte plus radical et surtout plus polémique que ses publications didactiques, Alex Mucchielli ne déplore pas cet état de fait, mais le considère comme inévitable et conforme au mode normal de mise en œuvre d'une recherche d'intention scientifique. Pour lui l'interdiscipline est un mythe. La conduite d'attachement à l'interdisciplinarité est présentée comme "une recherche de valorisation par rapport aux disciplines établies", "une défense contre la critique scientifique et une protection d'espaces de liberté individuels"²⁴. Toute en fustigeant le mythe du carrefour, Alex Mucchielli propose, dans plusieurs de ses publications²⁵, la construction d'un objet scientifique propre, qui n'a rien à voir avec la conception réaliste de sens commun, mais destiné à l'analyse des phénomènes concrets de la communication. Il invite les chercheurs en SIC à adopter de manière intégrative les approches, chacune pluridisciplinaire, "du systémisme, du constructivisme, de l'action située et de la cognition distribuée" dans le cadre d'une "approche compréhensive en sciences info-com" qui deviendrait "la théorie de la pragmatique étendue". Nous ne discuterons pas ici cette proposition, qui est un programme de recherche lourd, car la construction de l'objet, la théorisation et la méthode sont toutes convoquées en même temps, selon une conception systémique assez courante qui, il faut l'admettre, n'en facilite pas la diffusion dans la communauté scientifique.

On ne rencontre pas une contestation aussi radicale du projet pluridisciplinaire en SDG, mais il est facile de montrer que les sciences de gestion sont une juxtaposition de spécialités que l'on peut à la rigueur reclasser dans les deux paradigmes du management et de l'administration comme l'a fait J.-L. Le Moigne. Ce dernier, contrairement à la position culturaliste de P. Louart, distingue nettement les "sciences du management" et les "sciences de l'administration" qui sont les deux sources des sciences de gestion. Les fondateurs de l'une sont principalement F. Taylor, H. Fayol, P. Drucker, I. Ansoff, O. Gélienier; les fondateurs de la seconde ont marqué la sociologie (H. Spencer, V. Pareto, E. Durkheim, M. Weber) ou le service public (F. Bloch-Lainé). Pour la première, centrée sur l'acteur, la problématique dominante est l'identification des situations de décision par fonction en vue de déterminer les algorithmes et les critères de décisions dans les domaines de gestion de la production, de gestion commerciale, de gestion des stocks, de gestion des ressources humaines, etc.; pour les sciences de l'administration, le système importe plus que l'acteur, la problématique dominante consiste alors à identifier les procédures administratives par niveau. R. -A. Thiétart partage cette conception en

définissant le management comme “la manière de conduire, diriger, structurer et développer une organisation. (...) Le management concerne moins les procédures qu’il faut appliquer, qu’elles soient comptables, juridiques ou sociales que l’animation de groupes d’hommes et de femmes qui doivent travailler ensemble dans le but d’une action collective finalisée²⁶”. Ainsi, les spécialistes distinguent bien phénoménologiquement le management de l’administration, mais comme le signale Alain-C. Martinet, commentant le tableau comparatif des sources des SDG de J.-L. Le Moigne, le rapprochement de ces deux paradigmes pour constituer les sciences de gestion ne signifie pas pour autant fusion²⁷.

C’est apparemment le même diagnostic qui ressort du rapprochement entre l’information et la communication dans les SIC, et qui semble même remonter à la surface de la tentative de *théorie générale* de Robert Escarpit²⁸, l’un des principaux fondateurs de l’interdiscipline des SIC²⁹. En cherchant à construire “la théorie diachronique de l’information et de la communication”, il a fait l’exposé des principales disciplines et notions fondamentales du domaine, sans établir de lien entre les problèmes documentaires du court chapitre 9, titre qui se réfère à des phénomènes de nature empirique, et les autres thèmes inscrits chacun dans une perspective disciplinaire particulière (le modèle mécaniste et ses limites, la relève de la cybernétique, l’information et le document, le temps des sociologues pour étudier les communication de masse, etc.).

On conclura de ces observations que finalement tout chercheur peut être un “maître Jacques” dans les sciences plurielles lorsque les tâches (ici les approches) sont exécutées (ici sont adoptées) successivement, mais personne ne peut être simultanément cocher et cuisinier. Certes avec la théorie des conventions, les théories économiques de l’entreprise se rapprochent des théories sociologiques des organisations³⁰ et la sociologie de l’entreprise à son tour se rapproche de l’économie en considérant l’entreprise comme étant “tout à la fois (...) un lieu de production, (...) une organisation (la sociologie des organisations se limitait à cette approche) et (...) une institution”³¹, mais cela est dans l’ordre logique des choses, dans la dynamique d’échanges et d’emprunts conceptuels entre disciplines autonomisées. Ce que l’on peut dire alors, au terme de ce bref tour d’horizon des conceptions les plus courantes dans la littérature scientifique francophone des SDG et des SIC, c’est que les promoteurs de ces nouvelles disciplines plurielles ont cherché à aller plus loin que la simple fertilisation croisée des disciplines fondamentales dans leur application à la gestion et à la communication. C’est, certes, une affaire entendue dans l’enseignement, mais les organismes publics de la recherche scientifique en France invitent

encore les chercheurs en SDG ou en SIC à s'inscrire dans les commissions des disciplines traditionnelles pour l'évaluation de leurs travaux et la gestion de leur carrière ou de leur équipe de recherche, ce qui implicitement signifie que l'interdiscipline est naturelle pour la formation à un métier mais semble improbable pour l'instant dans la recherche fondamentale. "Plus fondamentalement, comme l'écrit Françoise Bernard, si légitimité professionnelle et légitimité universitaire se conjuguent, la légitimité scientifique n'est pas pour autant acquise"³². Signalons que ce phénomène s'applique également aux systèmes de catalogage documentaire professionnel en retard sur l'enseignement ou calés sur les conceptions de la recherche fondamentale, puisque le livre d'où est extrait cette remarque est classé en "sciences de l'information 1970-2000" dans le système Rameau et en "302.3 : Psychologie sociale. Sociologie de la communication (en général)" dans le système Dewey³³.

2. Les méthodes

La dimension phénoménologique de l'organisation avec ses hommes et ses femmes au travail qui communiquent, absente dans chacune des sciences sociales parcellaires, puisqu'il n'y a pas de faits anthropologiques, sociologiques, juridiques ou économiques en soi mais seulement des faits sociaux, enracine les SDG et les SIC dans le réel complexe. Cela ne peut pas rester sans susciter une remise en cause des critères de vérité et de validation des recherches scientifiques en vigueur dans les disciplines inévitablement simplificatrices qui ont joué le jeu de l'académisme dominé par les critères de la physique et des sciences expérimentales. La distinction simonienne "analyser des objets en se référant à des théories déjà faites ou concevoir de nouveaux projets" remplace (ou se fait une place de plus en plus importante), dans les discussions méthodologiques, le classique positionnement positiviste "approche déductive"/ "approche inductive". Nombreux sont en effet ceux qui considèrent que les SDG et les SIC, en tant que sciences sociales, ne peuvent pas relever des mêmes critères de scientificité que ceux des sciences de la nature et de la vie, car la distinction acceptable entre l'objet observé et l'observateur-sujet dans ces dernières n'est plus possible dans celles-là. C'est le fameux paradoxe de « l'œil qui se regarde » dont parle René Girard. La subjectivité du chercheur n'est cependant pas le seul facteur de relativisation, il y a aussi la nature du phénomène sur lequel porte l'analyse : l'entreprise en interconnexion avec son environnement sociétal, juridique, économique, technique, financier, n'existe que par les hommes et les femmes qui la constituent et dont les interactions dynamiques et finalisées sont dans une large mesure

idiosyncrasiques, si l'on admet que les hommes et les femmes au travail ne sont pas des robots déshumanisés. On ne peut plus rendre compte d'une réalité physique qui existerait en soi avec des modèles structurels exprimant une causalité linéaire, on est plutôt confronté à la plus grande complexité des phénomènes sociaux pour lesquels devrait s'imposer l'intuition qui permet d'en construire une modélisation ou une interprétation moins stérile que la démarche hypothético-déductivo-nomologique positiviste.

C'est à ce fort mouvement de contestation du positivisme, qui serait inadapté pour accéder à l'intelligence de la complexité³⁴, que sont associés dans la littérature francophone les noms de Jean Piaget, Edgar Morin et Jean-Louis Le Moigne, références communes et constantes dans les travaux à portée épistémologique des chercheurs aussi bien en SDG et qu'en SIC. Il est même de bon ton de se rallier à ce mouvement, mais dans les faits, comme pour l'interdiscipline affichée et la monodiscipline plus souvent appliquée, on observe au sein des SDG et des SIC un large éventail des positionnements épistémologiques et méthodologiques. On trouve des exposés qui relèvent du positivisme pur comme dans la *théorie du management* de T.T. Paterson³⁵. Cette tendance est encore dominante en finance de marché et en sciences actuarielles³⁶ ; elle est manifeste en théorie des ressources comme dans les travaux récents sur les facteurs déterminants les performances différentes des firmes³⁷. En revanche elle est peu courante en management stratégique, et l'intransigeance pour l'évaluation positive des articles dans le *Strategic Management Journal* est, semble-t-il, de pure rhétorique³⁸. En mercatique le positivisme est une tradition héritée de la théorie micro-économique du consommateur ; pour la communication de relations publiques, on a vu que c'est la théorie sociologique de la communication en deux étapes de P. Lazarsfeld qui est utilisée³⁹ ; toutefois, le positivisme en marketing est de plus en plus concurrencé par le constructivisme⁴⁰.

Les formes radicales s'estompent un peu partout au profit d'un positivisme plus ou moins aménagé, en passant par l'interprétativisme et la démarche compréhensive des sociologues des organisations, permettant toutes les formes de raisonnement logiques, avec des projets allant du descriptif à l'explicatif et au prédictif, sur la base d'hypothèses soit réalistes soit instrumentales, aboutissant à un large pluralisme des méthodes⁴¹, tout comme il y a un large pluralisme des disciplines aussi bien en SIC qu'en SDG.

Néanmoins, malgré la large diffusion du discours constructiviste, le positivisme qui a longtemps prévalu avec les auteurs classiques en sciences des organisations (Taylor, Weber, Fayol), l'école des relations humaines, et

les auteurs néo-classiques en gestion comme Peter Drucker, reprend de la vigueur avec le mouvement de la recherche expérimentale en gestion après sa réactivation qui suscite un certain intérêt en économie à la faveur du développement de la théorie des jeux. Avant de voir ce mouvement, il faut cependant rappeler que le positivisme traditionnel de la mesure avec des modèles structurels n'a jamais disparu. Ainsi pour Stafford Beer⁴² la science de gestion dite encore la science de la direction des affaires "imite les méthodes des sciences de la nature, mais les applique à une activité spécifique. Elle ne s'intéresse aux processus techniques que superficiellement. Elle opère dans un domaine dominé par l'empirisme et les jugements subjectifs, et entreprend de déterminer et de mesurer les facteurs qui effectivement influent sur les affaires". Il indique qu'il existe cinq critères pour identifier une science⁴³ :

- 1 l'existence de mesures,
- 2 les faits retenus comme phénomènes ont des mesures maintes fois vérifiées,
- 3 il existe des hypothèses visant à expliquer des faits
- 4 "l'hypothèse qui résiste à des années de mise à l'épreuve acquiert le statut de "loi""
- 5 les théories sont proposées et testées pour rendre compte de ces lois.

C'est donc tout récemment, en suivant les traces de la psychologie expérimentale et de l'économie expérimentale, que certains chercheurs en SDG proposent l'expérimentation en laboratoire⁴⁴, dont l'intérêt, aussi bien dans le domaine scientifique que celui de la gestion courante, est de mesurer les effets de la manipulation d'une seule variable déterminante, en maintenant les autres constantes, sur la variable déterminée qui est le comportement d'un individu du type achat, effort de productivité, etc. On notera que ceux qui font la promotion de la méthode expérimentale, comme Cédric Lesage, proposent une argumentation qui prend en compte explicitement la critique anticipée du courant constructiviste. C. Lesage écrit précisément :

L'entité sociale objet de la science de gestion (entreprise, institution, administration) présente les caractéristiques qui « lui attribuent la qualité d'objet complexe, au sens d'Edgar Morin : la complexité n'est pas réductible, mais elle est l'essence même de l'objet. (...) Par conséquent, vouloir reproduire en laboratoire une situation réelle de gestion est forcément illusoire, condamnant ainsi cette forme d'expérimentation.

Une telle conception, répandue au sein des sciences de gestion, nous paraît reposer sur une confusion quant à la nature de l'apport du laboratoire dans cette discipline scientifique ».

E. Lesage rejette l'expérimentation/démonstration, l'expérimentation/explication ou encore le test qui confronte un objet théorique à la réalité, i.e. finalement toutes les expérimentations du positivisme mutilant, pour retenir l'exploration par l'expérimentation qui consiste à rechercher des résultats théoriques novateurs. L'expérimentation en laboratoire rend possible des observations qui auraient été impossibles en conditions réelles. Pour échapper à la critique qui verrait dans cette méthode un positivisme pur et dur, surtout en ayant le souci de la reproductibilité des résultats que permet l'expérimentation *in vitro* indispensable à l'accès à la scientificité par l'application du critère la réfutabilité poppérienne, E. Lesage prend la précaution de dire qu'une utilisation pertinente en sciences de gestion impose la conception d'une modélisation (action d'élaboration et de construction intentionnelle, par composition de symboles, de modèles susceptibles de rendre intelligible un phénomène perçu complexe, et d'amplifier le raisonnement de l'acteur projetant une intervention délibérée au sein du phénomène), et non d'un modèle (construction explicative issue de la composition d'éléments simples totalement décrits et prévisibles), selon la distinction proposée par Le Moigne.

La question en fait qu'il convient de poser est "peut-on échapper au positivisme" et à laquelle on ne peut répondre qu'en examinant les travaux des chercheurs, c'est-à-dire d'analyser ce qui se fait au lieu de redire ce qu'il faudrait faire. C'est notamment le travail proposé par Philippe Baumard qui observe que l'affirmation constructiviste des jeunes chercheurs français est souvent accompagnée d'un positivisme à minima. Après avoir identifié les différentes influences et leur impact sur la position épistémologique du jeune chercheur (influences du directeur de recherche, celles de l'environnement du chercheur et celles enfin liées à la stratégie d'acteur du chercheur), Philippe Baumard suggère que la recherche des jeunes thésards en France relève d'un positivisme aménagé. Il va même jusqu'à affirmer que "les publications françaises en sciences de gestion sont à dominante positiviste"⁴⁵.

Cette démarche positiviste est en revanche clairement celle de l'économie managériale qui correspond à l'application principalement de l'analyse micro-économique⁴⁶ aux problèmes de gestion dans les rapports qu'entretient la firme avec son environnement. L'un de ces problèmes qu'étudie l'économie managériale et auquel elle apporte une solution est notamment l'analyse des effets des différents niveaux de dépenses

publicitaires sur les ventes et sur les profits afin de déterminer le budget optimal de publicité en fonction de la structure du marché⁴⁷, or la publicité est l'un des thèmes qui ressortissent de la communication des organisations. Si l'on décide d'examiner ces problèmes méthodologiques pour les seuls travaux qui relèvent de la communication organisationnelle, on se limitera à rappeler l'important travail d'Yvonne Giordano⁴⁸ qui montre que le positivisme et le constructivisme correspondent à deux visions différentes de la communication. La vision techniciste, mécaniste, balistique, télégraphique ou shannonienne de la communication réduite à un transfert d'informations entre un émetteur actif et "un destinataire plus ou moins passif"⁴⁹, toujours présentée dans les manuels, souvent critiquée aussi bien en SDG⁵⁰ qu'en SIC⁵¹, correspond au positivisme encore en vigueur dans le "marketing behaviouriste" inspirateur d'un grand nombre d'outils de la conception et du contrôle publicitaire, comme l'indique Gilles Marion⁵²; ce positivisme est également revendiqué dans les programmes de gestion du social⁵³, selon la formule de Bernard Miège⁵⁴. La vision de la nouvelle communication selon la formule de Yves Winkin, ou conception systémique, orchestrale, interactive et processuelle, tribale selon la qualification de Michel Maffesoli⁵⁵ ou encore organiste selon la qualification de Jean Lohisse⁵⁶, présentée par Yvonne Giordano comme la vision maïeutique de la communication, correspond au constructivisme dans le tableau de synthèse comparative qu'elle propose.

En fait dans la première perspective, dite mécaniste, on réduit le nombre de variables à observer par le raisonnement toutes choses étant égales par ailleurs, les variables déterminantes et les variables déterminées sont clairement définies ; tandis que dans la seconde perspective, dite maïeutique, on prend en compte le contexte, avec des effets de rétroaction, la variable déterminée devenant déterminante, et aboutissant soit à la déstabilisation du système (rétraction positive) soit à la stabilisation du système (rétroaction négative). On voit clairement que l'approche systémique dans la communication est l'autre nom de la cybernétique. Du point de vue idéologique, on se rend alors compte, à la suite de la remarquable analyse de Paul Attalah⁵⁷ que « la cybernétique assimile », aussi nettement que le modèle shannonien, « la communication humaine à la communication machinique ».

Conclusion

Avec des problématiques et des méthodes qui pourraient être différentes et qu'il faudra éventuellement mettre en évidence, on voit tout de suite que l'intersection entre organisation et communication conduit

fatalement à la rencontre des SDG et des SIC pour l'étude du même phénomène de communication des organisations, suivant des catégories communes issues des préoccupations professionnelles et d'enseignement. L'approche fonctionnelle ou professionnelle des SDG constitue ce lien avec cette origine. Et la communication peut être à son tour fonctionnalisée selon ce découpage pour obtenir la communication et l'information comptable, la communication et l'information financière, la communication et l'information stratégique, la communication interne ou l'information des salariés, la communication et l'information commerciale, etc.. On peut encore faire observer que l'analyse technique des SDG pourrait pousser à privilégier l'information en tant que signal dans l'ordre hiérarchique de l'organisation, alors que les SIC, dégagées des préoccupations de la gestion technique, prendraient plus nettement en charge la dimension sociale inhérente à la communication et la théorisation critique.

Il semble toutefois que le découpage fonctionnel présenté, isomorphe aux disciplines des SDG, soit spécifique à celles-ci, alors que les chercheurs en SIC auraient tendance à opter soit pour l'objet clairement identifiable (la publicité, la communication du président, l'information documentaire sur les brevets, la presse interne des entreprises, etc.). soit, et c'est plus fréquent, pour la distinction simple et moins technique, également courante en SDG, de la cible (interne/externe). Les travaux sur la communication interne portent sur les échanges entre les membres de l'organisation, la presse interne, l'information du comité d'entreprise, etc.. Les recherches sur les communications externes concernent les communications de l'organisation ou de ses membres à l'égard de ses publics actuels ou potentiels externes, la publicité, les relations publiques, le mécénat, le parrainage, etc. . Il convient de préciser que les SDG et les SIC comportent une spécialité technologique et ingénierique commune avec les systèmes d'information. Les travaux peuvent être la conception et/ou l'analyse des systèmes de recherche, de stockage et de traitement de tout type d'information interne ou externe, à vocation culturelle ou professionnelle, de nature routinière ou stratégique, informatisée ou non.

Références

¹ Le résumé de cette conférence est accessible par :

<http://www.asti.asso.fr/pages/groutrav/creis/Creis23.htm>

² Terme retenu par R. A. Thiétart pour l'ouvrage collectif dont il a assuré l'introduction, la coordination : *Méthodes de recherche en management*, Dunod, Paris, 1999, 535p.

³ Françoise Bernard "Contribution à une histoire de la communication des organisations dans les SIC", dans Robert Boure (éd.), *Les origines des sciences de l'information et de la communication. Regards croisés*. Coll. Communication, Presses universitaires du Septentrion, Villeneuve d'Asq, 2002, pp. 153-179. Il convient de faire remarquer que l'une des premières réflexions portant sur l'épistémologie de la communication des organisations au sein des SIC est celle de Christian Le Moëne dans le texte présenté pour son HDR *Etudier les communications d'entreprises : problèmes et problématiques*, Janvier 1994, Université Stendhal-Grenoble 3.

⁴ Les typologies et les classifications sont nombreuses dans ce domaine, comme on a pu le montrer dans le passé. Cf. Ahmed Silem et Gérard Martinez : *Information des salariés et stratégies de communication*, Les Editions d'Organisation, Paris, 1983, Bernard Lamizet et Ahmed Silem (co-direction scientifique), *Dictionnaire encyclopédique de des sciences de l'information et de la communication*, Ellipses, Paris, 1997. Pour d'autres typologies, voir aussi :

Christian Le Moëne, *Etudier les communications d'entreprises : problèmes et problématiques*, dossier d'HDR, Université Stendhal-Grenoble 3, janvier 1994, page 48
Humbert Lesca "Information (Typologie de l'-)", dans Robert Le Duff (sous la direction), *Encyclopédie de la gestion et du management*, Dalloz, Paris, 1999, pp. 483-484. Signalons que cette encyclopédie ne comporte pas d'entrée pour communication d'entreprise et pour communication des organisations en article principal. En revanche dans l'index apparaît communication d'entreprise traitée dans "communication/promotion". Les seules entrées avec communication sont à caractère technologique et de gestion courante : "communication/promotion", "communication globale" traitée dans "publicité", "communication graphique" traitée dans "publicité", "communication institutionnelle", "communication interne", "communication par l'événement", "droit de communication fiscale", "communication produit" traité dans "communication/promotion". Les corrélats permettent de pallier partiellement l'absence d'une entrée à vocation théorique et épistémologique. C'est le cas avec l'article "Relations publiques" évoqué en corrélat dans "communication/promotion" qui comporte les mots information, message, émetteur, récepteur, et qui utilise, sans la nommer, la théorie du *two step flow* de P. Lazarsfeld, comme fondement de la méthode des relations publiques.

⁵ Philippe Schwbig, avec la collaboration de F. Charvin, *Les communications de l'entreprise. Au-delà de l'image.*, coll. Stratégie et management, McGraw-Hill, Paris, 1988, troisième tirage 1991, p. 11. C'est la même finalité qui se dégage à la lecture du travail de Annie Bartoli (*Communication et organisation*, Les Editions d'Organisation, Paris, 1990) qui, selon la remarque de Françoise Bernard semble être le premier à porter un titre réunissant les mots "communication" et "organisation", bien que Ph. Schwbig, utilise indifféremment dans son texte "entreprise" et "organisation".

⁶ La communication est : *une jeune femme passe devant un groupe d'hommes. L'une d'entre eux réagit en "sifflant d'admiration"*. Alex Mucchielli en propose cinq analyses différentes binarisées : chaque analyse peut être effectuée en référence à des concepts liés à une

théorie, soit du point de vue d'une discipline académique spécifique (psychologie, psychologie sociale, philosophique, sémiologique), soit du point de vue des sciences de l'information et de la communication.

⁷L'histoire de la naissance et de l'évolution des nouvelles sciences est plus entretenue pour les SIC, pour sa dimension institutionnelle, que pour les SDG. Les derniers documents publiés dans cette affirmation identitaire des SIC sont notamment :

“recherche et communication”, *MEI, médiation et information*, n°14, L'Harmattan, 2001, (voir plus particulièrement Th. Lancien et alii : “La recherche en communication en France, tendances et carences”

Robert Boure (éd.) *Les origines des sciences de l'information et de la communication. regards croisés*. Presses universitaires du Septentrion, Villeneuve d'Ascq, 2002.

Pour une analyse moins contingente, cf. les désormais classiques :

Armand et Michelle Mattelart : *Histoire des théories des la communication*, Repères, La découverte, Paris, 1995, et Bernard Miège *La pensée communicationnelle*, PUG, Grenoble, 1995.

Pour les SDG, s'il arrive d'évoquer la reconnaissance institutionnelle de la sixième section du CNU, le rôle joué par tel ou tel fondateur, l'histoire est plus souvent celle des différents avatars de la gestion (A. C. Martinet: *Epistémologies et sciences de gestion*, Economica, 1990, p. 11) ou des sources des sciences de gestion (J.-L. Le Moigne : “état de la recherche en sciences de gestion”, *Recherche en sciences de gestion*, FNEGE-ISEOR, 1984).

⁸ Bernard Miège, *La pensée communicationnelle*, coll. La Communication en Plus, PUG, Grenoble, 1995

⁹On rencontre quelquefois des appellations au singulier : *la science de gestion* de Beer (Larousse), *la science de l'information* de Yves Le Coadic (que sais-je, PUF), *la science de la communication* de Judith Lazare (Que sais-Je PUF)

¹⁰ Armand Mattelart évoque cet aspect plus rhétorique qu'effectif. Il déclare dans l'entretien accordé à Thierry Lancien et Marie Thonon pour le n° 14 (*Recherche et communication*) de *MEI*. “Malgré la rhétorique sur le processus de convergence vers une transdiscipline à l'âge de la complexité, les pratiques de recherche continuent à être fortement cloisonnées”. page 18.

¹¹R.- A. Thiétart, p. 1, op.cit.

¹²Alain-Charles Martinet : “Epistémologies de la stratégie”, dans Alain-Charles Martinet (coordonné par) *Epistémologies et sciences de gestion*, Economica, Paris, 1990, p. 215

¹³Pierre Louart; “gestion et management”, dans R. Le Duff (ss la dir. de) : *Encyclopédie de la gestion et du management*, Dalloz, Paris, 1999, pp. 551 &ss

¹⁴Pierre Morin, *L'art du Manager. De Babylone à l'internet*, Les Editions d'Organisation, Paris, 1997, repris dans « management et managers », dans *Management et organisation des entreprises, Cahiers français*, n° 287, 1998, p. 12 et 13.

¹⁵Alain-Charles Martinet (coordonné par -): *Epistémologies et sciences de gestion* , coll. Gestion, Economica, Paris, 1990, page 24.

¹⁶B. Miège, R. Odin : “Les sciences de l'information et de la communication”, *rapport au Conseil National d'Evaluation*, mars 1993, annexe V.

¹⁷Abraham Moles , préface à Jean Cloutier, *l'ère d'EMEREC ou la communication audio-scripto-visuelle à l'heure des self-media*, 2è édition, Les presses de l'Université de Montréal, Montréal, 1975, p. 12., en gras dans le texte.

¹⁸Jean Cloutier, *l'ère d'EMEREC*, op. cit. page 240. La figure présentée se limite à

représenter quatre perspectives d'analyser des quatre fonctions de la communication : information, éducation, animation à laquelle sont rattachées les relations publiques, et distraction. Le texte à la même page explicite la nature des apports en sociologie, en psychologie, en sémiologie, en linguistique, en histoire et en biologie.

¹⁹Claude Lévi-Strauss, *Anthropologie structurale*, éd. Plon, Paris, 1958, cité par Yves Winkin, *La nouvelle communication*, coll. points, éd. du Seuil, Paris, 1981, p. 105.

²⁰Pierre Louart "Gestion et management", article de synthèse dans Robert Le Duff *Encyclopédie de la gestion et du management*, Dalloz, Paris, 1999, p. 552 et p. 554.

²¹Herbert Alexander Simon, *Models of Bounded Rationality*, MIT press, Cambridge, Massachusetts et Londres, 1982, cité par Philippe Lorino dans *l'économiste et le manager, éléments de micro-économie pour une nouvelle gestion*, éditions la découverte, Paris, 1989, p. 29

²²Philippe Lorino, *l'économiste et le manager*, op. cit. p. 29

²³Th. Lancien et M. Thonon : "entretien avec Armand Mattelart", *Recherche et communication, MEI*, n° 14, 2001, p. 19

²⁴Alex Mucchielli : "Pour dépasser la problématique de l'interdisciplinarité des SIC", Mai 2002, texte consulté sur l'internet, 30 juillet 2002.

²⁵notamment *Les sciences de l'information et de la communication*, coll. Les fondamentaux, Hachette supérieur, Paris, 3^e édition, 2001, pp 82 à 130 et *La nouvelle communication, Epistémologie des sciences de l'information-communication*, Coll. U, Armand Colin, Paris, 2000. Cf. le chapitre 5 (la théorie systémique des communications ou la communication-participation et sa méthode d'analyse) et le chapitre 6 (la théorie sémio-contextuelle de la communication ou la communication-processus et sa méthode d'analyse contextuelle et cognitive),

²⁶Raymond-Alain Thiétart : "Introduction", dans R.-A. Thiétart et coll. *Méthodes de recherche en management*, Dunod, Paris, 1999, p. 1

²⁷A.-C.Martinet, *Epistémologies....*, op.cit., p. 17

²⁸sous titre de *L'Information et la Communication*, HU communication, Hachette, Paris, 1991. Le très court chapitre 9 intitulé les problèmes documentaires.

²⁹Robert Escarpit, encore vivant au moment de la parution du *Dictionnaire encyclopédique des sciences de l'information et de la communication*, n'a pas fait l'objet d'un article, pour présenter son œuvre et ce que lui doivent les SIC, comme cela a été fait pour Roland Barthes ou Abraham Moles qui étaient décédés avant lui.

³⁰ces rapprochements sont visibles dans : Pierre Yves Gomez, *Le gouvernement de l'entreprise*, InterEdSition, Paris, 1996, dans l'article de Jacques Rojot : "théorie des organisations", dans Yves Simon et Patrick Joffre, *Encyclopédie de la gestion*, Economica, Paris, 1990

³¹Etienne Lissilour : "De la théorie des organisations à la sociologie de l'entreprise", dans *Management et organisation des entreprises, Cahiers français*, n° 287, Juillet-septembre 1998, p. 27

³²Françoise Bernard : "contribution à une histoire de la communication des organisations dans les SIC", dans Robert Boure (éd.), *les origines des sciences de l'information et de la communication, regards croisés*, Presses universitaires du Septentrion, Villeneuve d'Asq, 2002, p. 156.

³³information donnée en page de garde selon le catalogage professionnel *Electre-bibliographie*.

³⁴Edgar Morin et Jean-Louis Le Moigne: *L'intelligence de la complexité*, L'Harmattan, Paris, 1999, voir plus particulièrement l'avant propos érudit et stimulant de J.-L. Le Moigne qui fait l'histoire du difficile développement de cette intelligence de la complexité.

³⁵Thomas Thomson Paterson *Management theory*, Business Publications, Ltd, Londres, 1965, traduit en français par Roland Caude, aux Editions Gauthier-Villars, 1969

³⁶cf. Philippe Jeannin *Théorie actuarielle du risque*, Thèse pour le doctorat ès sciences économiques, Université de Toulouse, mai 1978, SRT de Grenoble, ,

³⁷cf les nombreux travaux de Rodolphe Durand et plus particulièrement sa thèse de doctorat ès sciences de gestion : *Management stratégique des ressources et performance des firmes*, HEC, Jouy en Josas, 1997. Son objet est de tester les facteurs d'imitabilité imparfaite sur la base d'un large échantillon d'entreprises françaises.

³⁸André Micallief "Epistémologie du marketing, convergence méthodologique", dans Alain.-C. Martinet, *Epistémologie et sciences de la gestion*, op. cit, page 185

³⁹ Cf. Emmanuel Pedler, *Sociologie de la communication*, coll. sociologie 128, Nathan Université, Paris, 2000. L'auteur ne semble pas accorder une différence de perspective aux sciences de la communication au sein de la sociologie qui est présentée implicitement comme synonyme de sciences sociales.

⁴⁰ cf. Peter F. Anderson "Marketing scientific progress and scientific method". *Journal of Marketing*, 1983, pp. 33-46. On fera observer que la contribution plus récente de J. Jallais "Méthodologie de la recherche en marketing" exprime encore ce positivisme traditionnel dans Robert Le Duff : *Encyclopédie de la gestion et du management*, Dalloz, Paris, 1999, p. 815, alors que Gérard Cliquet et Pierre Grégory, dans la même encyclopédie et dans leur article de synthèse "Marketing" rappellent que dans ce numéro spécial de *Journal of Marketing* de 1983, "certains auteurs affirment que l'approche positiviste classique avec tests empiriques ne pouvaient plus être la seule acceptable(...). Certains ont orienté leurs travaux au-delà du post-positivisme vers des approches constructivistes s'obligeant à une compréhension globale des phénomènes". (page 669).

⁴¹Martine Girod-Séville et Véronique Perret "Fondements épistémologique de la recherche", dans Raymond Alain Thiéart, (coord. par) *Méthodes de recherche en management*, Dunod, Paris 1999, pp.14-15

⁴²Stafford Beer *la science de la gestion, la recherche opérationnelle dans l'entreprise*, trad. Jacques Boule, collection techniques d'aujourd'hui, Larousse, Paris, 1970, p. 19

⁴³S. Beer op. cit., page 15

⁴⁴cf. Joël Jallais : "Méthodes de recherche en marketing", dans Robert Le Duff (Sous la direction de) : *Encyclopédie en Gestion et en Management*, Dalloz, Paris, 1999, page 813; Isabelle Royer et Philippe Zarlowski : "le design de la recherche", dans Raymond-Alain Thiéart (et coll.) *Méthodes de recherche en management*, Dunod, Paris, 1999, pp. 138-168 (ce chapitre est intéressant par sa bibliographie donnée dans le tableau p. 143 et ses exemples) ; Cédric Lesage : "L'expérimentation de laboratoire en sciences de gestion, www.afc-cca.com/congres2000/Angers/Fichiers/LESAGE.pdf.

⁴⁵Philippe Baumard : "Constructivisme et processus de la recherche : L'émergence d'une "posture" épistémologique chez le chercheur. *Cahiers de recherche LAREGO*, Université de Versailles St Quentin, septembre 1997, article présenté au colloque *Constructivisme et sciences de gestion*, IAE de Lille, 23 octobre 1997, consulté sur http://www.iae-aix-com/cv/baumard/constructivisme_recherche.htm.

⁴⁶Elle fait aussi appel à d'autres disciplines comme l'indiquent Brigitte Gosse, Jacques

Lecaillon, Louis de Mesnard et Jean-Marie Monnier, les auteurs de *Economie managériale* (Montchrestien, Paris, 1989). Ils écrivent (p. 10) : "l'économie managériale est dans une large mesure pluri-disciplinaire, puisqu'elle fait appel à des notions de marketing, de finance, de statistique ou de mathématique".

⁴⁷cf. Howard Davies : *Managerial economics for business, management and accounting*, second edition, Pitman publishing, Londres, 1991, page 1 et 2 pour le processus positiviste de construction des modèles économiques et pages 257 et ss pour les dépenses de communication externe. Voir aussi le chapitre 12 "les politiques de communication" dans le manuel de B. Gosse et alii, *Economie managériale*, op.cit., pages 269-291.

⁴⁸Yvonne Giordano "Communication d'entreprise : faut-il repenser les pratiques managériales ?", *Revue de gestion des ressources humaines*, vol. 13, n° 14, 1994, pp. 49-61. Cet article est notamment cité dans le chapitre de M. Girod-Séville et V. Perret, art. déjà cité, p. 21.

⁴⁹Gilles Marion, *Les images de l'entreprise*, Les Editions d'Organisation, Paris, 1989

⁵⁰cf notamment Gilles Marion, op.cit.

⁵¹Ici les auteurs sont trop nombreux. Parmi ceux que nous avons déjà présentés, nous signalerons Alex Mucchielli et Christian Le Moëne.

⁵²Gilles Marion, op.cit. p. 11

⁵³Cf notamment André Lafrance *Réseaux et programmes de communication interne. pour comprendre et améliorer le fonctionnement*, Les Presses du Management, Paris, , Editions nouvelles, Montréal, 1996.

⁵⁴Bernard Miège, *La société conquise par la communication*, PUG, Grenoble, 1989.

⁵⁵Michel Maffesoli "La communication tribale", communication au séminaire de Anne-Marie Laulan à IRESCO-CNRS 1987-88, publié dans *L'entreprise saisie par la communication*, 2ème Volume, ouvrage édité, sous la direction de Anne-Marie Laulan, par MCD-CNRS, ANC bordeaux, CCI Bayonne, pages 25-37.

⁵⁶Jean Lohisse, *La communication. De la transmission à la relation*, coll. Culture et communication, De Boeck Université, Bruxelles, 2001, . la première partie présente les modèles mécaniste. La deuxième partie présente "les grandes théories de la communication comme relation interactive et totalité dynamique".

⁵⁷ Paul Attalah *Théorie de la communication. histoire, contexte, pouvoir*, collection Communication et société, Téléuniversité, Université du Québec, Ste Foy, 1993. Ce manuel, parmi ses intérêts multiples décrit la nature profonde du fonctionnalisme et de la cybernétique comme relevant du contrôle social.

Les échanges extérieurs de l'Algérie à l'épreuve du partenariat euro-méditerranéen : Quelques éléments d'analyse

Sebti Fouzi

Maître de conférences

Faculté des Sciences Economiques et des Sciences de Gestion
Université Mentouri – Constantine

Résumé

L'économie algérienne connaît des bouleversements et des réformes qui visent à plus de libéralisation et plus d'ouverture.

L'exigence de plus d'ouverture est également le fait du partenariat euro-méditerranéen dont le vecteur principal de mise en œuvre est l'accord d'association que l'Algérie a signé avec l'Union Européenne .

Or, le processus de libéralisation est porteur de défis puisqu'il est synonyme d'un démantèlement du dispositif tarifaire et non tarifaire qui protège l'économie algérienne .

Que doit faire l'Algérie pour relever les défis d'ouverture de son économie ?

L'étude que nous avons menée nous permet d'affirmer que pour faire face à ces défis , l'Algérie doit rendre son insertion dans l'espace économique euro-méditerranéen la plus avantageuse possible .

Pour ce faire, il est impératif qu'elle saisisse les opportunités que lui présente l'accord d'association : l'aide financière qu'elle doit absorber entièrement, l'aide technique à ses réformes qu'elle doit faire aboutir, enfin et surtout les IDE qu'elle doit savoir attirer .

المخلص :

يشهد الاقتصاد الجزائري تحولات و إصلاحات تهدف إلى أكثر تحرير و أكثر إنفتاح ، و هو ما يتطابق مع ما تشترطه الشراكة الأورو متوسطية و لاسيما إتفاق الشراكة الذي أبرمته الجزائر مع الإتحاد الأوروبي ، لكن هذا التحرير يحمل معه العديد من التحديات التي ستواجهها الجزائر لأن تطبيقه في أرض الواقع سيؤدي لرفع الحواجز الضريبية و غير الضريبية التي تحمي إقتصادها و تجعلها في مأمن من المنافسة الأجنبية .

فماذا على الجزائر أن تفعله لكي تواجه هذه التحديات ؟

إن الدراسة التي قمنا بها سمحت لنا بالوصول إلى النتيجة التالية : إذا ما أرادت الجزائر أن تواجه هذه التحديات بنجاح فعليها أن تحول إندماجها في الفضاء الإقتصادي الأورو متوسطي لصالحها أي أن يكون هذا الإندماج الأكثر إيجابيا ممكن . و من أجل ذلك يصبح من الضروري أن تستغل كل الفرص التي يتضمنها إتفاق الشراكة و خاصة منها المساعدة المالية التي يجب إمتصاصها كليا و المساعدة التقنية لإصلاحاتها التي يجب التسريع بها و إنهاؤها و أخيرا الاستثمارات الأجنبية المباشرة التي يجب النجاح في جذبها .

Introduction

Les échanges extérieurs de l'Algérie se caractérisent par la place prépondérante qu'occupe le secteur des hydrocarbures dans les exportations, d'une part, et le large approvisionnement de l'économie algérienne par les produits importés, d'autre part. Pendant ce temps, l'économie algérienne connaît des bouleversements et des réformes qui visent à plus de libéralisation et plus d'ouverture.

L'exigence de plus d'ouverture est également le fait du partenariat euro-méditerranéen dont le vecteur principal de mise en œuvre est l'accord d'association que vient de signer l'Algérie avec l'Union Européenne.

Cependant le processus de libéralisation est porteur de défis puisqu'il est synonyme d'un démantèlement du dispositif tarifaire et non tarifaire qui protège l'économie algérienne.

Que doit faire l'Algérie pour rendre la structure de son commerce extérieur plus avantageuse ? Et que doit-elle faire pour relever les défis d'ouverture ?

Pour notre étude, il serait intéressant de connaître les proportions des différents secteurs dans les importations et les exportations algériennes, ce qui dénoterait les forces et les faiblesses de l'économie algérienne dans ses échanges commerciaux avec l'extérieur. Il serait également utile de suivre les orientations géographiques du commerce extérieur de l'Algérie pour voir la part de chaque région géographique dans ses échanges extérieurs ; ce qui nous permettra de connaître les principaux partenaires commerciaux de l'Algérie. Ceci nous amènera à nous intéresser de façon particulière aux relations commerciales de celle-ci avec l'Union Européenne à l'heure de la signature de l'accord d'association entre les deux parties dans le cadre du partenariat euro-méditerranéen.

1. Structure du commerce extérieur de l'Algérie par groupe de produits

Pour saisir la part des différents groupes de produits dans les importations et les exportations algériennes, nous avons dressé le tableau N°1 ci-dessous qui couvre la période 1995-2001 et qui présente ces parts aussi bien en valeur qu'en structure.

**Structure du commerce extérieur de l'Algérie par groupe de produit
(1995 – 2001)
en 10⁶ US Dollar et en %**

Importations

Tab. N° 1

Année	1995		1996		1997		1998*		1999*		2000		2001	
	Val.	%	Val.	%	Val.	%	Val.	%	Val.	%	Val.	%	Val.	%
Alimentation	2753	25,58	2601	28,59	2494	29,88	1254	26,64	1187	26,95	2415	26,33	2401	24,60
<i>Energie et lubrifiants</i>	113	1,00	110	1,21	117	1,40	68	1,44	67	1,52	129	1,41	103	1,06
Produits bruts	789	7,34	498	5,47	546	6,54	312	6,63	260	5,90	428	4,67	472	4,84
<i>Demi-produits</i>	2372	22,04	1788	19,65	1509	18,08	868	18,44	788	17,89	1655	18,04	1853	18,99
<i>Biens d'équip. Agricoles</i>	41	0,38	41	0,45	20	0,24	18	0,38	42	0,95	85	0,93	156	1,60
<i>Biens d'équip. Industriels</i>	2937	27,30	3022	33,22	2438	29,21	1351	28,70	1421	32,26	3068	33,45	3331	34,13
<i>Biens de consommation</i>	1751	16,27	1038	11,41	1223	14,65	836	17,76	640	14,53	1393	15,19	1444	14,80
Total général	10761	100	9098	100	8347	100	4707	100	4405	100	9173	100	9760	100

Exportations

Année	1995		1996		1997		1998*		1999*		2000		2001	
	Val.	%	Val.	%	Val.	%	Val.	%	Val.	%	Val.	%	Val.	%
Alimentation	110	1,08	136	1,02	41,50	0,29	7	0,12	6	0,12	32	0,15	34	0,17
<i>Energie et lubrifiants</i>	9731	95,02	12494	93,40	13642	96,50	5471	96,64	4662	96,40	21419	97,22	19476	97,19
Produits bruts	41	0,40	44	0,33	43,40	0,31	24	0,42	23,20	0,48	44	0,20	39	0,19
<i>Demi-produits</i>	274	2,68	496	3,71	362,20	2,56	142	2,51	124,40	2,57	465	2,11	413	2,06
<i>Biens d'équip. agricoles</i>	5	0,05	3	0,03	0,70	0,00	4	0,07	14,20	0,29	11	0,05	22	0,11
<i>Biens d'équip. Industriels</i>	18	0,18	46	0,34	21,20	0,15	2	0,04	14,70	0,30	47	0,21	42	0,21
<i>Biens de consommation</i>	61	0,60	156	1,17	26	0,18	11	0,19	21,40	0,44	13	0,06	14	0,07
Total général	10248	100	13375	100	14137	100	5661	100	4866	100	22031	100	20040	100

* Pour les années 1998 et 1999, il s'agit seulement du premier semestre
Source : CNIS – Douanes algériennes

Les importations

Au niveau des importations, c'est le groupe des biens d'équipements industriels qui occupe la première place avec une structure qui oscille entre 27,30% en 1995 et 34,13% en 2001, et ce à l'exception de l'année 1997 où

ce groupe cède la première place au groupe d'alimentation, même si celui-ci ne dépasse que très légèrement le groupe des biens d'équipements industriels avec 29,88% contre 29,21%. La part importante qui revient aux équipements industriels dans les importations algériennes, confirmée par une nette progression en valeur (2937 millions de dollars US en 1995 et 3331 millions de dollars US en 2001) doit être relativisée puisque l'essentiel des biens d'équipements est absorbé par la branche des hydrocarbures. Conformément au plan de développement dont cette branche a bénéficié et qui est estimé à 20 milliards de dollars US dont la moitié est en devises. Quant au reste des équipements, il est constitué de matériel roulant⁽¹⁾.

Il est à noter, en effet, que les hydrocarbures continuent de constituer la « locomotive » de la croissance en Algérie. Toujours, en matière d'importations, le poste alimentation occupe la deuxième place en terme de structure, sa part varie entre 29,88% en 1997 et 24,60% en 2001 ; ce qui est synonyme d'une facture alimentaire inquiétante pour l'Algérie puisque celle-ci avoisine les 2,5 milliards de dollars US ; ce qui dénote également la dépendance alimentaire dont souffre l'Algérie étant donné que le 1/4 des importations algériennes est constitué de produits alimentaires dont les céréales, semoules et farines qui coûtent environ un milliards de dollars US et les produits laitiers qui coûtent environ 500 millions de dollars US pour l'année 2001⁽²⁾. Cette situation est d'autant plus préoccupante que la dépendance alimentaire semble chronique puisque la facture alimentaire reste pratiquement la même sur toute la période. La réponse à cette préoccupation devrait venir du très ambitieux Plan National de Développement Agricole (PNDA). Qui devrait avoir une vocation stratégique et non spéculative et ce, en encourageant et en développant les créneaux à même de réduire la dépendance alimentaire de l'Algérie.

La troisième place dans le total des importations algériennes revient aux demi-produits destinés à l'outil de production avec une part qui dépasse les 18% sur toute la période considérée et qui arrive même à atteindre 22,04% en 1995. En valeur, l'Algérie importe pour presque 2 milliards de dollars US de demi-produits ; ce qui dénote l'importance des besoins de l'outil algérien de production satisfaits par l'extérieur, et par conséquent, le manque d'intégration du tissu industriel algérien.

Il est à noter, cependant, que si ces demi-produits sont associés aux autres biens intermédiaires destinés au fonctionnement de l'outil de

(1) Voir projet de rapport sur la conjoncture économique et sociale du 1^{er} semestre 2001, CNES, octobre 2001

(2) Statistiques douanières du commerce extérieur année 2001, p.40

production, le poste de tous ces produits intermédiaires occuperait la deuxième place dans les importations algériennes, puisqu'il atteindrait les 24,89% en 2001 ; ce qui équivaut à 2428 millions de dollars US ; c'est-à-dire que l'outil de production algérien, pour fonctionner nécessite des biens intermédiaires qui coûtent à l'Algérie environ 2,5 milliards de dollars US. Enfin, le groupe des biens de consommation non alimentaires vient en quatrième et dernière position si on excepte les biens d'équipements agricoles qu'on peut associer aux biens d'équipements industriels, et si on fait joindre l'énergie et les produits bruts aux demi-produits qui constituent, ensemble, les biens intermédiaires.

Mais la dernière place qu'occupe ce groupe dans les importations algériennes n'est pas du tout synonyme de poids négligeable puisqu'en terme de structure, la part des biens de consommation non alimentaire oscille autour de 15% sur toute la période ; ce qui représente en valeur, pour l'année 2001 par exemple, 1,444 milliards de dollars US et qui a même atteint 1,751 milliards de dollars US pour l'année 1995. Il faut souligner que la composante principale de ce groupe est constituée de « médicaments » avec 32,81% (457,1 millions de dollars US) en 2000, et 33,5% (483,7 millions de dollars US) en 2001 suivie des « parties et accessoires des véhicules automobiles » avec 6,73%, en 2000 et 6,93%, en 2001 qui sont à leur tour suivis des « bouchons et capsules pour bouteilles » avec 5,84%, en 2000 et 5,60%, en 2001, viennent ensuite d'autres sous-groupes tels que « les appareils récepteurs de télévision », « les réfrigérateurs et congélateurs », les « pneumatiques neufs en caoutchouc »...⁽¹⁾.

Quant à la valeur totale des importations algériennes, son évolution est allée en diminuant. Nous pouvons constater, en effet, que l'Algérie a importé pour 10,761 milliards de dollars US, en 1995 contre seulement 9,98 milliards de dollars US, en 1996 et 9,173 milliards de dollars US, en 2000, puis 9,760 milliards de dollars US, en 2001.

Ce recul des importations coïncide avec la mise en œuvre du programme d'ajustement structurel qui vise, entre autres, la compression des importations dont le but final est la diminution de la demande globale qui s'inscrit dans une politique de redressement économique et ce, à défaut d'une véritable relance économique et d'une augmentation de la production domestique pour faire face à cette demande globale⁽²⁾.

(1) Présentation des résultats du commerce extérieur algérien, année 2001, statistiques douanières du commerce extérieur.

(2) Voir H. Benissad : L'ajustement structurel l'expérience du Maghreb, OPU, Alger, 1999, p.09

De cette analyse des importations algériennes, nous pouvons retenir que l'économie algérienne souffre de plusieurs faiblesses qui la rendent dépendante de l'extérieur et qui, par conséquent, la rendent fragile. Ce qui est préoccupant pour l'économie algérienne ce n'est pas le recours à l'extérieur puisque toutes les économies du monde commercent entre elles et sont interdépendantes dans le cadre de la mondialisation des échanges ; mais c'est plutôt ce manque de vision stratégique qui frappe les différentes politiques économiques de l'Algérie. En effet, nous pouvons facilement repérer ces faiblesses par les lourdes et constantes factures qui coûtent très cher à l'Algérie et qui touchent notamment : les produits alimentaires (les céréales, le lait et les produits laitiers), les biens de consommation non alimentaire (les produits pharmaceutiques, les bouchons et capsules, les pneumatiques...), les demi-produits et les biens d'équipements industriels.

Parmi ces biens importés, l'Algérie peut aisément envisager le remplacement de certains d'entre-eux. Bien-sûr, il ne s'agit pas là d'un retour à la stratégie de développement par substitution d'importations où il est question « de repérer les débouchés importants du marché intérieur, de s'assurer de la capacité des industriels locaux à maîtriser les techniques de production et d'ériger des obstacles protecteurs afin d'éviter la concurrence étrangère »⁽¹⁾ ; mais plutôt d'un recours à l'investissement dans les créneaux où l'Algérie peut disposer d'avantages comparatifs et ce en faisant appel au capital privé national ou au capital étranger ou à l'association des deux, tout en les encourageant par des mesures incitatives : exonération d'impôts, mise en place d'infrastructures nécessaires, allègement des procédures administratives...

1.2. Les exportations

Au niveau des exportations, la part du secteur énergétique oscille autour de 95% et atteint même 97,22%, en 2000 et 97,19%, en 2001. Autrement dit, les hydrocarbures participent à hauteur de 95 à 97% aux recettes d'exportations d'où le rôle vital que joue ce secteur dans l'économie algérienne mais également, et surtout, la dépendance de celle-ci par rapport à ce secteur. Il faut donc souligner l'extrême fragilité de l'économie algérienne qui reste dépendante, dans des proportions très importantes, des fluctuations des cours du pétrole sur le marché mondial. L'expérience de l'année 1986 qui a vu ces cours chuter en est la meilleure preuve.

Quant aux exportations hors hydrocarbures, elles restent insignifiantes en valeur. Pour l'année 2001, par exemple, l'Algérie a exporté pour le montant de 20,040 milliards de dollars US avec 19,476 milliards de

dollars US provenant du secteur énergétique et seulement 564 millions de dollars US provenant de l'ensemble des autres secteurs.

Néanmoins, si la valeur des exportations hors hydrocarbures est faible, celles-ci semblent très diversifiées, comme le montre le tableau N° 2 ci-dessous.

Principaux produits hors hydrocarbures exportés durant l'année 2000 et l'année 2001

Tab. N° 2

<i>Désignation du groupe</i>	<i>Année 2000</i>		<i>Année 2001</i>	
	<i>Valeurs en</i>	<i>Structure</i>	<i>Valeurs en</i>	<i>Structure</i>
	<i>MN \$</i>	<i>%</i>	<i>MN \$</i>	<i>%</i>
Demi-produits dont :	465	75,98	413	73,23
– Huiles et autres produits provenant de la distillation				
– des goudrons	189,65		177,94	
– Ammoniacs anhydres	56,16		51,7	
– Hydrogène et gaz rares	20,67		28,5	
– Hydrocarbures cycliques	32,78		23,8	
– Demi produits en fer et en acier	28,66		20,06	
– Zinc sous forme brute	20,41		12,06	
Biens d'équipements industriels dont :	47	7,68	42	7,45
– câbles coaxiaux	0,04		10,7	
– Tracteurs	5,35		8,87	
– Remarques et semi remorques	0,06		3,69	
– Instruments et appareils de Géodésie	5,10		2,09	
Produits bruts dont :	44	7,19	39	6,91
– Phosphates	20,5		16,8	
– Liège naturel	5,02		3,7	
– Déchets et débris de fonte	4,85		3,6	
– Liège naturel brut	4,02		3,3	
Produit alimentaires dont :	32	5,23	34	6,08
– Dattes	14,75		9,7	
– Autres légumes à l'état frais ou réfrigéré	–		4,3	
– Crustacés, mollusques	3,31		4,03	
– Vins et raisins	5,25		3,4	
Biens d'équipements agricoles dont :	11	1,80	22	3,90
– Tracteurs agricoles	5,35		13,96	
– Appareils mécaniques	4,77		3,92	
– Accessoires de tuyauterie etc.	0,86		0,07	
Biens de consommation dont :	13	2,12	14	2,48
– Savons et préparations organiques	4,80		3,3	
– Journaux et publications périodiques	1,70		1,6	
TOTAL	612	100,00	564	100,00

Source : Statistiques douanières du commerce extérieur, 2001

Le tableau ci-dessus nous permet, en effet, de voir qu'en 2001, par exemple, l'Algérie a exporté des demi-produits, des biens d'équipements industriels, des produits bruts, des produits alimentaires, des biens d'équipements agricoles et des biens de consommation, même si elle le fait dans des proportions très inégales. En effet, sur les 564 millions de dollars US de recettes hors hydrocarbures réalisées en 2001, 413 millions de dollars US proviennent des seuls demi-produits (huiles et autres produits provenant de la distillation des goudrons, ammoniacs, hydrogène et gaz rares, hydrocarbures cycliques, demi-produits en fer et en acier, zincs sous forme brute).

Les autres groupes de produits participent beaucoup moins à l'exportation : 42 millions de dollars US pour les biens d'équipements industriels (câbles coaxiaux, tracteurs, remorques et semi-remorques, instruments et appareils de géodésie), 39 millions de dollars US pour les produits bruts (phosphates, liège naturel brut, déchets et débris de fonte), 34 millions de dollars US pour les produits alimentaires (dattes, légumes, crustacés et mollusques, vins et raisins), 22 millions de dollars US pour les biens d'équipements agricoles (tracteurs agricoles, appareils mécaniques, accessoires de tuyauterie...), et enfin 14 millions de dollars US pour les biens de consommation non alimentaire (savons et préparations organiques, journaux et périodiques).

Ce sont là donc des signaux supplémentaires qui viennent s'ajouter à ceux déjà observés au niveau des importations et qui constituent des opportunités d'investissements nationaux et étrangers. Ces opportunités sont repérables au niveau des créneaux hors hydrocarbures qui connaissent des exportations ; même si celles-ci restent en deçà de ce qu'elles devraient être. En effet, ces exportations, si faibles soient-elles, montrent l'existence d'un tissu économique potentiellement exportateur ; ce qui est de nature à intéresser les investisseurs pour peu que le terrain s'y prête : mise à niveau de ce tissu économique, réforme et modernisation du système bancaire et financier... Il est important de souligner que les investissements devraient toucher toutes les branches, en dehors des produits bruts qui gagneraient à être transformés localement avant d'être exportés.

Ce qui est préoccupant, donc, ce n'est pas l'absence de diversification des exportations algériennes, comme il est communément admis, mais c'est plutôt la faiblesse des exportations hors hydrocarbures. Il s'agit donc de veiller à développer celles-ci, à les intensifier et à rendre la balance commerciale hors hydrocarbures moins défavorable pour l'Algérie.

2. Les relations commerciales entre l'Algérie et l'Union Européenne à l'heure de l'accord d'association

Il serait utile de voir le poids qui revient à l'UE dans les échanges extérieurs de l'Algérie et de montrer les défis et les opportunités que renferme l'accord d'association signé entre les deux parties.

2.1. La place de l'Union Européenne dans le commerce extérieur de l'Algérie

Pour connaître les partenaires commerciaux de l'Algérie au niveau des importations et des exportations, il est nécessaire de suivre l'orientation géographique de ses flux d'échanges extérieurs et qui sont présentés par le tableau N° 3 ci-dessous.

Répartition du commerce extérieur de l'Algérie par région géographique (1995 – 2001)
en 10⁶ US Dollars et en %

Importations

Tab. N° 3

Région géographique	Année		1995		1996		1997		2000		2001	
	Val.	%	Val.	%	Val.	%	Val.	%	Val.	%		
<i>Union Européenne</i>	6384	59,32	6589	62,53	4985	59,72	5256	57,30	5798	59,41		
<i>O.C.D.E.</i>	2764	25,68	2000	21,98	1931	23,13	2194	23,92	2210	22,64		
<i>Autres pays d'Europe</i>	293	2,72	223	2,45	313	3,75	603	6,57	604	6,19		
<i>Amérique du sud</i>	368	3,42	357	3,92	347	4,16	142	1,55	246	2,52		
<i>Asie</i>	576	5,36	499	5,49	426	5,10	599	6,53	571	5,85		
<i>Océanie</i>	–	–	–	–	–	–	64	0,70	89	0,91		
<i>Pays arabes</i>	133	1,24	131	1,44	205	2,45	144	1,57	171	1,75		
<i>Pays du Maghreb</i>	198	1,84	124	1,36	57	0,68	52	0,57	63	0,65		
<i>Pays d'Afrique</i>	45	0,42	75	0,83	84	1,01	119	1,30	8	0,08		
Total général	10761	100	9098	100	8347	100	9173	100	9760	100		

Exportations

Union Européenne	6638	64,82	8059	60,25	8587	60,74	13792	62,60	12536	62,55
O.C.D.E.	2521	24,62	3376	25,24	3736	26,43	5825	26,44	5495	27,42
Autres pays d'Europe	325	3,17	740	5,53	693	4,90	181	0,82	80	0,40
Amérique du sud	299	2,92	734	5,49	722	5,11	1672	7,59	1340	6,69
Asie	195	1,9	186	1,39	185	1,31	210	0,95	288	1,44
Océanie	–	–	–	–	–	–	0	0,00	0	0,00
Pays arabes	18	0,18	16	0,12	25	0,18	55	0,25	69	0,34
Pays du Maghreb	226	2,21	251	1,88	175	1,24	254	1,15	227	1,13
Pays d'Afrique	18	0,18	13	0,10	13	0,09	42	0,19	5	0,02
Total général	10240	100	13375	100	14137	100	22031	100	20040	100

Source : CNIS – Douanes algériennes

La lecture de ce tableau laisse apparaître la place dominante qu'occupe l'UE aussi bien pour les importations que pour les exportations durant toute la période 1995 – 2001 et ce très loin devant les pays de l'OCDE. Par exemple, pour l'année 1995, les importations et les exportations algériennes sont réalisées avec l'Union Européenne à hauteur, respectivement de 59,32% et 64,82% ; alors que ces échanges se sont fait à hauteur de 25,68% et de 24,62%.

Le même constat peut être fait pour l'année 2001 où l'UE commerce dans des proportions très importantes avec l'Algérie puisque ses importations et ses exportations constituent l'essentiel des échanges extérieurs de l'Algérie. Ces proportions dépassent de loin celles de l'OCDE comme client et fournisseur de l'Algérie. Mais l'OCDE reste un partenaire commercial très important pour l'Algérie puisqu'elle occupe la deuxième place après l'UE et ce, très loin devant le reste des régions économiques, partenaires de l'Algérie. En effet, les autres pays d'Europe, l'Amérique du sud, l'Asie, les pays arabes, les pays du Maghreb, et les pays d'Afrique, tous réunis, ne commercent avec l'Algérie qu'à hauteur de 17,95% pour les importations algériennes et de 10,02% pour les exportations algériennes pour l'année 2001.

Force est de constater, malheureusement, que les régions auxquelles appartient l'Algérie géographiquement et même culturellement à savoir : le Maghreb, le monde arabe et l'Afrique viennent en dernière position dans le commerce extérieur de l'Algérie et ce, au profit des régions lointaines

géographiquement et culturellement comme les autres pays d'Europe, l'Amérique du sud et l'Asie.

Nous pouvons dire, en somme, que les flux d'échanges extérieurs de l'Algérie sont orientés en très grande partie vers l'Union Européenne et vers l'OCDE ; c'est-à-dire vers le Nord. Ceci veut dire, également, que l'économie algérienne est ouverte sur l'économie européenne et sur l'économie mondiale et s'y trouve donc forcément intégrée.

Nous pouvons, également, en déduire que les critères de proximité et de culture restent insuffisants pour voir les économies d'un même espace s'intégrer ; mais faut-il encore qu'il y ait un pôle économique développé et performant pour qu'il puisse entraîner dans son sillage cet espace et l'intégrer à lui.

Il s'agit, donc, pour l'Algérie de rendre son intégration, qui existe déjà par rapport à l'économie européenne et à l'économie mondiale, la plus avantageuse possible. Cette entreprise, difficile mais réalisable peut se faire par le remplacement progressif des importations grâce, notamment, aux IDE et par l'intensification des exportations hors hydrocarbures. Ce sont là, au moins, deux défis internes que l'économie algérienne doit relever. Mais cette économie algérienne très dépendante de l'extérieur et mono exportatrice va être encore sollicitée à relever de nouveaux défis : une Union Européenne qui s'élargit vers l'Est et qui forme face à l'Algérie, non plus des partenaires diversifiés, mais un bloc soudé qui ne parle plus que d'une seule voix ; et une zone de libre-échange en Méditerranée, dans le cadre du partenariat euro-méditerranéen et qui est synonyme de démantèlement des barrières douanières.

2.2. L'accord d'association entre l'Algérie et l'Union Européenne : défis et opportunités

L'Algérie a participé à la conférence euro-méditerranéenne tenue à Barcelone les 27-28 novembre 1995. Elle a convenu, avec les pays de l'Union Européenne et les pays méditerranéens d'établir un partenariat global euro-méditerranéen par le vecteur d'un dialogue politique, un développement de la coopération économique et financière et une valorisation accrue de la dimension sociale, culturelle et humaine.

Il s'agit donc d'un partenariat à trois volets :

- un partenariat politique mais aussi de sécurité qui vise à définir un espace commun de paix et de stabilité.
- un partenariat économique et financier qui vise à construire une zone de prospérité partagée et ce, à travers l'instauration d'une zone de libre-

échange en Méditerranée, la coopération économique faisant appel aux investissements directs étrangers et la coopération financière par le biais du programme MEDA.

– un partenariat dans les domaines social, culturel et humain qui vise à développer les ressources humaines, et à favoriser la compréhension entre les différentes cultures et les échanges entre les sociétés civiles.

En somme, c'est un partenariat qui touche à tous les aspects des relations qui peuvent exister entre les différents pays. Mais, pour notre étude, c'est le volet économique et financier qui doit retenir notre attention, même si les deux autres volets ont aussi leur importance.

La mise en œuvre de ce partenariat doit passer par la signature d'accords d'association entre l'Union Européenne et les pays méditerranéens.

« L'accord d'association constitue, selon l'article XXIV de l'Accord Général, une étape avant l'établissement dans un délai raisonnable, de l'union douanière ou de la zone de libre-échange. Ce type d'accord est partiellement fondé sur le principe de réciprocité. Il se rapproche de la zone de libre-échange mais comporte des dérogations sur des secteurs, des instruments de politique commerciale et sur les libertés de circulation »⁽²⁾.

L'Algérie, pays méditerranéen, est concernée par cet accord d'association. Elle est entrée, dès 1997, en négociations avec l'UE en vue de signer cet accord dans le cadre du partenariat euro-méditerranéen. Paraphé le 19 décembre 2001, cet accord d'association entre l'Algérie et l'UE a été signé le 22 avril 2002 à Valence (Espagne) et attend d'être ratifié par les parlements algérien, européen et les différents parlements des pays membres de l'UE.

La lecture de cet accord ⁽³⁾ nous permet de voir qu'il s'inscrit dans l'esprit du processus de Barcelone puisqu'il s'y réfère dans tous ses aspects. Mais pour notre part, nous avons surtout retenu l'aspect commercial, la coopération économique, la coopération régionale et la coopération financière.

En ce qui concerne la libre circulation des marchandises, l'article 6 souligne la conformité avec les dispositions du GATT de 1994 puis de l'OMC et prévoit l'établissement progressif d'une zone de libre-échange « pendant une période de transition de 12 ans au maximum à compter de la date d'entrée en vigueur du présent accord ».

Pour ce qui est des produits industriels, il est prévu le démantèlement graduel des droits de douane et des taxes applicables, à l'importation en Algérie, aux produits originaires de la Communauté. Ce démantèlement se fait par des réductions sur le droit de base qui est le taux effectivement

appliqué à l'égard de la Communauté à partir du 1^{er} janvier 2002 et ce, jusqu'au démantèlement total, selon un calendrier fixé par l'article 9 et étalé sur 12 années.

L'accord d'association prévoit, néanmoins, des mesures de sauvegarde. En effet, pour les produits en difficulté, le calendrier peut être révisé, selon l'article 11, d'un commun accord par le comité d'association, mais la révision demandée ne peut pas dépasser la période de transition de 12 années. Si dans les 30 jours qui suivent la notification de la demande, le comité n'a pas pris de décision, le comité peut alors suspendre le calendrier pour une période ne dépassant pas une année. De plus, quand il y a des « industries naissantes, ou des secteurs en restructuration ou confrontés à de sérieuses difficultés qui peuvent entraîner de graves problèmes sociaux » ; dans ce cas « des mesures exceptionnelles de durée limitée qui dérogent aux dispositions de l'article 9 peuvent être prises par l'Algérie sous forme de droits de douane majorés ou rétablis ».

Mais ces mesures de sauvegarde restent insuffisantes et contraignantes. En effet, les droits de douane ne peuvent excéder 25% et la valeur totale des importations des produits soumis à ces mesures ne devant pas excéder 15% des importations totales de la Communauté en produits industriels. De plus, « ... Ces mesures sont appliquées pour une période n'excédant pas 5 ans à moins qu'une durée plus longue ne soit autorisée par le comité d'association ». Ces mesures « ... cessent d'être applicables au plus tard à l'expiration de la période maximale de transition... ».

La contrainte est poussée encore plus loin quand l'article 11 ajoute que « de telles mesures ne peuvent être introduites pour un produit que s'il s'est écoulé plus de 3 ans depuis l'élimination de tous les droits et restrictions quantitatives ou taxes ou mesures d'effet équivalent concernant ledit produit ».

Quant à la coopération économique, l'accord stipule qu'elle est censée toucher les domaines d'activité subissant des contraintes et des difficultés internes ou affectées par le processus de libéralisation de l'ensemble de l'économie algérienne et plus spécialement par la libéralisation des échanges entre l'Algérie et la Communauté.

L'accord appelle également, dans son article 50, à une coopération régionale « en vue de permettre à cet accord de développer son plein effet, au regard de la mise en place du partenariat euro-méditerranéen et au niveau maghrébin, les parties s'attachent à favoriser tout type d'action à impact régional ou associant d'autres pays... ».

La coopération industrielle est également évoquée. En effet, l'article 53 parle d'une coopération industrielle visant, entre autres, à soutenir des

actions de nature à promouvoir en Algérie l'investissement direct et le partenariat industriel.

A propos de la coopération financière, l'article 79 stipule qu'elle vise notamment à faciliter les réformes, à moderniser l'économie, à la mise à niveau des infrastructures économiques et à la promotion de l'investissement privé.

Ce qu'il faut retenir de la lecture de l'accord d'association entre l'Algérie et l'Union Européenne est qu'il est de caractère déséquilibré. En effet, l'aspect commercial l'emporte nettement sur l'aspect de la coopération économique. De plus, il s'y dégage un caractère obligatoire et contraignant pour le volet commercial qui demande à l'Algérie de respecter un échéancier précis, alors que nous y lisons un caractère intentionnel pour les autres volets.

La coopération économique que prévoit cet accord semble, en effet, insuffisante et du coup, ce sont les opportunités présentées qui s'avèrent faibles ; contrairement aux difficiles défis que renferme cet accord et que l'Algérie doit relever. Des défis que traduit le démantèlement de toutes les barrières douanières, avec toutes les conséquences qui suivent et qui frappent de plein fouet l'économie algérienne : manque à gagner pour les recettes budgétaires, concurrence des produits étrangers pour les produits algériens qui ne seront plus protégés ; ce qui entraîne la fermeture d'usines et donc la suppression d'emplois et le chômage...

En définitive, dans l'état actuel des choses, cet accord d'association est beaucoup plus favorable à la Communauté qu'à l'Algérie puisqu'il garantit à l'UE la sauvegarde, voire même l'expansion d'un marché algérien déjà existant ; de même que cet accord lui assure un approvisionnement énergétique d'origine algérienne. Cependant, l'Algérie n'a d'autres choix que de s'intégrer dans un espace économique régional, en l'occurrence, l'espace euro-méditerranéen, tout en essayant de bénéficier des opportunités que la régionalisation peut bien lui offrir ; même si celle-ci ne la prémunit pas des aléas de la mondialisation⁽⁴⁾.

Conclusion

Au terme de cette étude, nous pouvons dire que l'économie algérienne se trouve en face de plusieurs défis : anciens et nouveaux, internes et externes.

Nous avons relevé, pour notre part, qu'elle doit réduire sa dépendance envers le secteur de l'énergie en intensifiant ses exportations hors hydrocarbures et qu'elle doit réduire ses importations en les remplaçant partiellement. Mais de nouveaux défis liés au processus de libéralisation et véhiculés par l'accord d'association viennent s'ajouter aux anciens. L'Algérie ne peut relever ces défis que si elle rend son insertion dans l'espace économique euro-méditerranéen la plus avantageuse possible.

Pour ce faire, il faut saisir les opportunités que présente l'accord d'association :

- aide financière, qu'il faut absorber entièrement,
- aide technique aux réformes qu'il faut faire aboutir,
- mais aussi et surtout les investissements directs étrangers qu'il faut savoir attirer (⁵)

Voici donc les conditions qui peuvent permettre à l'Algérie de relever les défis auxquels son économie fait face ; qu'ils soient anciens ou nouveaux.

Références

¹) Voir « Petit guide de développement », in revue « Problèmes économiques » n° 2684, 18 octobre 2000, p.03

²) Voir M-A. Barthes, Economie de l'Union Européenne, éd. Economica, Paris, 2000, p.35

³) Voir Accord d'association entre l'Algérie et l'Union Européenne, Ministère des Affaires Etrangères.

⁴) A ce propos, nous avons noté plus haut que l'article 6 de l'accord d'association souligne la conformité avec les dispositions du GATT puis de l'OMC. De plus, dans son article « Les économies en développement au regard des théories de la régionalisation », Philippe Hugon souligne que l'espace régional est une des échelles de régulation de l'économie mondiale. in Revue « Problèmes économiques », n° 2782, octobre 2002, p.18

⁵) Pour attirer les IDE, il faut faire aboutir les réformes et lever, donc, les résistances liées à des intérêts acquis lors des premières réformes axées sur le marché ; comme nous l'explique l'économie politique des réformes. Voir O. Havrylyshyn et Th. Wolf, « Finances et développement », juin 1999, p.15

Bibliographie

- Accord d'association entre l'Algérie et l'Union Européenne, Ministère des Affaires Etrangères.
- Barthes M-A., Economie de l'Union Européenne, éd. Economica, Paris, 2000
- Benissad H. : L'ajustement structurel l'expérience du Maghreb, OPU, Alger, 1999
- CNES, Projet de rapport sur la conjoncture économique et sociale du 1^{er} semestre 2001, octobre 2001
- CNIS, Douanes algériennes.
- Havrylyshyn O. et Wolf Th., Finances et développement, juin 1999
- Hugon Ph., « Les économies en développement au regard des théories de la régionalisation », Problèmes économiques, n°2782, octobre 2002
- Revue « Problèmes économiques », n° 2684, octobre 2000
- Statistiques douanières du commerce extérieur, Douanes algériennes, année 2001

Zone de libre échange euro-méditerranéenne : quelles opportunités pour l'agriculture ?

Azzeddine BENTERKI

Laboratoire d'études des économies maghrébines

LEEM Université de Batna

L'agriculture est peut-être la malheureuse orpheline de la nature mais elle est certainement l'enfant adoptif gâté de l'Etat.

PAUL A. Samuelson

Résumé

La proposition d'accord de libre échange a exclu d'emblée le volet agricole . faudrait-il avoir en cela un souci d'épargner aux pays de la rive sud-ouest (pays maghrébins) le risque d'une aggravation de la situation agricole et d'un dépérissement probable de ses structures agraires déjà fragiles ? mais d'un autre côté , on est en droit de se poser la question de savoir pourquoi vouloir protéger , voir conserver des formes d'exploitation et des structures d'un secteur en phase de déclin inéluctable , par le biais de politiques de protection qui le priverait d'une mise à niveau urgente et nécessaire ? aussi, pourquoi ne pas lui assurer les formes de soutien et d'aides toujours autorisés par l'OMC au pays en développement ?

الملخص

لقد أضحي مقترح إقامة منطقة تبادل حر أوروبتوسطية من موضوعاته الملف الزراعي . هل كان ذلك سعيا لتجنيب دول الضفة الجنوبية وخاصة الدول المغاربية منها مخاطر مزيد من تدهور هياكل و شروط الإستغلال الزراعي لتلك الدول ؟ في حين يبدو من البديهي طرح السؤال الآخر : لماذا محاولة الحفاظ على أشكال استغلال زراعية غير ناجعة وهياكل نشاط إنتاجي مترهلة ، قد تحرم القطاع من تصويب سياساته كحتمية بقاء ؟ أيضا نطرح السؤال لماذا حرمان هذه الزراعة من أشكال دعم ومساعدة هي في أمس الحاجة إليها ولا تتعارض مع لوائح وقواعد المنظمة العالمية للتجارة.

1-Introduction

Lors de la conférence de Doha (Nov.2001), la déclaration ministérielle était sans équivoque sur la question relative à l'attention que devraient accorder les institutions internationales, notamment L'OMC, aux besoins des pays en développement particulièrement à ce qui se rapporte à la problématique alimentaire : « *Nous convenons que le traitement spécial et différencié pour les pays en développement fut partie intégrante de tous les éléments des négociations et sera incorporé dans les listes de concession et d'engagement ... et de permettre aux pays en développement de tenir effectivement compte de leurs besoins de développement y compris en matière de sécurité alimentaire et de développement rural* ».

Les relations Euro-Maghrébines ne cessent de soulever des interrogations de part et d'autre de la Méditerranée. L'un des thèmes qui risque de poser de sérieux écueils, dans l'optique de la construction de la zone de libre échange (2010), est sans doute le volet agricole, ce dernier étant exclu de l'accord de Barcelone (Nov 1995)

Faudrait-il voir en cela un souci d'épargner aux pays de la rive sud-ouest (pays du Maghreb) le risque d'une aggravation de la situation agricole et d'un dépérissement probable de ses structures agraires déjà fragiles? Mais d'un autre coté, on est en droit de se poser la question de savoir pourquoi vouloir protéger voire conserver des formes d'exploitation et des structures d'un secteur en phase d'un déclin inéluctable par le biais de politiques de protection qui le priveraient d'une mise à niveau urgente et nécessaire, résultat logique d'une reformulation des termes d'un possible accord de libre échange, mettant en évidence les spécificités et exigences des pays Maghrébins en matière agricole.

En effet, l'activité agricole dans les trois pays du Maghreb (Tunisie, Algérie, Maroc), se trouve confrontée à une multitude de difficultés accentuées par un dualisme chronique dont les causes sont diverses. Partant de la contrainte pédo-climatique, aggravée par une panoplie de politiques agricoles, le plus souvent étatistes et parfois même collectivistes. On en arrive aujourd'hui devant cette perspective inquiétante qu'est la globalisation des activités et des échanges où le secteur agricole constitue un thème majeur de négociations et ce depuis l'URUGUAY round 1995.

Cependant l'agriculture maghrébine qui s'est vue confier comme objectif principal l'augmentation de la production afin de combler le déficit alimentaire toujours aussi béant, occupe dans les structures économiques de ces pays une place importante, voire prépondérante, mais qui contraste avec les moyens et politiques mises en œuvre et qui ont la plupart du temps retardé l'essor de cette activité. " *La dégradation des prix relatifs, la taxation des intrants agricoles, la surévaluation monétaire ont renforcé les freins structurels à l'intensification de la production* "2. L'évolution globale des conditions macro-économiques de ces pays a rendu plus problématique le rôle du secteur agricole. Le recours de plus en plus fréquent aux marchés mondiaux pour satisfaire les besoins domestiques, a accéléré le déclin déjà latent d'un certain nombre de cultures, telles que la céréaliculture, qui occupe toujours une part dominante dans la ration alimentaire des populations maghrébines.

2-Anachronisme des rapports commerciaux internationaux

L'accord agricole de Marrakkech se proposait de ramener l'agriculture dans les échanges à un statut normal. L'OMC vise l'harmonisation des normes et règles de conduite du commerce international, et dont les enjeux ne sont pas moins que la redéfinition de la place de chaque pays ou regroupement dans un marché mondialisé et le remodelage des structures de production et de consommation, par la remise en question d'un certain nombre d'aides et de subventions, particulièrement celles dont les effets de distorsion des échanges internationaux sont les plus importants (aides aux producteurs liées à la production et aux prix, subventions à l'exportation).

*« les réformes agricoles négociés lors du cycle de l'Uruguay impliquent des réductions de la protection aux frontières des subventions aux exportations agricoles et des interventions de l'état. Le libre échange fut l'objectif affiché, mais la préoccupation sous-jacente pour les pays du Nord fut une sorte de Mercantilisme consistant à construire un -avantage comparatif- en dérégulant un marché mondial extrêmement inégal ».*³

L'OMC a intégré les produits agricoles et les services dans la libéralisation tout en acceptant l'exception culturelle. Le système de préférences généralisées reposant sur le principe de non réciprocité, compensant les inégalités structurelles entre économies fondant un droit de développement est remis en cause (la convention de Lomé entre les ACP et l'UE). L'effet des mesures environnementales devient central dans un contexte international où

se développent des fiscalités, des règlements et normes à des fins de protection de l'environnement qui entraînent des surcoûts. Il s'agit d'éviter les impositions unilatérales de normes et un protectionnisme « vert ». Les négociations ont peu touché le système de protection agricole et industriel des pays industrialisés. Les taxes vis-à-vis des pays en développement sont 30% supérieures à celles des pays industriels et elles demeurent croissantes du degré de transformation des produits. C'est un libéralisme asymétrique.⁴

les pays développés ayant usé auparavant de leur poids, essentiellement les USA et plus tard la CEE (actuellement l'UE), pour obtenir l'adoption d'un traitement dérogatoire relatif aux activités agricoles. Ce qui a assuré et assure ainsi « *aux politiques protectionnistes⁵ des grandes puissances une reconnaissance sans nuance qui englobe aussi bien la pratique des quotas, que l'octroi de subventions importantes et l'application d'une réglementation sanitaire qui répond à des visées protectionnistes ; soit plus généralement, une reconnaissance de toutes les pratiques que le GATT combat ... les grands pays industrialisés (USA, CEE) ayant imposé la reconnaissance de la spécificité de leur politique agricole, au nom des difficultés particulières à ce secteur* »⁶

L'échec de la conférence de SEATTLE (USA) à cause, et à juste titre, du dossier agricole, traduit en réalité un désaccord* de fond entre pays développés sur la manière d'asseoir leur main-mise sur les marchés mondiaux de l'agro-alimentaire, plus qu'il n'exprime un quelconque différend entre pays développés (excédentaires) et pays en développement (déficitaires). Cet échec rend compte dans une large mesure de l'importance du volet agricole et sa sensibilité quant aux problèmes liés à la sécurité alimentaire et les équilibres socio-économiques qui prévalent au sein des différents pays d'une part et, d'autre part, en raison des questions relatives au partage ou l'accaparement des marchés dans un contexte caractérisé par une concurrence de plus en plus ardue entre pays producteurs, face à un amenuisement persistant des chances de conquérir de nouveaux marchés, à cause d'une demande mondiale solvable quasi stagnante et des excédents, de plus en plus pesants, conséquence d'un productivisme effréné. « *Dans ce scénario libre-échangiste forcené, les firmes agro-alimentaires de l'UE, ayant fusionné avec celles des USA, jetteraient les agriculteurs du monde entier dans une concurrence sans merci, les réduisant au rôle de sous-traitant à façon et sans garantie, tout juste bon pour fournir des matières premières au moindre prix*⁷ ».

Ces excédents dont l'effet *King* sont néfastes pour l'ensemble de l'activité agricole dans les pays en développement. Cet effet conjugué aux mesures de

plus en plus sournoises de protection commerciales et non commerciales, constitue une véritable menace à la situation alimentaire dans le monde .

Les appréhensions concernant le dossier agricole se sont exaspérées à la conférence de Doha (Novembre 2001), qui a débouché, suite à un compromis difficile, sur l'accord d'un nouveau cycle de négociations qui durera 3 ans, baptisé « *Doha Development Agenda* ». Le texte soumis à Doha qui reprend les accords cadre de Marrakech, prévoit des réductions substantielles du soutien interne ayant des effets de distorsion des échanges, ce qui suppose de découpler les aides aux revenus agricoles des aides à la production⁸.

3-effets et méfaits de la zone de libre échange

L'édification d'une zone de libre-échange dans la région occidentale de la Méditerranée, ne manquera pas de soulever de sérieuses interrogations, particulièrement en matière agricole. Les enjeux d'une telle entreprise sont immenses pour les deux rives, mais certainement pas pour les mêmes raisons. Et à ce niveau, il est judicieux de souligner que l'article XXIV du GATT ne précise pas qu'une zone de libre échange imposerait un libre échange total pour tous les produits échangés, chose qui prête à des interprétations restrictives et offre aux partenaires puissants la possibilité d'imposer un régime plus restrictif en matière agricole, compatible avec l'article XXIV, ce qui s'est révélé vrai sur le terrain. « *Certaines dérives sont inscrites dans les exceptions de l'accord général. Les textes de l'accord prévoient aussi un certain nombre d'exceptions aux principes d'interdiction des mesures quantitatives, des subventions à l'exportation, de la clause de la nation la plus favorisée* ⁹ ».

La difficulté réside à notre sens dans la capacité des partenaires à opérer un dépassement des écueils qui se dressent en face d'un tel chantier. La différence des structures économiques et agraires, le niveau et le rythme des développements, les niveaux d'intégration et de complémentarité entre secteurs économiques et entre pays de chacune des deux rives de la Méditerranée, sont autant d'éléments qui témoignent de la difficulté à concevoir et à entreprendre la mise en place d'une zone de libre-échange qui va inclure ce volet, selon les termes qui prennent en charge les besoins des pays du Sud relatifs au développement du secteur en matière d'encadrement dans des domaines aussi divers que la recherche et le développement agronomique, les infrastructures hydriques, la formation, le savoir-faire etc.

L'activité agricole dans les pays maghrébins, nonobstant son retard, constitue, jusqu'à présent, l'activité centrale qui occupe une large frange de la main d'œuvre et participe dans une proportion assez importante à la formation du revenu national.

Néanmoins, l'attitude des pays de la rive Nord et surtout celle de la France (première puissance agricole européenne et deuxième fournisseur agro-alimentaire mondial après les USA) vis-à-vis des pays maghrébins concernant le volet agricole, sera déterminée selon que les tiraillements qui agitent les différents protagonistes de la politique agricole commune (**PAC**¹⁰) aboutissent ou non à un rapprochement des points de vue concernant les actions à entreprendre dans le cadre du dit accord. Car la PAC qui avait et a comme principe cardinal la préférence communautaire¹¹, à savoir privilégier au sein de la communauté la consommation de ses propres productions agricoles, est de plus en plus remise en cause sous la pression américaine notamment par le biais d'institutions Internationales (OMC et autres) et ce, malgré l'accord de *Blair House* de 1992, et en raison des contraintes budgétaires et financières, sachant que 55% des dépenses communautaires sont consacrées à la seule PAC.¹² Cette même PAC qui était et reste à l'origine des crises d'excédents de production, représente un fardeau financier pour la communauté européenne

En effet la politique agricole commune tend d'abord à maintenir la protection de son marché, et c'est peut être là que se trouve l'explication de l'exclusion du dossier agricole de l'accord. Les produits européens bénéficient de subventions extrêmement élevées d'où la crainte, déjà amplifiée par l'URUGUAY Round, de voir ces mêmes produits en difficulté d'écoulement, concurrencés par leurs pairs, moins chers, réputés plus sains et de plus grande qualité de la rive sud.

4- Impératif de l'introduction du volet agricole

Le marché européen constitue pour les pays maghrébins une opportunité rare pour le développement du secteur agricole particulièrement les productions dont l'avantage comparatif est certain, tels les primeurs, les agrumes, les huiles, les viandes etc. Reste à mettre en place un ensemble de mesures incitatives qui préfigureraient les contours du prochain accord incluant le volet agricole et les conditions d'accès de leurs produits sur les marchés européens car son exclusion équivaldrait non seulement à une mise en quarantaine d'un secteur déjà déclinant, mais pourrait également compromettre ses chances de se moderniser davantage et de bénéficier des possibilités offertes par un

partenariat fécond.¹³ « *L'article XXIV qui autorise les zones de libre échange et des unions douanières, dès lors qu'elles n'impliquent pas le renforcement de la protection vis-à-vis des pays tiers, fait exception au principe de la clause de la nation plus favorisée*¹⁴ ». Ce qui rend possible l'adoption, dans le domaine agricole d'un régime restrictif mais compatible avec cet article, et cela autoriserait les pays maghrébins de se doter dans le cadre de cette zone, d'une politique de subventions qui leur permettraient de tirer le meilleur parti des opportunités qu'offrirait la période de transition. « *Les nouvelles exceptions (dérogations) furent progressivement intégrées. Les USA ont obtenu des dérogations en matière agricole multilatérale...Le système généralisé de référence autorise les pays riches à accorder aux pays en voie de développement des concessions non réciproques.*¹⁵ »

D'un autre côté, l'accès au marché communautaire européen pour les pays du Maghreb offrirait certainement plus de possibilités d'assurer les équilibres socio-politiques en déterminant dans une large mesure l'essor des phénomènes migratoires des populations maghrébines vers les pays d'Europe.

Les pays maghrébins doivent faire valoir leurs atouts lors des négociations, à savoir l'énergie la proximité, l'espace...., mais cela n'est possible que par une mise en œuvre d'une politique harmonieuse des rapports inter-maghrébins et une conception assainie des principaux dossiers prioritaires à mettre en avant lors des discussions avec la partie européenne.

Accorder un calendrier de mise à niveau du secteur agricole aux pays maghrébins et tout particulièrement à l'Algérie, en tant qu'importateur net des produits alimentaires, qui enregistre dans ce chapitre un retard considérable accentué par des années d'hésitation et de résistance aux réformes, avant l'inclusion de celui-ci dans l'accord final, serait une mesure plus que salutaire, en ce sens qu'elle procurerait à ce secteur une prise en charge des aspects financiers, réglementaires et commerciaux.

Ce calendrier raviverait cette activité dont les effets d'entraînement en amont et en aval sur les autres branches d'activité économique sont considérables (l'agro-alimentaire, les services, le tourisme, l'exportation etc...). Les pays maghrébins en tant que importateurs nets de produits alimentaires ont le droit de jouir de la non réciprocity que comportent les arrangements et accords préférentiels accordés par l'UE avec certains de ses partenaires et qui sont désormais couverts par la dérogation GATT/OMC.

En somme, «*face à l'extrême sensibilité des spéculations agricoles au Maghreb et de leur impact sur l'équilibre général des pays de la région, l'application de la règle de libre échange au commerce des produits agricoles doit être faite quasi à sens unique par l'Europe, sans contrepartie, et ce d'autant plus que le déficit alimentaire chronique des pays maghrébins en produits agricoles de base (céréales, huiles, sucre...) en fait automatiquement un débouché naturel et privilégié pour les exportations européennes de ces produits.* ¹⁶ »

En réalité le souci de redresser le secteur agricole en l'inscrivant d'une manière vigilante en des termes nouveaux et équilibrés dans la conclusion de l'accord, passe essentiellement par la mise en évidence des particularités et spécificités du secteur dans les pays maghrébins, ce qui va contribuer à préserver et à développer une agriculture méditerranéenne qui constitue selon les termes même de H.AIT AMARA l'une des grandes spécificités de la région, car les risques encourus par celle-ci sont importants puisque *"les Etats-Unis abordent cette échéance (NDLR libéralisation accrue des échanges au sein de l'OMC) en position de force et entendent bien obtenir le démantèlement des protections qui subsistent encore..., de l'attitude de l'UE dépendra donc non seulement le sort de l'agriculture Européenne, mais aussi l'avenir de l'ensemble des politiques agricoles dans le monde"*¹⁷.

la problématique agricole pour les pays Maghrébin, dans un contexte de déficit alimentaire structurel, octroie toute sa légitimité à une politique agricole qui prend en compte les méfaits et défis que soulève le cadre global des négociations commerciales multilatérales. L'insuffisance de l'offre, la dépendance de plus en plus vis à vis des sources d'approvisionnements extérieures, sont autant de prétextes à un réexamen des éléments constituant cette question en rapport à une probable insertion de ces économies à une économie davantage globalisée.

Le libre échange comme mode de régulation de l'activité agricole tel qu'il est prôné par les puissances agro-alimentaires, risquerait d'inhiber toute possibilité de relance ce secteur. L'alignement au niveau mondial des prix agricoles portera certainement un coup fatal à des millions de paysans sous-équipés et réduira encore davantage la demande solvable, facteur essentiel à la relance de l'offre.

5-Conclusion

Les pays Maghrébins sont devant un choix difficile: Enlever ou du moins réduire les protections et par conséquent exposer leurs agriculture à la déferlante des produits agricoles et agro-alimentaire européen et autres . ou maintenir le niveau actuel de la protection, et conquérir dans le cadre des accords régionaux bilatéraux ou multilatéraux, des traitements préférentiels qui respectent la ligne de conduite indiquée par l'OMC en matière de libéralisation des échanges.

L'insertion dans l'économie globale pour ces pays devrait passer, il est souhaitable, par un cadre régional tel que la zone de libre échange. Le réalisme politique et l'extrême sensibilité de la zone méditerranéenne en termes géopolitiques l'exigent. car exprimant des attentes légitimes des pays de la rive sud et cela sans grand effet protectionniste. En effet des études empiriques indiquent le peu d'effet distorsif d'une libéralisation unilatérale des échanges entre les deux rives.

La multi-fonctionnalité, l'effet environnemental sont autant de prétextes pour pérenniser et justifier les mesures actuelles de la PAC. La sécurité alimentaire, les équilibres socio-économiques ... sont de réelles raisons pour les pays maghrébins, pourtant plus exposés aux effets néfastes de l'irréversible dégradation des conditions d'exercice de cette activité.

Mais à priori, la reformulation des termes de l'accord afin qu'il puisse inclure le volet agricole passerait par la réintroduction du volet agricole dans les négociations dans le cadre multilatéral ou dans le cadre des accords d'associations, afin de statuer sur les mesures susceptibles de garantir un meilleur accès des produits Maghrébins au marché européen en conformité avec les règles et mesures dérogatoires et exemptions GAAT/OMC, exigerait des pays maghrébins l'urgence de mettre en place une politique agricole commune en matière de réglementation, d'organisation de l'activité et des échanges commerciaux, de fiscalité douanière, d'incitations et de soutien aux producteurs*. Ainsi qu'une politique de défiscalisation de l'activité agricole, conditions indispensables à une mise à niveau à l'échelle régionale qui prédisposerait le secteur à affronter les termes d'un partenariat dans le cadre d'une zone de libre échange, car la voie du développement endogène a démontré ses limites.

En effet, la création d'une zone d'harmonisation des politiques agricoles aura pour but de protéger le marché agricole y afférent et garantir des prix rémunérateurs aux agriculteurs locaux. Ainsi l'implication des pouvoirs publics des pays Maghrébins, et particulièrement l'Algérie, dans le développement de l'activité s'avère cruciale. Cette implication porte sur les aspects de soutien et aide à la production, l'encadrement et la recherche.

Références

¹ Il est à noter que les accords les plus récents de l'UE, conclus ou en pourparlers, sont caractérisés par une libéralisation prudente, particulièrement avec les pays d'Europe centrale et orientale (PECO), et les pays membres du MERCOSUR.

² Laurence TUBIANA : *L'agriculture : les effets durables d'économies longtemp réntières*. In : état du Maghreb. CERES production 1991 P.459

³ Philip Mc Michael . la restructuration des systèmes agroalimentaires. In mondes en eloppement.2002-tome 30-117.

⁴Philippe HUGON : l'économie politique internationale. ECONOMICA, Paris, 1997.

⁵ A titre d'exemple, les USA ont pu toujours freiné les importations au nom de « pratiques déloyales » et ceci grâce à l'article y afférent de la section 301 du *trade-act* de 1974.

⁶ Nachida M'HAMSSADJI-BOUZIDI : 5 essais sur l'ouverture de l'économie algérienne ». ENAG, Alger, 1998. P 49.

* Malgré que certains économistes doutent du caractère conflictuel du commerce international, auquel ils lui préfèrent l'aspect bénéfique du libre-échange entant que mécanisme central des échanges mondiaux. Paul R Kurgman: La mondialisation n'est pas coupable. Vertus et limites du libre-échange. Editions la découvertes, Paris, 1998.

⁷ Jacques BERTHELOT. Agriculture, le vrai débat. Le Monde Diplomatique. Mars 2000.

⁸ Okba Lamrani: La conférence de l'OMC à Doha s'achève sur un laborieux compromis. L'Humanité, du 14/11/01.

⁹ Gérard LAFAY- Jean-Marc SIROËN : Maîtriser le libre échange. ECONOMICA. Paris, 1994. P27.

¹⁰ Le système de protection de la PAC est constitué de deux éléments :

- des prix garantis (supérieur à ceux du marché mondial) pour les producteurs ;
- un mécanisme complexe de droits variables qui assure à la fois une protection contre les importations et une aide à l'exportation. (Nachida M'HAMSSADJI : Op. Cit. P49.)

¹¹ Dominique BODIN - RODIER .& Jacques BLANCHET. *La stratégie Agro-alimentaire mondiale. Les enjeux du XXI Siècle*. Masson et Armand Colin éditions. 1997. P51.

¹² Patrick MESSALIS. *La nouvelle organisation mondiale du commerce. L'agriculture juste un débat*. IFRI - DUNOD 1995. P.56

¹³ Les européens ont pu convaincre les américains, lors de négociation du GATT pour le maintien de certains mécanismes douaniers à l'encontre des importations en fruits et légumes maghrébins (prix d'entrée, contingentement) et par conséquent, l'UE a fait admettre les

mécanismes protectionniste de la PAC qui joueront au détriment des produits agricoles maghrébins. Ces mêmes pratiques ont été renforcé suite à l'entrée en vigueur des accords GATT/OMC, lesquels répondent à la logique libre échangiste, à savoir substituer au prix de référence le prix d'entrée. (Fathallah OUALALOU : Après Barcelone... le Maghreb est nécessaire. L'Harmattan, Paris, 1996. P232.)

¹⁴ Gérard LAFAY- Jean-Marc SIROËN : Maîtriser le libre échange. Op. Cit. P29.

¹⁵ IDEM. P28.

¹⁶ Fathallah OUALALOU : Après Barcelone... le Maghreb est nécessaire. Op. Cit. p277.

¹⁷ J.BERTHELOT : « *Les contre vérités du projet de réforme de la PAC* ». Le Monde Diplomatique novembre 1998. P08

* L'annexe 4 du GATT définit ainsi 9 types d'aides publiques autorisées, ce qui offre de réelles opportunités de promotion et un large éventail de pratiques, qui concourraient à la promotion d'une politique agricole au service du développement de ce secteur.

Bibliographie :

- Philip Mc MICHAEL . la restructuration des systèmes agroalimentaires. In mondes en eloppement.2002-tome 30-117.
- Laurence TUBIANA : *L'agriculture : les effets durables d'économies longtempents rentières*. In : état du Maghreb. CERES production 1991
- Jacques BERTHELOT. *Agriculture, le vrai débat*. Le Monde Diplomatique. Mars 2000
- Dominique BODIN - RODIER .& Jacques BLANCHET. *La stratégie Agro-alimentaire mondiale. Les enjeux du XXI Siècle*. Masson et Armand Colin éditions. 1997.
- Patrick MESSALIS. La nouvelle organisation mondiale du commerce. L'agriculture juste un débat. IFRI - DUNOD 1995.
- J.BERTHELOT. *les contre vérités du projet de réforme de la PAC*. Le Monde Diplomatique novembre 1998.
- Philippe HUGON : *l'économie politique internationale. ECONOMICA, Paris, 1997*
- Nachida M'HAMSSADJI-BOUZIDI : *5 essais sur l'ouverture de l'économie algérienne* ». ENAG, Alger, 1998.
- Quatrième conférence euro-méditerranéenne des ministères des affaires étrangères : « *Conclusions formelles de la présidence*. » Marseille, 15 et 16 novembre 2000.
- Fathallah OUALALOU : Après Barcelone... le Maghreb est nécessaire. L'Harmattan, Paris, 1996
- Paul R Kurgman, La mondialisation n'est pas coupable. Vertus et limites du libre-échange. Editions la découverte, Paris, 1998.
- Okba Lamrani: La conférence de l'OMC à Doha s'achève sur un laborieux compromis. L'Humanité, du 14/11/01.

ADMINISTRATION LOCALE, DECENTRALISATION ET GOUVERNANCE

BENABDALLAH Youcef
Maître de conférences au CREAD
Pr. FERFERA Mohamed-Yassine
Directeur du CREAD

INTRODUCTION.

Le modèle algérien d'administration et de gestion a toujours été, depuis ses origines, constamment tiraillée entre deux axes opposés. Le premier axe est celui de la centralisation dictée par la nécessité d'affirmer l'unité de l'Etat, la nécessaire centralisation des ressources financières et le souci de contrôler l'orientation et l'utilisation des investissements publics, la volonté de maîtriser le processus de développement. Le deuxième axe est celui de la décentralisation impliquée par la recherche d'une plus grande démocratisation du processus d'élaboration du plan, la nécessité de se prémunir contre les dangers de la centralisation et de l'hypertrophie bureaucratique, l'impératif de l'aménagement du territoire et de l'équilibre régional. Cette contradiction qui traverse tout le système de planification et de direction de l'économie nationale n'a pas toujours été résolue dans le sens d'une plus grande autonomie des échelons décentralisés et déconcentrés, collectivités et administrations locales, malgré les compétences multiples qui leur ont été reconnues par la doctrine officielle¹.

les leçons du passé : un volontarisme ambigu... Une politique incohérente... Un développement inégal.

Les dysfonctionnements du modèle d'administration et de direction centralisé tant dans le domaine économique que spatial ainsi que la nécessité d'introduire une plus grande rationalité dans la gestion et l'organisation du système productif national dans un contexte général de crise économique et de transformations politiques vont être, pour partie, à l'origine d'un véritable vent de réforme.

L'Algérie est engagée depuis la fin des années quatre-vingt dans un processus de déconcentration et de décentralisation aussi bien dans le domaine productif que territorial. 1988 constitue l'année charnière de ce changement que marquent trois textes de loi et notamment :

- ✓ Loi n° 90-08 du 7 avril 1990 relative à la commune,
- ✓ Loi n° 90-09 du 7 avril 1990 relative à la wilaya.
- ✓ Décret législatif n° 93-12 du 5 octobre 1993 portant code des investissements, qui modifie d'une manière importante la conception de l'aménagement du territoire comme instrument de planification spatiale des investissements.

I. La décentralisation en réforme : désengagement de l'Etat, libéralisation économique et développement local.

C'est dans ce contexte qu'intervient la réforme introduite en Janvier 1988, fondée sur une série de textes législatifs et de circulaires d'application dont l'objectif est de consacrer et d'organiser le double désengagement de l'Etat en introduisant :

- ✓ la distinction entre le rôle de l'Etat souverain, mais qui d'entrepreneur général se transforme en Etat régulateur, et celui des entreprises publiques auxquelles est reconnue l'autonomie de gestion.
- ✓ Définissant et délimitant les tâches et les domaines d'intervention des collectivités locales en matière de gestion et de décision.

Avec cette ensemble de textes c'est toute une politique nouvelle de la décentralisation et du développement local qui se met en place avec d'importantes implications sur lesquelles nous allons essayer de formuler quelques éléments de réflexion.

II.1. Place et rôle de l'administration locale dans le train de réforme en cours.

Du point de vue des collectivités locales, Wilayate et communes, les orientations nouvelles de la politique économique sur lesquelles s'est engagé le

pays depuis maintenant un peu plus d'une décennie, posent en effet plusieurs interrogations. Ces questions, essentielles, tant du point de vue conceptuel que du point de vue de la pratique, peuvent être regroupées autour de deux grands rapports qui sont:

1. le rapport Etat/Collectivités locales, dans un contexte de plus en plus marqué par l'émergence d'un pouvoir local de plus en plus autonome par rapport au pouvoir central,
2. le rapport Collectivités locales/système économique de plus en plus marqué par la mise en oeuvre de la politique d'autonomie des entreprises.

En des termes plus clairs, la question peut être posée ainsi: quelle doit être aujourd'hui la place réelle du pouvoir local face à l'autorité de l'Etat, d'une part et à l'autonomie de la sphère économique, c'est à dire de l'ensemble constitué par les entreprises au sens général du terme, d'autre part? De quoi peut décider réellement ce pouvoir local notamment au niveau de la commune, dans quelles limites, avec quels moyens?

Loin d'être purement formelle, cette question revêt une importance capitale au double plan de la décentralisation et de la démocratie. D'autant plus qu'avec la nouvelle configuration du pouvoir local émerge pour la première fois dans l'histoire du pays un pouvoir local qui n'apparaît plus comme une excroissance, simple prolongement du pouvoir central au niveau local. Ce qui implique, pour le moins, que, désormais, les instances locales ne se limiteront plus à revendiquer des moyens financiers, humains, matériels et autres nécessaires à la conduite des affaires locales, mais exigeront une réelle maîtrise de ces moyens à commencer par le pouvoir de les créer et de les affecter en toute autonomie.

A ce titre la question de la maîtrise et du contrôle des ressources financières locales est l'une des plus importantes. La prise en charge du développement sur une base locale impose, d'une manière incontournable, le nécessaire réaménagement des modalités et des procédures de mobilisation et d'allocation/affectation des ressources locales. Dans un cadre réglementaire et légal clairement énoncé, ce réaménagement aurait du s'orienter vers le renforcement de l'autonomie relative des collectivités locales. Leur participation directe et effective à l'effort de développement implique une réelle capacité de financement qui ne peut exister qu'à travers l'élargissement

de leurs ressources par la promotion, entre autre, d'une fiscalité locale à (re)définir, dont le produit serait entièrement du ressort des collectivités locales elles-mêmesⁱⁱ.

Or rien de tel ne voit le jour avec les deux codes de la wilaya et de la commune promulgués en avril 1990. Et une fois de plus l'ambiguïté est de mise. D'une manière toute formelle, la commune et la wilaya, Dotées de la personnalité morale et de l'autonomie financière, sont explicitement appelées, en tant qu'instances décentralisées, à jouer un rôle essentiel dans l'effort de développementⁱⁱⁱ. En fait il n'en est rien, car toute l'autonomie concédée est subordonnée en fin de compte à l'autorité de l'Etat, dès lors que "les programmes, les moyens et les objectifs sont déterminés de manière contractuelle entre l'Etat et les collectivités locales..". Or ceci n'est ni plus ni moins qu'une limitation à l'initiative locale. Cette contradiction dans la législation qui consiste à inciter les collectivités locales à entreprendre "toute action de nature à assurer leur développement", tout en la subordonnant aux "programmes, moyens et objectifs déterminés contractuellement avec l'Etat", révèle la constance de cette vision restrictive qui n'a cessé de caractériser la politique algérienne de décentralisation depuis l'indépendance, qui est elle-même révélatrice de la suspicion réciproque qui entoure la relation de pouvoir entre le centre et le local.

La maîtrise des moyens est essentielle dans la construction de l'échelon local et de la démocratie par conséquent. L'impôt crée dans une perspective historique une relation de mandant à mandaté qui fonde le premier à la participation des projets le concernant ainsi qu'à leur exécution. L'impôt est un thème de la démocratie et de la gouvernance. Il est difficile d'entrevoir la construction des relations de citoyenneté sans évoquer la question des prélèvements et de la redistribution.

L'autonomie du local par rapport au central est d'abord une autonomie des ressources. La question de la fiscalité locale reste entière en Algérie. L'idéal serait d'aboutir à un modèle de gouvernance dont les fondements économiques reposeraient sur les ressources directement mobilisables par l'échelon local ainsi que l'impôt sur le revenu des acteurs impliqués dans le local. Dans certains pays européens à vieille démocratie telle la Suisse, les municipalités sont autorisées à prélever l'impôt sur le revenu. Ce dernier est un élément important de la fiscalité locale dans les PECO qui ont entamé leur transition en même temps que l'Algérie.

La relation de pouvoir entre le centre et le local renvoie donc au processus de mobilisation et d'affectation de ressources dans lequel ce dernier semble participer comme un simple exécutant. La nature des ressources de l'Etat algérien renforce son schéma centralisateur. Plus de 70% de celles-ci proviennent de la fiscalité pétrolière. Ce taux avoisinerait 80% si l'on ajoute les prélèvements effectués sur la SONATRACH et les droits et taxes sur le commerce extérieur. Les programmes de l'ajustement structurel ont, paradoxalement, eu pour effet un renforcement de l'Etat alors que le « moins d'Etat » est l'un des fondements de la doctrine de ces mêmes programmes. La relative sous fiscalisation de l'économie et de la société n'agit-elle pas comme un puissant frein à la décentralisation ?

II.2. Décentralisation et autonomie: la réarticulation des nouveaux centres de pouvoir.

Par la loi 88-02 (art.19 et 20) les collectivités locales sont désormais dotées d'un outil de planification conçu à leur échelle: le plan de développement de wilaya. Nous avons vu les problèmes que pose en terme de répartition de pouvoir la mise en place de ces plans. Leur mise en oeuvre pose également celui de l'articulation et de la cohérence spatio- économiques entre quatre échelons: national, régional, wilayal et communal. Dans ce cadre le rôle de la wilaya est stratégique puisqu'il lui appartient d'élaborer un plan qui doit tenir compte des conséquences spatiales de la politique nationale de développement et d'aménagement du territoire, intégrer une stratégie de développement spécifique à la région à laquelle elle appartient, déterminer les spécificités et les priorités des actions de développement qui lui sont propres, assurer la remontée et la prise en compte des projets locaux.

L'efficacité de la politique de développement local, sa cohérence tant spatiale qu'économique, sa réussite ou son échec, dépendront en fin de compte de la manière dont vont s'articuler les divers niveaux de décision (national, régional, local et sectoriel) dans le cadre du projet de décentralisation, d'une part, et, d'autre part de la volonté et de la capacité d'impliquer et de faire participer les populations concernées:

- **Articulation niveau national/ niveau wilaya:** Le problème posé ici concerne l'impact des grands projets nationaux décidés au plan central et projetés sur le territoire d'une wilaya. Il ne s'agit pas là d'un phénomène nouveau, bien que l'on se soit efforcé, à divers moments, au plan central, à la fois de respecter les recommandations de l'aménagement du territoire et

de prévoir les mesures de mise à niveau nécessaire à la wilaya d'accueil. La question qui se pose est la suivante: laissera-t-on à la wilaya le soin de pourvoir seul à cette mise à niveau? Devra-t-elle affronter seule les déséquilibres qu'implique l'implantation d'un projet qu'elle n'aura pas initié? L'Etat se substituera-t-il, une fois de plus, aux échelons décisionnels locaux pour aménager "leur" territoire autour de "son" projet? C'est aussi le problème de la tentation qu'éprouve l'échelon central, à chaque fois qu'il est en difficulté, de se désengager de certaines de ses obligations vis-à-vis de l'échelon local sans que cela soit toujours assorti d'un transfert de moyens suffisants en contrepartie à ce désengagement^{iv}.

- **Articulation région/wilaya:** Cette articulation pose le problème de l'inexistence de la région en tant qu'entité administrative. Rien n'est prévu à ce niveau pour initier et mettre en oeuvre une politique régionale de développement et d'aménagement. Les projets conçus pour l'échelon régional seront-ils encore comme par le passé le fait des secteurs. Il n'est pas évident que l'on ait toujours, au niveau wilaya, une conscience claire d'une stratégie régionale et des priorités à accorder à des objectifs qui pour ne pas être contenus dans des limites administratives n'en restent pas moins des projets essentiels au développement local. Faute d'une vision régionale intégrant les possibilités de plusieurs wilayate, les actions choisies par les wilayate individuellement pour satisfaire les besoins immédiats de leurs populations risquent de manquer à la fois de pertinence, de cohérence, de moyens^v.
- **Articulation commune/wilaya:** Le problème posé par cette articulation est celui de l'autonomie réelle de l'échelon local. Dans le cas où cette autonomie implique pour les communes pouvoir d'auto-organisation et de décision en matière de développement local et d'occupation du sol, le danger souligné plus haut d'un choix de projets sans pertinence et sans cohérence mais qui répondent à des pressions sociales se trouve ici aggravé. Si la wilaya se contente d'inscrire dans son plan les actions initiées par des communes sans moyens, le plan de développement risque de n'être qu'un fourre-tout sans grande envergure ni efficacité. Inversement, mieux pourvue en hommes et en ressources matérielles, la wilaya peut être tentée de décider à la place des communes et leur imposer des actions dont elles ne veulent pas.
- **Articulation collectivité local / système productif :** Le problème qui se pose à ce niveau est celui de la transformation de la relation

entreprises/collectivités locales dans le sens d'une rupture avec les formes antérieures de fonctionnement et de gestion du secteur public local. Première conséquence de cette transformation, les collectivités locales n'ont plus la possibilité de créer ou de gérer directement des entreprises. Deuxième conséquence, soumises au principe de la commercialité, les relations entreprises/collectivités locales vont revêtir la forme de relations contractuelles entre deux entités juridiquement autonomes. Troisième conséquence, la localisation des entreprises locales va s'effectuer en fonction des apports réalisés par les collectivités locales concernées. Ainsi ce double principe de l'autonomie et de la rentabilité financière, qui consacre la volonté de désengagement de l'Etat envers le système productif, ne peut qu'accentuer les disparités entre collectivités locales pauvres et collectivités locales riches, en matière de capacité effective de prise en charge des problèmes du développement. A ce stade de la réflexion, il est essentiel de poser trois questions importantes:

1. La première a trait à la volonté réelle de maintenir et de préserver le tissu productif local . Or la manière dont a été mené le processus de passage à l'autonomie des entreprises publiques locales pousse au doute quant à cette volonté: caractère essentiellement administratif du processus, prépondérance du critère financier, absence quasi-totale des dimensions spatiales et régionales en tant que critère de restructuration et de réorganisation des activités productives locales... En un mot, absence totale d'une stratégie s'appuyant sur une vision global du développement à moyen et long termes de la wilaya, voire de la région, privilégiant une analyse en termes d'activité et non pas seulement en terme d'entreprise, prenant en considération le rôle et les fonctions de l'entreprise publique locale et des services publics décentralisés. Le résultat est qu'on annonce aujourd'hui la liquidation de quelques 800 entreprises locales, ce qui constituerait une grosse perte^{vi}.
2. La deuxième question qui se pose est relative à l'efficacité de l'aménagement du territoire qui tend de plus en plus à n'être qu'un simple instrument de régulation et de planification indicative de promotion et de répartition géographique des investissements. D'une manière plus précise, les mesures incitatives, contenues notamment dans le code des investissements, aussi performantes soient-elles, suffisent-elles pour attirer les investisseurs et promoteurs vers les régions et les zones qui ont en le plus besoins? De quelles moyens peut-on doter les collectivités

locales pour qu'elles puissent développer leur propre stratégie en matière d'attraction de projets?

3. Ce qui pose en troisième lieu le problème de la nécessité de transformation radicale des revenus de la commune et de la wilaya. Exclues de la détention et de la gestion de capitaux publics, les collectivités locales perdent une grande partie de leurs moyens qui ne peuvent être compensés uniquement par les subventions de l'Etat, même si celles-ci sont appelées à augmenter en cette période de difficulté financière. En fait à l'avenir la principale source de financement des collectivités locales réside dans le produit de la fiscalité et des taxes locales. Or ceci suppose une véritable réforme de la fiscalité locale donnant aux collectivités locales le pouvoir " d'imposer " directement les impôts et les taxes aux activités économiques présentes sur leur territoire^{vii}.

Conclusion

Dans le cas de l'Algérie, qui affrontent aujourd'hui une situation des plus difficiles, la décentralisation semble être une sorte de réponse à la crise du modèle développement par le centre. Sous-produit de la crise multiforme qui frappe le pays, elle apparaît comme une exigence des politiques d'ajustement et d'austérité qui lui sont imposées, une exigence impliquée par le double désengagement de l'Etat vis à vis des entreprises publiques et des collectivités territoriales.

La difficulté est que ce processus de décentralisation s'opère dans un contexte général de contraction des ressources et des moyens, et d'expansion des besoins qui sont de plus en plus inégalement insatisfaits. A quelle réalité pourrait correspondre dans l'avenir cette décentralisation ? S'achemine-t-on vers une autonomie non garantie car sans moyens? Alors que seule une relative indépendance financière peut garantir l'autonomie des collectivités locales et leur permettre de mettre en oeuvre une véritable politique de développement local.

Par ailleurs, le développement local est-il uniquement lié à des questions de disponibilité de ressources potentielles ou virtuelles, de capacité de leur mobilisation, de rationalité dans leur répartition? N'y a t il pas quelque chose de plus fondamental: à savoir la capacité non seulement de l'environnement économique, politique, administratif, socio-culturel, mais également du

système productif et du système d'administration et de gestion des collectivités locales à utiliser ces ressources dans des projets réellement créateurs de richesses? Comment cela pourrait il être possible avec une administration locale embryonnaire ?

En dernière analyse le sort de la politique de développement local que l'Etat cherche à promouvoir va dépendre en grande partie de la manière dont sera résolue dans l'avenir la question de la démocratie et des conditions de son exercice, notamment au niveau local. Car si la décentralisation implique nécessairement l'adhésion, l'implication et la participation active de toutes les parties prenantes du développement local: structures déconcentrées de l'Etat, partis politiques, élus, organisations syndicales et mouvement associatif, opérateurs économiques publics et privés, citoyens. Elle est de ce fait génératrice de multiples conflits et contradictions, à commencer par ceux relatifs à la légitimité, la représentativité et l'exercice de l'autorité.

Références

1. Ordonnance n° 67-24 du 18 janvier 1967, modifiée et complétée, portant code communal. Ordonnance n° 69-38 du 28 mai 1969, modifiée et complétée, portant code de wilaya.
2. Avec une importance égale se pose le problème de l'encadrement, tant administratif que technique, des collectivités locales, en particulier les communes. Là également une réflexion solide devrait (re)définir les normes quantitatives et qualitatives d'encadrement qui conditionnent la mise en oeuvre d'une réelle décentralisation. Les multiples expériences ont montré qu'il n'est guère possible que des collectivités locales insuffisamment encadrées puissent prendre valablement en charge leur développement, élaborer et exécuter leur plan d'une manière autonome. A titre d'illustration quelque chiffre qui résumant la situation qui prévaut actuellement en la matière au sein de nos communes: sur un effectif total d'agent communaux, on recense 2654 agents d'encadrement soit 1,88%, 18124 agents de maîtrise soit 12,70%, 120887 agents d'exécutions soit 80%. Par ailleurs, les profils techniques capables de prendre en charge les missions technico-administratives sont quasi inexistantes au niveau communal le taux d'encadrement technique au sens stricte n'étant que de 0,66% soit à peine 942 cadres techniques au total pour 1541 communes toutes tailles confondues.
3. Le code communal met à la charge des communes pas moins de 250 missions diverses qui vont de la réalisation et l'entretien des établissements de l'enseignement fondamental à la sauvegarde de l'ordre public, en passant par l'hygiène et la santé publique, l'assainissement et l'alimentation en eau potable, l'assistance aux personnes démunies, le contrôle de l'utilisation des sols et des règles d'urbanisme, etc...
4. Par exemple dans le domaine de l'emploi, qui est un problème crucial, sur instruction du ministère de l'intérieur il est demandé aux autorités locales, sous la responsabilité du wali, de prendre "des initiatives destinées à créer régulièrement des postes de travail temporaires ou permanents" . voir le quotidien Liberté n° 558 du 24-07-1994.
5. Puisse l'initiative prise le 26 juillet 1994 par les quatre walis de Constantine, Mila, Skikda et Oum-el-Bouaghi de constituer un groupement de coordination et de concertation, être l'amorce d'une prise

de conscience du fait régional et de la nécessité de sa prise en charge. L'installation de ce groupement, qui revêt pour le moment un caractère informel, est conçu par ses initiateurs comme " un catalyseur des opérations de développements local et régional agissant en toute transparence et dans la concertation, et un facteur de renforcement de la cohésion des relations humaines ce qui pourra contribuer, au vu des potentialités de ces régions à donner une impulsion conséquente au processus de développement ". L'objectif annoncé consiste à doter ces wilayate d'un cadre d'actions combinées et de mobilisation des moyens humains et matériels dont disposent les collectivités locales.

6. Sur le processus de passage à l'autonomie des entreprises publiques locales voir notamment CENEAP, " le processus de mise en oeuvre de l'autonomie de l'entreprise publique locale: bilan et recommandation ", Alger, décembre 1988.
 7. la question de la fiscalité n'est pas indépendante de la question plus globale des ressources des collectivités locales et de leur répartition dans une optique d'équité et de solidarité. Le problème des ressources se pose d'abord en terme d'inégalité de ressources et donc de nécessité de procéder à la mise au point de mécanismes de correction des disparités. Dans le cadre de cette approche se pose bien évidemment la question des clés de répartition et de transfert.
-

L'IMPACT DE LA PAUVRETE SUR L'EFFICACITE ECONOMIQUE ET PERSPECTIVES DE LUTTE EN ALGERIE

KAÏD TLILANE Nouara

Maître de conférence au Département des Sciences Economiques
Université Abderrahmane MIRA- Béjaia

RESUME

La stabilité macroéconomique des pays en voie de développement est insuffisante pour le développement humain. Ce dernier est devenu aujourd'hui une préoccupation mondiale notamment pour l'ONU qui a fixé les objectifs du millénaire pour le développement. Partout dans le monde, les gouvernements nationaux, les ONG et la société civile ont entrepris de réorienter leurs activités en fonction de ces objectifs.

En Algérie, les réformes économiques ont eu des conséquences dramatiques (dû à une chute vertigineuse du niveau général de l'emploi) sur les conditions de vie de larges couches de populations. La forte baisse des revenus, le chômage et l'érosion du pouvoir d'achat conduisent à l'appauvrissement de la population. L'impasse à laquelle a abouti le pays laisse persister des déséquilibres et des disparités entre sexe, entre régions, entre urbain et rural, entre couches sociales. La lutte contre la pauvreté n'est pas une solution toute faite. La décentralisation, les mouvements de la société civile, la participation populaire, les partenariats lancés par les pouvoirs publics sont autant d'actions internes qui peuvent contribuer à la réduction de la pauvreté. L'objectif de ce papier est de tenter de montrer que la pauvreté demeure le paradoxe du développement et l'éternel défi mondial.

Mots clés :

Pauvreté, efficacité économique, actions de lutte, Algérie.

INTRODUCTION

La pauvreté n'est pas seulement une condition difficile mais un processus multidimensionnel très complexe. Lipton et Ravallion (1995) et Sen (1999) précisent "qu'elle se caractérise habituellement par la privation, la vulnérabilité et l'impuissance"⁽¹⁾, enfin toutes les conditions qui s'opposent au bien-être. La pauvreté peut être absolue ou relative, passagère ou chronique. Cependant, une pauvreté passagère et absolue peut aller dans la durée et par conséquent prendre plusieurs générations dans son piège.

Pour comprendre la pauvreté, il est essentiel d'en examiner le contenu économique et social. Des études menées par la Banque Mondiale montrent que la pauvreté diffère selon le sexe, l'âge, le milieu (rural et urbain) et la source de revenus des populations touchées par ce phénomène. Au niveau des ménages, souvent, ce sont les enfants et les femmes qui en souffrent plus que les hommes et les pauvres ruraux plus que les pauvres urbains. Les rapports entre pauvreté, croissance économique et distribution du revenu ont fait l'objet d'études approfondies sur le développement économique. Pour atténuer la pauvreté absolue, deux conditions au moins sont nécessaires :

1. croissance économique (ou augmentation du revenu moyen) durable.
2. réduction des inégalités de revenu.

La pauvreté chronique peut nuire aux perspectives de croissance économique⁽²⁾, de même, une distribution "très inégale du revenu n'est propice ni à la croissance économique, ni à la réduction de la pauvreté. Il ressort de la croissance économique, que si les pays se dotent d'investissement et de structures permettant l'amélioration de la santé et de l'éducation, ceci débouchera sur une hausse des revenus qui profitera doublement aux pauvres : amélioration de leur consommation actuelle et de leur revenu futurs"⁽³⁾.

En Algérie, la crise économique durable, la transition vers l'économie de marché et enfin la politique d'ajustement structurel suivie ont eu des conséquences dramatiques sur les conditions de vie de larges couches de la population. En effet, la forte baisse des revenus, le chômage et l'érosion du pouvoir d'achat ont pour résultat direct et immédiat l'accentuation de la paupérisation qui se traduit, notamment, par l'impossibilité de s'alimenter correctement, d'être bien portant, de s'instruire, de s'informer et de se loger décentement.

Ce papier s'articule autour de deux objectifs :

- Le premier tente d'expliquer la notion de pauvreté et ses effets sur la croissance économique,

- Le second traite de l'impact de la pauvreté sur l'efficacité économique et des perspectives de lutte contre cette pauvreté en Algérie.

I- ELEMENTS D'APPROCHE DE LA NOTION DE PAUVRETE ET SES EFFETS SUR LA CROISSANCE ECONOMIQUE

1- La notion de pauvreté, une histoire de point de vie :

Le concept de pauvreté est défini, selon le petit Littré, comme suit : *''est pauvre celui qui n'a pas le nécessaire ou qui ne l'a qu'à peine''*. Mais quel est ce nécessaire, ce minimum vital ? Par rapport à quoi ou à qui est-il défini ? On peut en fait distinguer la pauvreté absolue de la pauvreté relative⁽⁴⁾.

- La pauvreté absolue : est le fait d'avoir moins qu'un minimum *''objectivement''* déterminé. Elle correspond à un niveau de vie minimum, identique en tout lieu et constant dans le temps.
- A l'inverse, la pauvreté relative fait référence à un niveau de vie courant, variable avec l'époque et la société : c'est avoir moins que les autres.

Le danger de cette notion est d'ouvrir la porte à toutes les interprétations.

Encyclopaedia Universalis définit les pauvres comme *''ceux qui par eux-mêmes, sont incapables d'assumer pleinement et librement leur condition d'homme dans le milieu où ils vivent (...). Cette définition inclut tous les frustrés, les laissés pour compte, les marginaux, les associaux à côté des chômeurs, des mal payés, des infirmes et des ratés''*.

Les pauvres regroupent ainsi toutes les catégories suivantes : clochards, déshérités, exclus, gueux, indigents, laissés-pour-compte, malades, marginaux, mendiants, misérables, nécessiteux, parias, sans-abri, SDF et les vagabonds. Que faire ? Considérer, que la pauvreté est un élément du système économique, social et culturel et qu'elle est fonctionnelle ? Deux opinions divergentes se dégagent :

1. Pour les tenants du laissez faire, rien ne doit perturber le libre jeu du marché pour modifier la distribution des revenus ; et que la pauvreté a sa logique, celle, entre autres, des prix relatifs du travail dans l'économie mondiale. Cependant, la mondialisation change les règles de la négociation sociale. La demande mondiale permet plutôt de tirer des profits et ne s'intéresse pas à la croissance de la demande interne et donc à la distribution plus équilibrée des revenus. Sachant qu'il y a plusieurs catégories de pauvres, les tenants du laissez faire proposent de choisir les plus méritants, ceux qui peuvent et doivent être aidés par la charité publique ou privée et les définir comme catégorie sociale. Cependant, cette doctrine rencontre, aujourd'hui, de nombreux adversaires, même chez les avocats de la rigueur financière et de l'ouverture économique.
2. Les promoteurs des ajustements structurels du début des années 80 considèrent que la pauvreté, l'inégalité croissante de la distribution des revenus freinent la croissance économique, déstabilisent les sociétés, entraînent des coûts sociaux, collectifs, gigantesques. On voit même les tenants du libéralisme plaider pour la réforme agraire ou le crédit subventionné pour les plus pauvres. La revendication de la justice sociale est désormais incontournable.

Si la sollicitude vis-à-vis des pauvres est un consensus c'est parce qu'elle ne recouvre qu'une *position morale et qu'elle laisse de côté les questions de la gouvernamentalité*⁽⁵⁾. Les pauvres sont d'abord une sorte de *label, qui désigne un ordre de problème, une série de dispositifs et de choix à mettre en œuvre, des techniques, des doctrines et des procédures spécifiques de gouvernement*⁽⁶⁾.

Depuis le moyen âge, les pauvres sont, une représentation du peuple, ballottés, selon Bronislaw Geremek, entre *la potence et la pitié*⁽⁷⁾. Paysans sans terres chassés par la faim, la peste et la guerre, gueux urbains, institutions religieuses de charité, justice exemplaire, bonté royale, les temps pré-modernes développent plusieurs caractéristiques qui vont s'approfondir et se transformer avec la révolution industrielle. Deux procédures de gouvernement semblent

alors appliquer simultanément et alternativement dans cette phase disciplinaire :

- l'enfermement des pauvres, avec, par exemple, la naissance de l'hôpital comme institution publique, la multiplication et la transformation des prisons, le renforcement de la police.
- Le souci de citoyenneté : toute personne (adulte et saine d'esprit) tend à disposer des mêmes droits.

A la fin du 19^{ème} siècle, la gouvernance se voulait sociale, *''assister c'est attendre que la misère soit survenue pour donner l'aumône aux misérables (...). L'acte social est (...) un acte de mutualité, de prévoyance et d'assurance''*, selon Léon Bourgeois (1896).

Dans les années 60 (généralement tout au long de l'hégémonie américaine sur le libéralisme), l'idée était que la pauvreté devait ou pouvait être, non seulement prise en compte et traitée, mais purement abolie. La prospérité d'un Etat (Welfare State) est ainsi la combinaison de l'efficacité économique et d'une pleine dimension de citoyenneté qui définit la prospérité comme un droit. Car, dans une nation, un citoyen à part entière est :

- Acteur de l'économie et de développement.
- Acteur des systèmes de représentation : culturellement, techniquement, scientifiquement, intégrés au même système de valeurs.

Cette utopie a cessé à la fin des années 1970, avec le tournant économique des ajustements (prix du pétrole, condition de concurrence, nouvelles normes techniques, scientifiques et d'organisation). L'économie politique dominante a basculé dans le *''néo-libéralisme''* qui reposait sur l'idée que les désajustements constatés (ralentissement de la croissance, inflation, déficit budgétaire, etc.) provenaient globalement de ce *''trop de gouvernement''* de la période antérieure, qui menait le système à la ruine.

Une autre période a succédé à celle-là, celle des années 80, où seule l'économie (et non le social) devait primer, et au sein de l'économie, le principe de concurrence et d'optimum, par conséquent

de dérégulation. C'est la politique de "Laissez faire et tout ira mieux". Dans un premier temps, ces politiques génératrices de mutations et d'une croissance organisée autour des secteurs compétitifs n'ont pas posé, la question des "laissés-pour-compte" de cette transformation, que ce soit à l'échelle nationale ou internationale. On pensait que la pauvreté provoquée par les

ajustements était temporaire, elle serait absorbée par la croissance économique et par la réallocation des compétences. Cependant, et progressivement, les chômeurs, exclus, marginalisés, migrants et réfugiés se sont multipliés dans presque toutes les régions du monde. Il a fallu donc réinstaurer "la catégorie des pauvres" qui avait quitté le langage de l'économie politique et la mettre au centre des préoccupations à l'échelle internationale notamment au niveau de la banque mondiale.

Aujourd'hui, des réflexions sont donc recentrées sur l'économie sociale. Cependant, les règles économiques ont été modifiées et les Etats n'ont plus les mêmes marges de manœuvre. Les questions que l'on se pose sont donc :

- quel est le coût, pour l'Etat et pour l'économie, de contenir ou pas la pauvreté ?
- quel est le coût des politiques d'allègement de la pauvreté ou de leur absence ?
- peut-on réévaluer fondamentalement les relations : capital / travail / rente ?

Un Etat juste et légitime et un bon gouvernement sont ceux qui assureront la mise en place de mécanismes et d'organisations qui "évitent d'aboutir, vis-à-vis d'une partie de la nation, au dilemme : enfermement ou charité"⁽⁸⁾.

2- Institutions : à chacun son pauvre

- La Banque Mondiale : a adopté un seuil de pauvreté absolue exprimé en termes monétaires. Il est basé sur le minimum calorique nécessaire à la reproduction de l'individu (2 400 calories par jour et par personne). La somme d'argent nécessaire pour acheter des produits alimentaires détermine la ligne d'indigence (extrême pauvreté). La banque mondiale évalue ce seuil d'extrême pauvreté à 275 dollars US par an et par personne. Celui-ci est

actualisé en fonction de la hausse des prix et convertie au taux de change de parité du pouvoir d'achat (PPA). En y ajoutant les dépenses nécessaires à l'habillement, au transport, au logement, etc., on ''défini'' la ligne de pauvreté. La Banque Mondiale situe cette ligne de pauvreté à 370 dollars PPA par an et par personne, soit environ à 1\$ par jour et par personne⁽⁹⁾.

- L'union Européenne: a adopté un seuil de pauvreté relative équivalant à 50% des dépenses moyennes nationales de consommation. Un tel seuil rend en fait plus compte de l'évolution des inégalités que de celle de la pauvreté. En 1985, en lançant le deuxième programme européen de lutte contre la pauvreté, le conseil des ministres a défini comme pauvres ''les individus dont les mesures (matérielles, culturelles et sociales) sont si faibles qu'ils sont exclus des modes de vie minimaux acceptables dans l'Etat membre dans lequel ils vivent''⁽¹⁰⁾. En France, le seuil de pauvreté est également fonction du revenu du reste de la société. Ainsi, un ménage est pauvre lorsque son revenu avant impôt est au moins inférieur à la moitié du revenu médian de l'ensemble des ménages.
- L'OCDE : pour mesurer l'intensité de la pauvreté, l'OCDE utilise un indicateur d'écart de pauvreté ou déficit du revenu : l'indice de Sen. Cet indice est une mesure économique de la pauvreté qui combine trois éléments statistiques :
 - Le nombre de personnes qui se situent en dessous du seuil de bas revenu.
 - La distribution des revenus au sein de la population à bas revenu.
 - Et l'intensité de la pauvreté mesurée par l'écart moyen des bas revenu.

Cet indicateur permet de calculer les écarts de pauvreté, c'est à dire le montant dont il faudrait relever les revenus les plus faibles pour les porter au niveau du seuil de pauvreté.

3- pauvreté et lien social,

Dans la société moderne, la pauvreté est un phénomène d'ordre social et non plus d'ordre individuel. Elle correspond à la fragilisation, voire à la rupture du lien social. Décrite pour la première fois en 1974 par René Lenoir, l'exclusion est apparue en France dans les années 1960. Phénomène de masse aux Etats- Unis des années 80, elle s'est réellement développée en Europe à la fin de la décennie 1980. Aujourd'hui, l'exclusion ne désigne plus le groupe mais le processus qui mène à cette nouvelle forme de pauvreté⁽¹¹⁾ :

- En aval, l'individu participe de moins en moins à la vie collective. Cela se traduit par une nouvelle condition faite de privation matérielle, de dégradation morale et de marginalisation.
- En amont, la vulnérabilité permet de comprendre les mécanismes qui mènent à la pauvreté "classique" ou à l'exclusion.
- Le degré de vulnérabilité correspond à la capacité de chacun à prévoir l'avenir et à pouvoir résister aux chocs externes (perte d'emploi, du logement, maladie, guerre, etc.), capacité qui s'érode d'autant plus que la solidarité familiale s'affaiblit.
- les facteurs de vulnérabilité sont multiples :
 - absence de patrimoine,
 - manque d'instruction,
 - faiblesse de la protection sociale,
 - faiblesse des moyens de production, etc.

Du concept de pauvreté, nous distinguons ce que nous appelons :

- la pauvreté **conjoncturelle** : issue des situations économiques et/ou sociales transitoires difficiles et qui a tendance à disparaître dès que ces dernières tendent à s'améliorer.
- La pauvreté **structurelle** : qui ne peut être atténué tant que les structures économiques, sociales, juridiques sont maintenues. Des réformes profondes, quelquefois radicales adaptées aux nouvelles conditions de vie et de travail sont, semble-t-il, les meilleurs moyens de lutte contre la pauvreté structurelle.

4- La montée de l'insécurité

C'est parce que la conception de la pauvreté et celle du développement ont changé, que la pauvreté devient une question incontournable. Aujourd'hui, on ne parle pratiquement plus de politiques de développement, ni d'institutions de développement, mais beaucoup plus de politique économique où les interventions sont de plus en plus d'ordre macro économique. De même, il n'y a plus vraiment d'institutions de développement et de moins en moins de projets de développement, mais des ministères techniques, des bailleurs de fonds d'un côté et, des ONG et organismes humanitaires de l'autre. Il existe vraiment un décalage entre la théorie de la croissance et celle du développement. Le problème humain doit être au cœur du développement. Dans les discours de développement, on parle en générale des groupes *''les plus pauvres, les plus défavorisés''*. Ce sont là des catégories toutes faites et admises. Selon le sociologue Chauveau J. P., la pauvreté a ainsi *''une fonction labellisante, elle étiquette les catégories sur lesquelles on a le moins prise''*⁽¹²⁾.

Le thème de la pauvreté est aujourd'hui lié à l'émergence et à l'importance croissante de la question urbaine. Dans les quartiers populaires, le sentiment d'insécurité est le plus fort. Ceci est vrai aussi bien dans les pays développés que dans ceux en voie de développement. Dans ces quartiers règnent la violence, la prostitution, la drogue, la délinquance, etc., en plus du problème de la récupération sur le plan politique. L'idée que le pauvre peut être dangereux oriente

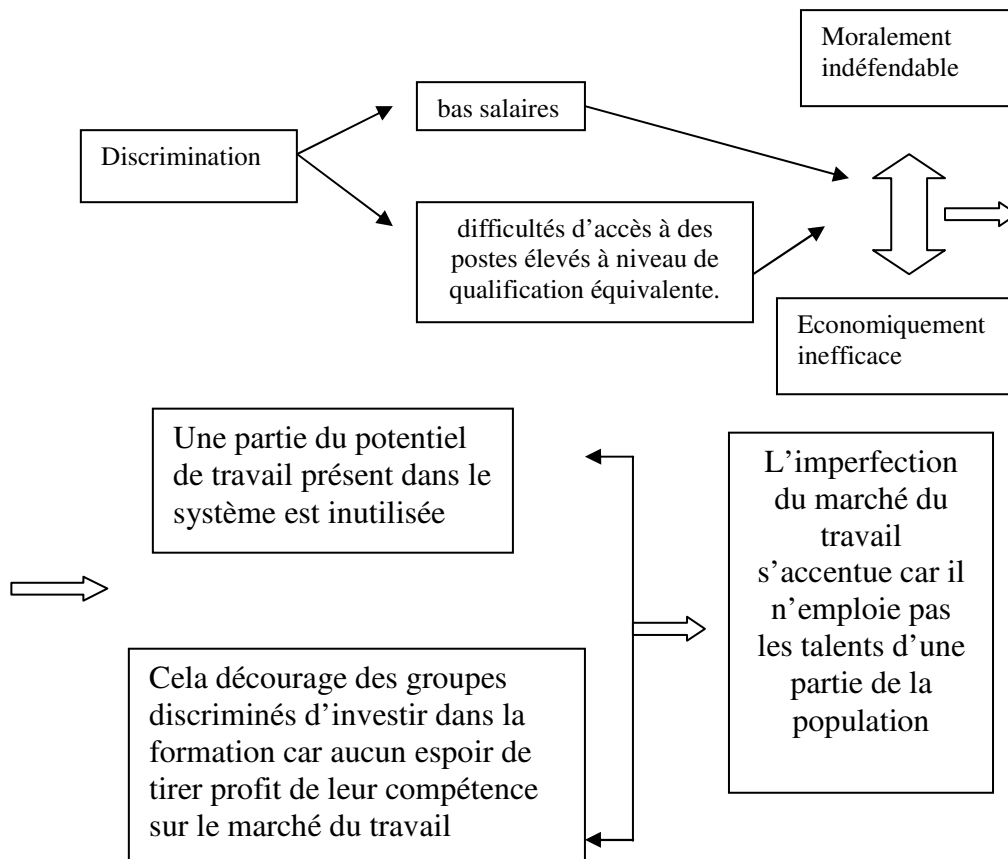
incontestablement la question de la pauvreté. Actuellement, l'insécurité grandit même eu milieu rural. En Algérie, dans certaines régions du pays, elle se nourrit du retour dans les villages de ceux qui ne réussissent pas à trouver une place en ville ou comme la majorité des cas qui sont licenciés. Le *''retour au village''* pose des problèmes, parce que les gens ont du mal à se réinsérer dans la vie locale. Ils deviennent, malgré eux, des facteurs de trouble. En revanche, dans des régions où l'insécurité règne (terrorisme), des familles entières quittent leurs hameaux et vont s'installer sur les trottoirs des villes les plus proches. En évitant la mort, ils s'exposent à toutes sortes de violences.

II- L'IMPACT DE LA PAUVRETE SUR L'EFFICACITE ECONOMIQUE

1- Quelle est la fonction économique de la pauvreté ?

Dans son livre intitulé *''Equality and Efficiency : the big trade off''* paru, en 1975, Arthur M. OKUN a contribué à revaloriser l'égalité en fonction de l'efficacité. Deux exemples développés par Okun :

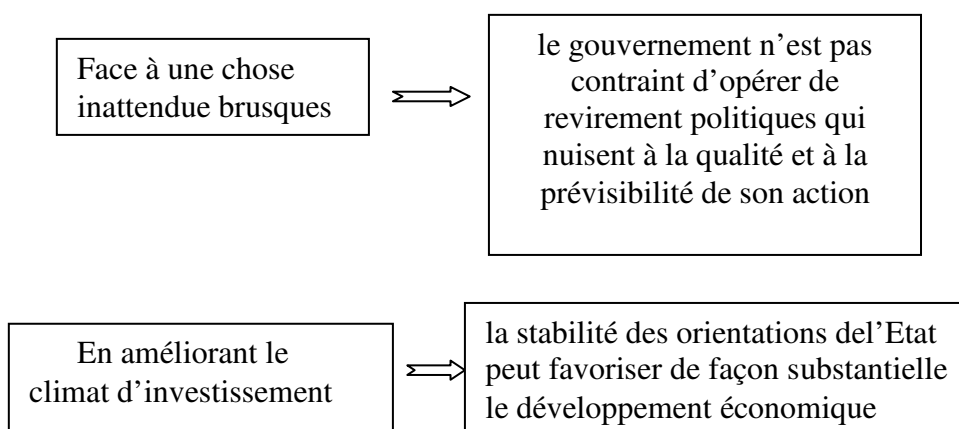
1°- exemple : l'inégalité est inefficace. Elle concerne la discrimination sur le marché du travail en fonction de caractéristiques de RACE ou de SEXE.



2°- **exemple** : persistance des difficultés d'accès à la formation et à l'enseignement (au capital humain) pour des gens à faible revenu. Ceci peut avoir des causes purement financières, comme le coût d'une formation.

En situation de pauvreté, les gens sont contraints de limiter leur horizon à court terme et ne peuvent se projeter dans l'avenir \Rightarrow leurs enfants n'auront pas non plus l'occasion de développer leurs capacités. C'est ce que Okun appelle *"le plus grave dysfonctionnement de l'économie américaine"*. Deux arguments peuvent être rejoins :

1. la stabilité des politiques engagées par l'Etat : si la distribution des revenus est relativement égalitaire au plan national, l'application des décisions de long terme est moins entravée par le besoin de corriger à court terme l'évolution des revenus.



2. La capacité d'adaptation des travailleurs est importante dans une période de rapides changements économiques

- certains secteurs se contractent,
- certaines activités disparaissent,
- et de nouvelles occasions se présentent

Pour les saisir, les travailleurs

s'orientent vers de nouvelles voies

⇒ Il faut acquérir de nouveaux savoir - faire et de nouvelles connaissances, et beaucoup doivent accepter les risques d'une reconversion.

⇒ Ce processus est plus fluide si les employés ont un bon système de protection sociale.

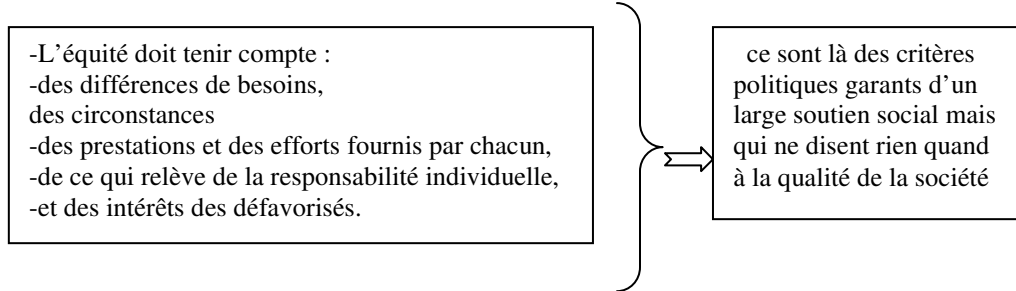
L'égalité des chances apparaît comme un élément essentiel de l'efficacité économique. Mais l'égalité des chances est liée au problème de la distribution des revenus.

Demander aux gens de s'en sortir seuls sans aucune perspective

-maintient des inégalités de position sociale qui se transmet de génération en génération.
-Les talents d'une partie de la population active restent inutilisés .

⇒ Inéquité et inefficacité se renforcent mutuellement.

2- Quelles sont les normes d'équité ?



⇒ l'individu est le point de départ du jugement de l'équité et que l'Etat doit faire un choix qui peut conduire à rechercher une égalité sociale plus générale que celle qui résulterait des concepts d'équité plus restreints.

3- Remise en cause du rôle de l'Etat :

La redistribution des revenus doit reposer sur un raisonnement économique et non idéologique. En matière de fiscalité, les impôts excessifs ⇒ nuisent à l'efficacité ; car :

Les charges trop élevées ⇒ du coût du travail ⇒ d'embauche et des salaires .

⇒ les travailleurs préfèrent avoir du temps libre ou travailler dans l'informel.

Donc, les prestations sociales sont un frein à la recherche d'emploi
 ⇒ l'effondrement de la demande et de l'offre sur le marché du travail
 ⇒ L'Etat ferait mieux de s'éloigner de la redistribution des revenus par le biais des impositions et des transferts ⇒ l'Etat doit veiller à ne pas décourager les efforts économiques des citoyens et des entreprises. Pourtant certains impôts, comme l'impôt sur le capital, n'entravent pas l'efficacité de l'allocation. Au contraire, il la stimule sans que l'inégalité des revenus augmente.

4- Diagnostic de pauvreté : La diversité des situations

La plupart des spécialistes du développement reconnaissent à présent que la pauvreté ne se limite pas au revenu et qu'elle a un caractère multidimensionnel. Pour cela des objectifs explicites en matière de pauvreté (tels que la réduction de l'incidence de la malnutrition, l'alphabétisation et l'augmentation de l'espérance de vie) doivent être incorporés dans les programmes de lutte contre la pauvreté.

En Algérie, les facteurs de pauvreté peuvent être regroupés dans ce qui suit :

1- Les disparités persistantes :

- Revenus et richesses : Selon l'UNICEF, dans son dernier rapport sur la situation des enfants dans le monde, la part de revenu des ménages détenue, durant la période 1990-1996, par les 20% les plus riches est de 43%, alors que celle détenue par les 40% les plus pauvres est de 19%.
- Disparités prononcées entre zones urbaines et rurales en matière d'accès aux soins, à l'éducation, formation, emploi, eau potable, etc.
- Disparités géographiques : taux de scolarisation entre le nord et le sud par exemple.
- Disparités sociologiques entre sexes : le CODE DE LA FAMILLE et ses conséquences sur la protection de la mère et de ses enfants en situation de divorce.

Ces disparités sont souvent liées et imbriquées.

2- Les conflits : réduisent à néant des années de progrès acquis.

3- Le recul économique : la crise économique, le fardeau du remboursement et du service de la dette et l'inflation développent la pauvreté.

Pour lutter efficacement contre la pauvreté il faut soit :

- de véritables plans d'action, comprenant des objectifs explicites, des budgets suffisants et des organisations efficaces.

- Soit incorporer la question de la pauvreté dans les plans nationaux. Mais l'efficacité de cette stratégie réside dans ce qui suit :
 - les plans doivent être globaux et ne pas se limiter à quelques projets ciblant les pauvres.
 - Ils doivent bénéficier de ressources suffisantes et être coordonnés par un service ou une commission gouvernementale ayant une véritable influence.

Sans de telles mesures, les économies de marché favorisent rarement la justice sociale.

Souvent les gouvernements éprouvent des difficultés à indiquer le montant des ressources consacrées à la réduction de la pauvreté car ils confondent les dépenses sociales et les dépenses ayant un rapport avec la pauvreté. Pour cela, il est préférable de mettre en place un fond spécial de réduction de la pauvreté. En Algérie, le système actuel des filets de sécurité sociale s'est révélé vain. Il est préférable de concentrer les efforts sur des réformes institutionnelles. Il est rare que croissance et développement humain convergent. Les politiques économiques deviennent rarement favorables aux pauvres, tandis que l'on attend des services sociaux qu'ils s'attaquent directement à la pauvreté.

Au niveau international, le lien entre la dette extérieure et la pauvreté est clairement établi. Une des raisons pour laquelle les pays pauvres ne peuvent pas rembourser leurs dettes est qu'ils ne peuvent pas s'imposer sur le marché mondial à cause, en partie, des redoutables obstacles protectionnistes qui subsistent. Mais ces préoccupations ont été étouffées lors de la réunion de l'OMC à Seattle, en décembre 1999. Pour que l'expansion du commerce puisse être bénéfique aux pauvres, il faut rendre les règles du jeu internationales plus équitables. Une priorité est d'éliminer le protectionnisme partial à l'encontre des pays en développement. Pour cela, il convient de renforcer la capacité de ces derniers et de négocier des accords commerciaux mondiaux et régionaux.

L'aide publique au développement (APD) qui est censée renforcer les moyens de lutte contre la pauvreté dans les pays en développement est aujourd'hui, inefficace car non seulement elle a diminué de façon marquée, mais elle est mal dirigée.

A l'échelle d'une nation, la mauvaise gouvernance peut réduire à néant les effets des politiques nationales en faveur des pauvres. Pour démarrer les plans de lutte contre la pauvreté, il est nécessaire de :

- mettre l'accent sur les réformes des institutions de la gouvernance ;
- rapprocher le pouvoir décisionnel des communautés pauvres en déléguant des pouvoirs aux autorités locales dans le but de contribuer à promouvoir la réduction de la pauvreté ;

III- ENJEU DES CHIFFRES ET LUTTE CONTRE LA PAUVRETE

Pour lutter contre la pauvreté, on commence par la mesurer. Réduire la pauvreté constitue aujourd'hui un des principaux objectifs des politiques de redressement économique et social impulsées par les Etats et soutenues par les bailleurs de fonds, notamment la Banque Mondiale. Pour cela, Etats et bailleurs de fonds sont amenés à faire des études et recherches sur la pauvreté. Les enquêtes menées auprès des ménages dans les pays en voie de développement, entre 1985 et 2000, afin d'évaluer les effets de la crise économique et des plans successifs d'ajustement structurel et de la dévaluation indiquent comment s'est accentuée la chute du niveau de vie absolu des populations dans cette période et comment s'est propagée la pauvreté qui en a résulté. Selon les économistes et experts de la Banque Mondiale, la pauvreté repose sur un constat d'insatisfaction d'un certain nombre de besoins pour un individu ou un ménage. Le pauvre est une personne qui présente un déficit en matière d'alimentation, de santé, de logement et d'éducation.

Selon le seuil de pauvreté calculé par la banque mondiale, environ un quart des habitants de la planète vit avec moins de 1\$ par jour. La pauvreté peut ainsi être évaluée à l'aide d'indicateurs de bien-être comme le niveau de santé, d'instruction, de revenu, etc. Ceux qui échappent à la pauvreté monétaire sont néanmoins menacés par la perte de leur revenu (emploi) ou par les catastrophes naturelles. Mais les pauvres restent inégalement répartis entre les pays et au sein de chaque société.

1- Un paradoxe : plus de pauvres et plus de développement

Au niveau mondial, on constate que plus les choses avancent, se développent, plus nombreuses sont les personnes qui souffrent du phénomène de pauvreté. En effet, l'évaluation :

- En termes monétaires : 1,314 milliard de personnes vivent en dessous du seuil de pauvreté, en 1996 et 1,2 milliard en 1999. De 1986 à 1996, le nombre de pauvre a augmenté de 250 millions, soit de 18%, alors que la population mondiale s'est accrue de 900 millions durant la même période. La population des démunies est répartie comme suit : 550 millions vivent en Asie du Sud, 215 millions en Afrique Sub-saharienne et 150 millions en Amérique latine⁽¹³⁾. Cependant, de 1990 à 1999, la proportion de la population du globe vivant avec moins d'un dollar par jour a diminué, tombant de près de 30% à 23% durant la période.
- Des indicateurs de développement en progrès dans les pays en développement : l'espérance de vie est passée de 56 ans en 1986 à 62 ans en 1996 et à 64,4 ans en 2001. Le taux de scolarisation dans le cycle primaire a progressé de près de 8% de 1986 à 1996 et seulement de 2% durant la décennie 90. La mortalité infantile a diminué de 18%° durant la 1^{ère} période et de 8%° durant la décennie 90⁽¹⁴⁾.
- L'indicateur de développement (IDH) a largement augmenté : au niveau mondial, cet indicateur est passé de 0,392 en 1960 à 0,746 en 1993 à 0,722 en 2001 (0,655 dans les pays en développement en 2001). Globalement, l'IDH > 0,8 dans les pays développés et IDH < 0,5 dans les pays sous développés). Selon l'IDH, l'Algérie est classée 107^{ème} sur 175 pays. Elle fait partie des pays ayant un développement humain moyen⁽¹⁵⁾.

En Algérie, la pauvreté refait surface avec l'apparition de *''nouveaux pauvres''*. Le chômage et la pauvreté forment un couple historique dans toutes les sociétés humaines. Des études engagées⁽¹⁶⁾ :

- Au début des années 1980 indiquent la présence d'un segment de 250.000 ménages *''sans aucun revenu''*, soit environ 1,7 millions de personnes qui devaient s'en sortir seuls, à la marge du secteur

moderne pour survivre. Des campagnes de luttes étaient organisées épisodiquement pour circonscrire les foyers de tension ou autres phénomènes liées à la mendicité et aux sans abris.

- Au début des années 1990, le nombre de personnes ''sans revenu'' a été multiplié par deux avec un effectif de 520.000 ménages, soit un volume approximatif de 2,5 millions de personnes.
- En 1992, avec l'expérimentation du filet social à l'algérien, plus de 6 millions d'algériens se sont inscrits auprès des collectivités locales pour bénéficier d'une indemnité dérisoire. Cette opération, non suivie de contrôle, a été un échec.
- Une autre étude (ANAT, 1998) indique que 30% des communes d'Algérie sont quasiment dans le dénouement total. Ces communes souffrent d'un déficit important en matière d'équipements et d'infrastructures de base, avec des taux de chômage qui dépassent largement la moyenne

nationale. Selon la banque mondiale, 12 à 15 millions d'Algériens sur 28 millions en l'an 2000

vivent en dessous du seuil de pauvreté. Cependant, des disparités existent entre wilayas et à l'intérieur même des wilayas.

En 2000, la Déclaration du millénaire a été adoptée aux Nations Unies lors de la plus grande réunion de chefs d'Etat et de gouvernement jamais convoquée. Les pays, riches et pauvres, se sont engagés à⁽¹⁷⁾ :

- lutter contre la pauvreté et tenter de l'éradiquer,
- défendre la dignité humaine et l'égalité
- parvenir à la paix et à la démocratie
- assurer la durabilité des ressources environnementales.

Les dirigeants mondiaux ont promis de s'allier pour faire avancer le développement et à réduire la pauvreté au plus tard en 2015.

Les années 90 ont été à la fois les meilleurs et les pires sur le plan de développement humain. Certains pays ont réalisé des progrès sans précédents pendant que d'autres stagnaient ou ont essuyé des

retournements de tendance par rapport aux décennies précédentes. Il suffit de se référer à l'indicateur du développement humain (IDH) pour constater s'il y a eu un recul ou une avancée du développement humain. En règle générale, cet indicateur composite, qui mesure des aspects clés du développement humain, progresse de manière régulière mais lentement en raison de ses trois grandes composantes : le taux l'alphabétisation, le taux de scolarisation et l'espérance de vie (en plus du revenu) qui ne changent pas du jour au lendemain⁽¹⁸⁾.

Un recul de l'IDH est le signe d'une crise. Ce déclin qui a été constaté dans certains pays durant la décennie 90 en Europe centrale et orientale et en Afrique sub-saharienne (à titre d'exemple : RDC, Lesotho, Burundi, Botswana, Russie, Ukraine, Swaziland) peut être du à l'un ou la combinaison des facteurs suivants : Baisse de l'espérance de vie due pour une large part à la propagation du VIH/sida, effondrement des revenus ou absence de croissance économique. Ces pays se trouvent donc dans l'incapacité de combattre la pauvreté monétaire et humaine. Dans les pays du Maghreb, malgré les difficultés économiques, sociales et politiques, les performances se poursuivent mais lentement comme l'indiquent les tableaux 1 et 2.

Tableau 1 : Evolution de l'indicateur de développement humain (IDH) en Méditerranée Occidentale

Pays	Classement		1975	1980	1985	1990	1995	2001
	IDH	IPH						
Evolution de l'indicateur de développement humain (IDH) au Maghreb								
Tunisie	91	37	0,514	0,572	0,620	0,654	0,693	0,740
Algérie	107	42	0,510	0,559	0,609	0,648	0,668	0,704
Maroc	126	56	0,427	0,472	0,506	0,538	0,567	0,606
Evolution de l'indicateur de développement humain (IDH) au Nord de la Méditerranée Occidentale								
France	17	8	0,846	0,862	0,874	0,896	0,912	0,925
Espagne	19	9	0,834	0,851	0,865	0,883	0,901	0,918
Italie	21	11	0,838	0,854	0,862	0,884	0,900	0,916

Source : extrait du : PNUD : Rapport mondial sur le développement humain 2003, édition ,Economica, 2003. PP. 241 à 248.

Tableau 2 : Evolution de l'indicateur de Pauvreté humaine et pauvreté monétaire (IPH) au Maghreb

Pays	Indicateur de pauvreté humaine (IPH-1)		Population en deçà du seuil de pauvreté monétaire (%)			Différence de classement selon L'IPH-1 et la pauvreté monétaire
	classement	Valeur (%)	à 1 dollar par jour 1990-2001	à 2 dollars par jour 1990-2001	National 1987-2000	
Tunisie	37	19,9	< 2	10,0	7,6	26
Algérie	42	22,6	< 2	15,1	22,6	29
Maroc	56	35,2	< 2	14,3	19,0	37

Source : extrait du : PNUD : Rapport mondial sur le développement humain 2003, édition Economica, 2003. PP. 245 à 248.

2- Actions de lutte contre la pauvreté

L'année 1996, a été déclarée par l'ONU ''année de lutte contre la pauvreté''. Le sommet mondial pour le développement social qui s'est tenu à Copenhague en mars 1995, avait pour but d'éliminer la pauvreté dans le monde par des actions décisives à l'échelon national et par une étroite coopération internationale. Mais il n'y a pas de remèdes miracles. Des politiques de luttes efficaces sont recherchées autant dans les pays en développement que dans que dans les pays développés.

Les moyens pour lutter contre la pauvreté sont à la fois préventifs et curatifs :

- Dans le premier cas, ils sont liés à des actions larges de développement humain. Ils s'articulent aux politiques économiques et sociales générales relatives aux salaires, à la santé, au logement, à la formation, à l'emploi, à la protection de l'environnement, à l'aménagement du territoire, à la culture, etc. Il est alors très difficile de discerner la part du budget consacrée directement aux personnes déjà tombées dans la pauvreté.

- Les actions curatives s'attaquent véritablement à la pauvreté. Elles sont concrètes, directes, immédiates et parfois urgentes. Seules ces politiques d'aide aux démunis peuvent être chiffrées.

Des interventions dans différents secteurs comme l'emploi, la formation, la protection sociale, la lutte contre l'analphabétisme et le chômage de longue durée, l'aide des régions en retard, l'encouragement et la redynamisation du secteur de l'artisanat, le désenclavement des régions à faible densité de population sont des actions de lutte contre la pauvreté.

Le système d'assistance n'est pas profitable aux pauvres. Il faut plutôt créer des programmes qui visent à développer des projets locaux et des projets d'actions thématiques. Il s'agit donc de s'orienter vers des actions remèdes qui doivent répondre aux besoins de la grande pauvreté et vers des stratégies préventives en faveur des groupes à risque. Un tel programme s'appuie sur un partenariat beaucoup plus étroit entre pays riches et pays pauvres, entre l'Etat et les associations et/ou entre les associations nationales et les ONG internationales qui financent des projets de développement local.

Pour venir à bout de la pauvreté, la mise en place d'un *système de gouvernance efficace* est indispensable. La gouvernance efficace est souvent le *chaînon manquant* entre les efforts nationaux de lutte contre la pauvreté et la réduction de celle-ci.

L'Algérie recèle un patrimoine de richesse abandonné et s'il avait été exploité aurait adouci la crise actuelle subie par la population. Loin de constituer uniquement la survivance d'un passé, l'artisanat traditionnel peut contribuer de manière significative à la création de richesses et d'emplois, à la couverture des besoins des ménages, des collectivités, de l'agriculture et du bâtiment et aux équilibres sociaux.

En cette période de crise, l'artisanat traditionnel peut contribuer efficacement à la résorption du chômage et à la création d'activités et à la rapidité de leur mise en œuvre, compte tenu du faible niveau des investissements nécessaires. L'accident économique, qu'est la crise, doit être utilisé comme accélérateur du culturel : la récession économique doit entraîner une explosion de l'offre artisanale. Une situation économique difficile doit engendrer un mouvement positif à de multiples égards :

- Apport d'un grand nombre de services au plus près des habitants,
- Renforcement, qualification et diversification d'un secteur artisanal à redynamiser.

Par conséquent, l'implication des algériens dans un secteur qui jusque-là est boudé par eux. Cette traduction positive d'une crise cuisante tend à prouver que l'économiste algérienne dispose d'un fonds de santé appréciable non utilisé pouvant empêcher la mort de l'économie populaire et donc un moyen de lutte contre la pauvreté. Son abandon tend à la disparition d'un pan entier du patrimoine culturel et d'une mémoire collective commune. Cette crise qui a provoqué un choc chez les populations algériennes, doit entraîner une accélération d'un processus culturel en marche, car sous les ressorts économiques, c'est toute une culture qui se forge.

Aujourd'hui les espoirs sont portés sur *l'économie informelle* qui donc ne peut être qu'un remède provisoire et donc ''illusoire'' :

- Dualisation économique inscrite dans la durée,
 - Logique de l'auto-emploi et d'une reproduction sans accumulation durable,
 - Improbabilité d'un réinvestissement (par le bas) des dynamiques informelles dans une logique d'entreprise et de croissance,
- Confirment les scénarios de la pauvreté en ''*expansion*''.

L'économie informelle est présentée comme un fait et non un remède. Secrétée par une situation de ''*pauvreté en expansion*'' , et par une marginalisation de l'économie régionale ou nationale au regard de l'économie mondiale, elle ne saurait éradiquer l'une et l'autre.

La précarité sociale renforce la position des détenteurs de richesse. Mais à long terme, elle peut faire imploser le système. L'aide sociale risque de nourrir la pauvreté au lieu de la combattre. Pendant ce temps là, comme le dit si bien le proverbe de chez nous, ''*seul celui qui a les pieds sur la braise connaît la souffrance*''.

CONCLUSION

Les économistes les plus optimistes ont tiré, de l'évolution de l'économie mondiale de ces deux dernières décennies (80 et 90), la conclusion suivante : La pauvreté n'est pas soluble dans la croissance. Les nouvelles règles de négociation sociale à l'échelle locale et mondiale doivent être élaborées. Les gouvernements, devraient avoir pour tâche de défendre l'équité et la réduction des inégalités au nom de l'intérêt collectif et de la rationalité économique.

En Algérie, l'érosion du pouvoir d'achat des ménages observés depuis quelques années, l'aggravation des disparités, la transition vers l'économie de marché, le désengagement de l'Etat et une protection sociale inadaptée aux nouvelles conditions de vie, risquent de nous faire perdre les progrès acquis de 40 années d'efforts, de dépenses et de sacrifices.

Les recommandations que nous pouvons formuler à l'échelle nationale sont les suivantes :

- Impliquer le mouvement associatif dans le processus de développement local et le soutenir dans des actions d'éducation au développement afin de faciliter leurs actions et de mobiliser des solidarités citoyennes.
- Relancer l'activité économique en promouvant les secteurs de l'agriculture, de l'artisanat et du tourisme.
- Favoriser les programmes de développement régionaux, plus efficaces et plus efficaces que les programmes nationaux de développement.
- Réformes institutionnelles concernant la législation qui régit le :
 - o mouvement associatif quant au soutien financier extérieur si l'on veut faciliter leurs actions et leurs permettre de mobiliser des solidarités citoyennes au niveau international.
 - o CODE DE LA FAMILLE si l'on veut éliminer la discrimination sexuelle et lutter pour la promotion de la femme et la protection de l'enfant en Algérie.
- Redistribution et répartition équitables des revenus.

- Etablir de nouvelles règles de négociations sociales.
- Enfin, orienter la recherche scientifique vers les ressources humaines.

Tant que l'exclusion persiste, l'avenir est négligé, sous-évalué, les valeurs culturelles des minorités sont ignorées et la norme d'équité n'est pas satisfaite. Une société inégale est une société inéquitable est donc instable. L'équité est au secours de la croissance et l'égalité est au service de l'efficacité car :

- La justice sociale renforce la stabilité politique.
- La protection sociale encourage la mobilité sur le marché du travail.
- Et enfin l'équilibre de la société passe par la réduction des inégalités.

REFERENCES

- ¹) Lipton M., Ravallion M.: "Poverty and Policy", Handbook of Development Economics, volume IIIB, Amsterdam, Elsevier, 1995. Cité par Khan M. H. : "la pauvreté rurale dans les pays en développement", in Finance et Développement, volume 37, n° 4, décembre 2000. P. 26.
- Sen A. K.: Development and as freedom, New York, 1999.
- ²) Ravallion M. et Datt G.: when is growth pro-poor ? Document de travail consacré à la recherche sur les politiques n° 2263, Washington, Banque Mondiale, 1999.
- ³) Khan M. H. : "la pauvreté rurale dans les pays en développement", in Finance et Développement, volume 37, n° 4, décembre 2000. P. 26-27.
- ⁴) : In Courrier de la Planète, n° 38, janvier – février 1997, p. 44.
- ⁵) Foucault M. : Chaire de l'histoire des systèmes de pensée : la naissance de la bio-politique. Cours au Collège de France, 1978 -1979. In Courrier de la Planète, n° 38, janvier – février 1997, p. 6.
- ⁶) Lerin F. : La nouvelle pauvreté, une logique sécuritaire. In Courrier de la Planète, n° 38, janvier – février 1997, p. 6.
- ⁷) Geremek B. : La potence ou la pitié, l'Europe et les pauvres du Moyen-Age à nos jours. Editions Galimard, 1987.
- ⁸) Lerin F. : La nouvelle pauvreté, une logique sécuritaire. In Courrier de la Planète, n° 38, janvier – février, 1997. p. 7.
- ⁹) : In Courrier de la Planète, n° 38, janvier – février 1997, p. 44.
- ¹⁰) Idem.
- ¹¹) Lerin F. : La nouvelle pauvreté, une logique sécuritaire. In Courrier de la Planète, n° 38, janvier – février, 1997. p. 44.
- ¹²) In Courrier de la Planète, n° 38, janvier – février, 1997. p. 8.
- ¹³) Courrier de la Planète, n° 38, janvier – février, 1997. p. 46.
- ¹⁴) Ratios calculé par nos soins à partir de :
- UNICEF : Situation des enfants dans le monde, édition 1986, 1990, 1998, 2003.
- PNUD : Rapport mondial sur le développement humain 2003, édition Economica, 2003.
- ¹⁵) Données tirées de :
- Courrier de la Planète, n° 38, janvier – février, 1997. p. 46.

- PNUD : Rapport mondial sur le développement humain 2003, édition Economica, 2003. PP. 237 à 240.

¹⁶) Cf. - "la pauvreté en Algérie". Actes du séminaire, CREAD, 1981. "enquête main- d'œuvre et démographie, ONS, 1982.

¹⁷) 1 : PNUD : Rapport mondial sur le développement humain 2003, édition Economica, 2003. P. 1.

¹⁸) Idem. P. 40.

BIBLIOGRAPHIE

- Akakpo A. M. : Collecte des ordures ménagères et lutte contre la pauvreté dans la ville de Lomé. Second forum of the world alliance of cities against poverty. Genève, avril 2000.
- Aysan Y.: urbanisation and increased vulnerability of poor urban populations to natural disasters. Second forum of the world alliance of cities against poverty. Genève avril 2000.
- Berg R. J. et Seymour Whitaker J. : Stratégie pour un nouveau développement en Afrique, Economica, 1990.
- Courrier de la Planète, n° 38, janvier – février, 1997.
- CREAD : La pauvreté en Algérie. Actes du séminaire, CREAD, 1981.
- Déclaration du congrès IULA (international union of local authorities) de Barcelone. Mars 1999.
- Finance et Développement, volume 37, n° 4, décembre 2000.
- Foucault M. : Chaire de l'histoire des systèmes de pensée : la naissance de la bio-politique. Cours au Collège de France, 1978 -1979. In Courrier de la Planète, n° 38, janvier – février 1997.
- Forum urban management to urban governance : Approaches to alleviate urban poverty.
- Geremek B. : La potence ou la pitié, l'Europe et les pauvres du Moyen Age à nos jours. Editions Gallimard, 1987.
- Jacquemot P., Raffinot M. : La nouvelle politique économique en Afrique. EDICEF, 1993.
- Kaïd Tlilane N. : Gestion urbaine, environnement et santé : cas de l'Algérie. Revue Finance et Développement au Maghreb, Tunis. juin 2001, n° 27. PP. 55-65.

-
- Kaïd Tlilane N. : La place et le rôle de l'artisanat traditionnel dans le développement local en Algérie. Revue Finance et Développement au Maghreb, Tunis. Déc. 2002, n^{os} 29-30. PP. 42-49.
 - Kaïd Tlilane N. : Pauvreté et santé : quelle politique de lutte pour l'équité ? ». Revue Economie et Management : Pauvreté et Coopération, Tlemcen. Mars 2003, n^o 2. PP. 86-107.
 - Kolodko G. W. : Revenus, équité et réduction de la pauvreté dans les économies en transition. In Finance et Développement, septembre 1999, volume 36, n^o 3.
 - Lerin F. : La nouvelle pauvreté, une logique sécuritaire. In Courrier de la Planète, n^o 38, janv.-fév. 1997.
 - Lustig N. et Arias O. : lutte contre la pauvreté. In Finance et Développement, mars 2000, volume 37, n^o 1.
 - Musette M.S. et Ferfera M.Y. : «L'impact social de la libéralisation économique : l'expérience Algérienne». Communication au Séminaire International : Réformes économiques et Question sociale. Constantine 29 et 30 avril 2000.
 - ONS : Enquête main- d'œuvre et démographie, ONS, 1982.
 - PNUD : Rapport mondial sur le développement humain. Edition, Economica, 1997, 1998, 2003.
 - PNUD : Rapport mondial sur la pauvreté. Edition, Economica, 2000.
 - PNUD: Rapport du Second forum of the world alliance of cities against poverty. Genève, avril 2000.
 - Revue «2001 plus», N^o 50 : l'économie invertie : mégapolisation, pauvreté majoritaire et nouvelle Économie urbaine.
 - Santo A. : The city and its people: dimensions of community participation, Sao Paulo Brazil.
 - Streeten P. : Une stratégie de développement pour l'avenir : l'importance du développement humain. In Finance et Développement, décembre 1999, volume 36, n^o 4.
 - UNICEF : Situation des enfants dans le monde, édition 1986, 1990, 1998, 2003.
 - Vincent F. : Le Micro crédit est-il un instrument de développement ? Genève, 1999.

جامعة منتوري قسنطينة

الإقتصاد والمجتمع

مجلة علمية محكمة ومتخصصة تصدر عن:

مخبر المغرب :الاقتصاد والمجتمع

العدد 2 / 2004

ISSN : 1112 – 3605