

Revue Stratégie et Développement



Revue Scientifique Approuvée
Spécialisée dans le domaine économique
Editée par La Faculté De Droit Et Des Sciences Commerciales

Sommaire:

أ. بن زيدان الحاج	أثر تقلبات أسعار البترول على النمو الاقتصادي في الجزائر، قراءة تحليلية: 2000-2010
أ. رمضان محمد	الانضباط النقدي في ظل الاقتصاد غير الرسمي وقضايا الإصلاح الاقتصادي
أ. بلقاسم محمد	بيئة الأعمال ونوعية المؤسسات كمحدد لجاذبية الاستثمار الأجنبي في الجزائر
د. براينيس عبد القادر	صناعة السياحة ودورها في التنمية المستدامة للدول
أ. منصوري مونية	المزيج الاتصالي
أ. قдал زين الدين	آثار الأزمة المالية العالمية على الاقتصاد الجزائري
Mr. MOKHEFI Amine	LA DIFFICILE LUTTE CONTRE LE BLANCHIMENT D'ARGENT: L'ALGERIE AU-DEVANT DE LA SCENE
Dr. BELKHARROUBI Hocine	GOVERNEMENT D'ENTREPRISE ET GOUVERNANCE COMPTABLE
Mr. TEFALI Benyounès	LA MAÎTRISE DES FINANCEMENTS DES EXPORTATIONS UNE OBLIGATION POUR L'ENTREPRISE

الرئيس الشرفي للمجلة: أ.د. صديقي أحمد محمد صالح الدين / رئيس جامعة مستغانم

مدير ورئيس تحرير المجلة: أ. العجال عدالة

أعضاء هيئة التحرير: د. فاطمة الزهراء زرواط

أ. الحاج بن زيدان

أ. أحمد بلقاسم

المستشار القانوني: د. بوشرف جيلالي

مكلف بالإعلام والاتصال: أ. دقيوس بلال

لجنة القراءة:

أ.د. مسيكة بعداش (جامعة الجزائر) الجزائر

د. فاطمة الزهراء زرواط (جامعة مستغانم) الجزائر

د. بشير بكار (جامعة مستغانم) الجزائر

د. عبد القادر براينيس (جامعة مستغانم) الجزائر

اللجنة العلمية:

د. غايد العربي (جامعة مستغانم) / عميد الكلية

أ.د. محمد بن بوزيان (جامعة تلمسان) الجزائر

أ.د. مصطفى بلقاسم (جامعة تلمسان) الجزائر

أ.د. عبد الرزاق بن حبيب (جامعة تلمسان) الجزائر

أ.د. بلقاسم زكري (جامعة وهران) الجزائر

أ.د. عبد القادر جفلاط (جامعة ليل) فرنسا

د. رشيد يوسف (جامعة مستغانم) الجزائر

د. أحمد عامر عامر (جامعة مستغانم) الجزائر

د. الشارف عتو (جامعة مستغانم) الجزائر

د. نور الدين شريف الطويل (جامعة مستغانم) الجزائر

د. سعدية قصاب (جامعة دالي ابراهيم) الجزائر

د. محمد التليلي حامدي (جامعة المنستير) تونس

د. مليكة صديقي (جامعة دالي ابراهيم) الجزائر

د. عبد المجيد سعيدي (جامعة قرونوبل) فرنسا

د. معمر بلخير (جامعة وهران) الجزائر

د. كمال بوصافي (المدرسة العليا للتجارة) الجزائر

د. محمد العيد (جامعة مستغانم) الجزائر

د. بوحفص حاكمي (جامعة وهران) الجزائر

د. عبد القادر بابا (جامعة مستغانم) الجزائر

د. محمد محمود ولد محمد عيسى (جامعة مستغانم) الجزائر

المراسلات والاشتراك:

مجلة الإستراتيجية والتنمية ص.ب 959 — ولاية مستغانم 27000 الجزائر

فاكس: 00213 45 339795 / المحمول: 0021373248489

البريد الإلكتروني: strg_devp@yahoo.fr / strg.dev@gmail.com

مجلة الإستراتيجية والتنمية

مجلة علمية محكمة متخصصة في الميدان الاقتصادي



الإفتتاحية:

تأتي مجلة "الإستراتيجية والتنمية" في سياق حرص جامعة مستغانم وعلى رأسها السيد صديقي أحمد محمد صالح الدين رئيس جامعة مستغانم وأساتذة كلية الحقوق والعلوم التجارية على توفير مادة علمية بسيطة تشمل القضايا المتعلقة بإستراتيجيات التنمية ونظرياتها وأدوات تحليلها بما يساعد على توسيع دائرة المشاركة والحوار لوضع إستراتيجية للتنمية وتنفيذها وتقييمها من قبل الفاعلين في المجتمع. نسعى من خلال المجلة إلى أن نلعب دورا مهما في بلورة نموذج ومنهج صحيح قائم على أسس علمية للتنمية. ومن الأهداف المنوطة بها الاهتمام بقضايا التنمية والاستراتيجيات الاقتصادية في الأقطار العربية والدول النامية على العموم والجزائر على وجه الخصوص في ضوء المتغيرات المحلية والإقليمية والدولية، مع خلق حوار علمي بناء بين الباحثين والمهتمين بالاقتصاد الجزائري والاقتصاديات الأخرى وصانعي القرار بالمنطقة لزيادة مساحة الرؤية وتوسيع دائرة المعرفة.

دعوة للنشر في المجلة:

- تدعوكم المجلة إلى التقدم بنشر أبحاثكم العلمية والحصول على الرد السريع.
- تنشر المجلة مساهماتكم في مراجعات الكتب والتقارير والرسائل الجامعية والندوات.
- تخضع جميع البحوث المقدمة للتحكيم العلمي حسب الأصول المتعارف عليها.

قواعد النشر في المجلة:

- تخضع البحوث العلمية التي ترد عن المجلة إلى شروط نشر يتعين على الباحثين الالتزام بها، وهي كالاتي:
 - كتابة اللقب والاسم والعنوان مرفق برقم الهاتف أو الفاكس والبريد الإلكتروني على ورقة مستقلة عن البحث؛
 - أن ترسل البحوث في نسخة واحدة مكتوبة بالوارد (Word) إضافة إلى قرص مضغوط أو عن طريق البريد الإلكتروني للمجلة.

- تقبل إلا البحوث التي لم يسبق نشرها؛
- أن يشتمل البحث على ملخصين لا يتجاوز كل منهما نصف صفحة أحدهما باللغة العربية والآخر بإحدى اللغتين الأجنبية (الفرنسية أو الإنجليزية). كما يتضمن الملخص الهدف من البحث والنتائج المتوصل إليها؛
- ألا يتجاوز البحث 30 صفحة وألا يقل عن 20 صفحة إتباعاً للمقاييس التالية:
 - البحث المنجز باللغة العربية محرراً بخط (Traditional Arabic) حجم 14 بالنسبة للنص وحجم 12 بالنسبة للأرقام في العرض؛
 - البحث المنجز باللغة الأجنبية مكتوباً بالوارد وبخط (T. New Roman) بحجم 12؛
 - الهوامش بالسنتيمتر: علوي/ سفلي: 1,5، يمين/ يسار: 1,5 ؛
 - حجم الورقة: عرض: 16 / طول: 24.
- يجب احترام المقاييس الأكاديمية والشروط الشكلية في إعداد المقالة، ويراعى في ذلك خاصة:
 - مقدمة البحث: تحديد أهداف البحث ومنهجيته؛
 - كتابة الهوامش أو توماتيكيا في أسفل الصفحة؛
 - ترقيم الأشكال والجداول والرسومات ترقيماً متسلسلاً ولكل على حدى؛
 - أن ينتهي البحث بخاتمة تتضمن النتائج، مع إدراج قائمة المراجع في آخر البحث مرتبة حسب الحروف الأبجدية؛
 - إذا كان المرجع كتاباً يدون الاسم الكامل للمؤلف(ة)، عنوان الكتاب بخط مغاير (مكان النشر: الناشر، سنة النشر)، الصفحة.
- تخضع البحوث للتحكيم من طرف هيئة علمية لقبول أو رفض نشرها أو القيام ببعض التعديلات اللازمة؛
- البحوث التي ترسل إلى المجلة لا ترد إلى أصحابها نشرت أم لا؛
- تحتفظ المجلة بكافة حقوق النشر، وإعادة نشر موضوع الباحث يتطلب موافقة كتابية من المجلة؛
- المفاهيم والآراء المعبر عنها في المقالات تلزم إلا أصحابها.

مجلة الإستراتيجية والتنمية
مجلة علمية محكمة متخصصة في الميدان الاقتصادي



فهرس

الصفحة	صاحب المقال	العنوان
01	أ. بن زيدان حاج	أثر تقلبات أسعار البترول على النمو الاقتصادي في الجزائر، قراءة تحليلية: 2000-2010
32	أ. رمضاني محمد	الانضباط النقدي في ظل الاقتصاد غير الرسمي وقضايا الإصلاح الاقتصادي
45	أ. بلقاسم احمد	بيئة الأعمال ونوعية المؤسسات كمحدد لجاذبية الاستثمار الأجنبي في الجزائر
71	د. براينيس عبد القادر	صناعة السياحة ودورها في التنمية المستدامة للدول
106	أ. منصوري مونية	المزيج الاتصالي
116	أ. قidal زين الدين	آثار الأزمة المالية العالمية على الاقتصاد الجزائري

أثر تقلبات أسعار البترول على النمو الاقتصادي في الجزائر

قراءة تحليلية: 2010 - 2000

أ. حاج بن زيدان

أستاذ مساعد - كلية الحقوق والعلوم التجارية

- جامعة مستغانم

الملخص:

فرض البترول نفسه كسلعة إستراتيجية بقوة منذ الحرب العالمية الأولى ليتعزز مع الوقت دوره، ونظرا لعدم تعزيز بلدان المنتجة له مثل الجزائر لميزة نسبية فقد أصبح أهم مكونات الإنتاج الكلي للبلد ومحركا أساسيا للنمو، خاصة لما ترتفع الأسعار إلى مستويات عالية.

يقضي هذا البحث بإبراز دور البترول - صحارى بلند- وأثره على مستوى الأداء الاقتصادي وبالضبط على النمو الاقتصادي في الجزائر حيث ستكون العشرية (2010-2000) الإطار الزمني لهذه الدراسة التحليلية.

نظرا لاستحواذ البترول على نسبة كبيرة من الناتج المحلي الخام فقد تأكد ان هذه السلعة لها دورا كبيرا في تحسين من معدل النمو الاقتصادي وهذه الوضعية استدعت ضرورة انتهاز الدولة برامج البحث عن الميزة النسبية انطلاقا من الوفورات المالية المأتية منه.

الكلمات المفتاح: النمو الاقتصادي، سعر البترول الخام، الناتج المحلي الخام، الإيرادات البترولية، الاقتصاد الجزائري.

Abstract :

The crude oil imposed itself as a strategy commodity strongly since the 1st W.W, and it enhanced by time. It became important components of the total production and the driver of Algerian economic growth due to the lack of a comparative advantage especially when the prices are rising.

This paper examines the effect of crude oil -Saharan blend- on Algerian economic performance (Economic growth), thus the period (2000-2010) will be the era of this analysis.

As result, all estimates show that oil price increases have a statistically significant and positive effect on the outputs (GDP) of Algeria. By the way, this situation pushed the government to undertake special programs for a comparative advantage from the financial outcomes.

Key words: Economic growth, crude oil price, GDP, oil revenues, Algerian economy.

Jel classification : E31, E32, G10, H4, Q43.

1 - مقدمة:

منذ إن ارتبط الاقتصاد بإيرادات المنتجات البترولية المصدرة تم ملاحظة أن اقتصاديات هذه البلدان - الجزائر - تسجل معدلات نمو متواترة ضعيفة أكثر ما هي قوية في بعض الفترات المصاحبة لازمة لأسعار البترول، فهذا أدى وما زال يؤدي إلى التساؤل والتحير الاقتصاديين أنه رغم الفرص المتاحة لها ورغم غناها الوفير فنرى لها تدبذا في نموها وإن حدث نمو فهو ضعيف ومؤقت وفي حقيقته (اسميا لا حقيقيا). قد نجد لمفهوم النمو الاقتصادي الصحيح ومركباته موقع في خطوط واقع اقتصاديات هذه البلدان - الجزائر - . هذا ما يدعونا إلى إيضاح هذه المفاهيم .

إن معرفة مصادر النمو أكثر الموضوعات التي ثار حولها الجدل على مدى فترات زمنية ممتدة ونجد إن التركيز على النمو الطويل الأجل قد لاقى اهتماما واسعا من الاقتصاديين منذ خمسينات القرن الماضي. أن نظريات النمو المختلفة السائدة حاليا مرتبطة بشكل كبير بالنظريات الحديثة التي تم تطويرها خلال تلك الفترة وعلى وجه الخصوص نموذج [Solow] ونموذج [Swan] اللذان يعتبران حجر الزاوية لهذه النظريات ضف إليهم الاقتصاديين [Romer] و [Barro].

استفادت الجزائر و الدول التي تشبهها في التركيبة الاقتصادية نوعا ما بدرجة هائلة من الثروة التي خلقتها الزيادة الحادة في أسعار البترول في سنوات 1970، 1980، 2005 وبيع الثروة العربية، مما أدى إلى تراكم الأصول المالية، رغم هذا ما زلنا نمشي على خطى النمو البطيء، ربما هو عالي في رقمه قيمة أما حجما فهو يسير، يقف بعيدا عن مسار العولمة و الاستفادة من التكامل الاقتصادي مع بلدان العالم وبلدان الجوار، إذ نراهم أقل منا وفرة اقتصادية وأحسن منا نموا، فهل بلغ مستوى فهم النمو الاقتصادي لديهم وتحسينه أحسن درجة منا ؟ ونحن نلاحظ اليوم أكبر الدول المستوردة للبترول رغم الارتفاع المذهل لأسعاره المكبل والمثقل لكاهل ميزانيتهم في حالات طبيعية للنمو، كأن دبوس خدش لوحة خشب.

2 - الفهم الحديث النمو الاقتصادي:

تطور الفكر النظري الذي اهتم بموضوع النمو الاقتصادي منذ 1950 وبالحاح وتمكن بتبرير العوامل الداخلة فيه خصوصا منهم (Harrord 1978)، (Verddoon 1956)، (Domar 1957)، (Inada 1963)، (Kaldor 1961)، أمدوا هؤلاء وآخرين رؤى وإيضاحات نظرية وقياسية وتقديرية للموضوع ك (Bas & Tinbergen 1962) باحثين في إمكانية دعمه مقارنة بما هو حاصل لدى الدول المتطورة.

يرى بعض الاقتصاديين "النمو الاقتصادي ربما يوصف بأنه التوسع في الناتج الحقيقي أو التوسع في دخل الفرد في الناتج القومي الحقيقي وهو بالتالي يخفف من عبء ندرة الموارد ويولد زيادة في الناتج القومي الذي يعمل على مواجهة المشاكل الاقتصادية"¹.

هذا التعريف يبرز أهمية النمو الاقتصادي في زيادة مستوى المعيشة وتوفير السلع والخدمات وفرص العمل الإضافية.

حسب « S.Kuznets » النمو الاقتصادي هو "ظاهرة كمية يعبر بها عن الزيادة في السكان وفي الناتج القومي"²

على أثر ما سبق يظهر أن النمو يعبر عن الصيرورة الزمنية التي من أجلها يرتفع الإنتاج، وحدوث زيادة مستمرة في متوسط الدخل الفردي الحقيقي مع مرور الزمن حيث يأخذ ويركز على التغيير في الكم الذي يحصل عليه الفرد في السلع والخدمات في المتوسط دون أن يهتم بميكمل توزيع الدخل الحقيقي بين الأفراد أو بنوعية السلع والخدمات التي يحصلون عليها.

دلالة بأن الدول تأخذ بمبدأ دعم النمو الاقتصادي وحرص على ضبطه وفق ما تملكه ووفق المستجدات العالمية نجده في ما دل عليه « Louis Lagnas » في كتابه "النمو الاقتصادي" بقوله "إن تطور النظريات الاقتصادية والنمو ليس بالضرورة متزامنين لكل على الأقل ومنذ فترة الثلاثينات وبتعميم أفكار الكينزيين اعتادت الحكومات التفكير في النمو داخل إطار متماسك".

حسب دراسات عدة، يعبر عن النمو الاقتصادي بأنه زيادة مدعومة في إنتاج السلع على مستوى المخطط الوطني في مدة معينة ويقاس عموما من خلال زيادة الإنتاج المحلي الخام أو زيادة الناتج المحلي الخام بالنسبة للسكان.

حيث يعتبر أن الناتج المحلي الخام على أنه محدد كمي غير كامل من منطلق عدم اعتبار في الحسبان بعض العوامل مثل:

- العمل الموازي؛
- التهرب والغش الجبائين؛
- العمل المنزلي؛
- التدهورات الاقتصادية الناتجة عن الصناعات الملوثة للبيئة؛
- اللامساواة؛
- تغيرات السعر الذي يؤثر على الناتج عند عامة دارسي النمو.

¹ - محمد ناجي حسن خليفة، النمو الاقتصادي، (دار القاهرة مصر 2001)، ص.7.

بعض الاقتصاديون عرفوا النمو الاقتصادي بأنه زيادة في كميات السلع والخدمات المنتجة من طرف بلد في مدة زمنية طويلة تقاس عام بعد عام مبرزين ذلك عبر ما يحصل في الناتج القومي الصافي من زيادة.

الدكتور عمر صخري في كتابه التحليل الاقتصادي الكلي يعرف " النمو الاقتصادي يحقق عن طريق زيادة قدرة الوطن على إنتاج البضائع والخدمات وكلما كان معدل نمو اقتصاد الوطن اكبر من معدل نمو السكان كان أفضل لأن ذلك يؤدي إلى رفع مستوى معيشة الأفراد"².

ومنه في عموم الفهم الشامل للنمو الاقتصادي نجده عبارة عن معدل زيادة الإنتاج أو الدخل الحقيقي في دولة خلال فترة زمنية معينة وهو يعكس التغيرات الكمية في الطاقة الإنتاجية و مدى استغلال هذه الطاقة، حيث أنه كلما ارتفعت نسبة استغلال الطاقة الإنتاجية المتاحة في جميع القطاعات الاقتصادية ازدادت معدلات النمو في الدخل الوطني والعكس صحيح، ولتحديد نسبة النمو الاقتصادي لأي بلد من الاعتماد على بعض الدلائل والمؤشرات الكمية وهذا من خلال طريقتين:

— تحديد معدلات نمو الناتج الوطني الإجمالي الحقيقي أو الناتج الوطني الصافي بغرض قياس التوسع الإنتاجي؛

— تحديد معدلات نمو متوسط الدخل الفردي الحقيقي بغرض التعبير عن تطور مستوى المعيشة المادي للأفراد في البلد و مقارنته بمستويات المعيشية في البلدان الأخرى.

يطلق على زيادة كمية الناتج المحلي من عام إلى آخر اسم نمو الناتج المحلي أو النمو الاقتصادي، فمثلا النمو الاقتصادي لعام 2010 هو الفرق بين كمية الناتج المحلي لعام 2010 و تلك كمية لعام

2009 حيث يرمز للنمو الاقتصادي ب Δy و لدينا: y_{2010}, y_{2009}

$$\Delta Y = PIB_n - PIB_{n-1} = Y_{2010} - Y_{2009} \dots \dots \dots (1)$$

إذا قسمنا النمو الاقتصادي Δy على كمية الناتج لعام 2009 نحصل على مؤشر نسبيه معدل النمو الاقتصادي لعام 2010 و ليكن كالتالي:

Taux a

يعتبر النمو الاقتصادي وسيلة رئيسية تعبر عن ازدياد حصّة الفرد من الناتج وتحسين مستوى المعيشة في كل مجتمع، لذا تهتم الدراسات الاقتصادية بعملية النمو الاقتصادي وتسعى إلى قياس معدلاته

² - عمر صخري، التحليل الاقتصادي الكلي، (ديوان المطبوعات الجامعية الجزائر 1999)، ص.12

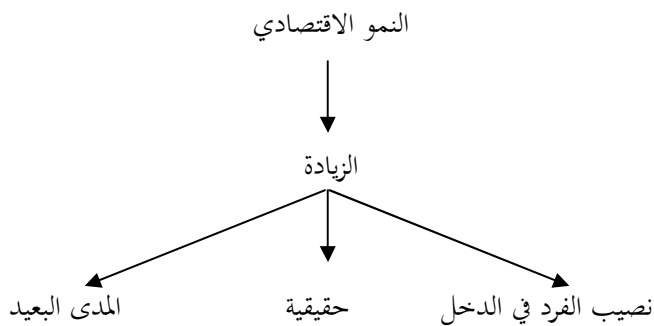
في السنوات المختلفة من أجل تحسينه إن ساء ودعمه إن حسن وهذا ما يكون لنا نظرة فيه باعتبار أن للجزائر تركيبة اقتصادية جيدة تحتاج إلى مفعّل لها.

كما يرى بأن: " النمو الاقتصادي هو زيادة سنوية مئوية للناتج الوطني الخام أو الناتج المحلي الخام الحقيقي لكل ساكن على المدى الطويل، هو قياس غير كامل للزيادة نسبة المستوى المعيشي الاقتصادي".³

حسب «P. A. Samuelson» النمو الاقتصادي هو زيادة الناتج المحلي الخام المحتمل أو الناتج الوطني لبلد أو بطريقة أخرى يكون هناك نمو اقتصادي لما تكون حدود الإنتاج المحتملة لبلد ما تتحرك اتجاه الخارج أو النمو الخارجي"⁴، حيث يعتبر الناتج الوطني الحقيقي الصافي أو الخام مؤشرا عن حالته.

إن فهم النمو الاقتصادي الذي يقصد به حدوث زيادة في إجمال الناتج المحلي أو إجمال الدخل الوطني بما يحقق زيادة في متوسط نصيب الفرد في الدخل الحقيقي من التعاريف السابقة نخلص أن النمو الاقتصادي يعني بالأدوار التالية:

الشكل(1): أدوار النمو الاقتصادي في المجتمع



المصدر: من إعداد الباحث

أما عن أسبابه فهناك حصر لأربعة عناصر إستراتيجية للنمو تقتزن بالقدرة الطبيعية للنمو ونجملها

في:

- نوعية وكمية المصادر الطبيعية؛
- نوعية وكمية المصادر البشرية؛

³ - D.Begg et Autres, **Macroéconomie**, (Edition Dunod ,2002), p.303

⁴ - P.A.Samuelson et W.D.Nordhaus, **Economie**, (Edition Economica 16^{ème} Edition 2000), p.518

— عرض ومخزون السلع الرأسمالية؛

— التكنولوجيا.

هذه العناصر تعتبر المقومات الأساسية الطبيعية لزيادة الإنتاج والتي تعطي الاقتصاد القدرة على تحقيق نمو ناتج الحقيقي. صندوق النقد الدولي يعبر عن النمو الاقتصادي كما هو مبين في المعادلة التالية: النمو = تا (التضخم، تقدم التصحيح الهيكلي العام، عوامل التصحيح، حجم الحكومة، الشروط المبدئية للاقتصاد، إذعان لبرامج الدعم لصندوق النقد الدولي).⁵

3- قراءة في أدبيات النمو الاقتصادي وتقلبات أسعار البترول:

إن القراءة التاريخية لعلاقة تقلبات أسعار البترول بالمتغيرات الاقتصادية الكلية تبرز مدى هذا الأثر لأن التقلبات هذه أوجدت لها أثرا في قانون السوق وواقعا اقتصاديا لدى دول العالم المنتجة للبترول والمستهلكة معا على السواء ولكن باختلاف في ثمن الأثر من فترة لأخرى. إذ بينت عدة أطروحات الرابطة السببية بين تغيرات أسعار البترول غير الثابتة في المدى القصير والمتوسط وفي أكثر من ظرف على محددات الاقتصاد، خصوصا الناتج المحلي الخام و بالتالي النمو الاقتصادي.

من أهم الدراسات نجد ما جاء في أطروحات وكتابات كل من (Tatom & Rasche (1982)، (Daaly 1982)، (Hamilton 1983)، (Harrison & Burbidge 1984)، (Mark 1989)، (Yacel & Brown 1999) وهذا على غرار آخرين الذين قدموا بحوث درست متغيرات اقتصادية أخرى كمعدل التضخم، البطالة.

في هذا الإطار الفكري لموضوع النمو الاقتصادي، قام البعض منهم بإيجاد دراسة قياسية لأثر تقلبات أسعار البترول على عدة متغيرات كلية مثل ما جاء في أطروحات كل من (Rotenberg & Woodford 1996)، (Finn 2000)، (Gali & Blanchard 2007).

(Tyler 1981) قام بدراسة الموضوع من خلال إبراز أثر الصادرات على النمو الاقتصادي مستشهدا بنمو صادرات البلدان النامية معتمدا على ما جاء في أطروحة « Balassa ». قام بجمع إحصائيات عن 55 دولة تدخل ضمن العينة مستخدما المعادلة التالية لتبرير أطروحته:

اختلفت فرضيات ونتائج أطروحات البعض عن الآخر، فبقدر ما يوجد من يرى في هذه التأثير إيجابيات إلا أن البعض يرى فيها سلبا و دائما وفق البلد المعني بالدراسة وخاصة في ظروف الأزمات

⁵ - Olen Havrylyshyn et autres, **Growth experience en Transition countries :1940 – 1998**, (IMF Edition 1999), p.35

والصددمات. مثلاً (Hamilton 1983) أبرز من خلال بحث أن ارتفاع أسعار البترول تخفض من نمو الناتج المحلي الخام وانضم إليه (Hooker 1996)، الذي أبرز كذلك بان ارتفاع أسعار البترول يخفض من درجة النمو في حين انخفاضها لا يؤثر بدرجة عالية على نمو الإنتاج.

عند متابعة ظروف الاقتصاد العالمي، الإقليمي، والمحلي يلاحظ أن عدة بلدان تزايد ناتجها المحلي الخام أكثر من مرة مثال على ذلك دول الشرق الأوسط وشمال إفريقيا ففي الفترة مابين (1970-2010) دفعت التقلبات الحاصلة في الأسواق الدولية نتيجة لمعطيات جيو-اقتصادية إلى تحسن معدلات نموها وفي فترات أخرى إلى أزمات خانقة مما استدعاها الأمر إلى تسوية العجزات الكبرى عبر المديونية الخارجية ولا أكبر دليل على ذلك الاقتصاد الجزائري و في نفس هذا الإطار عندما كانت فرصة الفورات النفطية تحسن الناتج المحلي الفردي (PIB ppa)⁶ على غرار ما يحدث هذه الأيام في ظل ارتفاع أسعار البترول بسبب ربيع الثورة العربية وعدم اليقين الذي يسود عوامل تدخل كمتغيرات في قانون الطلب والعرض على البترول.

الكثير من الدراسات تأخذ في دراسة النمو الاقتصادي إما الفكر الخاص ب (Solow) والذي يعتمد في قراءته على أن النمو هو خارجي (Exogène) في حين دراسات حديثة تتبنى العكس وتعتبره داخلي (Endogène). دراسات (Barro) تعطي تبريرات اقتصادية أخرى، حيث قام بأطروحة بحث ومقاربة لمجموعة من الدول في إطار موضوع الدراسة هذه والتي فاق عددها المائة باستخدام طريقة البانيل (Données de Panel) على اعتبار عدة اقتراحات متغيرة في شكلها ومضمونها الاقتصادي ذات الأثر الايجابي والسلبى على النمو الاقتصادي منها، وهذا الجدول يعطي لمحة عن نوعية الأثر.

كما شهدت أسعار البترول تقلبات عدة وخاصة ما يعرف بأزمات أو صدمات بترولية (1973، 1988، 2005، 2010) وعند مشاهدة الأحداث التي أثرت في الأسواق الدولية نجدها مختلفة في الموقع والزمان ونسبة الأثر والعنصر الأكثر شدا للانتباه هو السبب المباشر وغير المباشر إذ أن صدمات بترولية أوجدت وفورات مالية للدول البترولية مثل دول الأوبك. و هذه التقلبات لم تحدث أثرا لدى المنتج فقط بل المستهلك كذلك لتلك الرابطة البينية الوثيقة بين الدول المتقدمة، الصاعدة والمنتجة وقابلية الكل للتأثر بأي ظرف اقتصادي جديد مثل ما حدث خلال الأزمة المالية لعام 2008 المعروفة بأزمة الرهن العقاري (Subprime crisis). في هذا الظرف وظروف أخرى عملت حكومات على تبرير معدلات نموها والسعي لإعادة التوازن في كذا من مرة لنموها الاقتصادي من خلالا خطط عمل وإنقاذ اختلفت مناهجها واستراتيجياتها عبر وسائل اقتصادية منها:

⁶ - PIB ppa : Produit Intérieur Brut à parité de pouvoir d'achat.

- تخفيف الضغوط المالية؛
 - معالجة الخلل وإصلاح النظام المالي؛
 - ضبط المالية العامة؛
 - إنشاء صناديق خاصة ؛
 - الاستثمار في الصناديق السيادية؛
 - العمل على التحكم في ضغوط النشاط الاقتصادي؛
 - إعادة التوازن الخارجي؛
 - تحسين القطاعات الإنتاجية ودعمها.
- يعرف بان أي اقتصاد في العالم يعتمد على ثلاثة قطاعات أساسية هي:

- القطاع الأولي؛
- القطاع الثانوي؛
- القطاع الثالث.

الجدول (1): الأثر الايجابي و السلبي لمقترحات حسب دراسة Barro

الأثر السلبي	الأثر الايجابي
المستوى العالي للناتج المحلي الفردي (PIB per capita) ⁷	الصحة
الإنفاق الحكومي	التربية والتعليم
معدل التضخم	التوفير
عجز الميزانية	الانفتاح الاقتصادي
التزايد السكاني	التطور المالي
البطالة	تكوين رأسمال
	الاستثمار الأجنبي المباشر
	سعر الفائدة الحقيقي

المصدر: من استخلاص الباحث

وقد برر عدة اقتصاديين أهمية القطاعات الثلاثة في النمو الاقتصادي، فحساب النمو الاقتصادي يرجع في الأصل إلى إنتاج كل قطاع ريعي ومن أهم الدوال المعتمدة في دراساتهم⁸ نجد دالة كوب دوقلاس:

$$Y = F(A, K, L)$$

⁷ - PIB per capita : PIB par habitant

حيث: Y : الإنتاج، A : التكنولوجيا، K : الرأسمال الطبيعي، L : القوة العاملة

هذه المتغيرات مستقلة نجد لها معنى حسب J.J. Silvestre "العلاقة لها معنيين المعنى الأول فهي تعني أو تعبر عن تحول التقني الذي من خلاله نتخلص على ناتج واحد بالتوفيق بين عمل الرجال واستعمالات الآلات فحقيقة هذه العلاقة الدينامكية هي عالمية و شاملة و لا يمكن أن تكون موضوع نقاش من قبل أي نظرية. المعنى الثاني لها معنى نظري دقيق تخلص نظرية اجتماعية للإنتاج التي من خلالها يتنافس الأعوان المستثمرين فيها بينهم وذلك لتكون مداخلهم من خلال أشكال الثروة والتي هي الأخرى ناتجة عن نشاطها"⁹.

الدالة: $Y = A \cdot F(K, L)$ تم تغييرها وفق نظرية (Hicks)، وحسب الدراسة تبين أن التكنولوجيا تؤثر على دالة الإنتاج و يمكن كتابة معادلة معدل النمو وفق المعادلة الموالية:

$$\frac{\dot{Y}}{Y} = \frac{\dot{A}}{A} \left(\frac{F_A A}{Y} \right) + \frac{\dot{L}}{L} \left(\frac{F_L L}{Y} \right) + \frac{\dot{K}}{K} \left(\frac{F_K K}{Y} \right)$$

حيث: F_K و F_L : الإنتاج الحدي لرأسمال والعمل على التوالي
وبغية حساب معدل النمو بإدراج الرأسمال البشري نحصل على ما يلي¹⁰:

$$Y = F(L, K, H, A)$$

وعليه يمكن كتابة معادلة النمو كالتالي:

$$g_Y = \alpha_K g_K + \alpha_L g_L + \alpha_H g_H + \alpha_A g_A$$

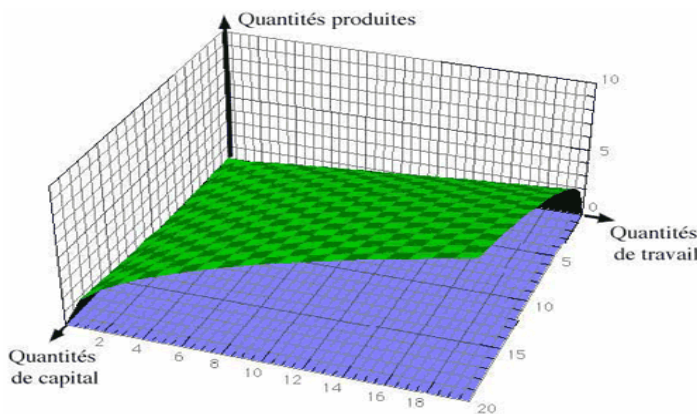
في الواقع يمكن تمثيل هذه الدالة بيانيا على أساس الإنتاج الكلي، وذلك باللجوء إلى الهندسة الفضائية معتبرين تلك المتغيرات الثلاثة المعروفة: (L, K, Q) :

الشكل(1):تمثيل للعناصر الثلاثة لدالة الإنتاج

⁸ - Steven.N.Durlauf & others, **Growth Econometrics**, (University of Wisconsin and John D,USA,,2004), p.142

⁹ - M. Belmokadem, **Efficiency de l'appareil productif**, (Tlemcen, 1994), p.37.

¹⁰ - Timoty Besley, **From micro to macro: Public policies and aggregate economic performance**,(London school of Economics publication, 2000), p.4.



Source : Ulrich Kohli, *Analyse macroéconomique*, (Edition DeBoeck, 1999), p.384

بشكل عام يمكن استخدام هذه الدالة كلما وجدنا فرعاً أو قطاعاً أو جهازاً إنتاجياً يتميز ببنية تقنية صلبة أو غير مرنة.

فحساب معدل النمو الاقتصادي يرجع في الأصل إلى مساهمة كل قطاع بعينه من خلال دالة إنتاج. وفي عموم الأمر يجمع أغلبية الاقتصاديون على أن دالة كوب دوقلاس هي الأرجح في ذلك.

4- النمو الاقتصادي للجزائر في ظل تقلبات أسعار البترول 2010-2000:

إن الاقتصاد الجزائري ورغم المخططات المختلفة المعروفة لم يخرج عن نطاق أحادية المنتج والصفة الربعية العالية الدرجة التي مافتت عدة أطروحات، دراسات، ملتقيات علمية وتوصيات رسمية وغير رسمية تؤكد على ضرورة اكتساب الميزة النسبية من خلال الاستفادة من الإيرادات المالية الكبرى الناتجة عن البترول والعمل على الاستفادة من دروس العلة الهولندية (Le syndrome hollandais) وكل هذا من أجل حماية الاقتصاد والفرد من تلك التقلبات و عدم الاستقرار الذي يسود الأسواق العالمية.

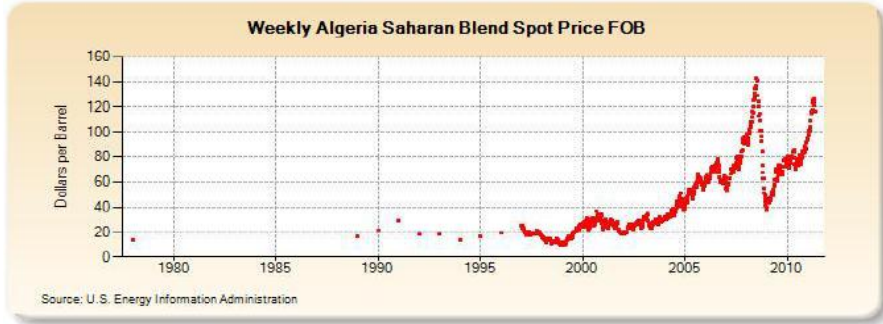
حيث إن اعتماد الجزائر بدرجة عالية على المحروقات أصبح يهدد البلد وبوادر النفاذ البترولي في الأفق. وكأي بلد فإن الجزائر تعتمد على الصادرات إلا أن الأحادية الإنتاجية للمحروقات يجعلها رهينة هذا المنتج.

أبرزت عدة دراسات أهمية الصادرات وأثرها على النمو الاقتصادي مثل ما جاء في أطروحة (Barro1991)، (Kravis 1970)، (Balassa 1984)، (Feder 1983)، (Kormendi & Meguite 1985)، (Dollar 1992) وآخرين.

حيث تم تبرير أثر الصادرات على النمو الاقتصادي من دراسة قياسية مبرزين بأن تحسن مستوى النمو قائم على متغيرات عدة أهمها الصادرات. وعند تشخيص الحالة الجزائرية نجد بأن تحسن مستوى

الناتج المحلي الخام أي النمو الاقتصادي تزامن مع تحسن إيرادات البلد وبدرجة أكبر البترولية الناجمة عن صادرات صحارى بلند (Saharan Blend) إذ يمكن معاينة هذا الأمر من خلال الشكل الموالي الذي يعطينا صورة شاملة عن مواطن تقلبات أسعار البترول الجزائري:

الشكل (2): تقلبات أسعار صحارى بلند 1995-2010



Source : <http://www.eia.doe.gov>

مقارنة بدول متطورة، فإن ارتفاع أسعار البترول يمكن أو بالضرورة يؤدي إلى انخفاض النمو الاقتصادي لان هذا يرفع من مستوى كلفة النشاط الاقتصادي¹¹ كما جاء في أطروحة ل Keith Sill إذ برر من خلال دراسة قياسية عام 2009 كيفية تأثير ارتفاع أسعار البترول على نمو الناتج والإنتاج والتضخم في الولايات المتحدة الأمريكية إلا أن خصوصية الاقتصاد الجزائري تعطي صورة عكسية لهذا اثر بمستوى دراسة هذا البحث و هذا نظرا لاعتماد الاقتصاد الشبه كلي على المحروقات مما يبرر لدينا أن تحسن النمو يركن إلى تحسن من مستوى الناتج وهذا الأخير مصدره الإيرادات المالية المتأتية عن البترول إلا أن الملاحظة السلبية تبقى في هذه التبعية المفرطة.

الثورات العربية الأخيرة أكدت بان أسباب التقلبات في أسعار البترول هي خارجية وتؤثر بالإيجاب أو السلب على الطلب والعرض ولقياس دور الأزمات البترولية في النمو الاقتصادي قد اعتمد كيث سيل دالة تقديرية¹² من خلال سعر بترول حقيقي متزايد وباعتماد على الناتج المحلي الخام الحقيقي ومن خلال إحصائيات لمدة زمنية طويلة مبرزا تلك العلاقة عبر الدالة التالية:

$$y_t = \beta_0 + \beta_1 y_{t-1} + \beta_2 y_{t-2} + \beta_3 y_{t-3} + \beta_4 y_{t-4} + \beta_5 o_{t-1} + \beta_6 o_{t-2} + \beta_7 o_{t-3} + \beta_8 o_{t-4}$$

¹¹ - يكون الأثر على تكاليف النقل، أسعار المواد الأولية، السلع والخدمات ذات الأصل البترولي.

¹² - K.SILL, The macroeconomics of oil shocks, (www.relooney.info/00_New_2849.pdf).

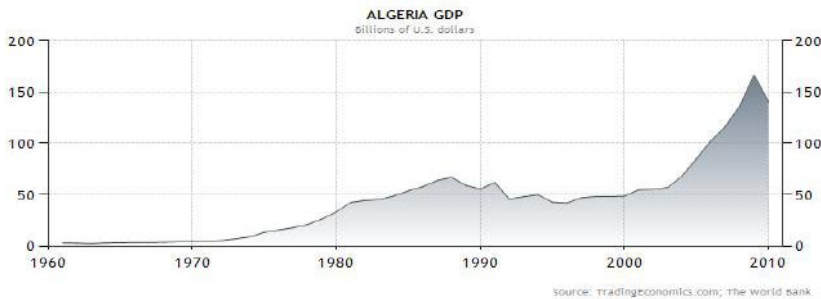
y_t : الناتج المحلي الخام الحقيقي الفصلي في الزمن t

O_t : زيادة سعر البترول الصافي في الفصل t

يضم الوضع الاقتصادي أطرافا فاعلة مثل دول منطقة المينا و الجزائر تعتبر طرفا مهما في المنطقة ومنطقة المتوسط على السواء فقد عرفت نمو متوسط معد النمو يفوق 2% منذ 1990 على غرار انخفاض جزئي في فترات، إلا أن الأداء الاقتصادي للبلد كان حسنا بسبب صندوق ضبط الإيرادات المنشأ من طرف الحكومة للاقتضاء عند الحاجة وكذا رصيد احتياطي الصرف.

عرفت الجزائر خلال العشرية (2010-2000) نموا اقتصاديا قويا من خلال نمو الناتج المحلي الخام وصل إلى مستويات عالية كما هو بارز في البيان أسفله:

الشكل(3): حالة الناتج المحلي الخام 2010-1960



Source : www.tradingeconomics.com

كل التقارير الاقتصادية المحلية والإقليمية والدولية عن منظمات واقتصاديين أكدت أن التحسن الاقتصادي الحاصل في هذه العشرية الأخيرة يرجع إلى الفورات البترولية المتأتية عن ارتفاع أسعار هذه السلعة غير المسبوق لدرجة أن أسعار خلال الفصل الأول من عام 2011 فاق 200 دولارا للبرميل، مما دفع بتحسين في معدلات نمو دول عدة، ولقد وصل متوسط معدل النمو إلى 5.5% لمنطقة المينا.

اعتمدت الجزائر عدة مخططات مثل برنامج دعم و الإنعاش الاقتصادي (PSRE) خلال الفترة 2001-2004، برنامج تكميلي للدعم والإنعاش الاقتصادي (PCSRE) للفترة 2005-2009 في حين تم اعتماد مخطط جديد هو المخطط الخماسي للاستثمارات العمومية للفترة 2010-2014.

يلاحظ إن الأزمات البترولية منحت للبلد حالة الرفاه المالي لكن أصل هذا الوضع لا ينبئ بالاستقرار الاقتصادي المستقبلي بسبب مستوى الإنتاج غير البترولي المنخفض الذي لا يتعدى 4% من مجموع الصادرات. من جهة أخرى استدعت حالة الرفاه المالي إلى العمل على ضرورة التسيير الراشد

للفوائض المالية المتأتية عن الازدهار العام في أسعار المواد الأولية (البترول) وهذا من خلال استراتيجيات كفيلة بتفادي ظروف ومعطيات غير منتظرة مستقبلا مثل صندوق ضبط إيرادات الدولة لكن غير كافي ما لم يتوج الإنتاج الكلي بميزة نسبية متنامية لمنتوج ينافس المحروقات وعلية يجب العمال على الإجابة على الإشكالية التالية: ما هي السبل الاقتصادية الممكن اعتمادها من اجل توجيه الفوائض المالية بغرض دعم النمو الاقتصادي واستدامته.

منذ السبعينات برز أن أداء الاقتصاد الجزائري رهين بقطاع المحروقات و بنسبة البترول إذ أن عدم التنوع و أحادية الإنتاج المعتمدة عليه جعل الدولة رعية ودالتها الإنتاجية محتكرة في إنتاج البترول. في هذا الإطار عدة أطروحات أظهرت وبررت إلى درجة عالية مدى الرابطة بين إنتاج البترول كمادة أولية و توافرها مع النمو الاقتصادي و هذا منذ بروز الفكر النيوكلاسيكي للنمو على يد (Solow) ورغم الانتقادات الموجهة لهذا النموذج من طرف النظرية الحديثة التي تؤكد مساهمة الرأس مال الطبيعي في النمو و في تحسين الأداء الاقتصادي . هذه الحالة من النمو نجدها في تبريرات لدى كل من (Sachs و Warner 1997، 2001، 1995) حيث أكدوا أن الدولة المالكة لثروات باطنية تنمو بدرجة أحسن من تلك الفقيرة منها أي أن الوفورات المالية الحاصلة عن صادرات المواد الأولية كالبترول تساعد على خفض الفقر وتحسين مستوى الدخل الفري.

على العكس، العديد من الكتاب أوضحوا أن لتقلبات الأسعار هذه الأثر السلبي على الناتج المحلي الخام لدى الدول المتطورة مثل ما جاء في أطروحات كل من (Puparctou 2001)، (Gracia & Lunado 2005)، (Hanabusa 2008)، (Janaraman & Chooy 2009) هذا من خلال دراسات أخذت عدة بلدان ضمن النموذج التقديري المعتمد على أساس مقارنة لبلدانهم.

تراهن الدولة على الوضع الدولي من اجل متابعة ومراجعة المتغيرات الكلية لدعم و تثبيت وتيرة النمو الاقتصادي خلال هذه العشرية (معدلات نمو مقبولة)، هذا أعطاهها فرصة الاعتماد على المحروقات أكثر من تلك خارجها لهذا يلاحظ جليا أن نمو القطاع الأخير (الإنتاج) يمتاز بنمو بطيء وغير مخفز والدليل على ذلك مساهمة القطاعين في الناتج المحلي الخام.

تزايدت الفوائض المالية المتأتية عن المحروقات - بدرجة أكبر عن البترول - مما دعم الاستثمارات العمومية الكبرى (طريق السيار شرق -غرب مثلا)، الفك الجزئي المتواصل لأشكال السكن، رفع أجور الموظفين في كافة القطاعات، دعم السلع الأساسية، خفض معدل البطالة إلا أن هذا الأخير يبقى من النقاط السلبية التي يختص بها الاقتصاد الجزائري، كل هذا في ظل افتقار فعلي:

- للميزة النسبية؛

- التنويع الإنتاجي؛

- مساهمة القطاع الخاص في الناتج المحلي الخام.

حسب الدراسة النظرية لتغيرات الأسعار البترول نجدها جد متقلبة على المدى القصير وهذا ما حصل في سنة 1999 من الناحية الفعلية. الشيء الذي لعب دورا كبيرا في تحسين ظروف الأسعار العرض البترولي لدول الأوبك التي عهدت إلى خفض الإنتاج، والاحترام الفعلي لهذا القرار جعل هذه الوضعية الاقتصادية تتحسن في ظل نوع من الترقب والحذر بسبب حساسية الأسعار للمتغيرات الاقتصادية، السياسية، النفسية لنخرج بفكرة بأن الارتفاع الحاصل ما هو إلا ظرفي.

موضوع الظرفية يلزم الدولة بالعمل على إعادة تقييم القطاعات الإنتاجية في كفاءتها ودورها الضروري مع الاستفادة القصوى من فرص امتلاك الريع البترولي وما يدره من أموال لتصحيح الفروقات الحاصلة في كافة المؤشرات الاقتصادية من بينها إعادة تأهيل المؤسسات، دعم الإنتاج الطاقوي وغير الطاقوي، إيجاد ظروف بديلة تعوض حالة الخسارة التي تنجم عن انخفاض إيرادات قطاع المحروقات ولما نأخذ بعض اقتصاديات دول عربية من فريق الدول النامية نجدها عملت بجهد وأصبحت تعتمد على التنويع الإنتاجي والأداء الزراعي مثل المغرب والسودان، السياحة والعقارات مثل الإمارات العربية المتحدة. في هذه الظروف الاقتصادية الاستهلاك فيها أكبر من الإنتاج مما استدعى الدولة للعمل أكثر من مرة العمل للتحكم في المالية العامة وعجز الميزانية. عموما خلال سنوات التسعينيات تحسنت المالية العامة حيث ارتفع الدخل الوطني وبقيت النفقات العامة ثابتة مما أعطى لها فرصة في تحسين وتحقيق فوائض رغم مأساوية القطاع غير البترولي لمكانته المحلية الدولية التي تكمن في:

- مشاكل هيكلية؛
- معدلات النمو القطاعي (تدهور)؛
- الإنتاجية الضعيفة؛
- الخوصصة المتعسرة؛
- الحاجة إلى إستراتيجية أكثر موضوعية.

مما أحدث تطورات هامة في القطاع عام 1999 - 2000 منها:

- دخول آبار جديدة في قائمة الجرد (احتياطات جديدة).
- دخول قواعد إنتاجية جديدة (مشاريع).

عرف الناتج المحلي الخام نموا إيجابيا عام 2000 مواصلا للحالة منذ ست سنوات رغم الوضع التنافسي للقطاعات عامة. " نما الناتج المحلي الخام ب 4.2 % (حجما)"¹³، أما الناتج المحلي الخام بالقيمة فقد حقق " نمو قويا قدر ب 27 % ليصل إلى 4.023 مليار دينار فيما كان 3.169 مليار دينار¹⁴.

التحسن البارز هو ناتج عن تحسن نسبي في قطاعات مختلف منها الزراعة، القطاع الصناعي، قطاع المحروقات، الخدمات، قطاع الأشغال وضعف السياحة، والكل غير كاف. وصل معدل النمو إلى 5.4 % عن نفس المصدر وحسب عدة هيئات وطنية يقال أن هذا الوضع هو ناتج عدة إصلاحات محلية وظروف دولية.

عند الاطلاع على الميزان التجاري العام 2000 نجد أن قطاع المحروقات حقق موردا قدر ب 2106 مليار دولار 97.1 % أما الباقي كان الصادرات خام المحروقات أي 2.9 % التي حققت 622 مليون دولار. أما عن حساب العمليات الجارية فقد حقق نتيجة إيجابية التي وصلت إلى 9.2 % مليار دولار وعندما نعود إلى نفس السطر لعام 1999 نجد أنه توقف عند 25 مليون دولار. كما قد أدى التحسن البارز في أسعار البترول إلى تحسن رصيد الحساب الجاري فحقق ما يفوق 12.62 مليار دولار. ارتفع سعر البرنت بأكثر من 10 دولارات عن عام 1999 إذ وصل إلى \$ 28.59 /ب (البرنت) . في هذا العام وصل الطلب العالمي على البترول 76.33 مليون برميل يوميا مقابل عرض قدر ب 76.50 برميل يوميا إذ أن الأوبك بلغت 27.90 برميل يوميا من العرض العالمي يأتي التحسن النسبي والنوعي في اقتصاد البلاد لهذا العام بسبب اختيارات عملية اقتصادية منتهجة من الحكومة منها:

- تحقيق الاستقرار المالي والكمالي؛
- محاولة تنويع موارد الميزان التجاري؛
- العمل على استمرار التراكم في الاحتياطات الدولية؛
- التطهير، الإصلاحات و تحقيق المتطلبات الاجتماعية (الشغل، السكن..) ؛
- إصلاح السوق وإعطاء فرصة للقطاع الخاص؛
- الانفتاح التجاري؛
- خفض التضخم (معدل وصل إلى 0.3 %)¹⁵

¹³ - Ministère des finances, Direction générale des études et de la prévision, **La situation économique en 2000**

¹⁴ - Office national des statistiques (ONS), **balance des paiements**, www.ons.dz

¹⁵ - International monetary fund (IMF), **World Economic Outlook**, (September 2002)

بهذه المساعي دخلت الجزائر 2001 محققة نموا موجبا فقد وصل معدل 3.2 % في ظل الانحصر الإنتاجي أحادي القطاع المذكور سابقا. في هذا العام تباطأ الاقتصاد العالمي بسبب التباطؤ في اقتصاديات:

- الولايات المتحدة الأمريكية؛
- الدول الأوروبية الكبرى؛
- انخفاض نمو لدى اليابان (2.4 %)؛
- انخفاض النمو لدى الدول المتقدمة (2.1 %) ؛
- انخفاض النمو لدى الدول النامية (4 %) ؛
- انخفاض النمو لدى الدول الناشئة (5 %) .

ترجع هذه الانخفاضات إلى انخفاض الاستهلاك العالمي (العمومي والخاص) وتقوقع الاستثمارات وعدم زيادتها بسبب تراجع تراكم الرأسمال الثابت.

لقد وصل الطلب العالمي على البترول إلى 75.8 مليون برميل يوميا في حين بلغ السعر من 67.8 مليون برميل يوميا أما حصة عرض دول الأوبك وصلت إلى 27.2 مليون برميل يوميا¹⁶.

أما تغيرات الأسعار إلا بسبب آفاق اقتصاديات الدول المستهلكة وإستراتيجية الدول العارضة ما بين 1995-2001 تطور القطاع الخارج المحروقات ب 2.9 % وتخلل في بعض الأوقات انخيارات (1997). في 2001 خفض إنتاج البترول إثر إستراتيجية، الأوبك للتحكم في الأسعار (قاعدة الحصص) من وجهة زيادة حجم قطاع المحروقات في القيمة المضافة فقد كان هناك انخفاض قدر ب 1.6 % إذ أن القيمة المضافة التي يعطيها هذا القطاع يعبر عن نسبة 35.5 % من الناتج المحلي الخام.

"فيما يخص أهم المتعاملين التجاريين مع الجزائر نجد دول الـ¹⁷ OCDE حيث يستوردون إلى 80.51 % ويصدرون 89.92 %¹⁸ ". وصل نمو الناتج المحلي الخام عام الموالي أي 2002 معدل 4.1 % بسبب استقرار الأسعار. هذه في مجملها أعطت انطباعا مرضيا لأن تحقق نوع من النمو والتحسين على كافة الأصعدة وبدأت بوادر الانفراج رغم إشكالية التبعية للبترول. تأتي هذه الانطباعات عن الأرقام الواردة في المكونات الخارجية (ميزان المدفوعات وحجم احتياطات الصرف) ومن جهة أخرى عن ذلك المسار الإنعاشي المنتهج من طرف الحكومة بسبب التزاماتها السياسية والإصلاحية.

¹⁶ - Organization of the Petroleum Exporting Countries (OPEC), **Annual report** (2002)

¹⁷ - OCDE : Organisation de coopération et de développement économiques

¹⁸ - Revue phare N°26 juin 2001 p52

شهدت المالية العامة حالات الاستقرار رغم النفقات العامة الكبيرة الناجمة عن تعهدات الدولة اتجاه المجتمع." لقد عرف الاقتصاد الوطني فترة طويلة من النمو النسبي إن لم نقل الهش غير أن العديد من الفرص المتاحة اليوم في أعقاب وضع مخطط إنعاش النمو الاقتصادي وتغيرات الأعمال التي ما فتئت تتوسع دون أن نجد الصدى المناسب. إن تحقيق نمو متراكم يستغل كل الفرص المتاحة أو تحرير المبادلات في صدارة التدابير التي يتعين اتخاذها، وفي هذا الصدد لا تزال قدرات تفاعل الاقتصاد الوطني مع التحفيزات الداخلية والخارجية جد محدودة قياسا بضعف تحرك القطاع العمومي وكذا الأعباء المرهقة لعمليات الضبط الإدارية وضعف تدخل القطاع الخاص¹⁹.

وبسبب بعض الأحداث²⁰، كتراجع السوق الفورية وتفشي الخوف في البورصات، فقد أدى إلى ظهور بوادر القلق إلى ركود دام إلى عام 2003 (الطلب العالمي) فتأثر النمو المرتكز على تنشيط الطلب المحلي.

أرقام الدول الفاعلة في الاقتصاد العالمي بينت آثار تلك المستجدات على نمو لها فكانت معدلات ضعيفة وغير مرضية في مجملها في حين لم تعرف الأسواق البترولية العالمية التقلبات محسوسة حيث تراوح السعر بين 23 و28 \$/ب و قام الصندوق النقد الدولي بإعادة النظر في برامجه وعمل على تصحيح أوضاع اقتصادية في بعض منابر الأزمات مثل: الأرجنتين، البرازيل، تايلاند، كوريا، روسيا والأوروغواي. في هذه الأوقات حضرت الجزائر انضمامها إلى المنظمة العالمية للتجارة رغم الخطر الذي كان يهدد المؤسسات الوطنية غير المؤهلة والتي لا تملك تنافسية جدية بالبقاء في السوق المحلي والدولي، ولحد الآن لم تصل الجزائر إلى الانضمام للمنظمة.

بلغ إجمالي صادرات قطاع المحروقات لعام 2002 أما الواردات كانت وهذا ببلوغ إجمالي الإنتاج التجاري للمحروقات 153.116 مليون طن من البترول أي زاد عن عام 2001 بمعدل 4.7% لقد عرف رصيد الميزان التجاري بهذا وتيرة إيجابية كما حقق الخزينة فائضا قدره 869 مليون دينار أما عن تراكم احتياطات الصرف فقد كانت كبيرة مما ضمن للجزائر سنة من الاستيراد.

لقد حققت البلاد مؤشرات توازن الاقتصاد الكلي لا بأس بها إلا أن كفاءة الإنتاج الجزائري جد ضعيفة بما لا يضمن الاستقرار الاقتصادي و نموا فعليا متواصلا مستدام. من أهم المؤشرات الاقتصاد الكلي التي تحسنت هذا العام نجد:

- استقرار أسعار الصرف الفعلي؛

¹⁹ - CNES Rapport sur la conjoncture (2002), p.9

²⁰ أحداث 11 سبتمبر 2001، الأزمة العراقية، الوضع في فنزويلا و النمو الاقتصادي العالمي.

- تحسن ميزان المدفوعات؛

- وضعية مالية مريحة.

عرفت مؤشرات المديونية الخارجية تحسنا ملحوظا في دفع الدين الخارجي وخدمة الدين، هذا الوضع كان بمثابة دعامة للإصلاحات المنتهجة من سنوات عدة فعزيزت وضعية الاستقرار شبه الدائم للاقتصاد الوطني . بقي لدى الدولة مسألة هامة وإشكالية كبيرة تكمن في "ضمان التوازنات الخارجية للبلاد بشكل دائم ورئيسي للسياسة العامة للسلطات العمومية، ما يعني أنه يجب معالجتها حسب المقتضى بأهمية أكبر خلال وضع سياسات قطاعية مثالية متنوعة لا سيما في ميداني الإنتاج والتحويل"²¹ في خلاصة شاملة لعام 2002، أكد المجلس الوطني الاقتصادي والاجتماعي أن نتائج هذه السنة مهما تعبر عنه من راحة فهي غير كافية لأن الجزائر تتوفر على إمكانيات هائلة تسمح باستدراك النقائص فلقد بلغ النمو في عموم هذا العام معدل 4.2 % ، بلغ التضخم 3.23 % .²² التحسن في الوضع المالي للبلاد يخفي تبعيته دائمة جد قوية للمحروقات ووضعية اجتماعية سيئة ... في سنة 2002 هذا القطاع مثل ثلث الناتج المحلي الخام²³ . "عبر السعر الذي تراوح حول 22 للبرميل في سنة 2002 حصلت الجزائر على 16 مليار دولار من مبيعاتها للمحروقات مقابل 22 مليار دولار عام 2001 إذا استقر البرميل لمدة طويلة فوق حدود 30 دولار، الجزائر يمكن أن تحصل في 2003 على إيراد إضافي يقدر 5 مليارات دولار"²⁴ هذا ما جاء في اسطر مجلة Economie. النمو الاقتصادي الجزائري حقق عدة أرقام منذ سنوات إلى غاية 2003 وهذا الجدول يعطي نظرة عن الوضع الاقتصادي الوطني في ظل الظروف العالمية :

الجدول (2): أهم المؤشرات الاقتصادية للجزائر 1998-2003

السنوات	1998	1999	2000	2001	2002	2003
النمو الاقتصادي (%)	5.1	3.2	2.4	1.7	2.1	3.9
التضخم (%)	5.6	2.7	0.3	4.2	4.8	4.5
الميزان التجاري مليار دولار	1.5	3.4	12.4	9.29	7.96	7.43
الميزان التجاري!	1.9	0.0	16.6	12.3	10.2	8.5

²¹ - CNES rapport de la conjoncture (2002) , p.70

²² - Revue investir N°5 (décembre- janvier 2002/2003) , p.8

²³ - Revue Alternatives économiques N°224 (avril 2004), p.60

²⁴ - Revue Economie N° (Février 2003) , p.51

						PIB (%)
--	--	--	--	--	--	---------

Source : ALGEROSCOPE, L'Algérie en chiffres 2003,(Annuaire économique et social Ed.Acom El Watan 2003) p.51

إن الاتجاهات المسجلة لعام 2002 تعززت في العام الموالي مما جعل الجزائر تحقق معدل نمو جيد قدر ب 3.9 % كما هو وارد في الجدول السابق مقارنة مع السنوات السابقة. أعطى هذا دعما لتحقيق التوازنات الاقتصادية الكبرى وانطلاق مسار محلي متمكن فيه. فالمؤشرات الاقتصادية الاجتماعية تعطي نبذة عن ديناميكية مخطط الإنعاش الاقتصادي في تواجد اللاتيقين والعوامل المعرقلة. نجد أن الوضعية المالية والنقدية تحسنت و تدعمت الخزينة باحتياطات هامة من العملة الصعبة عندما نقارن الميزان التجاري لهذه الفترة نجد لها تجاوز الميزان التجاري لعام 2002 بالضعف . هذه المؤشرات وأخرى لم نذكرها جعلت النمو لعام 2003 يحقق معدلا المذكور سابقا فلقد تراجعت البطالة والتضخم.

"إن النمو الاقتصادي ارتبط بصفة متزايدة بالأسس الإستراتيجية من أجل تناسق أكبر وتعميق نشاطات السلطات العمومية واستمراريتها. إن النمو الذي به برنامج إنعاش النمو الاقتصادي قد عاش من تفتيت كبير للعمليات دون أن تكون المشاريع الهيكلية التابعة للمنشآت القاعدية والتي تستحوذ على أكثر من 40 % من تخصيصات الميزانية"²⁵.

عملت الدولة تبعا لنصائح المجلس الوطني الاقتصادي الاجتماعي إلى زيادة النفقات العامة يؤخر دعم الاستثمار والادخار من خلال تحضير الطلب، الأشكال والمشاريع أخرى مما لا يفوتنا التنويه بضعف الاقتصاد الوطني الذي اعتمد في مجمل على أمرين:

- المديونية الخارجية؛

- الإيرادات البترولية.

الواقع الاقتصادي الوطني يتطلب فهم متطلبات النمو الاقتصادي الحقيقي الذي يلزمه تحويل الوفورات المالية المتأتية عن الأمرين السابقين إلى كفاءات إنتاجية واستثمارية وديناميكية في رأسمال، حيث استرجاع التوازنات المالية الداخلية والخارجية لعام 2003 ليس بالأمر المضمون مستقبلا مما يستدعي ترقية النسيج الاقتصادي الجزائري إلى الدولية عبر التنافسية.

²⁵ - CNES rapport sur la conjoncture (2003), p.7

من ميزات الاقتصاد الوطني لعام 2003 نجد نمو قطاع المحروقات، ضعف مرونة الهياكل الاقتصادية، انحصار القطاع الصناعي منذ سنوات وتلك المساهمات القطاعية في مجموع القيم المضافة. إن التقديرات المتوقعة من السلطات المعنية كانت أقل من المحققات في معظم الأوقات وقد أثرت معدلات نمو في بقاء العالم، الولايات المتحدة الأمريكية، الصين، بلدان آسيا، اليابان، دول أمريكا اللاتينية (الأرجنتين، فنزويلا، البرازيل، المكسيك، روسيا) كلها وأخرى على اقتصادنا، لما حققت من معطيات ومؤشرات اقتصادية على النمو الاقتصادي الوطني والأفريقي فهذا الأخير حقق معدلا 4.5% بسبب تحسن وتيرة التجارة العالمية رغم الظروف الاستثنائية الطارئة.

وصل سعر البترول عام 2003 إلى 34 \$/ب (أعلى) منذ نهاية المرحلة الأولى لتلعب بذلك منظمة الأوبك دور في تسيير وإدارة الظرف رغم تنافسية الدول غير الأعضاء المنتجة مما جعل سعر البترول يتراوح عند متوسط قدر ب 28.9 \$/ب.

حسب تقرير سنة 2003 للمجلس الوطني الاقتصادي الاجتماعي بلغ احتياطات الصرف 32.9 مليار دولار لتتخفص ديون الجزائر من 28.3 مليار دولار إلى 22 مليار دولار. في نفس العدد جاء بأن مواصلة التزايد العالمي للطلب والزيادة في سعر البرميل كانت المعايير الأساسية التي مكنت بتسجيل تطور إيجابي طيلة سنة 2003 ولإيرادات التصدير بتسجيل مستوى يفوق مستوى سنة 2002 بنسبة 32.4 % بمتوسط سعر البرميل قدره 28.9 % في سنة 2002 أي نمو قدره 3.7 دولار.

بلغ عرض البترول حسب منظمة لأوبك للجزائر عام 2003 ما قدره 1.134 مليون برميل يوميا (متوسط) بسبب ارتفاع الصادرات نجد أن الميزان التجاري حقق فائضا في حين يظهر كذلك تزايد الواردات عن العام الماضي. بلغ معدل النمو 6,8 %.

في سنة 2003 تأكد أن لتغيرات أسعار البترول أثر جد كبير على تغيرات المؤشرات الاقتصادية الكلية "نسبة نمو الاقتصاد الوطني خلال هذه السنة تشكل عامل ارتياح خاصة وأنها تعكس أيضا الجهود التي بذلتها السلطات العمومية عن طريق نفقات الميزانية المخصصة للتجهيزات في قطاع الأشغال العمومية والري والفلاحة. إذا كان لا بد من الابتهاج بهذا النمو، فتجدر الإشارة مع ذلك إلى أن الحركية الاقتصادية الجديدة لا تزال جميع التخوفات والشكوك حول الآفاق طويلة المدى²⁶. وما عملية تحقيق نمو مستدام وقوي إلا صنيع عن:

- استكمال الإصلاحات؛
- تأطير النشاط التجاري وكافة المعاملات التجارية؛

²⁶-CNES, Rapport de la conjoncture, (2003), p.158

- ضمان وتسهيل مشاركة المتعاملين المحليين والأجانبين في الإنعاش؛
- دعم المخططات؛
- التنويع القطاعي من التحكم الراشد في مبيعات المحروقات؛
- دعم كافة أنواع التنمية (البشرية، المستدامة، وغيرها)؛
- الاهتمام بالشغل والتشغيل؛
- مكافحة الفقر؛
- خلق مناخ استثماري آمن ؛
- منظومة مالية فعالة.

في سنة 2004 دعمت الفورة النفطية الهائلة عملية الإنعاش الاقتصادي فجعلت ميزان المدفوعات يتحسن، المديونية تخف ،سعر صرف صامد أمام تهقر الدولار، الاستثمارات مدعمة وبرامج سكنية ضخمة.

كما حفز الظرف السنوي هذا الحكومة للدخول في مناقشات وحوار حول التخلص الكلي أو لجزء كبير ديونها من مع نادي باريس ونادي لندن تحت إشراف صندوق النقد الدولي. تميز الاقتصاد الوطني بإيجابيات فإلسلبيات لم تنفك تتزايد مثل الضغط الاجتماعي، المطالبة بالرفع من الأجور، إضرابات في بعض المراكز الحساسة الاقتصاد و عودة التضخم إلى معدل 4.7 % . لقد حافظ النمو الاقتصادي لهذا العام على وتيرة الأمان السابقة . تحسن الوضع النقدي والمالي بكثير جعل الحكومة تخوض مشاريع كبرى مثل برامج السكن.

كل هذا الارتفاع في سلم الرخاء تسببت فيه الفورة النفطية القفزة الهائلة لأسعار البترول. عملت الحكومة على دعم النمو الاقتصادي عبر عدة وسائل وأدوات منها المخطط الوطني للتنمية الفلاحة وبرنامج دعم الإنعاش الاقتصادي، محاولة بهذا تحسين مداخلها متفادية بذلك الاقتصاد وساعية بكافة جهودها للاستفادة من الظرف الريعي للدخول في ظرف غير ريعي تدريجيا. تدل كل المعطيات الرقمية على استعادة الاقتصاد الوطني عافيته واستقرار الاقتصاد الكلي من خلال بؤادر دعم النفقات وحفز الاستهلاك.

الوضع المالي الوطني استفاد كثيرا من المستجدات الظرفية حيث أصبحت التوازنات المالية الكبرى قوية وتوسع الادخار إذ أن أسعار البترول على أنواعه بقيت في القمة. أدى تحسن المبادلات الدولية إلى قفزة نوعية في النمو الاقتصادي العالمي. فمن أهم سلع التجارة الدولية نجد البترول الذي وصل الطلب عليه إلى مستوى السعر 34.20 \$/ب (كمعدل).

من بين آثار الفورة النفطية الهائلة لعام 2004 على اقتصادنا نحصر ما يلي:

- حساب جاري موجب جدا؛
- تراكم احتياط الصرف؛
- سعر صرف مستقر؛
- رصيد مالي للخزينة.

"يبدو أن العامل المرتبط بتحسين ظروف السوق الدولية للمحروقات يمارس تأثيرا قويا على تماسك واتجاه المؤشرات الخارجية للجزائر. والدليل على ذلك فقد تم تسجيل تطورات على مستوى الواردات والتحويلات ونفقات التسيير للدولة تكاد تكون نفس الأهمية²⁷.

لقد أحرزت الجزائر خطوات إيجابية متمركزة في أوائل الدول العربية الرائدة في مجال التصنيع وإقامة الصناعات الرأسمالية. كما أن آفاق النمو الاقتصادي لديها تحتضن حظ اليقين من ذلك بسبب الثروات الطبيعية والإمكانات الكفيلة مثلا القوى البشرية المؤهلة إذا ما اضطلعت الحكومة برنامج تطوير المعارف والمهارات.

تعتبر سنة 2005 سنة الرخاء المالي، إذ يظهر ذلك مفصلا في التحسن البارز من خلال المالية العامة والاقتصاد الوطني في مجمله. تعتبر الفترة 2000-2005 سنوات تحقيق الأهداف المسطرة من خلال البرنامج الخاص بالإنعاش الاقتصادي (PSRE)¹ فلقد مرّ النمو الاقتصادي بمعدلات مختلفة عبر السنوات والمذكورة سابقا ليصل في هذا العام 2005 إلى معدل 5,3%.

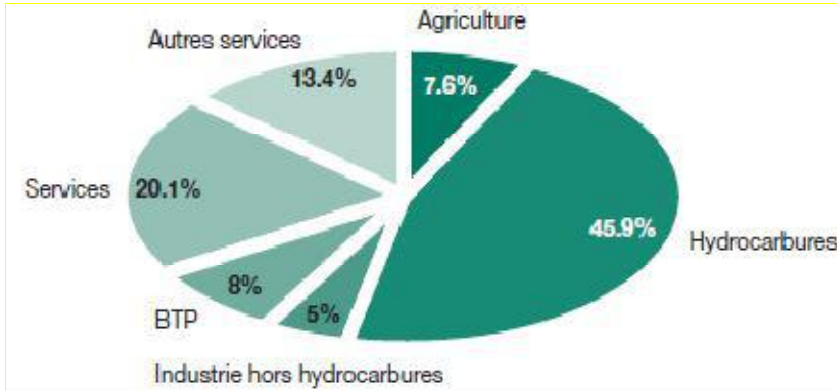
هذا التحسن أعطى تحسنا نوعيا في انخفاض معدل البطالة الذي كان في عام 2001 يقدر ب 28,4% ثم في 2003 قدر المعدل ب 23,7%، أما 2005 فقد وصل إلى 15,3% منخفضا ب 2,5% رغم انحصاره في بداية العام حول 1%. نتائج 2005 إلى حتمية لما تم في عام 2004 من إنجاز وعودة الانتعاش القوي للاقتصاد المحلي والاقتصاد العالمي.

وصل معدل النمو 2% خلال عام 2006، كما نما الناتج المحلي الخام عام 2007 ب 3,2%. في هذه السنة وصل معدل الناتج المحلي الخام خارج المحروقات حسب عدة تقارير محلية و دولية إلى مستوى 6,4% بسبب سياسة الإنفاق العام و التضخم المستورد إذ بلغ معدل التضخم 3,8% مقابل 3,5% عام 2006. سجلت ميزانية الدولة نموا قدر ب 9,5% خلال عام 2007 بسبب الموارد البترولية مقابل 11,5% في العام السابق. مقابل هذه المعطيات الاقتصادية الكلية، يتأكد شع

²⁷ - CNES, Rapport sur la conjoncture (2004), p.19

القطاعات الأخرى بدرجة أقوى في منافسة قطاع المحروقات مثل قطاع الفلاحة، الزراعة، السياحة، الخدمات والصناعة. والبيان التالي يبرز مدى مساهمة قطاعات أخرى إلى جانب البترول خلال عام 2006.

الشكل (4): تركيبة الناتج المحلي الخام حسب القطاعات لعام 2006



Source : www.ocde.org

حققت الجزائر عام 2007 ما يفوق 4.112 مليار دينار جزائري عن صادرات المحروقات (58,2 \$) و هذا يعبر عن نسبة قدرها 97,8 % من مجموع الصادرات لهذا القطاع إذ بلغ متوسط السعر السنوي لصحارى بلند 65,8 \$/ب في 2006 ليصبح خلال العام الموالي 75 \$/ب. هذه الفورة المالية و القطاعية (قطاع البترول) أدت بالبلد إلى دعم التنقيب، البحث، الاستخراج و صناعات في القطاع من خلال شركات أجنبية و تحديث للآلة الإنتاجية والتجارية عبر كافة النواحي المهمة مركزة على التوقعات المستقبلية (Oil outlook) لعلياء أسعار البترول فدفع بالحكومة إلى البحث و حماية الآبار البترولية في صحراء البلاد محولة بذلك تفادي أطروحة الذروة النفطية²⁸ ل Hubert.

من أجل ضمان نمو اقتصادي فعلي، نجد أن الحكومة خلال اعتمادها للميزانية العامة عملت على توجيه النفقات وترشيدها بما يكفل ضمان استهلاك محلي وإنفاق حكومي رشيد وكذا ميزانية تسيير

²⁸ - الذروة النفطية: (The peak oil, Le pic pétrolier)، هي بلوغ عملية الاستخراج من البترول لمستوياتها القصوى، والتي تأخذ بعدها عمليات الاستخراج في التراجع، لاعتبار أن البترول مورد ناضب (غير متجدد)، ومن ثم فإنه مع كل برمبل يتم استخراجه من باطن الأرض يتراجع المخزون ومن ثم الإنتاج النفطي. مع تزايد عمليات الاكتشافات البترولية تزداد الاحتياطيات المتاحة للاستخراج في باطن الأرض فتتزايد العملية، ومع تزايد عمليات الضخ تصل معدلات الاستخراج إلى مستوياتها القصوى أي إلى الذروة، ثم تأخذ بعد هذه النقطة في التراجع.

وتجهيز متحكم فيها، وأخذت على عاتقها التزامات محلية كبيرة اتجاه الأعوان الاقتصاديين رغم معرفتها الأكيدة بعدم ضمان وثبات أطروحات تحصيل إيرادات وفق تقديراتها المبنية على سعر البترول سواء على المدى المتوسط أو البعيد. في هذا الإطار عملت الحكومة بإصلاحات شملت كافة القطاعات منها مشاريع القوانين الخاصة بكل قطاع وهذا لا يثني على الدولة سوى أعباء أكثر، كذلك في الأنظمة ذات العلاقة بميزانية الدولة كالضرائب. هذه الأخيرة تبقى شحيحة و ضئيلة بالرغم من انتهاج إدارة الضرائب منهج تنظيمي، تأسيسي ووهيكلي جديد لهاكلها²⁹ وقوانينها³⁰.

استحدثت الحكومة خلال عام 2007، نظاما حديث للميزانية يعتمد على عدة قواعد تعمل على حسن إدارة الموارد والنفقات عبر التقييم المتواصل و الفصل بين مالية كل برنامج عن الآخر والتدقيق في تكاليف الرأسمال والتجهيزات التي تدخل في كل برنامج خماسي.

عرفت الدولة تحسنا في الأداء الاقتصادي وارتفاع مستوى الانفتاح الاقتصادي ودخول الاستثمارات الأجنبية رغم توجهها المفرط نحو قطاع المحروقات إلى أن الخزينة العمومية استفادت بشكل إيجابي من هذا الأمر مما سهل عملية الإنعاش الاقتصادي. هذه المكاسب الاقتصادية أعطت فرصة لتسيير الموارد بشكل أمثل من خلال صندوق ضبط الإيرادات. هذا الأخير كان من أحد أسباب عدم تضرر الاقتصاد الوطني خلال عام 2008، السنة المعروفة بأزمة الرهن العقاري (الأزمة المالية العالمية)، إذ عرف الميزان التجاري تحسنا على مدار العشرية هذه إلا أن تناقص خلال الربع الأخير من عام 2008 أن وصلت حدة الأزمة العالمية ذروتها وبدأت الاقتصاديات الكبرى في تطبيق سياسات مالية جديدة وحذرة. وضعية احتاطي الصرف خلال الفترة، كانت سببا في تفادي الصدمة المالية الخارجية المفاجئة حيث الركود الاقتصادي العالمي الذي ترافق وظروف أزمة الرهن العقاري أدى إلى ركود محلي مفاجئ لكنه بدرجة غير حرجة بسبب تدني أسعار البترول كتلك الحادثة عند الدول الكبرى والناشئة. رغم هذا سجل الفائض التجاري لعام 2008 تحسنا قدر بـ 20 % من إجمالي الناتج المحلي الخام، الخزينة العمومية كذلك حققت فائضا قدر بـ 8,2 % من إجمالي الناتج المحلي الخام مما أمكن الحكومة من مواصلة المشاريع الكبرى والعمل على تحسين أداء القطاع خارج المحروقات الذي يعزى به تحقيق الميزة النسبية.

خلال الأزمة، أعلنت دول كبرى عن مخططات إنقاذ مالية لاقتصادياتها مثل الولايات المتحدة الأمريكية، في هذا الحين تجاوز الاقتصاد الجزائري هذه الخصوصية، إذ أرجع الأمر لعدم اندماج الاقتصاد بصفة كبيرة في الاقتصاد العالمي وبالأخص النظام المالي مما جعله بمنأى عن أعراض هذه الصدمة المالية إلا

²⁹ - استحداث هيكل إدارية جديدة مثل مديرية المؤسسات الكبرى، مركز الضرائب و المركز الجوازي للضرائب.

³⁰ - استحداث ضرائب جديدة و أنظمة و الاستغناء عن أخرى كالضريبة الجرافية الأحادية.

أن بعض المحللين الاقتصاديين قدموا رؤى أخرى، بأن الركود العالمي يجلب ركودا على مستوى تحقيقات المتغيرات الكلية لأن الاقتصاد الجزائري جزء لا يتجزأ من العالمي، الأوروبي والعربي. حقيقة انخفضت إيرادات صادرات البترول هذا العام مقارنة بالعام السابق إلا أن سياسة الدولة كانت واقيا ظرفيا من ذلك.

"عرفت الجزائر تسع سنوات من التحسن في وضعيتها المالية الخارجية وتزايد تعزيزها، مثمنا على مكاسب استقرار الاقتصاد الكلي. إذا كان ميزان المدفوعات الجارية خلال الفترة من 2000 إلى 2008 فائضا، فإنه من الجدير الإشارة إلى أن احتياطات الصرف قد ارتفعت بقوة خلال السنوات الأربعة الأخيرة. على الخصوص، بلغت احتياطات الصرف الرسمية، خلال السنوات الثلاثة الماضية، مستوى يعادل تغطية ثلاث سنوات من واردات السلع والخدمات"³¹.

تبين معطيات ميزان المدفوعات أن صادرات المحروقات تقدر عند 19,96 مليار دولار في السداسي الأول لسنة 2009، أي تقلص قوي مقارنة مع الأداءات السداسية لسنوات 2008، 41,70 و 35,49 مليار دولار في السداسي الأول والثاني على التوالي، و 2007 (26,94 و 32,67 مليار دولار في السداسي الأول والثاني على التوالي).

وإذا كان سعر البترول قد سجل اتجاها تصاعديا بين في السداسي الأول من 2009 بواقع 57,94% بعد السقوط المسجل في الثلاثي الرابع من السنة الماضية (56,59\$/ب مقابل 115,91 دولار/برميل في الثلاثي الثالث، على أساس متوسط).

كما تراجعت الحسابات الخارجية الجارية بشكل كبير بالتقلب في أسعار البترول والتقلص في الكميات المصدرة وكذا الصادرات خارج المحروقات في السداسي الأول من سنة 2009 جوهريا؛ حيث لم يعد مبلغها (0,37 مليار دولار) يمثل سوى 45,1% من الأداء المسجل في السداسي الثاني 2008 (0,82 مليار دولار). وهو ما يضع سنة 2009 في مستوى أداء يقل كثيرا عن مستوى الأداء المسجل في السنة الماضية (1,4 مليار دولار) في مجال مساهمة الصادرات خارج المحروقات في قابلية استمرار ميزان المدفوعات الجارية، في هذا الظرف الحالي المتميز بالصدمة الخارجية.

عرف السداسي الأول من سنة 2009 عجزا في الحساب الجاري الخارجي بمبلغ 1,62 مليار دولار. ويتعلق الأمر هنا بظاهرة اقتصادية جديدة، نقص في الادخار مقارنة مع الاستثمارات، التي تتعارض مع الأداءات المسجلة في السنوات التسعة الأخيرة حيث وصل فائض الحساب الجاري الخارجي إلى الذروة في 2008 (34,45 مليار دولار). وهو ما يؤكد الأثر السلبي للصدمة الخارجية، المرتبطة بالأزمة

³¹ Banque d'Algérie, rapport de conjoncture,(2008).

الاقتصادية العالمية الخطيرة، على ميزان المدفوعات الجارية في السداسي الأول من سنة 2009، في ظرف يتميز بتبعية هيكلية للاقتصاد الوطني إلى صادرات المحروقات.

بقيت الوضعية المالية الخارجية للجزائر متينة. على الخصوص، يوجد فائض احتياطات الصرف الرسمية في نهاية جوان 2009 (144,32 مليار دولار) في ارتفاع طفيف مقارنة مع نهاية ديسمبر 2008 (143,1 مليار دولار)؛ حيث ساهم أثر إعادة التقييم بشكل إيجابي في ذلك. كذلك، تجدر الإشارة إلى أن سياسة توظيفات احتياطات الصرف المتبعة من طرف بنك الجزائر تساهم في التخفيف من أثر الصدمة الخارجية على وضعية احتياطات الصرف الرسمية للجزائر، في ظل الظرف الحالي المتميز بالتقلص القوي في إيرادات الصادرات أمام تحويلات بعنوان واردات السلع والخدمات لا تزال مرتفعة.

وصل رصيد البلد من العملة الصعبة ما بين 2005 و 2009 إلى ما يفوق 150 مليار دولار أمريكي لهذا حصلت الحكومة على رخصة لاعتماد عدة مخططات مثل برنامج الدعم والإنعاش الاقتصاديين برنامج تكميلي لدعم النمو³².

تأكد خلال هذه الفترة تحسن الأداء الاقتصادي مما جعل البلاد تنتقل الى عام 2010 في حالة اقتصادية حسنة، اذ يرجع بعض المحللين الاقتصاديين وكذا هيئات رسمية ذلك الى تحرك ايجابي في قطاعات خارج المحروقات كما هو بارز في الجدول الموالي.

الجدول رقم (2):

مساهمات القطاعات خارج المحروقات في الناتج المحلي الخام 2010

القطاع	الفلاحة	الخدمات	الأشغال العمومية
النسبة %	30	8.8	8.7

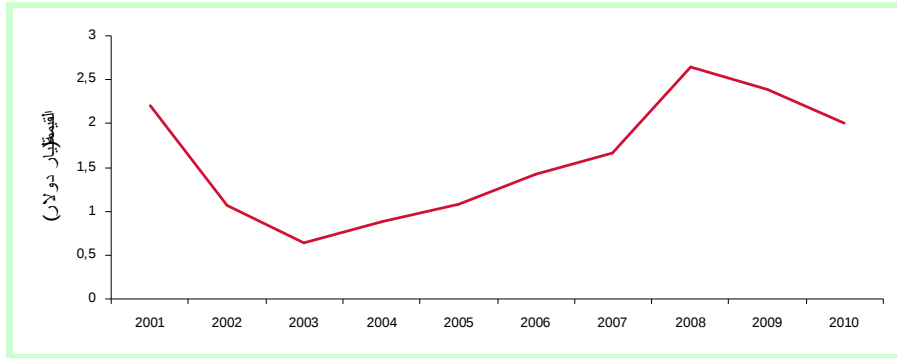
المصدر: عن تقرير البنك الدولي 2011

يرافق هذا العام تحسن فعلي في الناتج المحلي الخام محصلا بذلك انخفاض معدل البطالة الناتج عن استراتيجيات المخططات الخماسية. كانت للدولة انطلاقة مالية محصنة خلال هذا العام، مرجعها رصيد صندوق ضبط الإيرادات الذي فاق في نهاية 2009 ما يقارب 4316,5 مليار دينار. كما يجب التذكير أن السنوات الثلاث الأخيرة من هذه الفترة عرفت ركودا اقتصاديا عالميا و تباطؤ وتيرة النمو العالمي وأزمة مالية عالمية لم تتوقف ملاحظها (اليونان، البرتغال،...) مما أدى بالحكومة التي اتخذ تدابير احترازية وإجراءات اقتصادية واقية من الصدمات الخارجية والتي بدورها أوجدت نظاما ماليا شبه محصن ومتين.

³² الهدف منه تمويل المشاريع التحتية الكبرى التي يمكن أن تخلق اكبر عدد ممكن من مناصب الشغل و تسريع وتيرة الاصطلاحات الهيكلية وإعطاء رؤية ودفع للصناعة.

النمو الاقتصادي لهذا العام وصل حسب المعطيات المحلى 9,3 % . حوالي 2 مليار دولار من تدفقات الرؤوس المالية الأجنبية تمت خلال هذا العام و هذا الشكل يبرز وضعية تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر خلال فترة معينة.

الشكل(5): مقدار تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة نحو الاقتصاد الجزائري 2000-2010



المصدر: من إعداد الباحث - البيانات عن البنك الدولي

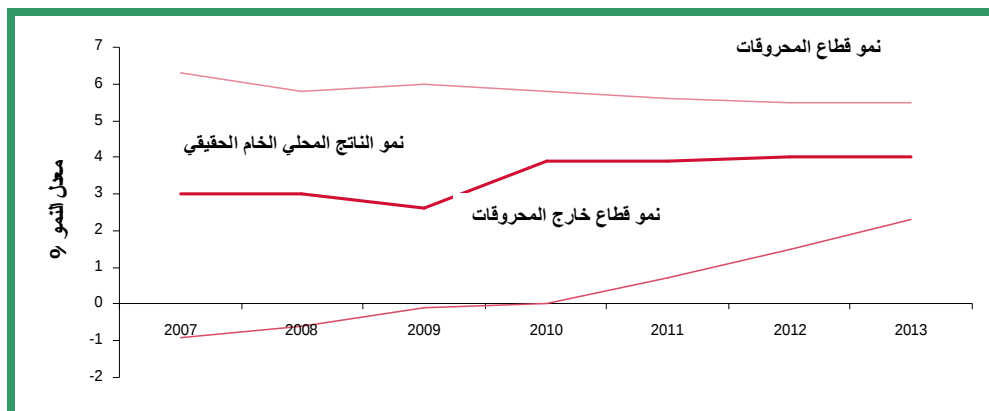
بارتفاع سعر البترول خلال هذه الفترة، حققت الجزائر ناتجا محليا جد موجب وكذا دول المينا المصدرة للبترول ودول الأوبك، فقد بلغ متوسط معدل النمو لدول المينا ككل 3,3 % لكن السمة التي اختلفت بها هذه السنة عالميا هو شح ونقص الغذاء وارتفاع أسعار المواد الغذائية الأساسية بنسب عالية ونقص الإنتاج العالمي (أزمة غذاء عالمية)، مما خلق قلقا لدى الدول من بينها الجزائر. هذا اوجد عبئا اقتصاديا غير متوقعا على البلد وعلى خزانة الدولة و يظهر ذلك جليلا في دعم الجزائر للأسعار وتغلبها على ما سمي بأزمة السكر والزيت (المظاهرات الاجتماعية) محاولة دعم استقرار الجبهة الاجتماعية بكل السبل وتوازي هذا الأمر مع بروز مطالب اجتماعية أخرى مست قطاعات عدة مطالبة برفع الأجور ونظام التعويضات إذ أن هذا الأمر أعطى للحكومة مجهودا استثنائيا من أجل إعادة توجيه بنود و أبواب الإنفاق العام خارج ما كان مخطط له.

بعدما عملت على اعتماد غلافات مالية طارئة جد هامة في المخططات الخماسية مابين 2001 إلى 2009 فان نصيب المخطط الحالي كان له نصيبا من الغلاف المالي الضخم الذي يعتمد في الأصل على الإيرادات البترولية و تحسن النمو الاقتصادي العالمي (تحسن الطلب العالمي على البترول من طرف الدول المتطورة و الناشئة بالأخص)، ورغم هذا فان بعض المحللين يرون أن هذا المخططات الأخيرة وإستراتيجية الدولة تفتقر إلى الوضوح والفعالية.

حسب تقرير البنك الدولي، فإن مستوى معدل النمو الاقتصادي للجزائر لهذا العام فاق المستوى المقدر له الحصول (2,4%)، كما يثنى على اكتساب آليات الحماية من الصدمات الخارجية والمحلية بسبب احتياطي الصرف وصندوق ضبط الإيرادات.

كل هذا الوضع في ظرف اقتصادي يعاب عليه الأحادية الإنتاجية والريعية للبترول المسيطرة وضئالة الناتج خارج المحروقات رغم ما تبرزه بعض المعطيات من تحسن جزئي في أدائها. كما أبرزت منظمات دولية أن النمو الاقتصادي للبلد خلال السنوات الثلاث القادمة سيتراوح عند معدل 4 % بسبب الوفورات المالية المتأتية عن السوق الدولية، مثلاً حلة الرخاء المالي للثلاثي الأول من عام 2011 تحسنت بسبب الثورات العربية التي أثرت على السوق الدولية وبالتالي على أسعار البترول إذ فاق في بعض الأوقات \$200/ب. وقد أعطى هذا البيان نظرة شاملة على تقديرات صندوق النقد الدولي للنمو الاقتصادي للبلد، حيث يبين رؤية هذه المؤسسة الدولية لتوقعات نمو قطاعية للجزائر في الفترة 2007-2013.

الشكل (6): تقدير أفاق النمو الاقتصادي على المدى المتوسط (%)



المصدر: من إعداد الباحث - البيانات عن صندوق النقد الدولي.

5- الخاتمة والتوصيات:

إن البترول يعد من أهم القضايا والدعائم التي ليس للجزائر وبلدان المنطقة رغم اختلاف المتباينة فيما بينها في تركيبتها الإنتاجية والاستهلاكية منأى عنه فعوائده من ركائز التنمية الاقتصادية لهذا نجد أنه

يسعى لمعرفة ميكانيزمات السوق البترولية والتعرف عليها بعمق والتنبؤ بإفرازاتها ونتائجها وحتى التأثير فيها بمعية دول الأوبك لارتباطه الوثيق بالظروف الاقتصادية والسياسية العالمية، أما التي تستهلكه دون إمكانية إنتاجها فيحذوها الترقب الاقتصادي الشديد الحذر من الارتفاع المفرط حيث انه رغم ما يكتنف اقتصادياتها من عبء الاستيراد لمشتقات البترول إلا أن نموه الاقتصادي لديها رفيع المستوى عن المحقق لدى البعض مثل الجزائر فأين الإشكال.

يستشف من الأوضاع الاقتصادية للبلدان النامية أن أداء الأنشطة المختلفة فيها قاصر عن بلوغ مستوى الطموح في تحقيق التقدم المنشود لمجتمعاتنا ويعزي ذلك القصور إلى حالة الإختلالات الهيكلية المتفاوتة للإقتصاديات الناجم عن خطأ السياسات الاقتصادية المتبعة في تسيير عمل تلك الأنشطة أضف إلى ذلك أن البيع منهم يعولون بنسبة عالية على العوائد المالية البترولية مما يجعلهم في تبعية إلى أحوال الأسواق العالمية وها نحن نعيش هذه الأيام أزمة مالية عامة تداخلت تفسيراتها وافتقرت إلى الحلول القاطعة ما أثر بالسلب على عوائد البترول التي نجحها تدعم الهيكل المال لهذا البلدان ومن بينها بلدان منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا وبالأخص الجزائر كحالة لا مفر منها في حين قد نرى بوادر العلة الهولندية تحتاج الاقتصاد الوطني ناهيك اقتصاديات بلدان المنطقة المعنية بالدراسة.

بالنسبة للجزائر منذ بداية 2002 لوحظ تحسن في مستوى ومعد النمو الاقتصادي وكذلك مساعي الدولة في دعم برنامجها التنموي وما دافع هذا إلا التحسن النوعي في الموارد المالية الكبرى الناتجة عن تحسين في أسعار النفط غير أن الحال أبدى تغيرات مفاجئة وغير مرغوبة منذ المرحلة الرابعة لعام 2008 بالنسبة لبعض وعودة نفس اقتصادي محتضن من طرف آخرين فما هو حال النمو الاقتصادي في إطار هذه الظروف وما الشيء المستقر مستقبلا والرهانات المصاحبة للمستجدات التي أفرزتها الأسواق المالية العالمية.

زاد معدل نمو صادرات الدول المنتجة للبترول كالجزائر بشكل كبير بسبب ارتفاع الأسعار، مما يرفع من حجم الإيرادات المالية. هذا الوضع دعم سياسة الحكومات منها الجزائرية في فض المشاكل الاجتماعية. إن التبع المتواصل لهذه الظروف الاقتصادية المحلية والعالمية في هذا الإطار يبرز أن ارتفاع أسعار يحسن حتما من موازين المدفوعات الدول المنتجة ويزيد إيراداتها التي يخفزها على القيام بدورها مستعملة هذه الإيرادات للتأثير على النشاطات الاقتصادية المختلفة والعكس بالنسبة لأخرى. وبالتالي يستخدم قسط منه للإستيراد السلع الاستهلاكية والرأسمالية أو تمويل صناعة الآلية وبناء صناعات موجهة نحو الأسواق الخارجية إن شدد الحزم نحو هذا.

وفي ضوء هذه المعطيات نقترح بعض التوصيات التي يقصد بها تحقيق نمو اقتصادي مستدام:

- العمل على إيجاد بدائل سلعية موجهة للتصدير خارج قطاع المحروقات؛
- العمل على إيجاد بدائل طاقوية غير البترول من أجل تنمية مستدامة حقيقية؛
- خلق صناعات و انتاجات قطاعية أكثر تنافسية على المستوى الدولي؛
- دعم القطاع الخاص و إشراكه بقوة في عملية النمو؛
- الاستفادة من الأوضاع الاقتصادية والمالية الدولية والإقليمية لتحقيق الخطط و البرامج؛
- التسيير الراشد للتراكمات المالية وعدم الانغماس في النشاط الاستهلاكي غير المنتج؛
- التعاون مع دول الأوبك و دول المينا في كافة الإطارات؛
- البحث العلمي و إشراك المخابر العلمية في دعم العملية الاقتصادية؛
- تحسين مستوى الرأسمال البشري في الدورة الانتاجية.

قائمة المراجع:

المراجع باللغة العربية:

1. عمر صخري، التحليل الاقتصادي الكلي، (ديوان المطبوعات الجامعية الجزائر، 1999)
2. محمد ناجي حسن خليفة، النمو الاقتصادي، (دار القاهرة مصر، 2001)

المراجع باللغة الأجنبية:

Livres :

1. Begg.D et Autres, Macroéconomie , (Edition Dunod ,2002)
2. Belmokadem.M, Efficience de l'appareil productif, (Tlemcen, 1994)
International monetary fund (IMF), World Economic Outlook,
(September 2002) Louis Lagnas , La croissance économique , (Paris
1980)
3. Olen Havrylyshyn & Others, Growth experience en Transition countries:
1940 – 1998,(IMF Edition 1999)
4. P.A.Samuelson et W.D.Nordhaus, Economie, (Edition Economica 16^{ème}
Edition 2000)
5. Steven.N.Durlauf & others, Growth Econometrics, (University of
Wisconsin and John.D,2004)
6. SILL.K, The macroeconomics of oil shocks,
(www.relooney.info/00_New_2849.pdf)
7. Ulrich Kohli, Analyse macroéconomique, (Edition DeBoeck, 1999)

Revues et Bulletins :

1. ALGEROSCOPE, L'Algérie en chiffres 2003,(Annuaire économique et social Ed.Acom El Watan 2003)
2. Ministère des finances, Direction générale des études et de la prévision, La situation économique en 2000
3. Revue investir N°5 (décembre- janvier 2002/2003)
4. Revue Alternatives économiques N°224 (avril 2004)
5. Revue Economia N° (Février 2003)
6. Revue phare N°26 (juin 2001)

Rapports:

1. Banque d'Algérie, rapport de conjoncture(2008)
2. CNES Rapport sur la conjoncture (2002),(2003),(2004),(2005)
3. Organization of the Petroleum Exporting Countries (OPEC), Annual report (2002)

Sites :

1. www.ons.dz
2. www.bp.com
3. www.eia.doe.gov
4. www.ocde.org
5. www.tradingeconomics.com

الانضباط النقدي في ظل الاقتصاد غير الرسمي وقضايا الإصلاح الاقتصادي

أ. رمضان محمد

أستاذ مساعد- كلية الحقوق والعلوم التجارية

- جامعة مستغانم

ملخص:

يهدف هذا المقال إلى دراسة فعالية السياسة النقدية للدول النامية التي طبقت برامج صندوق النقد الدولي في السنوات السابقة. ونحاول التطرق إلى ظاهرة كبر حجم الاقتصاد غير رسمي في هذه الدول وتبيان مدى استفادتها من تجاربها السابقة عبر برامج الإصلاح للوصول إلى رسم سياسة نقدية فعالة في ضوء وجود هذا الاقتصاد.

خلصنا من خلال هذه الورقة البحثية بأن الاقتصاد الموازي الكبير يقلل من فرص نجاح السياسة النقدية ويشكك من جدوى هذه الإصلاحات.

Abstract :

The aim of this article is to study the effectiveness of monetary policy for developing countries that have implemented programs of the International Monetary Fund in previous years. By the way, we try to address the magnitude of the phenomenon of informal economy in these countries and to show how they benefit from their previous experiences with reform programs to get to draw an effective monetary policy in the light of the existence of this economy.

This research shows that the large parallel economy minimize the success of the monetary policy and the reform programs.

1- مقدمة:

يواجه الكثير من الدراسات الحالية التي تحاول معالجة ظاهرة توسع واستفحال النشاطات الموازية داخل اقتصاديات الدول مشكل المعطيات والإحصائيات الاقتصادية الكلية، نظرا لكون أن أهم خصائص الاقتصاد غير رسمي هي خاصية السرية.

وبما أن السياسات النقدية تبنى على أساس المجمعات الاقتصادية الكلية، فغالبا ما تتعرض هذه السياسات للفشل إذا ما بنيت على أساس معطيات خاطئة أو ناقصة أو مشوهة وللأسف فإن معظم الدول النامية تعاني من كبر حجم الاقتصاد الموازي، كما أن معظم برامج الإصلاح الاقتصادي لم تقضي نهائيا على الدائرة غير رسمية.

تأتي هذه الورقة البحثية لتلقي الضوء على واقع وحقائق ومستقبل السياسات النقدية للدول النامية في ظل التزايد المطرد لظاهرة الاقتصاد غير رسمي، مركزين في ذلك على حالة الجزائر.

1.1- مشكلة الدراسة:

نحاول من خلال هذه الدراسة تحديد جذور الاقتصاد غير رسمي داخل الاقتصاديات الوطنية وتوضيح دائرته رغم اختلاف الإيديولوجيات ودرجات التقدم الاقتصادي في الدول وتبيان ما إذا كان الاقتصاد غير الرسمي هو السبب المباشر في فشل السياسات النقدية وحدوث الأزمات المالية. وبالمقابل بماذا يفيدنا هذا الرصد في الحد من هذه الظاهرة السلبية من رسم سياسات نقدية ناجحة ولهذا طرحنا إشكالية البحث كما يلي:

إلى أي مدى ساهمت برامج الإصلاح الاقتصادي لصندوق النقد الدولي في تحسين أداء السياسات النقدية للدول النامية في ظل تنامي الدائرة غير رسمية لاقتصادياتها؟

2.1- فرضيات الدراسة:

لمعالجة الإشكالية السابقة و محاولة الوصول إلى نتائج أكثر دقة نستعين بالفرضيات التالية:

- الاقتصاد غير الرسمي يؤثر سلبا في الحساب الصحيح للمجمعات الكلية؛
- لا يمكن إهمال حجم الاقتصاد غير الرسمي في دول النامية؛
- هناك علاقة تأثير -تأثر بين الاقتصاد الرسمي وغير رسمي؛
- فرص نجاح السياسة النقدية في ظل الاقتصاد غير رسمي ضئيلة.

3.1- هدف الدراسة:

تحاول هذه الورقة الوصول لثلاثة أهداف رئيسية وهي:

- فهم جذور الاقتصاد غير الرسمي؛

- التعرض لواقع وحقائق السياسة النقدية في إطار الاقتصاد غير الرسمي؛
- البحث في محاولة ضبط السياسة النقدية للاقتصاد الجزائري فدر المستطاع في انتظار نجاح عمليات دمج النشاطات غير رسمية .

4.1- عينة البحث و فترة الدراسة:

تخضع عينة البحث لطبيعة الموضوع حيث يعتبر الاقتصاد الجزائري هو النموذج المختار للدراسة بالاعتماد على المتغيرات الكلية في إجراء مقارنة تحليلية لسياسات النقدية التي تدخلت بها السلطات النقدية.

أما بالنسبة للمجال الزمني فيمتد من سنة 1998 إلى غاية 2010 ، وهذا تبعاً لانتهاج الجزائر من تنفيذ برامج الإصلاح الاقتصادي المطبقة في إطار توصيات صندوق النقد الدولي.

5.1- أسلوب و أدوات التحليل:

للتأكد من صحة فرضيات الدراسة ورغبة منا في الحصول على نتائج أكثر دقة رغم نقص الإحصاءات حول الاقتصاد غير رسمي في دولة العينة، أخذنا بالمنهج الوصفي في عرض مفاهيم الظاهرة و توضيح أسبابها.

والمنهج التحليلي في كفاءات رسم السياسات النقدية لمحاولة استخلاص أفضل الطرق لرسم هذه الأخيرة في ظل الاقتصاد غير الرسمي.

6.1- حدود ونطاق الدراسة:

نظراً لصعوبة قياس أنشطة الاقتصاد غير الرسمي قياساً دقيقاً ومباشراً اعتمدنا إلى حد كبير على تحليل تأثيره على الاقتصاد الرسمي وإجراء نوع من المحاكاة بين الأداء النظري للسياسات النقدية من الناحية النظرية واختبار الروابط بين نوعية هذه الأخيرة والأداء الاقتصادي.

2- الإحاطة بظاهرة الاقتصاد غير الرسمي:

إن ظاهرة الاقتصاد غير الرسمي ظاهرة لا نظامية من حيث الشكل ومن حيث المصطلح حيث تعددت المصطلحات للدلالة على هذه الظاهرة فوجد مسميات: الاقتصاد غير الرسمي، الاقتصاد اللائق، الاقتصاد السري، الاقتصاد الخفي، الاقتصاد الموازي، الاقتصاد الأسود، والاقتصاد التحتي. وفي الحقيقة كل هذه المسميات تتفق على سرية ولا نظامية هذا الاقتصاد.

1.2- نظرة حول الاقتصاد غير رسمي:

1.1.2- ماهية الاقتصاد الغير رسمي:

إنّ تحديد تعريف معيّن للاقتصاد غير رسمي يتوقّف أساساً على الزاوية التي ننظر منها لهذا الاقتصاد و على الإيديولوجية التي تتبنّاها الدولة.

يعرّف سميث فيليب « *Smith Philip* » الاقتصاد غير رسمي على أنه " إنتاج السلع والخدمات القائم على أساس السوق سواء كان إنتاجاً مشروعاً أو غير مشروع والذي يتجنّب الكشف عنه في التقديرات الرسمية للناتج الداخلي الخام"¹

ويذهب فيتوتانزي « *Vito Tanzi* » إلى تعريف الاقتصاد غير رسمي على أنه " مجموع الدّخول المكتسبة غير المبلّغة للسلطات الضريبية أو مجموع الدخول غير واردة في الحسابات القومية"²

ويعرّف مكتب الإحصاءات الرسمية في المملكة المتحدة (C.S.O) الاقتصاد غير رسمي على أنه "مجموع الأنشطة الاقتصادية التي يتولّد عنها عناصر دخل لا يمكن قياسها من مصادر الإحصاءات الرسمية و المناط بها عادة وضع مقاييس الدخل القومي والناتج القومي"³

2.1.2- خصائص الاقتصاد غير الرسمي:

بالاستناد على مختلف التعاريف لظاهرة الاقتصاد غير الرسمي يمكن استخلاص خصائص هذا الأخير:

- خاصية السريّة: كلّ نشاط إنتاجي لسلع أو خدمات أو نشاط مالي غير مصرّح به للجهات الوصيّة في الدولة ضمن دائرة الاقتصاد الرسمي يعتبر نشاطاً سرياً غير رسمي ؛
- خاصية اللانظامية: نقصد بهذه الخاصية خروج هذا النوع من النشاطات في سوق السلع والخدمات، سوق العمل أو السوق النقدي عن كل تنظيم قانوني معمول به في القطر الاقتصادي التي تنشط به ممّا يجعل حقوق وواجبات العاملين بهذا القطاع غير محدّدة وغير واضحة وخالية من أي نوع من أنواع الحماية الاجتماعية أو الضمان الاجتماعي؛
- خاصية الشمولية: شمولية هذا الاقتصاد هو وجوده في كافّة الدّول بغضّ النّظر عن درجة تقدّمها أو تخلّفها حتّى وإن وجد اختلاف في نسبة هذا الاقتصاد بالنسبة لإجمالي الناتج

¹ عبد الحكيم مصطفى الشرقاوي "التهرب الضريبي و الاقتصاد الأسود" الدار الجامعية الجديدة للنشر، الإسكندرية، 2006، ص15

² فيتو تانزي "الاقتصاد السري أسباب هذه الظاهرة العالمية آثارها" مجلة التمويل والتنمية، عدد4، ديسمبر1983، ص10،

³ عاطف وليم أندراوس "الاقتصاد الظلّي" مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2005، ص15.

القومي والجدول التالي يوضّح نسبة الاقتصاد غير الرسمي في مجموع بلدان العالم مصنّفة حسب درجة تقدّمها؛

- خاصية المشروعية وغير المشروعية: لا يفرّق الأعوان الفاعلين في الدائرة غير الرسمية بين ما هو مشروع وما هو غير مشروع فقد يتمّ الاتجار في سلع مسروقة أو مخدّرات أو تهريب وهي عبارة عن نشاطات غير مشروعة بقوة القانون. إلّا أنّ الاقتصاد غير الرسمي قد يمس أيضا نشاطات مشروعة كالأعمال الحرّة غير المبلّغ عنها لإدارة الضرائب أو القيام بأعمال تجارية دون سجلّ تجاري.

3.1.2- حجم الاقتصاد غير الرسمي:

إن الطابع السري الذي يميّز به الاقتصاد غير الرسمي يصعّب جدّا من عملية حسابه بشكل دقيق أو حتى تقديره. وذلك حتى على المؤسسات المالية العالمية المتخصصة كصندوق النقد الدولي والذي يعطي أرقاما غير دقيقة ومتباعدة في بعض الأحيان عن هذا الاقتصاد حتى في الدول المتقدمة والجدول التالي يوضح حجم الاقتصاد غير الرسمي في ثماني دول متقدمة

الجدول 1

حجم الاقتصاد غير الرسمي في ثماني دول مرتفعة الدخل

البلد	متوسط النسبة بين 1996 و 2006 %
كندا	13.1
فرنسا	12.4
إيطاليا	28.4
اليابان	7.9
أمريكا	7.00
المانيا	14.6
المملكة المتحدة	9.9
اسبانيا	19.7

Source : Friedrich Schneider and Andreas Buehn Shadow Economies and Corruption All Over the World: Revised Estimates for 120 Countries, University of Linz, Austria; Technische Universität Dresden, Germany,

<http://www.economics-ejournal.org/economics/journalarticles/2007->

أما الدول النامية فتسجل نسب أعلى بكثير من تلك المسجلة في الدول المتقدمة والجدول (2) يوضح ذلك:

الجدول 2

نسبة الاقتصاد غير الرسمي لبعض الدول النامية بالنسبة للناتج المحلي الإجمالي

الدولة	السنوات								متوسط النسب
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	
الجزائر	33.5	34.1	33.9	34.1	34.6	35.0	35.6	35.8	34.6
الأرجنتين	25.4	25.4	25.1	25.3	25.4	25.6	26.0	-2)	25.5
البرازيل	39.6	39.8	39.9	39.8	39.7	39.9	40.0	-	39.8
الصين	13.0	13.1	13.0	12.9	13.1	13.4	13.6	13.9	13.2
الكوديفوار	43.6	43.2	43.3	43.3	43.2	43.3	43.4	43.5	43.4
مصر	35.1	35.1	35.1	34.8	34.9	34.9	35.2	35.4	35.0
غانا	41.5	41.9	42.4	42.1	42.0	42.1	42.3	-	42.1
الهند	23.1	23.1	23.3	23.5	23.7	24.0	24.4	24.6	23.7
إندونيسيا	19.3	19.4	19.2	19.0	18.9	18.6	19.5	-	19.1
إيران	19.2	18.9	18.9	19.3	19.6	19.7	19.6	19.6	19.4
الأردن	-	-	20.5	20.6	20.8	21.3	21.8	21.5	21.1
كينيا	33.9	34.3	34.4	34.0	33.6	34.0	34.3	34.7	34.2
الكويت	20.3	20.3	20.2	20.1	20.3	20.5	20.6	20.8	20.4
ماليزيا	30.9	31.1	30.7	30.7	30.7	30.9	31.1	-	30.9
المكسيك	30.0	30.1	30.2	30.2	30.7	30.8	31.1	-	30.4

Source: Friedrich Schneider and Andreas Buehn, op, cit, p19

4.1.2- علاقة الاقتصاد الرسمي بالاقتصاد غير الرسمي:

من الأمور التي تساعد على فهم الاقتصاد غير رسمي توضيح العلاقة بينه وبين الاقتصاد الرسمي حيث لا يمكن أن نهمّل علاقة تأثير - تأثر بين هذين الأخيرين.

حيث أن الحاجة لزيادة الإنفاق العام من قبل الدولة مع اتساع مهامها تفرض عليها زيادة معدل الإصدار النقدي أو زيادة معدل الضغط الضريبي خاصة مع القطاع الخاص الذي يتكيف مع هذه الزيادة بالاتجاه نحو الاقتصاد الموازي ورفع نسب التهرب الضريبي.

كما قد يأخذ الاقتصاد غير الرسمي سلع وخدمات يستعملها لاستهلاكه الوسيط من الاقتصاد الرسمي ليستخدمها في إنتاج سلع جديدة في الاقتصاد الموازي ومن ثم إعادة بيعها في السوق الوطنية. كما قد يترجم السوق الموازي التطبيق الفعلي لقانون العرض والطلب الذي قد تغيّبه برامج التخطيط في السياسة الاقتصادية العامة للدولة ومن هنا قد يكون السوق الموازي في بعض الحالات المرآة الأوضح لمستوى الأسعار بعيدا عن سياسات التدعيم.

2.2- جذور الاقتصاد غير الرسمي:

نظرا للظروف التي سادت أسواق السلع والخدمات وأسواق العمل ومعدلات النمو الديموغرافي العالية المسجلة في معظم دول العالم تطوّر الاقتصاد غير الرسمي بعد سنة 1980. ولكون هذه الظاهرة ذات جذور إدارية، اجتماعية واقتصادية فكتحصيل حاصل ستكون أسبابها إدارية، اجتماعية واقتصادية، وهذه العوامل تختلف من دولة إلى أخرى مما يؤدي إلى اختلاف حجم هذا الاقتصاد من دولة إلى أخرى ونحمل هذه الأسباب فيما يلي:

1.2.2- الفساد الإداري:⁴

حقيقة من حقائق الحياة في بعض البلدان أن أحد أسباب تعاظم الاقتصاد الموازي هو الفساد واستغلال السلطة العامة في تحقيق مآرب خاصة وذلك من خلال:

- الرقابة على تقديم الحوافز الضريبية؛
- إصدار تراخيص لمزاولة أنشطة معينة؛
- الرشوة والبيروقراطية في معالجة ملفات المشاريع خاصة مشاريع المؤسسات الفردية والصغيرة.

2.2.2- عجز الدائرة الرسمية عن توفير وظائف كافية :

إن الاقتصاد الرسمي غير القادر على خلق قدر كافي من الوظائف يدفع بالقوة العاملة الموجودة في حالة بطالة إلى البحث عن عمل في السوق الموازي مما يزيد في حجم هذا الأخير ويزيد من قوته. إن تحقيق المرونة الحقيقية في سوق العمل مع خلق مناخ أكثر عدالة وأشد مواتاة للنمو بالنسبة لجميع العمال وليس مجرد الأقلية منهم الذين يندرجون حاليا في السوق المنظم سوف يحد من تعاظم السوق غير الرسمي⁵

⁴ هناك علاقة طردية قوية بين مستوى الفساد والاقتصاد الموازي فالدول التي تزيد فيها معدلات الفساد يتسع فيها حجم الاقتصاد الموازي .

3.2.2- تزايد عدم المساواة والبحث عن تعظيم الدخل:

يخلق عدم المساواة الرغبة في تحقيق فرص لتوسيع آفاق الدخل كما أن تزايد هذا التفاوت بين المناطق الريفية والحضرية يدفع بالأفراد للنشاط بالسوق الموازي الذي يتيح دخل مرتفع نسبيا في بعض النشاطات ويوفر فرصة عمل بالنسبة للعاطلين أو عديمي الدخل.

كما يمكن أن يكون أحد أسباب التوجّه نحو الاقتصاد غير الرسمي هو محاولة تعظيم الدخل من خلال التقليل من التحويلات الاجتماعية الممثلة في الاشتراكات المدفوعة لصناديق الضمان الاجتماعي مقابل تأمين العمال اجتماعيا.

4.2.2- عوامل ضريبية:

ركّزت الكثير من الدراسات المتعلقة بالاقتصاد غير الرسمي على أن العوامل الضريبية هي السبب الرئيسي في تنامي حجم هذا القطاع إذ أن زيادة معدل الضريبة يزيد من التهرب الضريبي "حيث أصبح اللجوء إلى النشاطات غير الرسمية أكثر مردودية بالنسبة لأفراد المجتمع والمشروعات الصغيرة، وهو الوضع الذي حاول " آرثر ليفر" تفسيره من خلال نظرية العرض التي تربط بين النشاطات السرية وارتفاع معدلات الضرائب"⁶.

3- مقومات السياسة النقدية في ظل الإصلاح:

تعتبر الدول النامية أكثر الدول تعرض للازمات المالية بعد سنة 1980، مما جعل أمر اللجوء إلى طلب دعم صندوق النقد الدولي أمرا تفرضه ظروفها الاقتصادية المتسمة بعدم قدرتها على السداد، عجز موازين مدفوعاتها وعدم قدرة جهازها المصرفي المحلي على تمويل اقتصادياتها.

لكن اللجوء إلى صندوق النقد الدولي يتلزم مع ضرورة تطبيق برنامج إصلاح اقتصادي وتنفيذ وصفة نقدية صارمة. هذه البرامج التي طبقت من طرف الدول النامية ومن بينها الجزائر جعلت من بناء سياسة نقدية معينة أمرا بالغ التعقيد خاصة في ظل كبر حجم الاقتصاد الموازي.

⁵ راجورام راجان "من التبعة الأبوية إلى التمكين من أسباب القوة" مجلة التمويل والتنمية، مجلد 43، العدد 3، سبتمبر 2006. ص.55.

⁶ إسماعيل بوخاوة "إشكالية الاقتصاد غير الرسمي النظرية و التطبيق" الملتقى الدولي حول الاقتصاد الموازي في الجزائر، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان، أيام 14.15.16 نوفمبر 2000، ص.21.

1.3- المحاور الكبرى لبرامج الإصلاح الاقتصادي النقدي:

تخضع عملية الاستدانة من صندوق النقد الدولي إلى مجموعة من الشروط والتي تسمى بالمشروطية وهي بمثابة الضمانات تجاه هذا الصندوق⁷ وصندوق النقد الدولي لا يري من طلبه لهذه الشروط أنها بدعة وإنما كل مدين يجب أن يقدم لدائنه ما يضمن حقه في استعادة دينه. وبما أن المدين هنا هي الدول فإن ضمانات استرداد ديونها هي التزامها ببرامج إصلاح اقتصادي تضمن تحسين قدراتها على الدفع والتزاماتها المالية الدولية.

إلا أن الفكر النيوكلاسيكي المسيطر على فلسفة الصندوق تجعل من برامج الإصلاح الهيكلي والمالي برامج ذات نزعة ليبرالية يعتمد على قوتي السوق و يحصر دور النقود في خاصية وسيط للتبادل. وتشجيع المنافسة التامة التي تؤدي إلى تحديد السعر وفق تلاقي قوتي العرض والطلب.⁸ وتتلخص أهم توصيات الصندوق ضمن برامج الإصلاح النقاط التالية:⁹

- مراقبة التوسع النقدي بدون مقابل حقيقي؛
- تخفيض معدلات التخضم ومراقبة المستوي العام للأسعار؛
- التخصيص الجيد للموارد الاقتصادية للتقليل من الواردات وزيادة الصادرات، الشيء الذي يحسن من رصيد ميزان المدفوعات؛
- ترشيد الإنفاق العام؛
- تحرير التجارة الخارجية، الأسعار، معدلات الفائدة وتخفيض سعر الصرف¹⁰.

2.3- جدوى السياسة النقدية في الدول النامية:

إن برامج الإصلاح الاقتصادي السابقة الذكر رسمت من طرف صندوق النقد الدولي ليكرس تطبيق اقتصاد السوق. الشيء الذي لا يتناسب وواقع الدول النامية لهذا فان تطبيق هذه البرامج بشكل مباشر قد يعرض اقتصاديات الدول النامية لازمات عنيفة. كما أن البنوك المركزية في الدول النامية لا

⁷ مسعود أحمد، و تيموني لين، ماريان شولتسه غطاس " إعادة تركيز شرطية صندوق النقد الدولي، لتمويل و التنمية" ديسمبر

2001، المجلد 38، العدد 4 ص 40-41

⁸ عمر صخرى " مبادئ الاقتصاد الجزئي الوحدوي" ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1986، ص 88

⁹ سميرة ابراهيم أيوب " صندوق النقد الدول و قضية الإصلاح الاقتصادي و المالي " مركز الإسكندرية للكتاب، مصر، 2006 ص 74-75-

¹⁰ - Abdelouahab rezig "Algérie ,brésil, Corée du sud trois expériences de développement" opu, Alger, 2006, p105-107

زالت قليلة الخبرة للتعامل مع هذه الظروف. وكون أن اقتصاديات الدول النامية تتميز من الناحية النقدية بما يلي :

- ضعف الجهاز البنكي؛
 - أنظمة سعر صرف ثابتة؛
 - غياب سوق ما بين البنوك والأسواق المالية؛
 - هيكل صادرات عادة ما يكون وحيد نظرا لضعف الصناعة و القطاع الخدماتي.
- في ظل هذا الواقع فان نجاح السياسة النقدية في الدول النامية يتطلب الشروط التالية :
- تقليص حجم الاقتصاد غير الرسمي لاحتواء المعروض النقدي الخارج عن رقابة البنك المركزي؛
 - تطوير أداء الجهاز المصرفي وعملية الوساطة المالية لمحاربة ظاهرة الاكتناز التي تؤثر سلبا على سرعة دوران النقد و الذي قد يكون سببه انخفاض مستوى الدخل¹¹.

4- حقائق السياسة النقدية للجزائر ما بعد برامج الإصلاح:

تعتبر الجزائر من ثمن الدول التي طبقت برامج التعديل الهيكلي لصندوق النقد الدولي، وهي بذلك تعرضت لمشروطة الصندوق وجررت توصياته النقدية إلى غاية 1 افريل 1998 تاريخ الانتهاء من برنامج التعديل الهيكلي الثاني¹². وفيما يلي سنحاول استعراض مدى تكيف وتحسن أداء السياسة النقدية في الجزائر بعد ان طبقت وصفات صندوق النقد الدولي من خلال التحقق من إن كانت السياسة النقدية قد وصلت إلى أهدافها النهائية أم لا مع الأخذ بعين الاعتبار حجم الاقتصاد غير رسمي، معتمدين في ذلك على معطيات بنك الجزائر والديوان الوطني للإحصائيات وبعض تقديرات المختصين. في ظل الاتفاق على غياب أداة الإقناع الأدبي والتأثير المباشر للسياسة النقدية في حالة الاقتصاد غير الرسمي. لم يبقى أمام بنك الجزائر سوى أدوات السياسة النقدية المباشرة كالاحتياطي الإلزامي وتأطير القروض. وحتى هاتين الأداتين تبقين محدودتا الفعالية كون أن المشروعات الناشطة خارج الدائرة الرسمية عادة ما لا تطلب التمويل من الجهاز المصرفي.

إلا أن أهم تكيف للسياسة النقدية في الجزائر على أثر تجاربها السابقة مع برامج الإصلاح الاقتصادي يمكن ذكره بما يلي:

¹¹ صالح مفتاح "النقد والسياسة النقدية" دار الفجر للنشر والتوزيع ، الجزائر، 2005 ص 186

¹² مدني بن شهرة "سياسة الإصلاح الاقتصادي في الجزائر و المؤسسات المالية الدولية " دار هومة، 2008، ص 125

- التحلي عن أداة انتقائية القروض لصالح المشروعات العامة، والتخلي عن فكرة تمويل القطاع العام فقط بحيث أصبح الجهاز المصرفي الوطني يمول القطاع الخاص بشكل كبير. والجدول (3) يوضح هذا التطور.

الجدول 3

هيكل الفروض الموجة للاقتصاد الجزائري

	ديسمبر 2009	جانفي 2010	فيفري 2010	مارس 2010	أفريل 2010	ماي 2010	جوان 2010
قروض للاقتصاد	3 086 545	3 052 133	3 150 957	3 186 119	3 255 923	3 105 480	3 166 563
قروض قصيرة المدى	1 320 527	1 295 198	1 377 232	1 367 626	1 398 187	1 239 915	1 276 537
قروض طويلة ومتوسطة المدى	1 766 018	1 756 936	1 773 725	1 818 492	1 857 736	1 865 565	1 890 026

المصدر: بنك الجزائر. www.bank-of-algeria.dz

- التحكم في معدلات التضخم حيث عرفت هذه الأخيرة انخفاضا ملحوظا وهذا ما يوضحه الجدول الموالي.

الجدول 4

تطور معدل التضخم في الجزائر

السنة	1993	1994	1995	1996	1997	1998
معدل التضخم %	20.5	29	29.8	18.5	5.7	5.0

Source : Abdelmadjid BOUZIDI " les années 90 de l'économie algérienne" édition ENAG. ALGER. 1999 p54

- تميزت السياسة النقدية بغياب سياسة السوق المفتوح مما يدل على ضعف سوق ما بين البنوك؛
- التحلي عن نظام تثبيت الدينار واعتماد نظام التعويم الموجه، مما حرر جزئيا قيمة العملة الوطنية وجعلها تقترب من قيمتها الحقيقية في السوق الموازي.

5- الخاتمة:

في ختام هذه الدراسة وبالا اعتماد على ما سبق التطرق إليه نوجز نتائج وتوصيات هذا البحث

فيما يلي:

- نجاح السياسة النقدية في الجزائر في مكافحة التضخم وتوازن ميزان المدفوعات، في حين فشلت قي الوصول إلى هدف التشغيل الكامل. يرجع ذلك إلى استحالة تطبيق الأهداف الثلاثة في نفس الوقت وهذا ما يؤكد فكرة المربع السحري د. برونال؛
- يجب مواصلة العمل بسياسة نقدية وفق أداة تأطير القروض لدعم المشروعات الصغيرة والمتوسطة الخاصة لتنويع المنتج الجزائري وتحفيز الصادرات خارج المحروقات وترقية قطاع الخدمات. هذا ما قد يساعد أيضا على الحد من ظاهرة التهريب المتمثلة في دخول السلع من أقطار أخرى بأسعار أقل؛
- خفض معدلات الخصم ومعدلات الفائدة وانتهاج سياسة انتقائية القروض للمشروعات المبتدئة لامتناس البطالة وتوفير المزيد من فرص الشغل والتضييق على الاقتصاد غير الرسمي ومحاولة دمجها؛
- يجب على السياسة النقدية أن تلتزم بتوصيات المدرسة النقدية وذلك من خلال عدم إصدار النقود إلا وفقا لمعدل النمو الاقتصادي في القطاع الحقيقي؛
- في الأخير يجب التنويه إلى أن كبر حجم الاقتصاد غير الرسمي يجعل من فرص نجاح السياسة النقدية ضئيلة إلا أنه يمكن لهذه الأخيرة أن تزيد من فرص نجاحها إذا ركزت على خفض معدل الفائدة، وزيادة تمويل القطاعات الإنتاجية لاسيما المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لاستهداف معدلات البطالة خاصة وأن حل مناصب الشغل المتوفرة حاليا في الجزائر توجد في القطاعات غير المنتجة كالإدارات العمومية.

قائمة المراجع:

المراجع باللغة العربية:

1. مدني بن شهرة "سياسة الإصلاح الاقتصادي في الجزائر والمؤسسات المالية الدولية" دار هومة، 2008
2. سميرة ابراهيم أيوب "صندوق النقد الدول وقضية الإصلاح الاقتصادي والمالي" مركز الإسكندرية للكتاب، مصر، 2006
3. عبد الحكيم مصطفى الشرقاوي "التهرب الضريبي والاقتصاد الأسود" الدار الجامعية الجديدة للنشر - الإسكندرية، 2006
4. عاطف وليم أندراوس "الاقتصاد الظلي" مؤسسة شباب الجامعة - الإسكندرية، 2005
5. صالح مفتاح "النقد والسياسة النقدية" دار الفجر للنشر والتوزيع - الجزائر، 2005
6. مسعود أحمد، وتيموني لين، ماريان شولتسه غطاس "إعادة تركيز شرطية صندوق النقد الدولي، للتمويل والتنمية" ديسمبر 2001، المجلد 38، العدد 4
7. عمر صخرى "مبادئ الاقتصاد الجزئي الوحدوي" ديوان المطبوعات الجامعية - الجزائر، 1986
8. فيتو تانزي "الاقتصاد السري أسباب هذه الظاهرة العالمية آثارها" مجلة التمويل والتنمية، عدد 4، ديسمبر 1983
9. إسماعيل بوخاوة "إشكالية الاقتصاد غير الرسمي النظرية و التطبيق" الملتقى الدولي حول الاقتصاد الموازي في الجزائر، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان، أيام 14.15.16 نوفمبر 2000.

المراجع باللغة الأجنبية:

1. Abdelouahab REZIG "Algérie, brésil, Corée du sud trois expériences de développement" opu, Alger, 2006.
2. Abdelmadjid BOUZIDI " les années 90 de l'économie algérienne" édition ENAG. ALGER. 1999.
3. Friedrich SCHNEIDER and Andreas BUEHN "Shadow Economies and Corruption All Over the World: Revised Estimates for 120 Countries", University of Linz, Austria; Technische Universität Dresden, Germany,
4. <http://www.economics-ejournal.org/economics/journalarticles/2007->
5. www.bank-ofalgeria.dz
6. www.ons.dz

بيئة الأعمال ونوعية المؤسسات

كمحدد لجاذبية الاستثمار الأجنبي في الجزائر

بلقاسم أحمد

belgamhamed@gmail.com

أستاذ مساعد - كلية الحقوق والعلوم التجارية

- جامعة مستغانم

ملخص:

تواجه البلدان النامية ومن بينها الجزائر تحديات كبيرة قصد تعبئة موارد التمويل المحلية والخارجية وأصبح من الضروري جعل مكان تواجدها جذاب لاستقطاب حجم أكبر من الاستثمارات الأجنبية بالاعتماد على تحسين ما يعرف ببيئة الأعمال ونوعية المؤسسات. وتهدف هذه الدراسة إلى تقييم وتحليل بيئة الأعمال ونوعية المؤسسات باعتبارها محدد أساسي لجذب الاستثمار الأجنبي ومقارنتها مع بعض الدول العربية.

الكلمات المفتاحية:

بيئة الأعمال ونوعية المؤسسات (les institutions) - مكوناتها - مؤشر التنافسية العالمي - مؤشر الحرية الاقتصادية - مؤشر تقويم المخاطر القطرية - مؤشر ممارسة الأعمال.

Résumé

Dans le souci de mobiliser de nouvelles ressources financières nationales et internationales, il est devenu, dorénavant nécessaire, pour les pays en développement et, particulièrement l'Algérie, de prendre en considération l'effet de l'attractivité territoriale afin d'attirer le plus grand nombre d'investissements potentiels.

Dans ce contexte, il y a lieu de souligner que cette attractivité est subordonnée à l'amélioration de l'environnement des affaires et à la qualité des institutions en place.

A partir de ce contexte, l'objectif de notre recherche sera d'analyser et d'évaluer les déterminants de cette attractivité au niveau de notre pays d'une part, et également, établir une comparaison avec un échantion représentatif de certains pays arabes, d'autre part.

Mots clés:

L'environnement des affaires et la qualité des institutions - composantes - l'indice de compétitivité mondiale - Indice de liberté économique - indice d'évaluation du risque pays - Indice des pratiques des affaires.

1- مقدمة:

في ظل التغيرات والتحولات الكبيرة والمتسعة التي تميز المحيط الاقتصادي العالمي من عدم الاستقرار في البيئة السياسية، البيئة الاقتصادية، البيئة القانونية والبيئة الاجتماعية، يعتبر تحسين بيئة الأعمال ونوعية المؤسسات في اقتصاديات العديد من الدول من بين التحديات الرئيسية التي تواجه عملية التنمية وتحقيق النمو الاقتصادي واستقطاب حجم أكبر من المشاريع الاستثمارية.

ومن جانب أن الآفاق الاقتصادية التي انتهى إليها علم الاقتصاد وتحليل النمو من المنظور الجزئي بالاعتماد على الشركة وقرارات الاستثمار، يجعل من الضروري دراسة البيئة والوسط الذي تتواجد فيه الشركة من خلال كفاءة ونوعية جيدة للمؤسسات (les institutions) زيادة على مجموعة العوامل المتعلقة بنوعية المكان التي تتشكل فيه الفرص والحوافز مقارنة مع القيود والعراقيل وفرض تكاليف غير ضرورية وخلق احتمالات مجهولة ومخاطر ضخمة.

لذا، فإن ضعف بيئة الأعمال ونوعية المؤسسات يمكن أن تؤدي إلى زيادة كبيرة في التكاليف المترتبة على الشركات وهذا ما يفقدها العديد من الفرص الاستثمارية، ويتضح من استقصاءات البنك الدولي أن التكاليف الناجمة عن البنية الأساسية (الهياكل القاعدية) وصعوبة إنفاذ العقود والجريمة والفساد واللوائح التنظيمية، هي تكاليف يمكن أن تبلغ نسبة 25% من قيمة المبيعات، أو من بين ثلاثة إلى أربعة أضعاف ما تدفعه الشركات على شكل ضرائب، ويتفاوت كل من مستوى هذه التكاليف غير المبررة وعناصرها تفاوتاً كبيراً من بلد إلى آخر، وبالتالي لا يتمتع أي بلد ببيئة أعمال ونوعية مؤسسات مثالية.

من منطلق أن المنطقة الجغرافية للدولة هي مسرح هذه العملية التي يجب أن تكون بيئة أعمالها ملائمة وجذابة وهي المسؤولة عن تقديم فرص النجاح أو الفشل وتحدد سلوك وإستراتيجيات الشركات على قرارات الاستثمار، يمكن التساؤل عن وضعية بيئة الأعمال ونوعية المؤسسات في الجزائر باعتبارها الركيزة الأساسية لاستقطاب حجم كبير من الاستثمارات المحلية والأجنبية وبالتالي توفير موارد لتمويل التنمية ؟

انطلاقاً من طبيعة الموضوع، والأهداف المنوطة به، وقصد الإجابة عن الإشكالية المطروحة سيتم تقسيم البحث إلى جانب نظري وجانب تطبيقي بحيث يشمل الجانب النظري على المفاهيم الأساسية لبيئة الأعمال ونوعية المؤسسات باعتبارها الركيزة الأساسية لاستقطاب حجم أكبر من الاستثمارات، ويشمل الجانب التطبيقي على تحليل وتقييم بيئة الأعمال ونوعية المؤسسات في الجزائر

ومقارنتها مع بعض الدول العربية وهذا بالتطرق لمؤشر التنافسية العالمي، مؤشر الحرية الاقتصادية، مؤشر تقويم المخاطر القطرية ومؤشر ممارسة الأعمال.

2- الأسس النظرية لبيئة الأعمال ونوعية المؤسسات:

أصبحت بيئة الأعمال ونوعية المؤسسات من المحددات الأساسية لجاذبية الاستثمارات الأجنبية وما لها من تأثير على مؤسسات الأعمال وأدائها بصورة لا يمكن لمتخذي القرارات وأصحاب المشروعات تجاهلها أو التقليل من شأنها، وبالتالي فإن معرفة ودراسة أساسيات بيئة الأعمال ونوعية المؤسسات بالتطرق لكل من المفاهيم، الخصائص والتصنيفات يعد من البديهيات الواجب التعرف عليها لمواكبة التطورات السريعة في مجال قطاع الأعمال.

1.2- مفهوم بيئة الأعمال ونوعية المؤسسات:

في الواقع لا يوجد مفهوم محدد لبيئة الأعمال ونوعية المؤسسات ويرجع ذلك إلى تشابك وتعدد مكوناتها، كما أن الوصول إلى تعريف محدد ينطلق من وجهة نظر القائم بالتحليل والدراسة، ولهذا هناك مجموعة من التعاريف لبيئة الأعمال نذكر منها:

- يعرف إمري وترست (EMERY ET TRIST): هي مجموعة من القيود التي تحدد سلوك

المؤسسة ، كما أن البيئة تحدد نماذج أو طرق التصرف اللازمة لنجاح وبقاء المؤسسة أو تحقيق أهدافه¹؛

- يعرف ديل (DILL): بيئة العمل الخاصة بالمؤسسة هي ذلك الجزء من البيئة الإدارية التي

تلاءم عملية وضع وتحقيق الأهداف الخاصة بالمؤسسة وتتكون هذه البيئة من خمس مجموعات من الأطراف هي: العملاء والموردون، والعاملون، والمؤسسات المنافسة، بالإضافة إلى جماعات الضغط أو التأثير كالحكومة واتحادات العمال وغيرها²؛

¹ د/عبد السلام أبو قحف - "اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي - دار الجامعة الجديدة - الإسكندرية - 2003، ص 28-29.

² د/عبد السلام أبو قحف ، مرجع سابق ص 28.

- يعرف روبينس (ROBBINS): هي جميع العوامل والمتغيرات الواقعة خارج حدود المؤسسة³؛
- يعرف روبرت مايلز (ROBERT MILES): فقد عرفت على النحو التالي: خذ الكون و أ طرح منه النظام الفرعي الذي يمثل المؤسسة ، فيكون الباقي هو البيئة⁴؛
- يعرف هاولي (HAWLEY): هي جميع الظواهر خارج المؤسسة ولديها إمكانيات التأثير عليها⁵؛

ويتضح من ذلك أن بيئة الأعمال ونوعية المؤسسات هي مصدر جميع مدخلات ومخرجات مؤسسة الأعمال حيث يتم الحصول منها على المستلزمات اللازمة لممارسة أنشطتها وتقديم بدورها إلى البيئة منتجاها من السلع والخدمات، أي أن بيئة الأعمال ونوعية المؤسسات تكون مصدر الفرص والخوافز والقيود والمخاطر المحددة لسلوك وأداء المؤسسة وبالتالي قرارها الاستثمارية.

2.2- خصائص بيئة الأعمال ونوعية المؤسسات:

- إن بيئة الأعمال ونوعية المؤسسات تتصف بعدة خصائص، يجب على المؤسسات التي تسعى لممارسة الأعمال أن تأخذها في حساباتها دراسة هذه البيئة ومن ضمن هذه الخصائص⁶:
- **التعدد:** تتسم بيئة الأعمال ونوعية المؤسسات بتعدد وكثرة المتغيرات التي تؤثر على أداء مؤسسات الأعمال، فالمتغيرات الاقتصادية والسياسية والاجتماعية والدولية والقانونية والتكنولوجية هي فقط جزء من المتغيرات التي تؤثر على ممارسة الأعمال، و من ثم فإن هذه المؤسسات يجب أن تدرس تأثير كل متغير من هذه المتغيرات على إستراتيجياتها؛
 - **التعقد:** بالإضافة إلى تعدد وكثرة المتغيرات التي تعمل في ظلها مؤسسة الأعمال فإن هذه المتغيرات معقدة في تأثيرها على عمل المؤسسة، فالمتغيرات الاقتصادية على سبيل المثال -

³ د/حسين حريم "إدارة المنظمات منظور كلي" دار الحامد للنشر والتوزيع -الأردن- الطبعة الأولى 2003، ص 46.

⁴ د/حسين حريم ، مرجع سابق، ص 46.

⁵ د/حسين حريم ، مرجع سابق، ص 46.

⁶ د/محمد صالح الخناوي و د/محمد فريد الصحن "مقدمة في الأعمال" الدار الجامعية للنشر-الإسكندرية- 2002، ص105

يمكن تحليلها على مستوى البيئة المحلية وأيضاً على مستوى البيئة الدولية ثم التحليل على مستوى صناعة معينة؛

- **الارتباط:** يوجد ارتباط قوي بين متغيرات بيئة الأعمال ونوعية المؤسسات مما يزيد من درجة تعقد التحليل، فالمتغيرات التي تحدث في عناصر البيئة الاقتصادية قد تكون مرتبطة ببعض متغيرات البيئة الاجتماعية والسياسية؛
- **الاستمرارية:** إن تأثير متغيرات البيئة الخارجية على المؤسسات يتسم بالاستمرارية. مما يستلزم أن تكون عملية تحليل البيئة عملية مستمرة في عناصرها ومتغيراتها؛
- **التمييز:** يوجد هناك اختلاف من بيئة مؤسسات الأعمال معينة إلى أخرى، بمعنى أن التباين يكمن في:

- درجة تأثير المتغيرات على كل منها؛
- عدم الثبات و الطبيعة المتغيرة للبيئة من خلال التغيرات و التقلبات المتسارعة؛
- صعوبة السيطرة والتحكم في المتغيرات البيئية فالمتغيرات السياسية أو الاقتصادية مثلاً يمكن التنبؤ ببعضها والتأثير النسبي عليها أما السيطرة الكلية فهي صعبة.

3.2- تصنيفات بيئة الأعمال ونوعية المؤسسات:

يوجد عدة تصنيفات لبيئة الأعمال و نوعية المؤسسات التي سوف نتطرق لأهمها كما يلي⁷:

1.3.2- التصنيف حسب درجة التغيير وعدم التأكيد البيئي: وهو أربعة أنواع:

- **البيئة الساكنة والعشوائية:** وهي البيئة التي يصعب تحديد متغيراتها ومكوناتها وتحديد اتجاهاتها وعلى المؤسسة مواجهتها بتوفير عدد معين من البدائل؛
- **البيئة الساكنة مع التكتلات:** وهي بيئة تمتاز بوجود عدد محدود من المؤسسات المتشابهة والتي تتفاعل مع بعضها وتنسق فيما بينها لتحقيق مصالحها ، بحيث يمكن تحديد اتجاهات المتغيرات البيئية بها؛

⁷ د/ جمال الدين محمد المرسى وآخرون " التفكير الإستراتيجي والإدارة الإستراتيجية " الدار الجامعية -الإسكندرية - 2002 ،

- **البيئة المضطربة:** وهي البيئة التي تمثل الامتداد الطبيعي للبيئة الساكنة مع وجود تقلبات نتيجة ترابط العناصر البيئية، أي أن التقلبات الاقتصادية تنعكس على الأوضاع السياسية أو الاجتماعية، ... وغيرها؛
- **البيئة الصاخبة (المعقدة):** وهي تتجه نحو مستوى عال من عدم الاستقرار و التعقد بحيث تزايد وتعدد المخاطر والاحتمالات التي تتعرض لها المؤسسة والتي تفرض عليها إعطاء أهمية للمتابعة الدقيقة و المتواصلة.

2.3.2- التصنيف حسب درجة التجانس والاستقرار:

- يمكن تصنيفها باستخدام درجة التجانس ومدى الاستقرار في المتغيرات البيئية إلى أربعة أنواع هي:
- **بيئة متجانسة ومستقرة:** وهي البيئة المتكونة من مجموعة من المتغيرات ذات المميزات والخصائص المتشابهة و المستقرة في نفس الوقت؛
 - **بيئة متجانسة وغير مستقرة:** تكون حالة هذه البيئة متشابهة من حيث المميزات والخصائص بالنسبة لمجموعة المتغيرات البيئية مع وجود عدم الاستقرار بالمقارنة بالبيئة السابقة؛
 - **بيئة غير متجانسة ومستقرة:** حيث تكون في هذه الحالة مجموع المتغيرات البيئية متباينة وغير متجانسة الصفات و الخصائص مع تميزها باستقرار نسبي؛
 - **بيئة غير متجانسة وغير مستقرة:** وهي البيئة التي تكون ذات متغيرات متباينة ومختلفة الخصائص والاتجاهات إلى جانب عدم استقرار هذه المتغيرات.

4.2- اتجاهات تأثير بيئة الأعمال ونوعية المؤسسات على جذب الاستثمارات:

إن تحديد وترسيم اتجاهات تأثير التغيرات البيئية ونوعية المؤسسات على جذب الاستثمارات لا يقتصر على تحديد الفرص والتهديدات وإنما يتجه إلى معرفة منافذ وحدود التفاعلات والروابط بين البيئة ونوعية المؤسسات من جهة وقرارات الاستثمار من جهة أخرى من خلال رصد التحركات من الحدود الإيجابية إلى الحدود المحايدة (الصفيرية) إلى الحدود السلبية وما يترتب عليها من الظروف والمواقف التي تواجه مؤسسات الأعمال و ما يتطلب من اتخاذ قرارات إستراتيجية مناسبة، ويمكن تناول اتجاهات تأثير بيئة الأعمال ونوعية المؤسسات على استقطاب وجذب الاستثمارات على النحو التالي:

- **الفرص:** هي عبارة عن مجال جذب معين التي تستطيع فيها مؤسسات الأعمال التمتع بمزايا تفضيلية أو تنافسية وتتجه إلى التأثير الإيجابي على الأداء، وهذه الحالات يمكن أن تكون ذات طبيعة قانونية مثل تحفيز وتدعيم الحكومة للتصدير أو الإنتاج المحلي، وقد تكون ذات طبيعة تشغيلية مثل إمكانية استخدام أجهزة وآلات تسهل من عملية الإنتاج؛
- **الحوافز:** و هي دوافع مشجعة و حالات مرغوب فيها يمكن أن تتحول إلى فرص أمام المنظمة و بالتالي استغلالها و الانتفاع منها؛
- **الأعراض الإيجابية:** وهي تمثل حالات تنبئ بإمكانية ظهور محفزات ودوافع مشجعة أو ربما فرص يمكن استغلالها واستثمارها، ومثال ذلك وجود معلومات رسمية أو شبه رسمية تشير إلى اتجاه إحدى أو بعض مؤسسات الأعمال المنافسة إلى سحب وإخراج منتج منافس من السوق؛
- **المتغيرات المحايدة:** وتتمثل في حالات عارضة أو مؤقتة لا يكون لها تأثيرا إيجابيا أو سلبيا في الوقت القريب على أداء مؤسسات الأعمال، إلا أنه من المحتمل أن تنتقل هذه الحالة إلى المنطقة الإيجابية و (أو) السلبية، ومن تم يصح لها تأثيرا إيجابيا أو سلبيا على أداء وخطط المؤسسة؛
- **التحديات:** هو تحدي أو خطر معين يظهر كنتيجة لبعض الاضطرابات أو العوامل البيئية الغير مرغوب فيها ويتجه تأثيرها سلبيا على أداء مؤسسات الأعمال، مثل حالة احتمال دخول منافسين جدد بمنتجات جديدة بجودة أفضل وسعر تنافسي؛
- **العوائق:** وهي مجموعة القيود التي تحد من تصرفات مؤسسات الأعمال وبالتالي يكون تأثيرها سلبيا على أداء وسلوك المؤسسة، وقد تكون ذات طبيعة قانونية مثل القيود الحكومية على الاستيراد؛
- **الأعراض السلبية:** وهي مجموعة القيود والتحديات محتملة الوقوع - احتمال وقوعها - والتي تؤثر بشكل سلبى على أداء وسلوك مؤسسات الأعمال، إلا أنه يكون لها متسع من الوقت لاتخاذ القرارات المناسبة بشأنها.

5.2- مكونة بيئة الأعمال: وتتضمن كل من العناصر التالية:

1.5.2- **البيئة الفنية (التكنولوجية):** هي المعرفة المستمدة من الدراسات والأبحاث العلمية لغرض القيام بعدد من المهام واستحداث وسائل وأساليب لتحقيق مجموعة من الأهداف، فإذا التكنولوجيا هي المعرفة التي تقوم على أساس استخدام الطرق العلمية في البحث وما ينشأ عنه هو الذي يظهر على الشكل التالي:

- ظهور منتجات جديدة أو خدمات جديدة؛
- ظهور بدائل متطورة لوسائل الإنتاج؛
- ظهور مواد خام جديدة وطرق استخدامها.

غالبا ما يصعب على المؤسسة معرفة وإدراك الخطر الحقيقي الذي يمكن أن يسببه التغير السريع في التكنولوجيا⁸.

2.5.2- **البيئة الاجتماعية والحضارية:** التباين الحاصل في البيئة الاجتماعية والحضارية له انعكاسات على نوعية المؤسسات، حيث أن البيئة الاجتماعية تساهم في تحديد قيم ومعتقدات واتجاهات سلوك الأفراد عموما وبالتالي المجتمع الذي تتعامل أو تنشط فيه الشركات.

3.5.2- **البيئة السياسية والقانونية:** ترتبط بيئة الأعمال بشكل وثيق مع البيئة السياسية والقانونية لأن العديد من القرارات الاقتصادية تصدر من الجهات السياسية في المجتمع، والقوانين والتشريعات التي تصدرها الدولة أهم عناصر المتغيرات السياسية والقانونية وبالتالي لها تأثير كبير سواء بصورة مباشرة أو غير مباشرة على أداء سلوك مؤسسات الأعمال. وهي تشمل العناصر الأساسية التالية:

- **القوانين والتشريعات:** تعد القوانين التي تصدرها الحكومات دورا هاما في التأثير إما إيجابيا أو سلبيا على ممارسة الأعمال من خلال احتوائها على امتيازات ينتج عنها فرص وحوافز يجب استغلالها والاستفادة منها أو احتوائها على قيود وعوامل تشكل تهديد على أدائها وسلوكها، كما تلعب المؤسسات في مجال العلاقات الاقتصادية دورا هاما في تكوين وتأسيس

⁸ د/ فلاح حسن الحسيني "الإدارة الإستراتيجية" دار وائل للنشر - عمان - الأردن 2000 ، ص 69.

التوقعات حول حقوق واستخدام الموارد في الأنشطة الاقتصادية⁹، وأعتبرها (Douglass c north) بالأنظمة المحفزة¹⁰؛

- **الخطر السياسي:** يمكن تعريف الخطر السياسي بأنه تغير مفاجئ في البيئة السياسية المحلية ويترتب عليه آثار سلبية على ممارسة الأعمال و على مدي جاذبية الاستثمارات، ويتنوع الخطر السياسي بتنوع أسبابه ومستوياته وقد يأخذ عدة أشكال منها: التأميم- المصادرة- الحرب- القيود المفروضة على تحويل العملات الأجنبية للخارج- إلغاء العقود والاتفاقيات أو عدم الوفاء بها لأسباب سياسية- التميز في تطبيق قوانين الضرائب بين المنظمات المحلية والأجنبية- عدم وجود قوانين لحماية حقوق الملكية الفكرية- وعدم توفر الأمن ومحاربة الجريمة.

4.5.2- البيئة الدولية: على ضوء التطورات الاقتصادية الدولية المتلاحقة ومع التباين في المتغيرات البيئية على المستوى الدولي واتفاقيات تحرير التجارة لا يمكن عزل متغيرات البيئة الدولية ومدى تأثيرها على أداء مؤسسات الأعمال، وإن المجتمع الدولي والشركات التي تعمل في هذه البلدان يجب أن تقدم دعمها للإصلاحات المحلية¹¹ وهي تحتوي على كل من، ميزان المدفوعات والقيود على حركة التجارة الدولية، التكتلات الاقتصادية، العلاقات الدولية، الاختلافات الحضارية.

5.5.2- البيئة الاقتصادية: تشير البيئة الاقتصادية إلى خصائص النظام الاقتصادي التي يتم فيه ممارسة نشاطات الأعمال وهي تشمل المتغيرات التالية:

- **الدخل:** يتشكل الدخل من الموارد المالية المتاحة للأفراد في المجتمع وهناك 04 أنواع من الدخل هي: الدخل القومي، الدخل الإجمالي، الدخل الصافي، الدخل الفاض؛
- **الطلب:** الطلب على سلعة أو خدمة معينة هو مجموع ما يحتاجه الأفراد في حدود منطقة جغرافية معينة (الأسواق) وخلال فترة زمنية محددة، والتنبؤ على حجم الطلب المتوقع على

⁹ د/عبد القادر علي - مؤشر قياس المؤسسات - مجلة جسر التنمية-العدد 60 - المعهد العربي للتخطيط - الكويت -2007 - ص 03

¹⁰ Dr Douglass C. North -Lauréat du Prix Nobel d'économie 1993- les fondements de la nouvelle économie institutionnelle -p 04-CIPE.

¹¹ إيريك هونتز - إشراك مجتمع الأعمال المحلي في الإصلاح - مركز المشروعات الدولية الخاصة للتنمية - ص03

- السلع والخدمات يساعد على تحديد حجم الإنتاج وما يترتب عليها من قرارات وخاصة القرارات التوسعية في مجال الأعمال، ويتكون الطلب من عنصرين هما¹²: الرغبة والقدرة؛
- **دورة الأعمال:** يقصد بدورة الأعمال إلى التقلبات الدورية التي تحدث في الاقتصاد العام للدولة وتأخذ شكلا متعاقبا ومتتاليا وتتكون دورة الأعمال من 04 مراحل أساسية هي: مرحلة الرخاء، مرحلة الركود الاقتصادي، مرحلة الكساد الاقتصادي مرحلة الانتعاش؛
- **السياسات المالية والنقدية للدولة:** إن ارتفاع أسعار السلع والخدمات مع ثبات دخل الأفراد أو عدم زيادته بنفس نسبة الزيادة في الأسعار يؤدي إلى ظهور التضخم الذي يعرف على أنه زيادة كمية النقود بدرجة تنخفض معها قيمة النقود أو على أنه الارتفاع المستمر في المستوى العام للأسعار في دولة ما و الناجم عن فائض الطلب عما هو معروض من السلع والخدمات خلال فترة زمنية معينة¹³.

3- واقع بيئة الأعمال ونوعية المؤسسات في الجزائر من مؤشرات دولية مختارة:

ساهمت العديد من الهيآت والمنتديات الإقليمية والدولية بإصدار مجموعة من المعايير والمؤشرات التي تساعد المستثمرين على معرفة بيئة الأعمال ونوعية المؤسسات الملائمة لجذب الاستثمارات، بحيث أثبتت الوقائع العملية أن هناك دلالة إحصائية قوية بين ترتيب الدولة في هذه المؤشرات وبين مقدار جاذبية مناخها الاستثماري بالرغم من النقص الملاحظ في درجة موضوعية ودقة هذه المؤشرات، لأن أصحاب القرار والمستثمرين ورجال الأعمال يعتمدون على قراءاتها في معرفة الظروف التي تسود بلد معين، وسنحاول في هذا الجزء تحليل عرض مجموعة من المؤشرات المكونة لبيئة الأعمال ونوعية المؤسسة في كل من الجزائر ومقارنتها مع بعض الدول العربية.

ومن أهم هذه المؤشرات ما يلي:

1.3- مؤشر التنافسية العالمي:

يعد هذا المؤشر من أهم النشاطات التي تصدر عن المنتدى الاقتصادي العالمي في دافوس/سويسرا، وهو مؤشر فعال يقيس القدرة التنافسية للدول، وأداة لتفحص نقاط القوة والضعف

¹² د/إسماعيل عبد الرحمان و د/حري عريقان "مفاهيم و نظم اقتصادية" دار وائل للنشر-عمان- الأردن، الطبعة الأولى 2004. ص 319.

¹³ د/إسماعيل عبد الرحمان و د/حري عريقان، مرجع سابق، ص 163.

في بيئة الأعمال ونوعية المؤسسة، كما أنه يعتبر أداة لتوجيه السياسات الاقتصادية على المستويين الكلي والجزئي لأجل النهوض بالتنافسية الاقتصادية وتعرف التنافسية حسب الكتاب السنوي للتنافسية العالمية بأنها قدرة الدولة على خلق بيئة تنافسية قادرة على دوام المشاريع والأعمال في ضوء الاختلافات السياسية، والاجتماعية، والثقافية التي تعمل في ظلها تلك المشاريع.

يذكر أن مؤشر التنافسية العالمي الذي أصبح بديلا عن المؤشرين الخاص بتنافسية النمو والأعمال في السنوات السابقة، صنفت الدول حسب مراحل تطور اقتصادياتها وتنافسياتها بالاعتماد على المنهجية التالية¹⁴:

- مرحلة الاقتصاد المعتمد على الموارد الطبيعية (1)؛
- مرحلة الاقتصاد المعتمد على الكفاءة و الفعالية (2) ؛
- مرحلة الاقتصاد المعتمد على المعرفة و الابتكار (3) .

و يدخل في حساب هذا المؤشر كل من المحاور الفرعية التالية:

- محور المؤسسات - محور البنية التحتية - محور مدى الاستقرار على مستوى الاقتصاد الكلي ؛
- محور الصحة والتعليم الأساسي - محور التعليم العالي والتدريب - محور كفاءة السوق ؛
- محور كفاءة سوق العمل - محور تطور الأسواق المالية - محور الجاهزية التكنولوجية ؛
- محور حجم السوق - محور مدى تطور بيئة الأعمال - محور الابتكار .

1.1.3- دليل مؤشر التنافسية: يتراوح مؤشر التنافسية من (1) أدنى درجة تنافسية إلى (7) أعلى درجة تنافسية، بحيث كلما ارتفع رصيد الدولة من النقاط دل على مستوى أعلى من التنافسية في حين أن انخفاض رصيد الدولة من النقاط يدل على مستوى منخفض من التنافسية.

2.1.3- موقع الجزائر في مؤشر التنافسية العالمية: حسب مؤشر التنافسية العالمية لسنة 2010-2011، كانت عدد الدول المشاركة والبالغ عددها (139) دولة، احتلت الجزائر المرتبة (86) عالميا، واحتلت قطر المرتبة الأولى عربيا و(17) عالميا، وتليها السعودية في المرتبة (21)، تم الإمارات في المرتبة (25)، واحتلت تونس المرتبة (32)، أما المغرب تحصلت على المرتبة (75) .

والجدول أدناه يوضح بالتفصيل موقع كل من الجزائر وبعض الدول العربية بالنسبة لمؤشر التنافسية العالمية في سنة 2008، 2009، 2010.

¹⁴ الكتاب السنوي للتنافسية العالمية - معهد التنمية الإدارية سويسرا -2004

جدول رقم 01

مؤشر التنافسية العالمية للجزائر وبعض الدول العربية 2010/2009/2008

مؤشر التنافسية العالمية / الترتيب عالميا						الدولة
سنة 2010		سنة 2009		سنة 2008		
النسبة	الترتيب	النسبة	الترتيب	النسبة	الترتيب	
5.1	17	4.9	22	4.8	26	قطر
4.9	21	4.7	28	4.7	27	السعودية
4.9	25	4.9	23	4.7	31	الإمارات
4.7	32	4.5	40	4.6	36	تونس
4.1	75	4.0	73	4.1	73	المغرب
<u>4.0</u>	<u>86</u>	<u>3.9</u>	<u>83</u>	<u>3.7</u>	<u>99</u>	<u>الجزائر</u>

المصدر: من إعداد الباحث بناء على تقرير التنافسية العالمية 2011/2010

The Global Competitiveness Report 2011-2010 © 2010 World Economic Forum

و بمقارنة المؤشر ما بين سنة 2008، 2009 و 2010 نجد بأن:

- الجزائر: بالرغم من التراجع في الأداء التنافسي في الترتيب إلا أنها حققت زيادة في مؤشر التنافسية بنسبة (0.1)، ومن خلال دراسة ومقارنة العوامل الفرعية لحساب مؤشر التنافسية بالنسبة لاقتصاد الجزائري نجد بأنه في مرحلة انتقالية مابين الاقتصاد المعتمد على الكفاءة والفعالية والاقتصاد المعتمد على المعرفة والابتكار، من خلال الاعتماد على محور الاستقرار في مستوى الاقتصاد الكلي ومحور حجم السوق وضعف المحاور الأخرى.
- قطر: تميز أداؤها التنافسي بمستوي مرتفع وفي المرتبة الأولى مقارنة بمجموع الدول العربية، فهي تحقق ارتفاع مستمر، فقد حققت زيادة في الأداء التنافسي بـ (09) درجة مع الزيادة في المؤشر بنسبة (0.3)، ومن خلال دراسة ومقارنة العوامل الفرعية لحساب مؤشر التنافسية بالنسبة لاقتصاد دولة قطر نجد بأنه في مرحلة انتقالية من الاقتصاد المعتمد على الموارد الطبيعية إلى اقتصاد معتمد على الكفاءة والفعالية وأصبح يتوفر على المتطلبات الأساسية الشيء الذي يجعله يتوفر على بيئة تنافسية مرتفعة.
- السعودية: تميز أداؤها التنافسي بمستوي مرتفع، فقد حققت زيادة في الأداء التنافسي بـ (06) درجة مع الزيادة في المؤشر بنسبة (0.2)، ومن خلال دراسة ومقارنة العوامل الفرعية لحساب

مؤشر التنافسية بالنسبة لاقتصاد المملكة العربية السعودية نجد بأنه في مرحلة انتقالية من الاقتصاد المعتمد على الموارد الطبيعية إلى اقتصاد معتمد على الكفاءة والفعالية وأصبح يتوفر على المتطلبات الأساسية الشيء الذي يجعله يتوفر على بيئة تنافسية مرتفعة.

- الإمارات: تميز أدائها التنافسي بمستوي مستقر وخاصة في نسبة المؤشر الذي لم يعرف تراجع، فقد حققت انخفاض في الأداء التنافسي بـ (02) درجة، ومن خلال دراسة ومقارنة العوامل الفرعية لحساب مؤشر التنافسية بالنسبة لاقتصاد دولة الإمارات العربية المتحدة نجد بأنه في المرحلة الثالثة وهو الاقتصاد المعتمد على المعرفة والابتكار، فزيادة على توفره على المتطلبات الأساسية والقدرة والكفاءة فهو يتجه إلى التركيز على توفير بيئة أعمال جذابة وملائمة مع التجديد والابتكار .

- تونس: حققت زيادة في الأداء التنافسي بـ (08) درجات مع الزيادة في المؤشر بنسبة (0.2)، ومن خلال دراسة ومقارنة العوامل الفرعية لحساب مؤشر التنافسية بالنسبة لاقتصاد دولة تونس نجد بأنه في المرحلة الثانية وهو الاقتصاد المعتمد على الكفاءة والفعالية، فهو يتجه إلى التركيز على توفير التعليم العالي والتدريب، كفاءة السوق، كفاءة سوق العمل، تطور الأسواق المالية، الجاهزية التكنولوجية، وتحتل تونس المرتبة الأولى في منطقة المغرب العربي في الأداء التنافسي وهي تونس الدولة الوحيدة في منطقة المغرب العربي التي حققت مستوي مرتفع من التنافسية وفي مرتبة متقدمة من دول الخليج العربي وعلى الخصوص (عمان- الكويت- البحرين).

- المغرب: يميز بنوع من الاستقرار في الترتيب في الأداء التنافسي مع الزيادة في المؤشر بنسبة (0.1)، ومن خلال دراسة ومقارنة العوامل الفرعية لحساب مؤشر التنافسية بالنسبة لاقتصاد المملكة المغربية نجد بأنه في مرحلة انتقالية ما بين الاقتصاد المعتمد على الكفاءة والفعالية والاقتصاد المعتمد على المعرفة والابتكار، من خلال الاعتماد على محور الاستقرار في مستوي الاقتصاد الكلي .

وكخلاصة لتحليل مؤشر التنافسية وعلى الرغم من النتائج المحققة في مجال التنافسية، إلا أنه يتطلب من جميع الدول وخاصة الجزائر العمل على تبني إصلاحات قوية ونوعية للوصول إلى أداء تنافسي مرتفع وبالتحديد في محور - محور البنية التحتية - محور كفاءة سوق العمل - محور تطور الأسواق المالية -محور الجاهزية التكنولوجية -محور الابتكار وكلها عناصر مكونة لبيئة الأعمال ونوعية

مؤسسات ، بحيث يكون لهذا الأداء التنافسي انعكاس جيد على جعل المنطقة جذابة للاستثمارات الأجنبية وتميزها ببيئة أعمال ونوعية مؤسسات ملائمة.

2.3- مؤشر الحرية الاقتصادية: يقيس مؤشر الحرية الاقتصادية كيفية تناسق مؤسسات و سياسات بلد ما مع الحرية الاقتصادية ويصدر المؤشر في شكل تقرير سنوي منذ سنة 1995¹⁵ عن معهد "هيرتاج فاوندیشن" (Heritage Foundation)¹⁶ وصحيفة (وول ستريت جورنال Wall sreet journal) و هو أداة فعالة في أيدي صانعي السياسة الاقتصادية ورجال الأعمال والمستثمرين ويستقطب اهتماما متزايدا لعدد كبير من دول العالم بحيث غطى المؤشر لسنة 2011 (179) دولة من بينها الجزائر وبعض الدول العربية، ويدخل ضمن مكونات مؤشر الحرية الاقتصادية المتوسط الحسابي للمؤشرات الفرعية التالية:

- السياسة التجارية، السياسة النقدية، تدفق الاستثمارات الخاصة والاستثمارات الأجنبية؛
- وضع القطاع المصرفي و التمويل، مستوى الأجور و الأسعار، حقوق الملكية الفردية؛
- التشريعات و الإجراءات الإدارية و البيروقراطية، الاقتصاد غير الرسمي، العبء المالي للدولة؛
- درجة تدخل الدولة.

من أجل الحصول على تقييم أعلى في مؤشر الحرية الاقتصادية في العالم، على السياسات الحكومية أن تأخذ في اعتبارها بعض الأمور وتمتنع عن أداء أمور أخرى، فالسياسات الحكومية تشجع الحرية الاقتصادية عندما تؤسس هيكلًا قانونيًا يوفر تنفيذ منصف للعقود والمنازعات القضائية وسيادة القانون بعيدا عن أي تدخلات، بالإضافة إلى حماية الأفراد وممتلكاتهم من كل أشكال الاعتداء على الملكية وخاصة الاستيلاء والمصادرة، وبانتهاج السياسات الحكومية للحرية الاقتصادية يتوفر لأصحاب الأعمال الحرة والمستثمرين والشركات وكذا المؤسسات الاقتصادية سهولة أكبر في مجال ممارسة الأعمال.

¹⁵: تعود جذور مؤشر الحرية الاقتصادية إلى سلسلة من المؤتمرات استضافها الاقتصادي "مايكل و ولكر" من معهد (فريزر Fraser) والحائز على جائزة نوبل للاقتصاد "ميلتون فريدمان Milton Friedman" من سنة 1986 إلى غاية سنة 1994 بالإضافة إلى مشاركة أبرز علماء الاقتصاد بمن فيهم الحائزان على جائزة نوبل وهما "جاري بيكر ودوغلاس نورث" وفي نهاية أدت المؤتمرات إلى نشر التقرير العالمي للحرية الاقتصادية في سنة 1995.

¹⁶: تأسست (The haitage fourditi) عام 1973 في شكل معهد للبحوث والدراسات وتتلخص مهمتها بصياغة وترويج السياسات الحكومية باعتماد على مبادئ المشاريع الحرة والتدخل الحكومي المحدود والحرية الفردية.

1.2.3- دليل المؤشر: بعد تحديد العوامل الأساسية المؤثرة في حساب وقياس مؤشر الحرية الاقتصادية، يتم منح أوزان متساوية لهذه العوامل ومن ثم يحسب المؤشر بأخذ متوسط مكونات مؤشر الحرية الاقتصادية السالفة الذكر وذلك وفق مقياس رقمي يتراوح ما بين 0 إلى 100 بحيث تدل كل فئة رقمية على:

- من (0-49,9) تدل على حرية اقتصادية ضعيفة جدا؛
- من (50-59,9) تدل على حرية اقتصادية ضعيفة؛
- من (60-69,9) تدل على حرية اقتصادية معتدلة؛
- من (70-79,9) تدل على حرية اقتصادية شبه كاملة؛
- من (80-100) تدل على حرية اقتصادية كاملة.

2.2.3- موقع الجزائر في مؤشر الحرية الاقتصادية: احتلت الجزائر المرتبة 132 عالميا وجاءت البحرين المرتبة الأولى عربيا والعاشر (10) عالميا بالنسبة لسنة 2011، تم تلتها قطر التي تحصلت على المرتبة (27) عالميا تم على التوالي كل من (عمان - الإمارات - السعودية - الكويت) في المراتب (34-47-61) عالميا ، ثم جاء الترتيب بعده لمنطقة المغرب العربي ككل (المغرب-تونس-الجزائر-موريتانيا) على التوالي (93-100-132-134) عالميا وفي الأخير نجد ليبيا بحصولها على المرتبة 173 عالميا، وبمجموع المتغيرات الفرعية المكونة لمؤشر الحرية الاقتصادية مبينة وفق الجدول التالي:

جدول رقم 02

مؤشرا لحرية الاقتصادية للجزائر وبعض الدول العربية 2010-2011

الترتيب عالميا 2011	البلد	نسبة المؤشر لسنة 2011	الفرق في المؤشر بالنسبة لسنة 2010	التشريعات والإجراءات	السياسة التجارية	العبء المالي	درجة تدخل الدولة	السياسة النقدية	الاستثمار الخاص والأجنبي	القطاع المصرفي والتمويل	حقوق الملكية	الاقتصاد غير الرسمي	الأجور ولأسعار
10	البحرين	77.7	1.4	77.4	82.8	99.8	80.2	74.0	75.0	80.0	60.0	51.0	97.0
27	قطر	70.5	1.5	70.3	82.4	99.8	78.1	71.9	45.0	50.0	70.0	70.0	67.0
34	عمان	69.8	2.1	69.4	83.6	98.5	68.1	69.5	55.0	60.0	50.0	55.0	89.1
47	الامارات	67.8	0.5	67.3	82.6	99.9	79.1	76.5	35.0	50.0	50.0	65.0	72.4
54	السعودية	66.2	2.0	86.1	82.2	99.4	74.6	64.3	40.0	50.0	45.0	43.0	77.0
61	الكويت	64.9	-2.8	64.4	81.6	99.9	69.7	69.3	55.0	50.0	50.0	41.0	67.9
93	المغرب	59.6	0.4	75.7	75.8	67.8	74.6	76.5	65.0	60.0	40.0	33.0	27.2
100	تونس	58.5	-0.5	80.2	53.5	73.7	77.6	77.3	35.0	30.0	50.0	42.0	65.7
132	الجزائر	52.4	-4.5	69.4	72.8	72.8	62.4	75.4	20.0	30.0	30.0	28.0	52.9
134	موريتانيا	52.1	0.1	48.3	69.9	69.9	73.9	77.4	30.0	40.0	25.0	25.0	50.3
173	ليبيا	38.6	-1.6	20.0	85.0	85.0	44.5	71.0	10.0	20.0	10.0	25.0	20.0

المصدر: من إعداد الباحث بناء على تقرير مؤشر الحرية الاقتصادية

Index of Economic Freedom 2011 / 2011

3.2.3- مقارنة الجزائر مع الدول العربية في مؤشر الحرية الاقتصادية: على اختلاف الأنظمة

السياسية لمجموعة الدول العربية والتي تعد أهم العوامل الأساسية في قياس مؤشر الحرية الاقتصادية وبالرجوع إلى دليل المؤشر المشار إليه أعلاه، نجد بأن:

* الجزائر حققت نسبة (52.1) نقطة مما يؤهلهم لتصنيف اقتصادياتهم في مجال حرية اقتصادية ضعيفة،

بحيث شهدت تراجع في نسبة المؤشر بـ (4.5) نقطة مقارنة مع نسبة المؤشر لسنة 2010 ، مع

وجود نقائص في المؤشرات الفرعية لكل من المتغيرات التالية (الاستثمار الخاص والأجنبي - القطاع

المصرفي والتمويل - حقوق الملكية - الاقتصاد غير الرسمي - الأجور والأسعار)؛

* البحرين تحسنت على نسبة (77.7) نقطة بزيادة نسبة (1.4) نقطة مقارنة مع نسبة المؤشر لسنة

2010 وما يؤهلها في تصنيف اقتصادها في مجال حرية اقتصادية شبه كاملة مع وجود نقائص في

المؤشرات الفرعية لكل من المتغيرات (حقوق الملكية - الاقتصاد غير الرسمي) .

* قطر تحصلت على نسبة (70.5) نقطة بزيادة نسبة (1.5) نقطة مقارنة مع نسبة المؤشر لسنة 2010 ومما يؤهلها في تصنيف اقتصادها في مجال حرية اقتصادية شبه كاملة مع وجود نقائص في المؤشرات الفرعية لكل من المتغيرات (الاستثمار الخاص والأجنبي - القطاع المصرفي والتمويل-الأجور والأسعار)؛

* (عمان - الإمارات - السعودية - الكويت) حققت هذه الدول المتنامية لمنطقة الخليج العربي على نسبة تتراوح ما بين (60 إلى 69) نقطة وهي على التوالي (69.8-67.8-66.2-64.9) نقطة مما يؤهلهم لتصنيف اقتصادياتهم في مجال حرية اقتصادية معتدلة، بحيث لم يشهد إلى الكويت تراجع نسبته في المؤشر بـ(2.8) نقطة مقارنة مع نسبة المؤشر لسنة 2010، مع وجود نقائص لمجموع هذه الدول في المؤشرات الفرعية لكل من المتغيرات (الاستثمار الخاص والأجنبي - القطاع المصرفي والتمويل - حقوق الملكية - الاقتصاد غير الرسمي)؛

* (المغرب-تونس- موريتانيا) حققت نسبة تتراوح ما بين (50 إلى 59) نقطة وهي على التوالي (59.6-58.5-52.4-52.1) نقطة مما يؤهلهم لتصنيف اقتصادياتهم في مجال حرية اقتصادية ضعيفة ، بحيث لم تشهد إلى الجزائر تراجع نسبته في المؤشر بـ (4.5) نقطة مقارنة مع نسبة المؤشر لسنة 2010، مع وجود نقائص لمجموع هذه الدول في المؤشرات الفرعية لكل من متغيرات(الاستثمار الخاص والأجنبي - القطاع المصرفي والتمويل - حقوق الملكية - الاقتصاد غير الرسمي - الأجور والأسعار)؛

* ليبيا تحصلت على المرتبة الأخير بنسبة (38.6) نقطة وخسارتها نسبة (1.6) نقطة مقارنة مع نسبة المؤشر لسنة 2010 ومما يؤهلها في تصنيف اقتصادها في مجال حرية اقتصادية ضعيفة جدا مع وجود نقائص في المؤشرات الفرعية لكل من المتغيرات(التشريعات والإجراءات-درجة تدخل الدولة- الاستثمار الخاص والأجنبي - القطاع المصرفي والتمويل-الأجور والأسعار).

على العموم نجد أن الجزائر تميز اقتصادها بحرية اقتصادية ضعيفة ، مع وجود نقائص في المؤشرات الفرعية لكل من المتغيرات التالية (الاستثمار الخاص والأجنبي - القطاع المصرفي والتمويل - حقوق الملكية - الاقتصاد غير الرسمي-الأجور والأسعار) وكل هذه المتغيرات من العناصر المكونة لبيئة الأعمال ونوعية المؤسسات مما يجعلها في تأخر واضح في مجال استقطاب حجم أكبر من الاستثمارات الأجنبية وبالتالي عليها إدخال إصلاحات عاجلة لتدارك النقائص الملاحظة وجعل مكانها يتميز بجاذبية للاستثمارات الأجنبية.

3.3- مؤشر تقويم المخاطر القطرية:

يصدر عن جهات دولية مشهود لها بالكفاءة والتميز، ويساهم في إعطاء نظرة واضحة لصانعي القرار والمستثمرين بالنسبة لقياس المخاطر المتعلقة بالاستثمار ويشمل عدة مؤشرات لوكالات متعددة.

4.3- مؤشر ممارسة الأعمال:

يرصد ويحلل هذا المؤشر مدى سهولة أو تعقيد الإجراءات المرتبطة بممارسة الأعمال في الدولة المستهدفة والتي بدورها قد تكون عنصرا معوقا للنمو والإنتاجية أو محفزا له ومنه تحدد مدى جاذبية بيئة الاستثمار وممارسة الأعمال، كما يهدف هذا المؤشر إلى توفير أساس للمقارنة بين الإجراءات الرسمية التي تفرضها الدولة لممارسة الأعمال ومدى النجاح في تطبيق القوانين وحماية الحقوق وتوفير بيئة تشريعية وقانونية ملائمة لممارسة الأعمال وتأثير ذلك على مدى نجاعة الإصلاحات المطبقة لتعزيز دور القطاع الخاص وجذب الاستثمارات وخلق فرص عمل جديد لمحاربة البطالة، ومن زاوية أخرى يساهم مؤشر ممارسة الأعمال في قياس الجانب المؤسسي (نوعية المؤسسات) والذي من شأنه دعم جهود العاملين في هيئات تشجيع وترويج الفرص الاستثمارية.

موقع الجزائر وبعض الدول العربية في مؤشر ممارسة الأعمال: يستند في إعداد مؤشر ممارسة الأعمال إلى قاعدة بيانات بيئة الأعمال الصادرة عن البنك الدولي و بالتعاون مع مؤسسة التمويل الدولية بالإضافة إلى التقرير السنوي لممارسة الأعمال (Doing Business) التي تم التركيز فيه على الأنظمة والقوانين والمؤسسات الحكومية من خلال مجموعة من المؤشرات ذات الطبيعة الإدارية والتنظيمية والقانونية ذات العلاقة بالمشاريع الاستثمارية وأنشطة القطاع الخاص، والتي تؤثر بدرجة كبيرة على سهولة ممارسة الأعمال في الدولة المستهدفة وهي تضم كل من المؤشرات الفرعية التالية:

- مؤشر تأسيس الكيان القانوني للأعمال، مؤشر استخراج تراخيص البناء؛
- مؤشر تسجيل الملكية (العقارات)، مؤشر الحصول على الائتمان؛
- مؤشر حماية المستثمرين، مؤشر دفع الضرائب، مؤشر التجارة عبر الحدود؛
- مؤشر إنفاذ العقود، مؤشر تصفية النشاط التجاري ، مؤشر قوانين العمل.

ولأجل إعطاء نظرة حول مؤشر ممارسة الأعمال سوف نتطرق لأهم المؤشرات الفرعية المركبة لهذا المؤشر بالنسبة لسنة 2011 والتي تم بمشاركة (183) دولة وهي:

1.4.3- مؤشر تأسيس الكيان القانوني للأعمال: ويسمى أيضا بداية النشاط التجاري، يلخص هذا المؤشر التحديات التي تواجه الشركات والمؤسسات الاقتصادية ورجال الأعمال عند تأسيس الكيان القانوني للمشروع (البداية في المشروع) وحسب تقدير البنك العالمي في تقريره "ممارسة الأعمال 2011" فإنه قصد تجسيد مشروع في الجزائر لا بد من المرور عبر (14) إجراءات بتكلف تصل الى نسبة (12.9%) من متوسط دخل الفرد مستغرقة في ذلك (24) يوما، أما في السعودية لا بد من المرور عبر (04) إجراءات، وتليها كل من (عمان والمغرب) على التوالي بـ (5 و6) إجراءات ، ثم (البحرين ، الإمارات، قطر، موريتانيا، تونس، الكويت) على التوالي بـ (7-8-8-9-10-13) إجراء، أما من حيث التكلفة فنجد أن البحرين حققت ادني تكلفة في تأسيس مشروع جديد بنسبة (0.8%) من متوسط دخل الفرد هذا بالنسبة ، أما تونس قد حققت ادني نسبة من حيث تكاليف تأسيس الكيان القانوني الجديد والمقدرة بنسبة (5.0%) من متوسط دخل الفرد، ويمكن تلخيص هذا المؤشر في الجدول التالي:

جدول رقم 3

مؤشر تأسيس الكيان القانوني للأعمال في الجزائر وبعض الدول العربية 2011/2010

البيانات	السعودية	البحرين	الإمارات	قطر	تونس	عمان	الكويت	المغرب	الجزائر	موريتانيا
عدد الإجراءات	4	7	8	8	10	5	13	6	14	9
الوقت (بالأيام)	5	9	15	12	11	12	35	12	24	19
التكلفة- متوسط دخل الفرد	7.0	0.8	6.4	9.7	5.0	3.3	1.3	15.8	12.9	33.6
-الحد الأدنى لرأس المال سمويست دخل الفرد	0.0	273.4	0.0	79.8	0.0	288.4	82.7	11.2	34.4	412.1

المصدر: من إعداد الباحث بناء على تقرير ممارسة الأعمال سنة 2011 (Doing Business)

البنك الدولي ومؤسسة التمويل الدولية.

وعلى العموم تبقي الجزائر من الدول المتأخرة من حيث الإجراءات والوقت المستغرق في تأسيس كيان قانوني جديد لممارسة الأعمال أما من حيث التكلفة وتوفر الحد الأدنى لرأس المال مقارنة مع متوسط دخل الفرد المرتفع في بعض الدول العربية وعلى رأسها دول الخليج نجدها من الدول غير المكلفة ماليا عند بداية النشاط التجاري وبالتالي نستنتج أن الجزائر تتسم بيئة أعمال ونوعية مؤسسات

يسودها سهولة تأسيس كيان قانوني لبداية نشاط تجاري وخاصة في مجال تكلفة الإنشاء وتوفير الحد الأدنى لرأس المال مقارنة مع بعض الدول العربية الذي تتسم بتكاليف مرتفعة جدا في هذا المجال.

2.4.3- مؤشر دفع الضرائب: يظهر هذا المؤشر الضرائب الفعلية اللازمة على المؤسسات والشركات أن تدفعها لمصالح الضرائب، وحسب تقدير البنك العالمي في تقريره "ممارسة الأعمال 2011 فقد سجلت الجزائر مجموع (34) دفعات والتي تشمل جميع الإجراءات المرتبطة بدفع مختلف الرسوم والضرائب، مستغرقة في ذلك (451) ساعة ونسبة (72.0%) من إجمالي الربح، أما قطر المرتبة الأولى عربيا والثانية عالميا بمجموع (03) دفعات والتي تشمل جميع الإجراءات المرتبطة بدفع مختلف الرسوم والضرائب، مستغرقة في ذلك (36) ساعة ونسبة (11.3%) من إجمالي الربح، ثم تلتها في الترتيب على التوالي كل من (الإمارات -السعودية -عمان-الكويت-البحرين)، وبعدها نجد تونس بـ (08) دفعات، مستغرقة في ذلك (144) ساعة ونسبة (62.8%) من إجمالي الربح، ثم تلتها في الترتيب على التوالي كل من (المغرب-الجزائر-موريتانيا) ويمكن تلخيص هذا المؤشر في الجدول التالي :

جدول رقم 04

مؤشر دفع الضرائب في الجزائر وبعض الدول العربية 2011/2010

البيانات	السعودية	البحرين	الإمارات	قطر	تونس	عمان	الكويت	المغرب	الجزائر	موريتانيا
المدفوعات (العدد سنويا)	14	25	14	3	8	14	15	28	34	38
الوقت (بالساعات)	79	36	12	36	144	62	118	358	451	696
إجمالي سعر الضريبة (% من الأرباح)	15.5	15.0	14.1	11.3	62.8	21.6	15.5	41.7	72.0	68.4

المصدر: من إعداد الباحث بناء على تقرير ممارسة الأعمال سنة 2011 (Doing Business)

البنك الدولي ومؤسسة التمويل الدولية.

على العموم تتسم الجزائر بتأخر كبير في مجال مؤشر دفع الضرائب الذي يؤكد على وجود مؤسسات رديئة ومعيقة لجعلها جذابة للاستثمار الأجنبي والتي تتميز بحجم ضرائب مرتفع جدا مما يجعلها منطقة مكلفة ضريبيا - وجود عبء ضريبي-، مقارنة مع مجموعة الدول العربية وعلى رأسها دول الخليج التي تتسم بمناخ وبيئة أعمال يسودها حجم ضرائب أقل- عدم وجود عبء ضريبي- وبالتالي على صانعي القرار في الجزائر بمراجعة وتأهيل المؤسسات الضريبية سواء من حيث التشريعات والقوانين المنظمة للقطاع وطريقة عملها بغيت الوصول إلى بيئة أعمال ونوعية مؤسسات التي تعد

الضرائب أهم المتغيرات المكونة لها بتوفر قدر كبير من الاحترافية في التعامل مع الاستثمارات الأجنبية سواء من حيث الوقت وعدد الإجراءات والوعاء الضريبي.

3.4.3- مؤشر التجارة عبر الحدود: في مجال التجارة الخارجية حققت الجزائر بالنسبة لسنة 2011، فأجل إجراء عملية تصدير يتم تقديم (08) وثائق وتصل تكلفة التصدير إلى (1248) دولار لكل شحنة أحادية، أما للقيام بعملية استيراد لا بد من تقديم (09) وثائق بتكلفة تصل إلى (1428) دولار لكل شحنة أحادية، واحتلت الإمارات المرتبة الأولى عربيا بالنسبة لسنة 2011 ، فأجل إجراء عملية تصدير يتم تقديم (04) وثائق وتصل تكلفة التصدير إلى (521) دولار لكل شحنة أحادية، أما للقيام بعملية استيراد لا بد من تقديم (05) وثائق بتكلفة تصل إلى (542) دولار لكل شحنة أحادية، ثم تليها في المرتبة الثانية السعودية ، فنجد في المرتبة الثالثة تونس فأجل إجراء عملية تصدير يتم تقديم (04) وثائق و تصل تكلفة التصدير إلى (773) دولار لكل شحنة أحادية، أما للقيام بعملية استيراد لا بد من تقديم (07) وثائق بتكلفة تصل إلى (858) دولار لكل شحنة أحادية تم تليها في الترتيب على التوالي كل من (البحرين - قطر - المغرب - عمان - الكويت - الجزائر - موريتانيا)) ويمكن تلخيص هذا المؤشر في الجدول التالي:

جدول رقم 05

مؤشر التجارة عبر الحدود في الجزائر وبعض الدول العربية 2011/2010

البيانات	السعودية	البحرين	الإمارات	قطر	تونس	عمان	الكويت	المغرب	الجزائر	موريتانيا
عدد مستندات التصدير	5	5	4	5	4	9	8	7	8	11
الوقت (بالأيام)	13	11	7	21	13	14	17	14	17	39
تكلفة التصدير (واحد دولار لكل حاوية)	580	955	521	735	773	766	1060	700	1248	1520
عدد مستندات الاستيراد	5	6	5	7	7	9	10	10	9	11
الوقت (بالأيام)	17	15	7	20	17	17	19	17	23	42
تكلفة الاستيراد (واحد دولار لكل حاوية)	686	995	542	657	858	890	1217	1000	1428	1523

المصدر: من إعداد الباحث بناء على تقرير ممارسة الأعمال سنة 2011 (Doing Business)

البنك الدولي ومؤسسة التمويل الدولية.

على العموم هناك تقارب بين الجزائر ومجموعة الدول العربية من حيث عدد المستندات واجبة التقديم والوقت المستغرق بالنسبة لعملية التصدير أو الاستيراد ولا يوجد إلا فرق بسيط لا يتجاوز (02) عدد المستندات، ولكن الملاحظ أن هناك فرق مهم من حيث كلفة التصدير والاستيراد، وبالتالي نستنتج أن منطقة الجزائر تتسم ببيئة أعمال ونوعية مؤسسات يسودها تكاليف مرتفعة بالنسبة للتجارة الخارجية مقارنة مع مجموع الدول العربية التي تتسم بحجم تكاليف أقل بالنسبة للتجارة الخارجية.

4.4.3- مؤشر تنفيذ العقود: يدرس هذا المؤشر كيفية ومصادقية التزاعات التجارية ومدى فعالية كفاءة النظام القضائي في تنفيذ العقود والاتفاقيات بالنسبة لسنة 2011، في الجزائر تتراوح عدد الإجراءات في (46) إجراء، مستغرق في ذلك (630) يوم وبتكلفة تقدر ب(21.9%) من المطالبة، أما تونس بحيث تتراوح عدد الإجراءات في (39) إجراء، مستغرق في ذلك (565) يوم وبتكلفة تقدر بـ (21.8%) من المطالبة وتليها موريتانيا في المرتبة الثانية، وتصدرت قطر المرتبة الثالثة بحيث تتراوح عدد الإجراءات في (43) إجراء، مستغرق في ذلك (570) يوم وبتكلفة تقدر ب(21.6%) ثم تليها كل من عمان-المغرب-الكويت-البحرين-الجزائر-الإمارات-السعودية ويمكن تلخيص هذا المؤشر بالنسب في الجدول التالي:

جدول رقم 06

مؤشر إنفاذ العقود في الجزائر وبعض الدول العربية 2011/2010

البيانات	السعودية	البحرين	الإمارات	قطر	تونس	عمان	الكويت	المغرب	<u>الجزائر</u>	موريتانيا
عدد الإجراءات	43	48	49	43	39	51	50	40	<u>46</u>	46
الوقت (بالأيام)	635	635	537	570	565	598	566	615	<u>630</u>	370
التكلفة (من المطالبة)	27.5	14.7	26.2	21.6	21.8	13.5	18.8	25.2	<u>21.9</u>	23.2

المصدر: من إعداد الباحث بناء على تقرير ممارسة الأعمال سنة 2011 (Doing Business)

البنك الدولي ومؤسسة التمويل الدولية.

على العموم هناك تقارب بين الجزائر ومجموعة الدول العربية من حيث عدد الإجراءات والوقت المستغرق والتكلفة بالنسبة لعملية تنفيذ العقود، وبالتالي نستنتج أن الجزائر تتسم ببيئة أعمال ونوعية مؤسسات في نفس مستوى نظيراتها في الدول العربية مما يضمن وجود مؤسسات ذات نوعية مقبولة والتي تؤهلها لجعل مكانها جذاب للاستثمارات الأجنبية.

و خلاصة لمؤشر ممارسة الأعمال في كل من الجزائر ومجموع الدول العربية (عدى ليبيا) نورد الجدول التجميعي لمجموع المتغيرات (المؤشرات) المكونة لهذا المؤشر وفق الترتيب حسب المنطقة زيادة على الترتيب عالميا كما هو موضح أدناه:

جدول رقم 07

مؤشر ممارسة الأعمال التجميعي 2010/2011

البيانات		السعودية		البحرين		الإمارات		قطر		تونس		عمان		الكويت		المغرب		الجزائر		موريتانيا	
		ع	س	ع	س	ع	س	ع	س	ع	س	ع	س	ع	س	ع	س	ع	س	ع	س
مؤشر تأسيس الكيان القانوني للأعمال	1	13	5	78	2	46	7	111	48	3	4	78	8	141	6	82	9	150	10	152	
	14	13	5	78	2	46	7	111	48	3	4	78	8	141	6	82	9	150	10	152	
مؤشر استخراج تراخيص البناء	1	14	2	17	3	26	4	30	106	8	5	70	6	91	7	98	9	113	10	153	
	1	14	2	17	3	26	4	30	106	8	5	70	6	91	7	98	9	113	10	153	
مؤشر تسجيل الملكية (العقارات)	1	1	4	29	2	4	5	58	64	6	3	21	8	90	9	124	10	165	7	73	
	1	1	4	29	2	4	5	58	64	6	3	21	8	90	9	124	10	165	7	73	
مؤشر الحصول على الائتمان.	1	46	3	89	2	72	9	138	89	6	7	128	4	89	5	89	8	138	10	152	
	1	46	3	89	2	72	9	138	89	6	7	128	4	89	5	89	8	138	10	152	
مؤشر حماية المستثمرين	1	16	3	59	8	120	7	93	74	5	6	93	2	28	10	154	4	74	9	147	
	1	16	3	59	8	120	7	93	74	5	6	93	2	28	10	154	4	74	9	147	
مؤشر دفع الضرائب	3	6	6	14	2	5	1	2	58	7	4	8	5	9	8	124	9	168	10	172	
	3	6	6	14	2	5	1	2	58	7	4	8	5	9	8	124	9	168	10	172	
مؤشر التجارة عبر الحدود	2	18	4	33	1	3	5	46	30	3	7	88	8	113	6	80	9	124	10	163	
	2	18	4	33	1	3	5	46	30	3	7	88	8	113	6	80	9	124	10	163	
مؤشر إنفاذ العقود	10	140	7	117	9	134	3	95	78	1	4	104	6	114	5	106	8	127	2	83	
	10	140	7	117	9	134	3	95	78	1	4	104	6	114	5	106	8	127	2	83	
مؤشر تصفية النشاط التجاري	7	65	1	26	9	143	2	36	37	3	8	72	6	61	5	59	4	51	10	144	
	7	65	1	26	9	143	2	36	37	3	8	72	6	61	5	59	4	51	10	144	
مؤشر ممارسة الأعمال	1	11	2	28	3	40	4	50	55	5	6	57	7	74	8	114	9	136	10	165	
	1	11	2	28	3	40	4	50	55	5	6	57	7	74	8	114	9	136	10	165	

المصدر: من إعداد الباحث بناء على تقرير ممارسة الأعمال سنة 2011 (Doing Business)

البنك الدولي ومؤسسة التمويل الدولية.

حيث:

*س: الترتيب حسب المنطقة (منطقة الخليج العربي + منطقة المغرب العربي).

**ع: الترتيب عالميا من مجموع 183 دول مشاركة.

الخاتمة والتوصيات:

يتضح من خلال الدراسات والبحوث الاقتصادية أن هناك إفرازات ناتجة عن التحولات الاقتصادية العالمية، تولي اهتماما متزايدا من قبل مختلف دول العالم لبيئة الأعمال ونوعية المؤسسات التي تعتبر احد الركائز الأساسية لتوفير موارد تمويل التنمية، بحيث يسود الحديث عن تحفيز وخلق بيئة أعمال ونوعية مؤسسات كأحد محددات لجاذبية الاستثمارات الأجنبية والذي يعطي مجموعة من الحوافز والفرص ويقلص مجموعة القيود والعوائق وما يؤكد ذلك هو اهتمام أغلب صانعي القرار في الدول عبر العالم بالتقارير التي تصدرها هيئات ومنظمات عالمية متخصصة.

خضعت الجزائر كغيرها من الدول التي شملها المسح من طرف الهيئات الدولية المتخصصة بتغطية لأهم عناصر ومكونات بيئة الأعمال ونوعية المؤسسات (مؤشر التنافسية العالمية- مؤشر الحرية الاقتصادية- مؤشر تقويم المخاطر القطرية- مؤشر ممارسة الأعمال)، كما يجب عليها أن تعطي أهمية لترتيبها في هذه التقارير، وما تحمله هذه المرتبة من تقييم لنوعية وفعالية الإصلاحات السياسات والاقتصادية على الخصوص ومختلف الإصلاحات الأخرى على العموم و بالتالي إعطاء ملامح لبيئة أعمال ونوعية مؤسسات جيدة، وما يلاحظ على اقتصاد الجزائر من خلال تقييم معايير ومؤشرات قياس بيئة الأعمال ونوعية المؤسسات تراوحها بين احتلال مراتب متأخرة أحيانا و مراتب وسطية أحيانا أخرى ولا نجد لها تتقدم إلا على الدول المتواضعة الإمكانيات مع وجود نقاط قوة في بعض المؤشرات التي تجعلها تتفوق على مجموعة من الدول العربية في بعض الحالات والتي يجب استغلالها على أحسن وجه خاصة مع ما يتمتع به اقتصادها من إمكانيات.

هذه الوضعية توحى بعدم اهتمام أصحاب القرار بموضوع بيئة الأعمال ونوعية المؤسسات كأحد محددات جاذبية الاستثمار الأجنبي في الجزائر وما تحمله من أهمية بالغة بحيث يجب أن تكون في طليعة الأولويات هو تحسين الفرص والحوافز أمام الشركات والمؤسسات الاقتصادية بكافة أنواعها مع تخفيض التكاليف الغير مبررة والتي تشكل نوع من العراقيل والعوائق التي تحول دون توفير مناخ وبيئة أعمال متميزة وملائمة وهذا بتبني إصلاحات نوعية وهيكلية لمكونات عناصر بيئة الأعمال ونوعية المؤسسات والعمل على إنشاء مؤسسات قوية توكل لها إدارة العملية الاستثمارية باحترافية واستقرار

مع استغلال نقاط قوة منطقتها الجغرافية وبالتالي الحصول على منطقة تتوفر على بيئة أعمال جذابة وملائمة على جميع المقاييس مما يزيد من قوتها الاقتصادية والسياسية والتفاوضية مع العالم الخارجي، ونتيجة لهذه الدراسة يمكن استخلاص التوصيات التالية:

- هناك تباين واختلاف في تأثير بيئة الأعمال ونوعية المؤسسات من دولة إلى أخرى؛
- يوجد إجماع في مختلف دول العالم سواء المتقدمة أو النامية على ضرورة تحسين بيئة الأعمال ونوعية المؤسسات باعتبارها من المحددات الرئيسة لاستقطاب أكبر حجم من الاستثمارات الأجنبية؛
- لا تكفي الأطر القانونية والتشريعية على خلق بيئة أعمال ونوعية مؤسسات جيدة بل يجب توافر جميع عناصر ومكونات بيئة الأعمال ونوعية المؤسسات من بيئة اقتصادية، سياسة، اجتماعية، ثقافية، ودولية؛
- توجيه السياسات والتدخلات الحكومية على تحسين جميع مكونات وعناصر بيئة الأعمال ونوعية المؤسسات دون تغليب جانب على آخر؛
- تشكيل مخابر بحث على مستوى الجامعات بمشاركة الخبراء والأكاديميين من مختلف التخصصات لتفكير في تشكيل قاعدة بيانات توفر كل المعطيات للقيام بدراسات وإحصائيات تطبيقية وإعداد تقارير دورية.

قائمة المراجع:

المراجع باللغة العربية:

1. عبد السلام أبو قحف- "اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي- دار الجامعة الجديدة- الإسكندرية-2003
2. حسين حريم "إدارة المنظمات منظور كلي" دار الحامد للنشر والتوزيع -الأردن- الطبعة الأولى 2003.
3. محمد صالح الحناوي ومحمد فريد الصحن "مقدمة في الأعمال" الدار الجامعية للنشر-الإسكندرية- 2002.
4. جمال الدين محمد المرسى وآخرون "التفكير الاستراتيجي والإدارة الاستراتيجية" الدار الجامعية - الإسكندرية - 2002.
5. فلاح حسن الحسيني "الإدارة الاستراتيجية" دار وائل للنشر - عمان - الأردن 2000.

6. عبد القادر على - مؤشر قياس المؤسسات - مجلة جسر التنمية-العدد 60 - المعهد العربي للتخطيط - الكويت -2007 .
7. إيريك هونتز - إشراك مجتمع الأعمال المحلي في الإصلاح - مركز المشروعات الدولية الخاصة للتنمية
8. إسماعيل عبد الرحمان وحري عريقان "مفاهيم ونظم اقتصادية" دار وائل للنشر-عمان- الأردن، الطبعة الأولى 2004.
9. الكتاب السنوي للتنافسية العالمية- معهد التنمية الإدارية سويسرا - 2004 .
10. تقرير مؤشر الحرية الاقتصادية 2010 / 2011
11. تقرير مناخ الاستثمار في الدولة العربية - المؤسسة العربية لضمان الاستثمار 2008-2009
12. تقرير ممارسة الأعمال سنة 2010 / 2011 (Doing Business) البنك الدولي ومؤسسة التمويل الدولية.
13. الملخص التنفيذي لتقرير التنافسية العالمي - المعهد العربي للتخطيط - سنة 2005

المراجع باللغة الأجنبية:

1. Dr Douglass C. North - Lauréat du Prix Nobel d'économie 1993- les fondements de la nouvelle économie institutionnelle -CIPE.
2. The Global Competitiveness Report 11-2010 ©2008-2009/ 2010 World Economic Forum
3. Jean pierre Lorriaux -Economie de l'entreprise - Fonctions structures - Environnement, Dunad, Paris, 1991.

صناعة السياحة ودورها في التنمية المستدامة للدول

د. براينيس عبد القادر

أستاذ محاضر - كلية الحقوق والعلوم التجارية

- جامعة مستغانم

الملخص:

تتناول هذه الدراسة محور صناعة السياحة ودورها في التنمية المستدامة للدول، يتلخص هذا البحث في ثلاث محاور:

المحور الأول: يتناول مفهوم السياحة وظروف نشأتها من حيث التعريف بالسياحة والسائح، والتطرق للتطور التاريخي للسياحة، إضافة إلى توضيح أنواع السياحة، أشكالها ووسائلها، دون إهمال آثار السياحة وخصائصها المميزة.

المحور الثاني: يتعلق بعرض وتوضيح أهمية ودور السياحة في التنمية الاقتصادية بالتركيز على اعتبارها عاملا مهما للتنمية في الدول النامية، من حيث مساهمتها في تكوين وتوظيف اليد العاملة وتحقيق التوازن الجهوي، وتأثيرها الإيجابي على ميزان المدفوعات، وغيرها من المنافع.

المحور الثالث: يتناول تسويق المنتج السياحي من خلال توضيح مفهوم ودور التسويق في النشاط السياحي، ومفهوم الخدمات السياحة وخصائصها، وذلك قبل التطرق لعناصر مزيج التسويق السياحي المتعلقة بسياسة المنتج، سياسة السعر، سياسة التوزيع، وسياسة ترويج المنتج السياحي.

RESUME :

L'étude porte sur l'industrie du tourisme et son rôle dans le développement durable des pays. Cette recherche se résume en trois axes :

- traitement du concept du tourisme et les conditions de son apparition, en se basant sur la définition du tourisme et le touriste, ses formes et ses outils, sans oublier les conséquences du tourisme sur nos économies et notre société et ses caractéristiques distinctes.
- l'impact du rôle du tourisme sur le développement économique des pays, notamment les pays du tiers monde.
- traite le domaine du marketing du produit touristique en étudiant le rôle du marketing dans l'industrie touristique ainsi que le concept et les caractéristiques des services touristiques, sans oublier les éléments du marketing mix touristiques qui concernent les politiques du produit, du prix, de distribution, et de promotion (communication) touristique.

مقدمة:

تعتبر السياحة الذهب الأزرق لكونها من مصادر الدخل المهمة للعديد من الدول، وهي تعرف اندفاعا قويا وتطورا مهما في هذا العالم كون هذا القطاع يحتوي على ثروات هائلة تأثر تأثيرا حقيقيا على اقتصاديات الدول المستقبلية للسياح.

ونظرا لأهمية هذا القطاع في الحياة الاقتصادية أصبحت الدول توليه أهمية بالغة وتسعى جاهدة إلى تنميته ليس فقط باعتباره موردا من موارد العملة الصعبة أو لتأثيره على الدخل الوطني أو على ميزان المدفوعات ولكن لتأثيره كذلك على المجتمع، بفضل ما يحققه السفر من علاقات اجتماعية وتبادل ثقافي حيث ينقص التباعد بين المجتمعات.

والجزائر ليست استثناء فهي بلد متنوع لا يفتأ فيه الفن والتاريخ حيث يتسيران إلى ما لا نهاية، حيث يذهب الزائر لملاقة الرسائل الحية التي توصلها أو تكتنفها الفضاءات الحضرية والمواقع الطبيعية من غابات وجبال شامخة ذات الجمال الأخاذ، إضافة إلى ينابيع الحموية، والساحل الممتد على 1200 كلم الذي يزيد من رونق هذا البلد، وتأتي الصحراء الفريدة والرائعة التي تشكل بفردتها عالما قائما بذاته، حيث الرمل والشمس، الريح والواحات أين تعيش فيه المغامرة العجيبة لاكتشاف الذات وهي أوسع متحف على الهواء الطلق في العالم حيث توجد الآلاف من النقوش والرسوم الجدارية التي يعود أقدمها إلى خمسين ألف سنة قبل الأهرامات المصرية. إضافة إلى الأشكال والألوان المواد التي تكشف عن الوجه الحقيقي لشعب غني بالتقاليد الحرفية والفنية.

ونفس الجاذبية السياحية تعيشها دول شقيقة كتونس والمغرب، ودول عربية أخرى كقطر، دبي، الإمارات، ومصر. ودول أوروبية كاليونان، فرنسا، اسبانيا، اليونان وبريطانيا ودول آسيوية كالصين، اليابان، تاوان، سنغافورة، ودول أمريكا الجنوبية كالبرازيل، كوبا، والأرجنتين، ودول أفريقية فقيرة ككينيا، جنوب أفريقيا، أنغولا... وغيرها. فلا تكاد تخلو منطقة من الذهب الأزرق (السياحة) التي تعيش أزهى فتراتها وأعلى نسب نمو في تاريخها

وحتى يمكن معالجة مختلف الجوانب المتعلقة بالسياحة والتسويق السياحي -التي ستكون موضوع هذا البحث- يجب قبل ذلك وضوح العديد من المفاهيم النظرية، وذلك بالإجابة عن مثل الأسئلة التالية:

- ما مفهوم السياحة والسائح؟
- ما هي أنواع السياحة؟ أشكالها؟ ووسائلها؟ آثارها؟
- ما هي ظروف نشأتها وتطورها؟

- ما هي أهمية ودور السياحة في التنمية الاقتصادية؟
 - ما هو مفهوم التسويق السياحي؟ وما هو دوره في النشاط السياحي؟
 - ما هي خصائص المنتج السياحي؟ وخصائص العرض والطلب السياحي؟
 - ما هي السياسة التسويقية (المزيج التسويقي) المناسبة مع خصوصية المنتج السياحي؟
- سوف نحاول من خلال هذا البحث الإجابة عن كل هذه التساؤلات، وذلك بتركيز الدراسة على ثلاث محاور، نصيغها فيما يلي:
- المحور الأول:** مفهوم السياحة وظروف نشأتها.
- المحور الثاني:** أهمية ودور السياحة في التنمية الاقتصادية.
- المحور الثالث:** تسويق المنتج السياحي.

المحور الأول: مفهوم السياحة وظروف نشأتها

تعتبر السياحة نشاط مزدوج الوظيفة فهي من جهة وظيفة استهلاكية (الحاجة) ومن جهة أخرى فهي وظيفة إنتاجية (السلعة). كما أنها بمثابة المهجرة المؤقتة (السفر) واستهلاك خدمات البيئة الطبيعية والحضارية، أي أنها حاجة يتطلب إشباعها بواسطة أنشطة مختلفة كالترفيه، الراحة، الصحة، والنشاطات الثقافية.

فهي عبارة عن مجموع الأنشطة البشرية التي تتعلق بالسفر، وصناعة تهدف إلى إشباع حاجة السائح⁽¹⁾.

وعموما يمكن تعريف السياحة كما يلي: "هي مجموعة علاقات وظواهر ناتجة عن سفر ومكوث غير المقيمين، بحيث أن هذا المكوث لا يكون لغرض الإقامة أو مزاوله نشاط ما".

ولقد اختلفت وتعددت التعاريف المتعلقة بظاهرة السياحة، فالكمل يعرفها بوجهة نظر تتبع تخصصه، والتباين والاختلاف الموجود بين التعاريف المنسوبة لمفهوم السياحة يعكس لنا تعدد العوامل المؤثرة عليها.

¹ Gérard Guibilat : Economie Touristique, Edition Delta et SPES, Suisse 1983. P 10.

أولاً: تعريف السياحة والسائح

1- تعريف قاموس: « Larousse »⁽²⁾

" السياحة عبارة عن عملية السفر قصد الترفيه عن النفس فهي مجموعة من الإجراءات التقنية والمالية والثقافية المتاحة في كل دولة أو في كل منطقة والمعبر عنها بعدد السواح".
ويعرف « Larousse » السائح على أنه: " الفرد الذي يسافر من أجل زيارة أماكن بغرض إشباع رغبته في المتعة"

2- تعريف المنظمة العالمية للسياحة « OMT »⁽³⁾

وضعت المنظمة العالمية للسياحة سنة 1963م التعاريف التالية:

- الزائر: كل شخص يتوجه إلى بلد لا يقيم فيه لأغراض مختلفة وليس لممارسة مهنة مقابل أجر، هذا التعريف يخص فئتين من الزوار هما:

أ- السواح: هم زوار مؤقتون يمكنهم على الأقل 24 ساعة في البلد الذي يزورونه، وتتلخص دوافع زيارتهم في الترفيه، الراحة، الصحة، قضاء العطل، الدراسة، الرياضة، أو من أجل القيام بزيارة الأقارب وحضور مؤتمرات وندوات علمية وثقافية وسياسية.

ب- المتزهون: وهم زوار لا يتعدى وقت إقامتهم 24 ساعة خارج مقر إقامتهم المعتاد.

3- تعاريف لبعض الاقتصاديين:

أ- تعريف Krapet hunsiker⁽⁴⁾:

يعتبر Krapet hunsiker مؤسس البحث السياحي والصحة كما يلي:

" هي مجموعة العلاقات والأعمال تكونت بسبب السفر، وإقامة الأفراد بحيث لا يكون مكان الإقامة الأصلي والدائم، وليس مكان العمل الأساسي".

ب- تعريف Hermon Von saillar⁽⁴⁾:

يعرف الاقتصادي النمساوي « Hermon Von saillar » السياحة على أنها: " مجموعة العمليات ذات الطبيعة الاقتصادية، والتي ترتبط مباشرة بدخول وبقاء وتحرك الأجانب داخل وخارج دولة أو منطقة معينة"

² Ahmed Tessa : Economie touristique et aménagement du territoire, OPV. Alger. 1993, P 21.

³ المجموعة الإحصائية السنوية للجزائر، الديوان الوطني، الإحصائيات، نشرة، 199، ص 264.

⁴ Gérard Toquer et Michel Zins : Marketing du tourisme, Edition ESKA. France P 45.

ج- نظرة الجزائر في تعريف السياحة:

فيما يخص الجزائر فقد تبنت تعريف المنظمة العالمية للسياحة « OMT » إلا أنها أضافت بعض التعاريف للسماح باستعمال معقول للمعلومات الخاصة بالسياحة وهي ⁽⁵⁾ :

- **الدخول:** كل مسافر عبر الحدود ودخل التراب الوطني خارج مساحة العبور يعتبر دخيلا؛
- **المسافر:** كل شخص دخل التراب الوطني مهما كانت دوافع هذا الدخول ومهما كان مكان إقامته وجنسيته بإنشاء الجوالين في رحلة بحرية؛
- **الجولة في الرحلة البحرية:** كل زائر دخل الحدود الوطنية وغادرها في نفس السفينة التي جاء فيها وسكن على متنها طول مدة إقامته في البلاد؛
- **الزائر:** كل من دخل الجزائر من غير أن يقيم فيها عادة ولا يمارس فيها أية مهنة مقابل أجر وهذا يشمل فئتين من الزوار هما: السواح والجوالين.

أ- **السائح:** كل زائر لفترة محدودة يبقى على الأقل 24 ساعة في البلاد، يمكن تلخيص دوافع زيارته في الأغراض التالية: المتعة (في العطلة، أسباب صحية، دراسية، رياضية..... إلخ).

ب- **الجوال:** هو زائر لمدة محدودة إقامته في الجزائر لا تتجاوز 24 ساعة وهذا المفهوم ينطبق على المسافرين الذين هم في جولة بحرية.

4- تعاريف حسب البيئات المؤثرة على السياحة ⁽⁶⁾ :

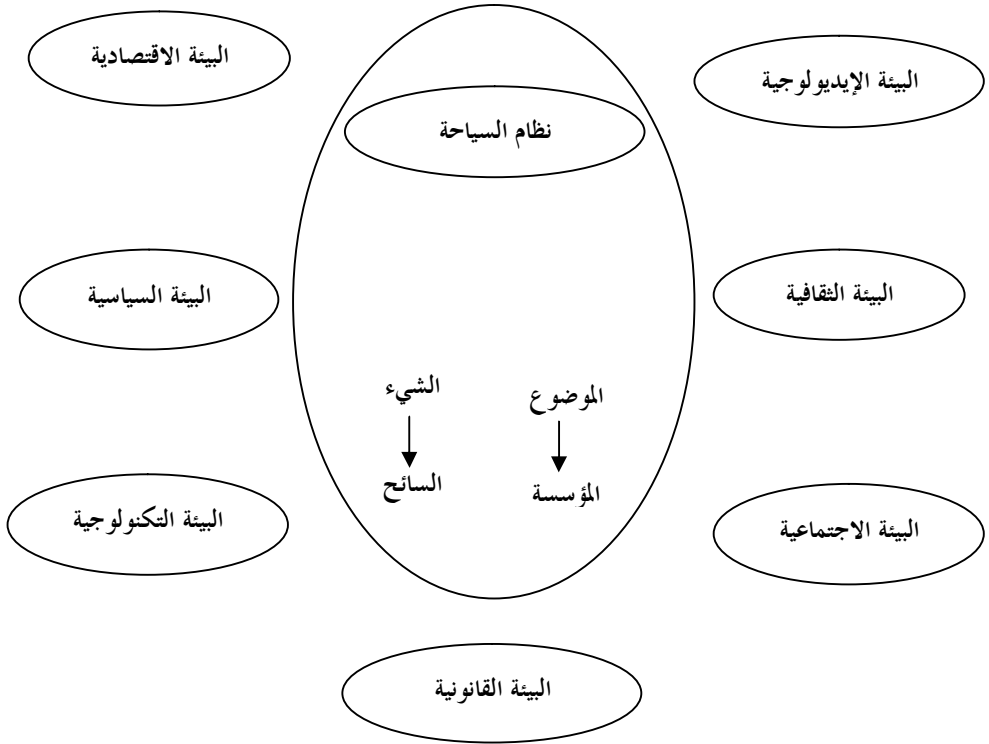
إذا اقتصرنا على تعريف المنظمة العالمية للسياحة الذي يأخذ بعين الاعتبار عاملي الزمن والتنقل فقط، لا يمكننا الوصول إلى تعريف شامل للسياحة لأن نظام السياحة والسائح تؤثر عليه العوامل والبيئات المحسدة في المخطط التالي:

⁵ خطاب أمال: خصوصية القطاع السياحي بالجزائر. مذكرة لنيل شهادة ليسانس تطبيقي. فرع تجارة دولية- معهد

العلوم الاقتصادية جامعة الجزائر، سنة 1998 ص 4.

⁶ Rachid Djoudi : Mémoire de fin d'études T.S en Toursme, processus de montage d'un produit touristique : le cas ONAT l'2cole national Supérieur du tourisme, Alger. 1996 P 19.

الشكل رقم (01): البيئات التي تتحكم في السياحة والسائح



Source : Gérald Toquer et Michel Zins : Marketing du tourisme,
édition ESKA France P64

أ- السياحة من الناحية الاقتصادية:

تمثل السياحة بالنسبة للاقتصادي صفات النشاط الاقتصادي عن طريق العناصر التالية:

- ❖ إنتاج السلعة، الخدمات السياحية، بحيث تتمثل السلع في الأدوات الرياضية، تجهيزات الترفيه، المباني، الصناعات التقليدية... إلخ؛
- ❖ إنتاج سلع غير سياحية يستهلكها السائح مثل النقل، والهياكل القاعدية، وهذا ما يوضح و حدود ترابط بين السياحة ومختلف الفروع الأخرى؛
- ❖ للسياحة انعكاس على ميزان المدفوعات من حيث الإيرادات والنفقات، باعتبارها ظاهرة دولية مما يجعلها تبين مكانة دولة بالنسبة لأخرى؛

❖ يؤثر النظام الاقتصادي على الظاهرة السياحية، عن طريق الطلب (الموضوع السياحي) والعرض (الاستثمارات).

ب- السياحة من الناحية الاجتماعية:

السياحة كظاهرة اجتماعية تستحوذ اهتمام الباحث الاجتماعي من وجهات النظر التالية:

- المهجرة؛
- استهلاك الزمان والمكان؛
- تبادل القيم، العلاقات الاجتماعية والتعارف؛
- استرجاع قوة العمل.

ج- السياحة من الناحية السياسية:

في هذا المجال تتدخل الدولة لوضع سياسة معينة لتوجيه وتخطيط السياحة، وهنا يجب أن نذكر بأن الوضع السياسي له علاقة وطيدة بالسياحة، فهو يساهم في تنشيط حركة الأفراد وتنقلهم ويحمي ويعرف بالتقاليد والثقافات ولذلك فالحيط السياسي للبلد هو الذي يساهم في تطور أو تأخر القطاع السياحي فيها.

د- السياحة من الناحية التكنولوجية والبيئية:

يعتبر المحيط البيئي أساس السياحة لأن الظروف الطبيعية (الطقس، المناخ، علم البحار، المناظر الطبيعية، الغابات، الصحاري...) هي التي تحدد وجود السياحة باعتبارها المكون الأساسي لموضوع السياحة (العرض الأصلي)، وككل الفروع الاقتصادية، تتأثر السياحة بالتطور التكنولوجي السائد، خاصة في مجال التجهيزات السياحية ووسائل النقل المستعملة، فكلما كان التطور التكنولوجي إيجابياً كلما كانت النتائج السياحية إيجابية والعكس صحيح.

5- السياحة من الناحية البيسكولوجية والقانونية:

السياحة شكل من أشكال تحقيق الأحلام والرغبات، فهي تسمح للفرد بإشباع حاجاته العميقة، أما من الناحية القانونية فتخصص القوانين التي تنص على حماية البيئة والطبيعة من التلوث ومراقبة وحماية الآثار والمعالم والمناطق الأثرية، كما أن نظم السياحة بدوره متكون من الأنظمة الفرعية التالية:

- الموضوع السياحي: (من وجهة نظر السائح الزبون): تعتبر السياحة قبل كل شيء مجموعة من خدمات تتمثل في النقل، الإيواء، الترفيه..... إلخ ونوع من الاستهلاك يلي حاجة معينة.
- الهدف السياحي: ويتكون من المؤسسة السياحية، الموقع السياحي، التنظيم السياحي... إلخ.

(بالنسبة للدولة والمؤسسات السياحية وموظفيها)، فلا تعتبر السياحة كوسيلة للترفيه فحسب، وإنما تعتبر عملاً ومورداً للربح والتنمية، مما يجعل المستثمرين يهتمون بها ويوجهون استثماراتهم نحوها، رغم أن مردوديتها تتأثر بعوامل خاصة مثل: الموسمية، عدم قابلية التخزين ... إلخ.

ثانياً: التطور التاريخي للسياحة:

لقد كانت السياحة في القرون الوسطى عبارة عن تحركات الأفراد لأغراض محددة كالصحة والعمل والحج.... إلخ، ومع مرور الزمن أصبح الأفراد ينتقلون من أجل الحاجة إلى الراحة والمتعة. وأول إنجاز في هذا الإطار كان في فرنسا للممرين الأول في "الدورة الصغرى" التي تضم باريس والجنوب الغربي ويمثل الثاني في "الدورة الكبرى" التي تشمل باريس والوسط ثم الجنوب الشرقي ومن ثم ظهرت العبارة "قم بالدورة الكبرى" وذلك في بريطانيا العظمى عام 1870 بحيث كان كل شاب إنجليزي خلال نضجه مطالب بالسفر حول القارة، وفي عام 1811 ظهرت كلمة « TOURISTE » والتي تعني: الشخص الذي قام بالدورة. منذ ذلك التاريخ أصبحت هذه الكلمة تعني السفر من أجل المتعة.

وقد أخذ مصطلح السياحة معناه الحقيقي كظاهرة إنسانية منظمة عام 1936 بإنشاء المكتب الدولي للسياحة الاجتماعية BITS⁽⁷⁾. ومع انتهاء الحرب العالمية الثانية تضاعفت التنقلات من وإلى أوروبا بغرض الاكتشاف والتعرف عن قرب على مخلفات هذه الحرب مما ساهم في توسيع مفهوم السياحة إلى ما بعد الحدود. كما أن لتقدم الفكر الإنساني والتطور المذهل في وسائل النقل دوراً فعالاً في تقريب المسافرين وتسهيل سفرهم.

كما لعبت وسائل الاتصال الحديثة دوراً كبيراً في نقل الأحداث والتسويق في النفوس من أجل رؤية المناطق السياحية الخلابة عبر العالم. وأدت النهضة الصناعية إلى ارتفاع مستوى دخل الأفراد الشيء الذي جعل الخدمات السياحية سلعة في متناول عدد كبير من الأشخاص.

⁷ صالح سعيدز ماجستير السياسات السياحية في الجزائر ص 10.

وقد سجلت السياحة الدولية امتصاص حوالي 60% من الاتجاهات السياحية الدولية التي حظيت بعناية فائقة وعرفت تطورات عدة وخاصة في بلدانها الساحلية الشرقية التي أصبحت تجلب أعداد ضخمة من الزوار⁽⁸⁾.

ثالثا: أنواع السياحة أشكالها ووسائلها.

تختلف أنواع السياحة حسب الأغراض، وتعدد أشكالها تبعا لعدة مقاييس:

1- أنواع السياحة:

- **السياحة الترفيهية:** وتضم السياحة الثقافية، الرياضية، البيئة..... إلخ.
- **السياحة العلمية:** أو سياحة الأعمال تنتج عن التنقل لأسباب مهنية منها السياحة التقنية، العلمية، المؤتمرات، الملتقيات، المعارض والصالونات.
- **السياحة الصحية:** منها سياحة الاستحمام، سياحة مناخية معدنية.... إلخ.
- **السياحة الدينية:** هي سياحة ثقافية روحانية ومصدر هام من مصادر السياحة تكمن في رحلات الحج والعمرة بالنسبة للمسلمين والأماكن المقدسة للمسيحيين واليهود.
- **السياحة لأغراض أخرى:** ويمكن أن نذكر منها: سياحة الحوافز، سياحة المهرجانات، سياحة الأعياد القومية، سياحة الحفلات الموسيقية والغنائية.

2- أشكال السياحة: تتعدد أشكال السياحة تبعا لعدة معايير⁽⁹⁾.

- **حسب المدة:** تلعب المدة الزمنية دورا أساسيا في تحديد نوع السفر ومن تم شكل السياحة فقد تكون المدة الزمنية يوم أو يومين وحسب هذا المعيار قد تكون سياحة الإقامة أو سياحة العبور أو سياحة نهاية الأسبوع؛
- **حسب الموسم:** يكون هذا الموسم أول الفصل هو العامل الرئيسي المحدد للسياحة وتتضمن السياحة حسب موسم السياحة الصيفية السياحة الشتوية.... إلخ؛
- **حسب عدد السياح المشاركين في الرحلة السياحية:** نميز بين السياحة الفردية والسياحة الجماعية التي يفضلها عادة الشباب وكذلك السياحة العائلية؛
- **حسب نوع الإيواء:** يجب التمييز بين السياحة الفندقية وشبه الفندقية وسياحة المخيمات؛

⁸ بوعقلين بديعة، السياسات السياحية في الجزائر وانعكاساتها على العرض والطلب السياحي، ماجستير فرع تخطيط، جامعة الجزائر، الجزائر 1996. ص 41.

⁹ Vioot (union international des organismes officiels de tourisme) Productivité et efficacité à terme.

- حسب المكان: ومنها:

○ **السياحة الحضرية:** أو ما يسمى سياحة الأعمال وزبائن هذا النوع من السياحة يشترطون حسن الضيافة والعلاقات الجيدة وتتضمن: النقل المهني، السياحة التقنية، السياحة العلمية، الصالونات التجارية...إلخ.

○ **السياحة الشاطئية:** هذا النوع من السياحة يمس الشواطئ، فقد برجت في الجزائر ثمانية (08) أقطاب للتطوير السياحي في مجال السياحة الشاطئية وذلك قبل عام 1977م ومن بين هذه الأقطاب: تيبازة (شنوة)، وهران (الأندلس)، بجاية، جيجل،.....إلخ.

○ **السياحة الصحراوية:** هناك نوعان من هذه السياحة، فعلاوة على تنظيم رحلات للذين يزورون البلاد خلال فصل الصيف لزيارة المعالم الصحراوية، يفر إلى البلاد نوع آخر من السواح لزيارة معالم الصحراء خاصة والتمتع بجوها الجميل خلال فصل الشتاء (من سبتمبر إلى أبريل)

○ **السياحة المعدنية:** تعتبر من أقدم أنواع السياحة وأقدمها طرقا للتداوي بالمياه المعدنية وتملك الجزائر حوالي 202 منبعا.

○ **السياحة الجبلية:** تشتهر جبالنا الشاخنة الخضراء بفترتين للسياحة الجبلية في الصيف أين يقصدها السواح بغية التمتع بجمال الغابات والهواء النقي، وفي الشتاء للترحلق على الثلج والتمتع بجمال الطبيعة.

3- وسائل السياحة: تعتمد السياحة على مجموعة من الوسائل التي تكمل بعضها البعض وتتلخص هذه الوسائل فيما يلي:

- **الوسائل البشرية:** تكمن في الأيدي العاملة التي تخدم القطاع السياحي بصفة مباشرة أو غير مباشرة وهي الأيدي العاملة في الأشغال العمومية والعمارات، الفنادق والمطاعم، الحرفيين الشعبين، وكذا عمال الخدمات المختلفة.

- **الوسائل المادية:** تشمل الهياكل القاعدية من طرق، مطارات، موانئ، ووسائل نقل والاتصال كما تتمثل في الإيواء كالفنادق، فيلات ذات طابق واحد، مخيمات، مطاعم...إلخ. وأيضا مراكز الإعلام كمكاتب الإعلام والخدمات المختلفة، مراكز تجارية، محلات حرفية...إلخ.

- **الوسائل المعنوية:** تشتمل النشاطات السياحية كالحفلات، الرحلات والألعاب الترفيهية وكذا الخدمات كالاستقبال والنقل والراحة.

وعند توفر كل هذه الوسائل على أحسن وجه، تكون الدولة قد أخلصت في تمثيل وتقديم القطاع السياحي وجعله مرضيا للطلب.

رابعاً: آثار السياحة.

أصبحت السياحة اليوم كحاجة اجتماعية وضرورية وكصناعة تهتم بها الدولة من أجل إشباع حاجيات الأفراد المتمثلة في الراحة والترفيه والتعارف..... إلخ زيادة على ذلك فإن السياحة تساهم بشكل أو بآخر في تنمية الاقتصاد الوطني، نتيجة لما لها من آثار ايجابية عليها، لكن رغم ذلك فككل نشاط اقتصادي فهي لا تخلو من آثار سلبية.

1- الآثار الايجابية: للسياحة آثار ايجابية تعود على المجتمع بفوائد عدة إذا ما اهتمنا بها ووفرنا لها كل المستلزمات التي تقوم عليها، يمكن إدراج هذه الآثار فيما يلي:

- الترويج الايجابي لصورة البلد و قيمته.
- توفير العملة الصعبة.
- إحداث مناصب شغل عديدة وبالتالي التقليل من حدة البطالة.
- المساهمة في زيادة الدخل الوطني وتحسين وضعية ميزان المدفوعات وذلك بما ينفقه السياح أثناء إقامتهم وكذلك تضاعف الاستثمارات التي تؤدي بدورها إلى زيادة نسبة المداخيل.
- استرجاع طاقات العمل لقوتها نتيجة لما توفره لها السياحة من راحة واستحمام.
- تدعيم العلاقات مع الشعوب الناتج عن التعارف والإطلاع على الثقافات والحضارات.
- الحفاظ على الآثار التاريخية وترقيتها.
- ترقية الصناعات التقليدية والتراث الثقافي.

2- الآثار السلبية: للسياحة آثار سلبية تتمثل فيما يلي:

- إتلاف الطبيعة والأراضي الفلاحية الخصبة.
- البناء الفوضوي بحيث يمكن إنشاء هياكل سياحية في مناطق غير متجانسة عمرانياً.
- نشوء عادات استهلاكية قد لا تتناسب مع المستوى المعيشي للمجتمع.
- التقسيم الطبقي للمجتمع.
- زيادة الغزو الثقافي والانحلال الخلقي في المجتمع.
- ظهور آفات اجتماعية كالأمراض المعدية.

3- آثار السياحة على النشاطات الأخرى:

تؤثر السياحة على مختلف النشاطات الاقتصادية الأخرى ويظهر هذا التأثير من خلال النقاط التالية:

- أ- **السياحة والإنتاج الوطني:** تساهم بصورة مباشرة بإنتاجها في تكوين الإنتاج الخام الوطني؛
- ب- **السياحة عامل لتكوين التراكم الخاص بالأصول الثابتة (الاستثمارات) بواسطة الإنشاءات السياحية.** بمختلف هياكلها ومستلزماتها؛
- ت- **السياحة عامل في زيادة إيرادات الدولة وذلك بتوسيع المجال الضريبي بفرض ضرائب مباشرة ورسوم على المداخل السياحية وضرائب غير مباشرة، رسوم جمركية ورسوم على المبيعات؛**
- ث- **تؤثر على مختلف القطاعات الأخرى وذلك عن طريق آثار ما تستهلكه من هذه القطاعات.**

خامسا: خصائص السياحة:

تعتبر السياحة نشاط اقتصادي متميز وهذا راجع لعدة عوامل أهمها:

- 1- **السياحة عبارة عن صادرات غير منظورة فهي لا تتمثل في إنتاج مادي يمكن نقله وعليه فإن الدولة المصدرة للمنتج السياحي لا تتحمل نفقات النقل خارج حدودها.**
- كما هو الحال بالنسبة للمنتجات الأخرى وهي تعتبر من الصناعات القليلة التي يقوم فيها المستهلك بالحصول على المنتج بنفسه من مكان إنتاجه.
- 2- **إن المنتج السياحي المتمثل في عوامل الجذب السياحي والموارد السياحية (الطبيعة، التاريخ، الآثار) لا تباع إلا من خلال السياحة، وهذا المنتج لا يباع إلا في وجود سلع وخدمات مساعدة التي تتمثل في التسهيلات التالية:**

- توفير الهياكل الأساسية: الخدمات، المرافق (المياه، الكهرباء، الغاز... إلخ) ووسائل الاتصال، توفير الأمن والاستقرار.
- توفير منشآت الإقامة، الهياكل وغيرها من وسائل الإقامة (المخيمات، الفرق السياحية... إلخ).

- 3- **المنتج السياحي:** هو منتج مركب، فهو مزيج مشكل من مجموعة عناصر متكاملة وتتأثر بالقطاعات الأخرى.

المحور الثاني: أهمية ودور السياحة في التنمية الاقتصادية.

لقد أعطيت كل الاهتمامات الضرورية للقطاعات المتواجدة على مستوى الاقتصاد الوطني لكل دولة من زراعة، تجارة، صناعة وغيرها، فجاء دور القطاع السياحي ليحظى بالاهتمام اللازم لكونه قطاع لا يقل أهمية عن القطاعات الاقتصادية الأخرى، وكونه جزء لا يتجزأ من التجارة الدولية ومصدرا هاما للعملة الصعبة، ومن تم تظهر أهميته في تحقيق توازن ميزان المدفوعات، كما أنه يشارك في خلق مناصب شغل جديدة لامتناس نسبة البطالة، وهذا ما سنوضحه.

أولاً: المساهمة في تكوين وتوظيف اليد العاملة

هذا التكوين يتم في إطار مراكز ومعاهد تتمتع بعدة تخصصات عن طريق هذا الأخير يمكن تحديد نسبة مناصب العمل لكل تخصص وذلك لتحقيق التلاؤم بين احتياجات المؤسسات السياحية، مثل الفنادق، وتخصصات التكوين... وغيرها.

ثانياً: تحقيق التوازن الجهوي:

إن التصنيع ووضع المشاريع الصناعية يتمركز عموماً في المدن الكبرى، خاصة العاصمة مما يجلب أكبر عدد من السكان وعلى المدينة أن تتحمل عبئ التكاليف والتزوح الريفي الذي يؤدي إلى خلق مناطق مهجورة كثيرة وكبيرة، لكن السياحة تساهم عموماً وبصفة حسنة في تنمية هذه المناطق وتخفيف العبء على المدن، فالسياحة إذن تعتبر وسيلة ممتازة لإحداث توازن جهوي لأن خلق مشروع سياحي يستدعى شروط جذب سياحي وجمال طبيعي، وهذا ما تحققه غالباً هذه المناطق الريفية والمهجورة كالجنوب والجبال، كذلك فإن إنشاء مناطق سياحية من شأنه أن يقربها أكثر بباقي مناطق البلاد وأن يعمرها بفضل توظيف سكانها في ميدان السياحة الذي يرقى وسائل النقل ويدعم الاتصال بها.

ثالثاً: تأثير السياحة على ميزان المدفوعات

يكمن الهدف الرئيسي لكل سياسة في العمل على جلب العملة الصعبة، والجزائر تسعى جاهدة لتحقيق هذا الهدف وبأكبر نسبة ممكنة.

فميزان المدفوعات ناتج عن الفرق بين الإيرادات والنفقات ولهذا يمكن وضع للسياحة ميزانا خاص بها يسمى "الميزان السياحي" وهو ناتج عن الفرق بين الإيرادات (دخول العملة الصعبة) والنفقات (خروج العملة الصعبة من طرف المواطنين في الخارج)⁽¹⁰⁾ لكن تقدير العملة الصعبة ليس بالشيء الهين، وهناك طريقتين تستعملهما معظم البلدان النامية.

(10)- Philip Kotler, Bernard Dubois : Le marketing management 6^{ème} édition 1992.

الطريقة الأولى: تعتبر مباشرة وتمثل في التوجيه إلى البنك المركزي الذي يشرف على كل عمليات الصرف في مختلف المكاتب والأجهزة المخصصة لذلك.

الطريقة الثانية: تعتبر غير مباشرة وهي عبارة عن عملية ضرب بين A و b حيث A يعبر عن عدد الليالي التي قضاها السياح في الفنادق أما b يعبر عن متوسط النفقات المحققة من طرف السياح.

رابعا: السياحة الدولية ومكانتها في الاقتصاد الدولي

تتميز السياحة العالمية بتحولات عميقة في العلاقات الدولية فهي تشمل التوازن الجغرافي والسياسي لجميع دول العالم سواء الدول الكبرى أو الدول النامية مع ما يترتب عن ذلك من إعادة توزيع النفوذ ومواقع القرار على الصعيد الاقتصادي. وبالطبع فإن الوضع يبدو غير واضح إذا تحدثنا عن التنمية أو بعض جوانبها أو حتى العناصر التي يمكن أن تنشطها، وذلك بسبب الطابع المتغير لمختلف هذه الظواهر وعدم اكتمالها، مما يفسح المجال لتصورات مستقبلية يصعب تحديد ملامحها بصفة واضحة.

خامسا: السياحة كعامل للتنمية في الدول النامية:

إن هناك من يرى في قطاع السياحة عنصرا من عناصر تحقيق عملية التنمية خاصة على مستوى البلدان النامية، لما تشكله السياحة من أهمية بالغة على المستوى العالمي حيث تعتبر المورد الأول للإيرادات والمداخيل في العالم، بحيث تجاوزت مداخيلها صادرات البترول ومشتقاته والسيارات والآلات الالكترونية والمواد الأولية والنسيج.....إلخ.

الخوارج الثالث: تسويق المنتج السياحي

بعد التعرض إلى مفهوم السياحة ودورها في التنمية الاقتصادية، نتعرض الآن إلى مفهوم التسويق السياحي والذي نسبت إليه تعريف عديدة من عدد من مختصي الميدان السياحي أهمها التعريف التالي: "التسويق السياحي هو المسار المتبع من قبل المؤسسة السياحية في تنبؤها بالطلب السياحي وتلبية حاجيات المستهلكين من خلال توفير منتج أو خدمة تضمن أقصى إشباع للمستهلكين، وأقصى ربح للمؤسسة السياحية".

- فالمرحلة الأولى من التسويق السياحي، ينطوي مفهومها على تحليل ودراسة الطلب عن طريق تحليل شامل للسوق والمحيط، فبعدها تحديد مختلف الإمكانيات المتاحة لتجزئة السوق وذلك تبعا لحاجات كل قطعة سوقية، وأخيرا التنبؤ بالتطورات التي قد تحدث مع الوقت على دالة الطلب.

- أما المرحلة الثانية من التسويق السياحي فتتصب في تحديد العرض الذي من الممكن تقديمه لتلبية حاجيات الزبائن ورغباتهم وذلك من خلال إعداد المؤسسة السياحية. بما يسمى "بالمزيج التسويقي"

والذي يهتم بالمنتج السياحي في حد ذاته من خلال تضافر أربع عناصر أساسية وهي: المنتج، السعر، قنوات التوزيع المنتج السياحي، الوسائل الترويجية المتبناة في الميدان السياحي. ولقد أعطت المنظمة العالمية للسياحة (O.M.T) ثلاث وظائف للتسويق السياحي⁽¹¹⁾.

● **وظيفة الاتصال:** المتمثلة في جلب الزبائن الذين لهم القدرة على الدفع وإقناعهم بأن الخدمات تلاءم رغباتهم وذلك بتقنيات مختلفة؛

● **وظيفة التنمية:** تخطيط وتنمية المنتجات الجديدة والتي قد تسمح بإعطاء إمكانيات للبيع؛

● **وظيفة المراقبة:** التحليل من خلال استعمال تقنيات مختلفة والبحث عن نتائج لمختلف نشاطات الترقية والفحص، وإن كانت هذه النتائج تبين الاستعمال الفعال للإمكانيات السياحية المتاحة.

أولاً: مفهوم الخدمات السياحية وخصائصها:

يتبادل الإنسان يومياً عبر العالم ويستهلك خيرات متعددة، وتعرف هذه الأخيرة على أنها كل السلع التي تعود بالفائدة على الإنسان وتؤدي إلى إشباع رغباته.

ويرتب الاقتصاديين الخيرات إلى خيرات مادية التي نراها بالعين المجردة وتقابلها حاجة معينة تلبسها والخيرات الخدمية وهي التي سوف نتناولها في بحثنا وخاصة السياحية منها.

1- مفهوم الخدمة:

تعرف الخيرات الخدمية "أو الخدمة" على أنها:

"الخيرات المعنوية غير الملموسة التي لا نراها بالعين المجردة وتقابلها تلبية رغبة معينة ولا يستطيع الإنسان اختراقها وهي تتمثل في التجارة، النقل، الطلب، التعليم والسياحة".

وبالنسبة PHILIP KOTLER فقد عرف الخدمة في كتابه marketing

Management على أنها: كل نشاط أو أداء موضوع التبادل ذو طبيعة غير ملموسة ولا يحدث فيه أي تغيير للملكية، والخدمة يمكن أن تكون مستقلة بذاتها¹².

ونضيف إلى هذا التعريف آخر jean horovitz ينص أن الخدمة عبارة عن مجموع الأداءات

المقدمة والتي تؤثر على سلوك الزبون كونها فرعية أو قاعدية.

من خلال هذا التعريف نلاحظ أن الخدمة تأخذ بعددين:

¹¹ سراب إلياس، حكسان الرفاعي وآخرون: تسويق الخدمات السياحية، دار المسيرة للنشر، 2002 ط 1، ص 13-19.

¹² Ahmed Tessa : Economie touristique et aménagement du territoire, OPV. Alger. 1993, P 21.

- خدمة قاعدية: من أجل إشباع الرغبة المهمة للزبون وهي السبب الرئيسي الذي من أجله يتوجه الزبون إلى المؤسسة؛
- خدمة فرعية: وهي ضرورية عند استهلاك الخدمة القاعدية.

2- مميزات الخدمة:

2-1- الخدمات سلع غير ملموسة:

من المستحيل لمس، تذوق أو الاستماع للخدمة ما قبل شرائها ونتيجة لهذه الميزة فإن معظم الخدمات تنتج وتستهلك في آن واحد مما جعل الجمهور يعتقد أن التسويق لا يطبق على الخدمات كونها غير مادية لا يمكن تخزينها، فمشاكل ومزايا التخزين وكذلك مبدأ تسيير المخزونات لا وجود لها طالما يستحيل تخزين الخدمات، فإن القدرة على تمويلها يجب أن تكون قبل توقيع الصفقة، وبما أنه لا يوجد تحويل للملكية فإن المشتري لا يمكنه أن يمتلك الخدمة.

2-2- الخدمات الغير قابلة للتلف:

يمكننا اعتبار أن الخدمات لا يمكن تخزينها لاستعمالات أخرى، بل تستهلك بمجرد إنتاجها. وخاصية عدم قابلية الخدمة للتخزين لا تمثل مشكلة عندما يتسم الطلب عليها بالاستقرار، ولكن مشكلتها عندما يكون الطلب عليها متقلبا وغير مستقر، ومثال ذلك الأماكن الشاغرة في رحلة جوية معينة لا يمكن استرجاعها في رحلة أخرى.

لذلك فغالبا ما تفرض شركات الطيران عقوبات على تأجيل المسافرين لرحلاتهم، لأنها تعلم أن الكميات الغير المستخدمة أثناء عرض الخدمة قد تكلفها أعلى من الكميات المستعملة.

2-3- عدم التماثل:

تتسم الخدمات بالتغير والتقلب، لذلك في أغلب الأحيان يستحيل تنميط إنتاج الخدمة وجعلها متماثلة، فالخدمة تتأثر بعوامل بشرية تتمثل في الأشخاص الذين سيقومون بأداء الخدمة، ومكان أداء الخدمة طالبي الخدمة (الزبائن).

فمؤسسة للخدمات لا يمكنها أن نتج نفس نوعية الخدمة لزونين اثنين نظرا لسببين:

- السبب الأول: أنه للمستهلكين تأثير على نوعية الخدمة فسفر في القطار يعتبر في آن واحد جيد وغير جيد بالنسبة لعدة أشخاص مسافرين في نفس العربة، لأن حسب ما ينتظره كل واحد من هذه الخدمة يكون مستوى تقييمه.
- السبب الثاني: أنه للبائع تأثير على نوعية الخدمة، فوجبة غذاء محضرة من قبل احد الطباخين لا يمكنها أن تكون مطابقة لنفس الخدمة المقدمة من طرف زميله، لذلك فإنه ليس من

الصدفة أن يكون من المعايير المميزة للخدمات عن المنتجات هو العامل البشري، الذي له دور كبير وفعال في مجال الخدمات.

2-4- عدم الانفصال:

يتم إنتاج الخدمة السياحية واستهلاكها في نفس الوقت، عكس السلع المادية حيث يتم إنتاجها وتخزينها وتوزيعها من خلال إعادة البيع.

فمقدم الخدمة يعتبر جزءا منها ولا ينفصل عنها فإذا مرض الفنان مثلا في أحر لحظة فلا يمكن تعويضه بأخر وهذا يعني أن قدرات الإنتاج محددة في قدرات الفنان.

2-5- اشتراك المشتري:

بصفة عامة يجد المستهلك نفسه مشتركا ومساهما في شراء خدمة ما أكثر من شراء منتج جديد لذلك فإن تسويق الخدمات السياحية يجب أن يرتبط بفهم أكثر بسيكولوجية المستهلك ومساعدته في تحديد حاجيته، فإشباع حاجيات المستهلك تتناسب مع قدراته في التعبير عنها من جهة ومن جهة أخرى تتجلى في كفاءة البائع في إدراك هذه الحاجات وإيصال الخدمة إلى الزبون.

2-6- ضعف معدل الإنتاجية:

يمكن للإنتاجية أن تعرف كنسبة ما بين الإنتاج (خدمات) وعوامل الإنتاج (المصادر المستعملة خاصة اليد العاملة).

إن أحد المشاكل الهامة الكبرى في تسويق الخدمات و منها الخدمات السياحية يكمن في عدم قدرة قطاع الخدمات في الحصول على نفس أرباح إنتاجية القطاع الصناعي، حيث يتفق معظم الخبراء على تقديرها في ميدان الخدمات بـ 50% عن تلك المحققة في الصناعة، ويرون بأن هذه الإنتاجية المتدنية، ممكن أن تكون أحد الأسباب الكبرى في حدوث التضخم العالمي الحالي ولعل من بين الأسباب، الاختلاف بين القطاعين يعود إلى أن الكثير من الخدمات مرتكزة على اليد العاملة الموظفة في نشاطات الخدمات هي أقل تأهيلا من تلك المستخدمة في القطاع الصناعي.

3- تعريف الخدمات السياحية وخصائصها:

تعد الخدمات السياحية عنصرا حيويا للتسويق السياحي، إذ أن هذه الخدمات تعكس صورة المنتج السياحي الذي يرغب المستهلك في الحصول عله لإشباع حاجاته ورغباته. تتميز الخدمة السياحية بكونها مزيج من العناصر غير الملموسة، يسمح مزيج هذه العناصر بتلبية رغبات الزبائن سواء كانت ثقافية، اجتماعية، اقتصادية أو حتى دينية.

ومن أبرز العناصر التي تكون مزيج الخدمة السياحية نذكر منها: وسائل النقل، الاتصال، القدرات المتوفرة للإيواء، والنشاطات الخاصة بالصناعات التقليدية، مستوى تطور الخدمات التمويلية والإدارية، الوضعية الاقتصادية والسياسية للبلد المستقبل ونوعية الإقامة المخصصة للزوار. (4).

إن هناك العديد من الخصائص المهمة للمنتوج السياحي يمكن ذكرها فيما يلي: (13)

3-1- استحالة نقل أو تخزين المنتوج السياحي:

أي استحالة نقل المنطقة السياحية إلى السائح بل أن السائح هو الذي يأتي إلى المنطقة السياحية، فالأمر ليس كالمنتجات المادية. وعلى سبيل المثال لا يمكن نقل مدينة البتراء الأثرية إلى ألمانيا لمشاهدتها من قبل السياح الألمان بل أن السائح الألماني هو الذي يأتي إلى منطقة وجود هذه المدينة في حين يمكن نقل السلع المادية الأخرى كالسيارات أو الثلاجات إلى مكان وجود المستهلك أينما وجد. إضافة إلى أن معظم مكونات المنتوج السياحي لا يمكن تخزينها كالطاقات الإيوائية ومقاعد الطائرات. وعلى سبيل المثال عندما لا يتم أشغال أي غرفة من غرف الفندق فإن ذلك يعتبر خسارة للفندق وذلك لوجود مصاريف ثابتة يدفعها الفندق سواء تم تأجير غرفة أو مجموعة من الغرف مثل رواتب الموظفين ومصاريف الكهرباء... الخ وذلك الشيء نفسه بالنسبة لمقاعد الطائرات؛

3-2- عدم مرونة العرض السياحي في المدى القصير:

والمقصود بهذه الخاصية بأنه يكون هناك تحويل في الموارد المستخدمة في السياحة إلى استخدام آخر ومثال ذلك انه لا يمكن تحويل فندق إلى مطار وذلك لأن تجهيزات الفندق وتصميمه يختلف عن تجهيزات المطار وتصميمه.

إضافة إلى ذلك فإننا نلاحظ بأن إنشاء فندق أو منشأة سياحية في وقت ضيق غير ممكن لأن القيام بإنشاء مثل هذه المشاريع يحتاج إلى وقت وتجهيز ومكان ومواقع وأيدي عاملة؛

3-3- تأثير السوق السياحية بالموسمية:

تتأثر السياحة بالموسمية أي بمعنى أن السياحة تمر بثلاثة مواسم بحيث يتذبذب الطلب على الخدمات السياحية وبمر الموسم السياحي عادة بثلاثة مواسم وهي:

(13) Laurent Hermel, Patrick Romaghi, op cit, p 117. OP CIT

أ- **موسم الذروة (Peak Season):** ويعتبر هذا الموسم موسم الطلب السياحي وفيه يزداد عدد السياح ويزداد الطلب على الخدمات السياحية ويعتبر هذا الموسم أفضل فرص تسويقية وتشغيلية وتكون أسعار الخدمات والسياحة وأجور الإقامة مرتفعة.

ب- **موسم الوسط (Shoulder Season):** وفي هذا الموسم يتذبذب الطلب على الخدمات السياحية ويكون عدد السياح متوسطا وتكون أسعار الخدمات السياحية أو أجور الإقامة أقل من موسم الذروة.

ج- **موسم الكساد (Off Season):** وفي هذا الموسم يقل الطلب على الخدمات السياحية وقد ينعدم نهائيا وهنا تلجأ معظم المنشآت السياحية إلى تخفيض الأسعار لتشجيع السياح على القدوم ويتم التركيز هنا على السياحة الداخلية؛

3-4- تعدد جهات الإنتاج:

وذلك باعتبار أن السياحة صناعة مركبة أي أنه تشمل على العديد من الفعاليات السياحية المختلفة مثل الفنادق والنقل السياحي والإدلاء السياحيين ومحلات بيع التحف الشرقية... الخ وبالطبع إن كل عنصر من هذه العناصر يقدم من قبل منتج مستقل أي الشخص الذي يقدم الخدمة في الفنادق يختلف عن الشخص الذي يقدم الخدمة في محلات التحف الشرقية، وبالتالي فإن هذا سوف يؤدي إلى وجود تحدي وصعوبة في تقديم الخدمة المتكاملة والتي تؤدي إلى إشباع حاجات السياح ورغبتهم مما يتطلب درجة عالية من التنسيق والتعاون بين هذه الفعاليات بهدف تقديم المنتج السياحي المتكامل وذلك لأن أي تقصير في فعالية من الفعاليات السياحية سوف ينعكس سلبا على باقي الفعاليات وبالتالي يؤثر على السياحة.

3-5- تباين قطاعات السوق السياحية:

أي أن دوافع السياح ورغبتهم تختلف من مجموعة إلى أخرى وذلك حسب مستويات الدخل وحسب العادات والتقاليد الشيء الذي يؤدي إلى صعوبة في توفير الخدمات التي يرغبها كل سائح على حدة فعلى سبيل المثال:

إن الأفراد الذين يتمتعون بمستوى دخل يبحثون دائما عن الأشياء التي تقدم لهم التميز على مستوى عال من الخدمات فيفضلون فنادق الدرجة الأولى والمطاعم المتخصصة.

3-6- المرونة العالية للطلب السياحي:

أي أن السياحة تتأثر وبشكل كبير بالظروف الاقتصادية السائدة في منطقة ما وعلى سبيل المثال فإننا نلاحظ أنه كلما كان هناك انخفاض في سعر عملة دولة ما فإنه سيؤدي إلى زيادة إقبال السياح على هذه المنطقة، مثال على ذلك تاوان فإن انخفاض العملة في تلك البلدان جعل منها منطقة جذب سياحية للسواح وأيضا لرجال الأعمال الذين يستغلون انخفاض العملة لاستيراد البضائع من تلك المنطقة.

4- الطلب السياحي:

الطلب بشكل عام هو عبارة عن الكمية التي تنوي مجموعة من المستهلكين شراءها من سلعة ويسعر محدد وفي زمن ومكان محددين.

ولكن الطلب بالنسبة للسياحة فإن المسألة تختلف وذلك لوجود عوامل مختلفة تؤثر على السائح للسفر إلى منطقة ما، وذلك وفقا لعناصر مختلفة مثل مدى توفر وقت الفراغ ومستوى الدخل وهل يوجد فائض وزيادة في الدخل يمكن استخدامها للقيام برحلة سياحية ولا شك بأن هذه العوامل تلعب دورا أيضا في تحديد المنطقة المنوي زيارتها فالشخص الذي يتوفر لديه وقت فراغ طويل ودخل عال فإنه إذا أراد القيام بعمل جولة سياحية فإنه سيفكر بزيارة المناطق البعيدة والمرتفعة الأسعار والعكس صحيح حيث في وقت الفراغ القصير والدخل المتوسط فسوف يقوم بزيارة المناطق القريبة وذات الأسعار المعتدلة.

4-1- تنوع الطلب السياحي:

كما نعلم الطلب السياحي لا يمثل مجموعة متجانسة من الأفراد الذين يرغبون السفر وبدوافع متطابقة ومتشابهة وإنما لكل مجموعة من هذه المجموعات دوافع مختلفة ومتنوعة وفي بعض الأحيان متناقضة من الحاجات والرغبات وذلك وفقا للعمر والجنس والمحيط الاجتماعي وبناءا على ذلك يمكن تقسيم السوق السياحية ضمن أربعة اتجاهات:

- **الجغرافية:** وهنا لابد من تحديد المنطقة التي ستم فيها عملية التنسيق لمنطقة ما.
- **الديموغرافية:** والتي تعني تحديد نوعية الأشخاص الذين سيتم التركيز عليهم وذلك حسب العمر والجنس والحالة الاجتماعية.
- **المنتجات والخدمات:** وتعني العمل على توفير التجهيزات والخدمات المطلوبة لهؤلاء الأفراد.

- **النفسية:** وتعني العمل على التعرف على طريقة الحياة الشخصية إذا أمكن وطريق المعيشة والتصرفات والهوايات بمهدف العمل على إشباعها وتوفير الجو الذي يتناسب مع هذا الشخص.

4-2- خصائص الطلب السياحي:

- **المرونة:** يعتبر الطلب السياحي عالي المرونة تجاه التغيير في الأسعار أي كلما انخفضت الأسعار في منطقة ما زاد تدفق السياح إليها والعكس صحيح ولكن هناك بعض المناطق الراقية مثل جزر البحر الكاريبي فالأمر مختلف، أي كلما انخفضت الأسعار قل تدفق السياح إليها السبب في ذلك أن هذه المناطق مخصصة لطبقة معينة من السّواح الذي يمثلون رجال الأعمال بالدرجة الأولى وبعض الممثلين المشهورين في العالم، إذ أنهم يفضلون الذهاب إلى مناطق مميّزة وغالية ويعتبرونه نوعا من الفخر والتباهي ولكن عند انخفاض الأسعار يقل تدفق هؤلاء إلى هذه المناطق لأنهم يعتبرونها أماكن عامة لكافة الناس.
- **الحساسية:** يعتبر الطلب السياحي عالي الحساسية تجاه التغيرات الاجتماعية والسياسية والأمنية فالبلدان غير المستقرة سياسيا وأمنيا والتي تتعرض لاضطرابات سياسية لا تستطيع جذب سواح إليها حتى وإن كانت أسعارها منخفضة. وهذا ما عانت منه الجزائر طويلا ولا تزال.
- **التوسع:** هذا وقد زاد الطلب السياحي في السنوات الأخيرة وذلك لعدة أسباب:
 - التطور التكنولوجي وخصوصا في مجال النقل.
 - تطور وسائل الاتصالات ونقل المعلومات شجّع على السفر للتعرف على مناطق وشعوب أخرى.
 - التطور الاقتصادي وخاصة زيادة الدخل في الدول الغنية ساعد على عدد الأفراد القادرين على السياحة والسفر.
 - زيادة أوقات الفراغ المتمثلة بزيادة طول عطلة نهاية الأسبوع.
 - عوامل المناخ والطقس في منطقة ما يساعد على إقبال السّواح عليها.
- **الموسمية:** وتعني عدم استقرار الطلب السياحي عبر الزمن، و اتسامه بالتذبذب حسب الموسم.

- المنافسة: والمقصود بها عدم سيادة المنافسة الصافية أو ما يسمى احتكار القلة في السياحة حيث نلاحظ بأن الدول التي تملك آثار قديمة أو مقومات سياحية طبيعية يكون من الصعب منافستها من قبل الدول التي لا تملك مثل هذه المقومات.
- عدم التكرار: أي أن السائح نادرا ما يقوم بزيارة المنطقة نفسها التي زارها من قبل.

3-4- أهم العوامل التي تساعد على زيادة الطلب السياحي:

- التزايد العالمي في عدد السكان يؤدي إلى ظهور أجيال جديدة تدخل مراحل عمرية جديدة تحتاج إلى إشباع رغباتهم من الخدمات السياحية؛
- الهجرة من الريف إلى المدينة وخاصة في الدول النامية؛
- التطور المستمر في مستويات المعيشة وزيادة أوقات الفراغ؛
- التطور في وسائل النقل والاتصالات.

ثانيا: تسويق المنتج السياحي:

يعتمد تسويق المنتج السياحي على إعداد وتطبيق مزيج تسويقي متناسق ومتكامل يتشكل من 04 أربع عناصر هي: سياسة المنتج، سياسة السعر، سياسة الاتصالات (الترويج)، وسياسة التوزيع. ويجب أن يتكيف هذا المزيج التسويقي مع خصوصية سلوك مستعملي الخدمات السياحية ومع الخصائص المميزة للخدمات السياحية المختلفة تماما عن المنتجات المادية والسلع الاستهلاكية. اذن يتعلق الأمر باعداد تسويق خاص بالخدمات السياحية والتي يمكن توضيح خطوطه العريضة، أسسه و قواعده في النقاط التالية:

1- بالنسبة لسياسة المنتج السياحي:

يمكن اقتراح لقطاع الخدمات السياحية بعض التطبيقات تشترك فيها كل مؤسسات الخدمات السياحية الناجحة في العالم:¹⁴

1-1- الأساليب المرتبطة بتحسين نوعية الخدمة:

¹⁴ Philip Kotler, Bernard Dubois : Le marketing management 6^{ème} édition 1992.

- فلسفة للتوعية متبعة منذ القديم: تهتم مؤسسات مثل: (Club Mideterrané, Disney Walt أو Hilton) منذ القديم بالنوعية. يهتم تسييرها كثيرا بأن تكون المعايير محترمة حتى قبل الأهداف المالية. هذا الإهتمام هو حاضر أيضا عند مؤسسات (مثل Novotel, Mc Donald's ...).
- مستوى معايير مرتفع: تعرض المؤسسات الرفيعة نوعية ثابتة مرتفعة. فمثلا على الأقل 96 % من مسافري SWISSAIR يحكمون على أن الخدمة جيدة أو عالية، وإن أي خطأ يستوجب إرسال برنامج للتحسين.
- تتبع منهجي للكفاءات: تتبع المؤسسات دائما مستوى رفايتها بالمقارنة مع المنافسين. Général Electric ترسل كل سنة ما يقارب 700.000 بطاقة، تطلب فيها من الزبائن تقييم خدماتها. وقد يمكن للمؤسسات أن تختار عينات وتطلب رأيها في مستوى الخدمة من ناحية الأهمية ومن ناحية الأناقة والرعاة.
- إرضاء الموظفين في آن واحد مع الزبائن: فهتم أحسن المؤسسات الخدمية أن إرضاء الزبون يمرّ عبر إرضاء الموظف نظرا للدور الذي يقوم به في تقديم الخدمة. أنه يستوجب عليها الحفاظ على جاذبية رياضية. بمجازاة الجهود المبذولة. أنها تهتم بالقياس المستمر لمستوى رضا موظفيها. وكمثال على ذلك نذكر شركة Walt Disney التي لها برنامج رائع عن كفاءات الاعتناء، التدريب والتكوين لموظفيها.

1-2- الأساليب المرتبطة بحجم وتعدد الخدمة السياحية:

- باعتبار أن النشاطات الخدمية مستهلكة لليد العاملة، فإن كلفتها مرتفعة باستمرار. لذلك فكلّ الأساليب الرامية إلى تحسين حجم هذه الخدمات هي أساليب في مجملها تركز على تنمية الإنتاجية، لأن العديد من الخدمات حتى وإن لم تكن قد وصلت لدى الجمهور بكميات كافية فإنها تستصل إلى ذلك لما تسمح آثار تحسين الإنتاجية بخفض التكلفة.
- حسب Ph. Kolter، فإن هناك ستة (06) طرق لتنمية إنتاجية العمل في الخدمات السياحية:
- الأولى: هي تدعيم تأهيل العمّال على كامل المستويات الهيكلية وذلك بفضل التجنيد الأحسن والتكوين المرتفع.

الثانية: هي الرفع من العرض الكمي بدلالة الوقت.

الثالثة: تنميط الخدمة السياحية وذلك عن طريق أتمتة كامل أو جزء من الإنتاج

الرابعة: هي التحضير للتطور التكنولوجي للصناعة السياحية.

الخامسة: البحث عن تنمية المتواجد من الخدمات السياحية.

السادسة: تحويل إلى الزبون بعض العمليات الخدمية.

وأخيرا وهذا مهم "لا يجب الرّفع من مشكل الإنتاجية إلى درجة إهمال التّوعية، الأمر الذي سيكون ضدّ الإنتاجيّة"¹⁵

2- بالنسبة لسياسة سعر الخدمات السياحية:

يعتبر التسعير عنصرا مهما من المزيج التّسويقي للمؤسسات السياحية، فهو الذي يسمح لها بتحقيق الأرباح، وهو الذي يجلب لها الموارد اللازمة التي تمكنها من تحقيق تمويلها الذاتي وتغطية مجموع نشاطاتها. إضافة إلى الآثار التي يتركها على الحصة السّوقية للمنتوج الخدمي السياحي، وتكلفة الإنتاج من جهة، وعلى باقي مكونات المزيج التّسويقي من جهة أخرى.

"فحسب السّعر المطبق على المنتوج أو الخدمة تحدّد قناة التوزيع التي تحمله، وصنف الزبائن، وحتى سياسات الاتصال والترويج المطبقة"⁽¹⁶⁾.

ونظرا لاهته الأهمية يعتبر من المشاكل الحساسة التي تواجه المؤسسة السياحية عند قيامها بتسعير خدماتها خاصة وأن خدماتها تتميز بكونها غير ملموسة.

وتعتبر عملية تسعير الخدمات إحدى الأدوات التي تستخدمها المنظمة السياحية لتحقيق أهدافها، سواء يتعلق الأمر بتغطية التكلفة مع هامش بسيط من الربح. أو تعلق الأمر بتحقيق أهداف السياح في تمكينهم من الحصول على أفضل الخدمات التي تشبع حاجاتهم وإيصالها إليهم بأقل التكاليف.

أثر لا ملموسية الخدمات السياحية على عنصر "السعر":

في مجال المنتجات المادّية السّياسة السّعرية أكثر اعتمادا في تحديدها على التكلفة النهائية للمنتوج، وأقل ارتباطا بالمرونة السّعرية للطلب. فباعتبار ملموسية هذه المنتجات وبالتالي إمكانية تخزينها وتأجيل استهلاكها فليس من الضروري التّسرع في بيع أكبر الكمّيات منها بالاعتماد على عنصر السّعر كأداة للتحفيز.

فيما يخصّ الخدمات السياحية فالأمر يختلف، السّياسة السّعرية في هذا الميدان هي أكثر مرونة عن تلك المطبقة على المنتجات المادّية. السّعر يعتمد على مرونة الطلب. فالخدمة السياحية غير قابلة للتخزين، ومن هنا تنشأ ضرورة تصريف وبيع أكبر كمّية ممكنة كلما سمحت الفرصة بالاعتماد على السّياسة السّعرية، ولذلك فمن الممكن جدّا في مجال الخدمات السياحية أن يتغير السّعر بالنسبة لنفس

¹⁵ Philip Kotler, Bernard Dubois : Le marketing management 6^{ème} edition 1992. OP CIT

¹⁶ J.P. Elipo, le management des entreprises de services, p 80-81

الخدمة حسب اختلاف ظروف عرضها. هذا السبب هو الذي يجعل مثلا العديد من مؤسسات النقل في الدول الغربية تسعى لتطبيق تسعيرات مختلفة باختلاف أوقات وظروف السّفر.

معنى ذلك أنه في مجال الخدمات السياحية يتم الاستغلال الأقصى لقوانين العرض لصالح المؤسسة السياحية لغرض إرباحها، عن طريق تحقيق الموازنة بين الطلب والتكلفة لتحديد السعر المناسب الذي يمنح الربح للمؤسسة والتصرف الأكبر للخدمات السياحية باعتبار عدم قابليتها للتخزين.

إذن للسياسة السعريّة في مجال الخدمات السياحية خصوصيات تميّزها عن المنتجات المادّية، فباعتبار أثر عدم ملموسيّة الخدمات على السياسة السّعريّة، فإنّ خصوصيّة التسعير في ميدان الخدمات تتحدّد حسب عدّة وضعيّات. من أهمّ هذه الوضعيّات سنخص بالذكر وضعيتين:

- حالة الخدمة التي لها تغيرات موسميّة في الطلب.
- حالة اختلاف مستويات الخدمة باختلاف أصناف الزبائن.

هاتين الحالتين سنشخصهما فيما يلي: (17)

* حالة الخدمة التي لها تغيّرات موسميّة في الطلب:

هذه الحالة هي شائعة في قطاعات النقل والسّياحة. فمثلا تتواجد أكبر التغيّرات في السعر لنفس عرض الخدمة، وخاصة النقل الجوّي. وأيضا في قطاع الفنادق أين يكون الارتفاع بالغا أثناء التظاهرات الاقتصادية، السياسية والرياضية، وأثناء العطل والأعياد.

ولذلك ففي العديد من المرات عندما تكون التكاليف الثابتة مرتفعة يمكن تخفيض أسعار الرحلات السياحية إلى حدود تصل الى 50 % قبل يومين من موعد الرحلة في حالة كون الأماكن محجوزة مثلا بنسبة 40 % فقط. هذا الإجراء هو في الحقيقة يخدم مصلحة المؤسسة السياحية لأنّه عوضا أن تشغل ب 40% من عدد السواح تضيف إلى زبائنها نسبة أخرى بنصف السّعر.

* حالة اختلال مستويات الخدمة باختلاف أصناف الزبائن:

هذه الحالة هي شائعة في قطاعات المسرح، السينما والملاعب... أين لا يوجد ارتباط بين التكلفة ومستوى الخدمة المؤداة.

ففي المسرح أو السينما مثلا يمكن أن يدفع الزبون 3 أو 4 مرات أكثر عندما يقعد في آرائك المنصّة الشرفية عوضا عن مكان في المدرّج الثالث. على الرّغم من أنّ هذا الإجراء لا يمثّل بالنسبة للمالك أي فرق في التكلفة. وعلى الرغم من أنّه لا يمكن للزبون أن يرى أو يسمع 3 أو 4 مرات

(17) Monique Zollinger /marketing bancairep : 78-79

أحسن من حالة جلوسه في المدرج الثالث، إلا أنه يمكن أن يبرّر هذه الفروق في السّعر بمستوى الصورة الذاتية التي يريد تحقيقها والتعبير عنها.

إذن من خلال تشخيصنا لهاتين الحالتين يمكن استنتاج أن تحديد مستوى السّعر هو مرتبط ببعدين أشار إليهما J.P.Flipo في كتابه Management des Entreprises Publiques أحدهما كمّي، والآخر نوعي.

البعد الكمي: يتعلق بتطبيق الخصوم على الكمّيات المشتراة. والمثال المشهور في هذه الحالة هي الاشتراكات (Abonnements)

البعد النوعي: يتعلق بالمستوى التقني، وكمثال على ذلك فإنّ الزّبون عادة يدفع لطبيب مختصّ سعر أكبر من السّعر الذي يدفعه إلى طبيب عام. وأيضا يدفع تسعيره أكبر إذا تعلق الأمر بوسيلة نقل سريعة بالمقارنة مع وسيلة النقل العادية، أو مركب سياحي فخم مقارنة بالعادي.

3- بالنسبة لسياسة الاتصالات في القطاع السياحي:

يعتبر الاتصال الإعلامي أهم عنصر من المزيج التسويقي للخدمات السياحية لأنه يمنح شكل مسموع أو منظور لمنتوج غير ملموس، إضافة إلى كونه يلعب دورا هاما في تعريف المستفيد بالمنتج السياحي وإقناعه وحثه على قبوله، إذا ما خطط له بمهارة.

ويعتبر الاتصال الإعلامي في القطاع السياحي من أبرز الوسائل التسويقية لأنه بإمكانه إزالة العديد من الصعوبات الناتجة عن تعقّد المنتج السياحي الخدمي في ميدان التسويق.

وحسب Frederik Mispeblam فإن هذه الوسيلة الوحيدة التي تجعل الخدمة دائما متواجدة في الأذهان توجه وتؤثر السلوك. والإشهار بأكمله يركّز على هذا المبدأ (يجب أن يفكر الناس في المنتج أو في الخدمة السياحية حتى وإن لم يكن ماديا في حضوره).

ومن هنا فإن نجاح الاتصال يركّز على عملية إحضار الخدمة السياحية وتواجدها عند الزبائن الحاليين والمرتقبين.

ولذلك يجب أن يركّز المجهود التسويقي في الخدمات السياحية خاصة على الاتصال الإعلامي (الترويج) باعتبار تمتعه بأكبر نسبة هامش في التحرك والحرية.

ولا يقتصر الترويج في المنظمات السياحية على النشاط الإشهاري (الإعلاني) فحسب بل هو مفهوم أكثر اتساعا من ذلك حيث يشمل إلى جانب الإشهار، النشر، البيع الشخصي، تنشيط المبيعات، والعلاقات العامة، وهي ما تسمى "بالمزيج الترويجي". لذا يفضل حسن اختيار المزيج الترويجي

بطريقة مناسبة لطبيعة الفكرة التي لها علاقة مباشرة بترويج المنتج مع الأخذ بعين الاعتبار للإمكانات المتاحة.

ورغم أهمية كافة عناصر المزيج الترويجي، إلا أن الأمر يحتاج إلى التركيز على أحد أو بعض تلك العناصر تبعاً لتأثير ذلك في جذب المستفيد المستهدف وإقناعه وحثه على الشراء. ولا يمكن استخدام الاتصال الإعلامي (الترويج) في مجال الخدمات السياحية بنفس الشكل والكيفية المنتهجة في مجال المنتجات. فعدم ملموسية الخدمات لها آثارها الخاصة على سياسة الإتصال. ففي مجال الخدمات السياحية المظهر الأكثر استعمالاً في الإتصالات هو الإشهار التجاري. وبسبب عدم الملموسة البارزة في مجال الخدمات فإن عدة قيود تظهر بوضوح:

- صعوبة البرهنة على تحقيق الوعد الممنوح للزبون في الإشهار باعتبار عدم ملموسية الخدمات السياحية؛
- صعوبة إبراز وإثارة الخدمة السياحية في الإشهار عن طريق الصورة بسبب كون المنتج غير مرئي أو منظور؛
- صعوبة تمثيل الخدمة السياحية في الإشهار لأنها في آن واحد الأداة والموضوع؛
- رؤية الخدمة السياحية وهي تقدم في شكل أقوال مكتوبة أو مسموعة لا يتيح إلا فرصاً محدودة من التعريف بالخدمة، والافتناع بها، أو تذكير المستفيد الفعلي أو المرتقب، وكنتيجه لذلك "يعتقد الكثيرون بأن وسائل الترويج في مثل هذه الحالة ينبغي أن تكون أكثر قدرة على التأثير والإقناع"¹⁸.

وعلى العموم فإن ترويج المنتجات غير الملموسة يتطلب الاعتماد على فكرة مبسطة جداً، أي فكرة تلقى ترحيباً لدى المستفيد من الخدمة. وهذا هو أساس وجوهر الترويج في مجال الخدمات ... فمثلاً في خدمات الإسعاف يكون التركيز على سرعة أداء الخدمة، أما في الخدمات الطبية المعقدة فيكون التركيز على التخصص والمهارة في أداء الخدمة، وفي الخدمات البريدية فيكون التركيز على الفعالية والاحترافية، وفي القطاع البنكي يتم التركيز على القيم المعنوية كالبسمة، القرب، النصح، الأمان، النجاح، الخدمة... وهكذا".

ولكن رغم هذه العراقيل المرتبطة بعدم ملموسية الخدمة إلا أن المبالغ المخصصة للاستثمارات الإشهارية في مجال الخدمات السياحية هي أكثر ارتفاعاً بالمقارنة مع باقي القطاعات الإنتاجية، وفي نمو معتبر منذ سنوات.

¹⁸ Monique Zollinger /marketing bancairep : 78-79

و عليه، فانه في مجال الخدمات السياحية قيودا في مجال الاتصال والترويج ناتجة عن عدم ملموسة هذه الخدمات. وفي مقابل فان هذه القيود تطرح صعوبات وتساؤلات حول شكل الاتصال والترويج الذي سيكون مناسباً للخدمات السياحية ؟

* خصوصية الاتصال (الترويج) في الخدمات:

إشهار الخدمات السياحية يجب أن يتضمن مجموعة من القواعد الأساسية لمواجهة آثار وقيود عدم الملموسة البارزة. يمكن تلخيص هذه القواعد في الأسس التالية:

- ازدواجية الاتجاه في الاتصال (داخلي/خارجي)؛
- ازدواجية طابع الاتصال الخارجي (مؤسسي/إعلامي).

الإتصال الخارجي: هو الذي يخص الزبائن الحاليين والمرتقبين.

الإتصال الداخلي: هو الذي يخص المسؤولين والموظفين داخل وحدات الإنتاج.

كل اتصال خارجي يجب أن يكون مصحوبا أو مسبوقا باتصال داخلي.

عندما لا يحترم هذا المبدأ فإن المؤسسة الخدمية سوف تتلقى عقابا شديدا من الجمهور.

هذا يشبه إلى حد بعيد حالة "البنك الذي يعرض نفسه في حملة إشهارية على أساس أنه بنك

السرور والبسمة. وهو في الحقيقة لديه موظفون لا يضحكون أبدا".

ومن هنا تنبع ضرورة تحقيق الانسجام بين مختلف أوجه الاتصالات في القطاع السياحي.

تعقد الإنتاج الخدمي السياحي هو من أهم العوامل الداعية إلى ضرورة الاتصال الداخلي،

لأنه حسب تكوين الموظفين و التنظيم الداخلي للقطاع تنبع نوعية الخدمات. فتكوين سئ للموظفين

ومعلومات حسنة للزبائن معناه تناقص في الواقع، "وحسب العديد من المختصين فإن مفتاح النجاح

يكمن في وضوح الأهداف وقبولها من طرف الجميع بفضل الاتصال الداخلي، والانسجام مع مختلف

أشكال الاتصال الخارجي".

إذن كلما تعلق الأمر بالخدمات السياحية كلما نشأت ضرورة القيام بالتسويق الداخلي ...

لأنه في ميدان الخدمات أهم عامل لتحسين العلاقة بين المصلحة وجمهورها هو إعلام وتحفيز الموظفين.

هذا الإعلام والتحفيز هو التسويق الداخلي.

بالإضافة إلى الخصوصية السابقة تضاف خصوصية أخرى في مجال الإشهار في مجال الخدمات

السياحية. تتعلق هذه الخصوصية بالشكل المزدوج للاتصال الخارجي: شهرة المؤسسة السياحية أم إعلام

الجمهور.

● فالاتصال الخارجي ممكن أن يكون مؤسسا، أي يهدف إلى تحسين صورة علامة المؤسسة السياحية أي تحسين جزءها الخارجي المرئي من طرف المستعمل بهدف تغطية النقص الناتج عن عدم ملموسية الخدمات.

● كما يمكن أن يكون الاتصال الخارجي إعلامي، أي يهدف إلى التعريف لدى الجمهور بمنتجات وخدمات المؤسسة السياحية وحثهم على الإقبال عليها.

وحسب نفس الكاتب Monique Zollinger فإنه بالنسبة للصنفين من الاتصال من الضروري والمهم جدا أن تهيكّل هذه الرسائل نحو الاتجاهين السابقين: الداخلي والخارجي.

4- بالنسبة لسياسة تقديم (توزيع) الخدمات السياحية:

الخصوصية الكبرى الثانية للخدمات السياحية - بعد عدم الملموسية - هي الاتصال المباشر (زبون/عارض الخدمة).

" فالنسبة للمنتوج هناك فصل جغرافي بين المراحل المتتابعة للإنتاج، التسويق، والاستهلاك النهائي. الثلاثة بالنسبة للخدمات السياحية هم في آن واحد¹⁹.

سنخصّص هذا العنصر لبحث آثار هذا الاتصال المباشر على الأدوات التسويقية. وسيتمّ التركيز على عنصرين من المزيج التسويقي مرتبطة بتقديم وعرض الخدمة. يتعلّق الأمر بـ:

- قوّة البيع، وبصيغة واسعة ودقيقة "موظفو - الإتصال" (Personnel en-contrat) (*)²⁰.
- التوزيع، وفي الحقيقة (توزيع - إنتاج) (**) في أغلب الأحيان.

4-1- إستراتيجية موظفو الاتصال في قطاع الخدمات السياحية.

في المؤسسات الصناعية السياسة التجارية هي بالأساس مستقلة عن إنتاج السلع. هذه التفرقة

في مجال الخدمات السياحية لا معنى لها. حيث لا يمكن الفصل بينوظيفتين الإنتاجية والتجارية،

فكلاهما مجسّد من قبل موظفين موضوعين للاتصال مع الجمهور (هم زبائن ومنتجين في نفس

الوقت). إذن في مجال الخدمات السياحية هناك علاقة تأثيرية بين الموظفين للاتصال-الزبائن، مختلفة تماما عن علاقات المؤسسات الصناعية.

خصوصية هذه العلاقة يمكن إدراجها في نقطتين:

¹⁹ Monique Zollinger /marketing bancairep : 78-79

²⁰ J.P. Elipo, le management des entreprises de services, p 80-81

(*) - (**): تسمية المصطلحات هي خاصة بـ J. P. Flipo ص 87.

- مشاركة الزبون في إنتاج وأداء الخدمة؛
- تعدّد علاقات هذا الزبون أثناء مشاركته في أداء الخدمة.

4-2- مشاركة الزبون في أداء الخدمة:

في مجال المنتجات الماديّة عمليّة البيع تبدو بسيطة، محصورة فقط في اتصال سريع بين الموزّع والزّبون (دفع الثمن وتسلم المنتج). أما الخدمات ومنها الخدمات السياحية فباعتبار صعوبة تنميطها وعدم استقلاليتها عن المشتري فإنّ عمليّة بيعها تبدو نوعا ما معقّدة. أساس هذا التعقيد نابع من مشاركة الزّبون السائح في إنتاج وأداء الخدمة وتأثيره الكبير على نوعيتها النهائية عن طريق سلوك شرائه أو استهلاكه.

"فالزبون الذي يقوم بكراء سيارة أو حاسوب لا يمكن أن يكون راض إلا في حالة استعماله الجيّد والحسن لهذا المنتج. المؤسّسة التي تشتري خدمة المحامي أو إرشاداته يجب أن تقدم له ملفا كاملا وجيّدا عن المشكل بغرض أن يحلّه بأحسن طريقة. المريض يجب أن يصف جيّدا أعراض مرضه وآلامه للطبيب حتى يسهل له اكتشاف سبب الداء. وأيضا الزبون في المنظمة السياحية يجب أن يستخدم بطريقة صحيحة الخدمات المقدمة لكي يتمكّن من الاستفادة الجيّدّة من محاسنها ... إلخ".²¹ ومن هنا فباعتبار الاحتمال الكبير لأن يؤثر سلوك الزبون على النوعيّة النهائية للخدمة المؤدّة، فإنه من المهمّ والضروري أن يأخذ سلوكه بعين الاعتبار لغرض عمل تسويقي جيّد للخدمات.

4-3- تعدّد علاقات هذا الزبون أثناء مشاركته في أداء الخدمة:

حيث أنّ زبون الخدمة السياحية يدخل في علاقات تأثيرية متبادلة مع ثلاثة أقطاب:

- المنشآت الماديّة؛
- الزبائن الآخرين؛
- وأخيرا مقدّمي الخدمة.

4-4- إستراتيجية التوزيع في قطاع الخدمات السياحية:

²¹ P. Eiglier et E. Langreard « Le Marketing des Entreprises de Services », Revue Française des gestion. Mars/Avril, 1977. Source cité par J. P. Flipo p 90.

آخر عنصر من المزيج التسويقي سنخصّه بالدراسة في هذا البحث هو: التوزيع. في ميدان المنتجات المادية يتم التوزيع في معزل زمني وجغرافي عن الإنتاج. الإنتاج يمكن تخزينه، نقله وتوزيعه قبل بيعه. الخصوصية في مجال الخدمات السياحية هي حدوث الإنتاج والتوزيع في آن واحد (زمانيا ومكانيا)، ولذلك أصبح من الممكن في العديد من الحالات "أن يسمى التوزيع إنتاجا".

ميزة القنوات التوزيعية في الخدمات السياحية بساطتها وإتباعها لأقصر الطرق وعدم تطلبها لوسطاء بقدر ما تتطلب اتصال مباشر بين عارض وطالب الخدمة.

وبالنظر إلى أهمية وضرورة الاتصال في الخدمات السياحية بين الزبون ومؤدي الخدمة، فإن التوزيع أصبح يلعب دور أساسي وجوهري.

بسبب أهمية هذا الدور وخصوصيته في مجال الخدمات السياحية، يصبح من المهم والمفيد جدا دراسة آثاره على السياسة التوزيعية للمؤسسة. هذه الآثار لخصوصية الخدمات على سياسات التوزيع يمكن أن تمس عدة محاور أساسية، كاختيار صنف التوزيع المناسب للسياسة التسويقية المختارة، التحكم في تجانس العرض عبر مختلف مراكز إنتاج وبيع الخدمات السياحية، وأخيرا الدور المرتقب لوسطاء الخدمات السياحية.

الخلاصة: نتائج البحث:

حاولنا في بداية هذه الدراسة تحديد وفهم ومعالجة مختلف الجوانب المتعلقة بالسياحة والتسويق السياحي من خلال توضيح العديد من المفاهيم النظرية، وقد ركزت الدراسة على ثلاث محاور، تمت معالجتها خلال هذا البحث:

المحور الأول: مفهوم السياحة وظروف نشأتها.

المحور الثاني: أهمية ودور السياحة في التنمية الاقتصادية.

المحور الثالث: تسويق المنتج السياحي.

سمحت هذه الدراسة باستنتاج ما يلي:

1- أن السياحة عبارة عن مجموع الأنشطة البشرية التي تتعلق بالسفر، وصناعة تهدف إلى إشباع حاجة السائح.

2- تعدد الزوايا التي ينظر منها للسياحة، فالنظرة للسياحة من الناحية الاقتصادية تختلف عن النظرة إليها من الناحية الاجتماعية، أو السياسية، أو القانونية، أو التكنولوجية والبيئية...

- 3- تختلف أنواع السياحة حسب الأغراض، وتتنوع أشكالها تبعا لعدة مقاييس: فهناك سياحة ترفيهية، وأخرى علمية، صحية، دينية، وسياحة لأغراض أخرى. كما أن هناك سياحة حضرية، شاطئية، جبلية، معدنية وصحراوية.
- 4- تعتمد السياحة على مجموعة من الوسائل التي تكمل بعضها البعض وتتخلص في وسائل مادية، وأخرى بشرية، وثالثة معنوية.
- 5- للسياحة العديد من الآثار الإيجابية وبعض الآثار السلبية، على العديد من النشاطات الأخرى.
- 6- تتميز السياحة بالعديد من الخصائص التي تميزها عن غيرها من القطاعات وعن المنتجات المادية الملموسة، تكمن أهم هذه الخصائص في عدم الملموسية، القابلية للفساد، عدم القدرة على النقل والتخزين، عدم المرونة، صعوبة واستحالة تنميط النوعية بالنظر لاعتمادها على من يقدمها وعلى ظروف تقديمها، إضافة إلى ضعف الإنتاجية وكون المنتج السياحي منتج مركب، فهو مزيج مشكل من مجموعة عناصر متكاملة لا يباع إلا في وجود سلع وخدمات مساعدة متمثلة في توفير الهياكل الأساسية من خدمات، ومرافق (مياه، كهرباء، غاز... إلخ) ووسائل الاتصال، توفير الأمن والاستقرار. توفير منشآت الإقامة، (المخيمات، الفرق السياحية).
- 7- للسياحة دور مهم وأساسي في التنمية الاقتصادية للدول، فهو قطاع لا يقل أهمية عن القطاعات الاقتصادية الأخرى، لكونه جزء لا يتجزأ من التجارة الدولية ومصدرا هاما للعملة الصعبة، وعامل مهم في تحقيق توازن ميزان المدفوعات، كما أنه يشارك في خلق مناصب شغل جديدة لامتصاص نسبة البطالة، يعمل على تحقيق التوازن الجهوي بين المناطق الحضرية والريفية، ويعد عاملا مهما في تحقيق التنمية المستدامة بالدول النامية.
- 8- بالنسبة لتسويق المنتج السياحي: يعتمد تسويق المنتج السياحي على إعداد و تطبيق مزيج تسويقي متناسق ومتكامل يتشكل من أربع عناصر هي: سياسة المنتج، سياسة السعر، سياسة الاتصالات (الترويج)، وسياسة التوزيع. ويجب أن يتكيف هذا المزيج التسويقي مع خصوصية سلوك مستعملي الخدمات السياحية من جهة ومع الخصائص المميزة للخدمات السياحية المختلفة تماما عن المنتجات المادية والسلع الاستهلاكية من جهة أخرى. يتعلق الأمر بإعداد تسويق خاص بالخدمات السياحية والتي يمكن توضيح خطوطه العريضة، أسسه و قواعده في النقاط التالية:
- بالنسبة لسياسة المنتج السياحي: فأن المنتج يعتبر عنصرا من عناصر المزيج التسويقي، يستخدم بمعناه الواسع ليغطي السلع والخدمات والمنظمات السياحية والأشخاص والأفكار... وأن عددا معتبرا من المنتجات السياحية، منتجات غير ملموسة تقدم للمستفيد بهدف إشباع حاجاته

ورغباته.. تعتبر القرارات التي تصدرها المنظمة السياحية بشأن تخطيط منتجاتها من حيث إضافة منتج، أو تعديله، هامة، حيث تؤثر على البرنامج التسويقي وعلى إنتاجية المنظمة. وأخيرا إن إستراتيجية المنتجات تؤثر وتتأثر بالإستراتيجيات الأخرى للمزيج التسويقي (التسعير، الترويج، التوزيع).

- بالنسبة لسياسة تسعير المنتجات السياحية: فإنه للسياسة السعيرية في مجال الخدمات السياحية عدة خصوصيات تميزها عن السياسة السعيرية لمنتجات المؤسسات الخاصة. وهي ناتجة عن كون المنتج السياحي خدمي يختلف في طبيعته عن المنتج المادي.

وتحديد "السعر" في قطاع الخدمات السياحية يمكن استغلاله كعنصر حيوي في تحقيق العديد من الأهداف أهمها: تحقيق التوازن بين العرض والطلب في هذا القطاع، و محاولة توجيه الطلب في هذا القطاع من أماكن وأوقات الازدحام إلى أماكن وأوقات الفراغ. أخيرا في مجال الخدمات السياحية يتم تحديد الأسعار بالاعتماد أكثر على المرونة السعيرية للطلب وأقل على التكلفة النهائية للمنتج السياحي وذلك بالنظر إلى صعوبة تقدير تكلفة خدمة غير ملموسة.

- بالنسبة لسياسة ترويج المنتجات السياحية: يلعب الترويج أهمية بالغة في مؤسسات الخدمات السياحية، هو أحد أهم عناصر المزيج التسويقي في مجال الخدمات. وهو يتشكل من أربع عناصر أهمها الإشهار إضافة إلى الاتصال الشخصي، التنشيط، والعلاقات العامة.

لكن استخدام الاتصال الإعلامي (الترويج) في مجال الخدمات السياحية لا يتم بنفس الشكل والكيفية المنتهجة في مجال السلع. أنه يتعرض للعديد من المشاكل والقيود، والتي بسببها تصبح لهذا النوع من الاتصالات خصوصيات. إن أهم خصوصيات الاتصال (الترويج) في مجال الخدمات قد تم تلخيصها في مجموعة من الأسس والقواعد، أهمها:

● ضمان الازدواجية في الاتصال (الاتصال الداخلي/الاتصال الخارجي).

● ضمان ازدواجية طابع الاتصال الخارجي (الاتصال المؤسساتي/الاتصال الإعلامي).

- بالنسبة لسياسة تقديم و توزيع المنتجات السياحية: أن السياسة التجارية في القطاع السياحي غير مستقلة عن سياسة الإنتاج ولذلك من المهم أن يحضى عنصر "الموظفون للاتصال" بازدواجية في التكوين (تجاري / تقني). ويشارك زبائن هذا القطاع في أداء وإنتاج الخدمة وأن لهم تأثير كبير على نوعيتها النهائية من خلال سلوك شرائهم أو استهلاكهم. ولذلك من المهم جدا أخذ سلوكهم بعين الاعتبار لغرض عمل تسويق جيد لخدمات هذا القطاع. أخيرا تتعدّد علاقات زبائن هذا القطاع (مع المنشآت المادية / الزبائن الآخرين مقدّمي الخدمة) أثناء مشاركتهم في

أداء الخدمة. ومن هنا يمكن استنتاج أن خلق خدمة سياحية ذات نوعية يستلزم تحقق ثلاث شروط أساسية:

- ملائمة المنشآت المادية لظروف أداء الخدمة والعلاقات التجارية المربحة؛
- مشاركة صحيحة وفعالة للزبون في إنشاء وأداء الخدمة؛
- تفهم مؤدي الخدمة لطلب ورغبة وبيكولوجية هذا الزبون.

9- يعتبر التوزيع في قطاع الخدمات السياحية إنتاجا باعتبار استحالة الفصل بينوظيفتين مكانيا وزمانيا، وعدم إمكانية نقل وتخزين الإنتاج قبل بيعه وتوزيعه. وقد تركت هذه الخصوصية في مجال الخدمات آثارها على القطاع الخدمي، هذه الآثار مسّت ثلاث محاور مهمّة:

- ضرورة اختيار صنف التوزيع المناسب للسياسة التسويقية المختارة.
- ضرورة التحكم في تجانس العرض عبر مختلف مراكز إنتاج الخدمات.
- ضرورة الاهتمام والعناية بوسطاء الخدمات.

10- أنّ التحكم الجيّد في المحاور الثلاثة المذكورة أعلاه - يعتبر من الدعامات الأساسية لإستراتيجية تقديم الخدمات السياحية، وإن ذلك من شأنه أن يحسّن كثيرا أداءات هذا القطاع ويقضي على العديد من الصعوبات والمشاكل التي تعترض هذا القطاع المهم من الاقتصاد وتسيء إلى صورته.

قائمة المراجع:

المراجع باللغة العربية:

1. بوعقلين بديعة، السياسات السياحية في الجزائر وانعكاساتها على العرض والطلب السياحي، ماجستير فرع تخطيط، جامعة الجزائر، الجزائر 1996.
2. خطاب أمال: خصوصية القطاع السياحي بالجزائر. مذكرة لنيل شهادة ليسانس تطبيقي. فرع تجارة دولية- معهد العلوم الإقتصادية جامعة الجزائر، سنة 1998.
3. سراب إلياس، حكسان الرفاعي وآخرون: تسويق الخدمات السياحية، دار المسيرة للنشر، 2002 ط 1.
4. صالح سعيدر ماجستير السياسات السياحية في الجزائر. جامعة الجزائر.
5. المجموعة الإحصائية السنوية للجزائر، الديوان الوطني، الإحصائيات، نشرة وطنية.

المراجع باللغة الأجنبية:

1. Ahmed Tessa : Economie touristique et aménagement du territoire, OPV. Alger. 1993.
2. P. Eiglier et E. Langreard « Le Marketing des Entreprises de Services », Revue Française des gestion. Mars/Avril, 1977. Source cité par J. P. Flipo le management des entreprises de services
3. J.P. Elipo, le management des entreprises de services/ les éditions d organisations 1994
4. Gérard Guibilate : Economie Touristique, Edition Delta et SPES, Suisse 1983..
5. Gérard Toquer et Michel Zins : Marketing du tourisme, Edition ESKA. France.
6. Philip Kotler, Bernard Dubois : Le marketing management 6^{ème} édition publication union paris 1992.
7. Laurent Hermel, Patrick Romaghi marketing publique ; économiia 1990
8. Monique Zollinger /marketing bancaire « : Vers une banque du 3^{ème} type ». Dunod, Paris, 1985
9. Robert Lanquard, le tourisme international, série que sais- Je N° 1694. Année.1961,
10. Rachid Djoudi : Mémoire de fin d'études T.S en Toursme, processus de montage d'un produit touristique : le cas ONAT l'2cole national Supérieur du tourisme, Alger. 1996.
11. Vioot (union international des organismes officiels de tourisme) Productivité et -efficacité à terme.
12. Dictionnaire LAROUSSE

المزيج الاتصالي

أ. منصوري مونية

أستاذة مساعدة - كلية الحقوق والعلوم التجارية

- جامعة مستغانم

الملخص:

تتناول هذه الدراسة موضوع المزيج الاتصالي ودوره في نجاح المؤسسة الاقتصادية في الجزائر. حيث تهدف إلى تبيان أهمية تطبيق سياسة الاتصال وضرورة استعمالها من طرق المؤسسات من أجل الاستمرار والعيش في محيط يتميز بالتغيرات المختلفة. تحاول هذه المقالة الإجابة عن السؤال المحوري التالي: ما هو المزيج الاتصالي الأمثل والأنسب بالنسبة للمؤسسة الاقتصادية في الجزائر ؟ و فيما تكمن أهمية ذلك ؟ وهل هناك علاقة طردية بين شدة المنافسة في السوق وضرورة تطبيق سياسة اتصالية ناجعة؟ تتلخص هذه المقالة في ثلاثة محاور:

المحور الأول: يتناول بالدراسة والتحليل إستراتيجية الاتصال وأهميتها بالنسبة للمؤسسة؛
المحور الثاني: يدرس كيفية استخدام وسائل الاتصال غير الشخصية في المؤسسة؛
المحور الثالث: يدرس كيفية استخدام وسائل الاتصال الشخصية في المؤسسة.

Le Résumé:

L'étude se porte sur le mix promotionnel et son rôle dans le développement de l'entreprise en Algérie.

On essayera dans cette étude de montrer L'importance de l'utilisation de la politique de communication par les entreprises pour qu'elles puissent résister et se développer dans un environnement instable.

Cet article étudie la problématique suivante :

Quel mix promotionnel pour l'entreprise algérienne ? Et quelle est l'importance de cet élément ? Et est ce qu'il existe une relation entre l'intensité de la concurrence et l'obligation de pratiquer une politique de communication fiable et efficace ?

Cette recherche se résume en 03 axes :

1. Le premier traite la stratégie promotionnelle et son importance pour l'entreprise ;
2. Le deuxième étudie l'utilisation des moyens impersonnels de la communication dans l'entreprise ;
3. Tandis que le troisième étudie l'utilisation des moyens personnels de la communication dans l'entreprise.

المقدمة:

يعيش العالم اليوم تحولات وتغيرات جذرية في جميع الميادين الاقتصادية، الاجتماعية، السياسية، والتكنولوجية. هذه التحولات ناتجة عن ظهور مفهوم العولمة الذي برز بصورة واضحة في العقد الأخير من القرن العشرين، إضافة إلى قيام المنظمة العالمية للتجارة. وقد نتج عن هذه الظاهرة عدة نتائج: كالمنافسة الحادة في جميع النشاطات الاقتصادية وهذا في إطار حرية التجارة وانفتاح السوق، التطور الهائل في التكنولوجيا وعالم الاتصال من الإعلام الآلي إلى الإنترنت وغيرها من وسائل التطور التكنولوجي، وكذلك بروز مفهوم الخصوصية ...

وكل هذه التغيرات أثرت في سير المؤسسات، ولمواجهتها أصبح واجبا عليها تكيف جهودها للحد منها وذلك من خلال إتباع الإستراتيجيات والسياسات التي تضمن لها البقاء والاستمرارية في محيطها الذي أصبح يتميز بالمنافسة الشرسة، التطور التكنولوجي وتغيير حاجيات وأذواق المستهلك الذي أصبح أكثر إلحاحا، التضخم واقتصاد السوق وكثير من التغيرات الأخرى. ومن بين هذه السياسات سياسة الاتصال التي تطبقها المؤسسة من أجل أن تكون في اتصال دائم مع بيئتها الخارجية.

أهمية الموضوع:

لقد ازدادت أهمية الاتصال في الوقت الحاضر وذلك بسبب كون الأسواق الآن مليئة بالسلع والخدمات المتماثلة، إضافة إلى صعوبة الاتصال بين المنتج والمستهلكين لبعد المسافات بينهم، وازدادت أهمية الاتصال نتيجة لازدياد حدة المنافسة بين الصناعات المختلفة وبين عدة مؤسسات داخل الصناعة الواحدة. وبالتالي أصبح الاتصال ضرورة ملحة في وقتنا المعاصر أكثر من أي وقت مضى. وتتجلى أهمية الموضوع أكثر:

- نظرا لأهمية الاتصال والدور الفعال الذي يلعبه لتحقيق الأهداف التجارية للمؤسسة الجزائرية اليوم؛
- حداثة موضوع الاتصال وبطء تطوره في الجزائر، لذلك أردنا من خلال هذا البحث تبيان طرق وكيفية تطبيق سياسة اتصال فعالة وناجعة من طرف مؤسساتنا الوطنية.

1- إستراتيجية الاتصال وأهميتها بالنسبة للمؤسسة:

يعتبر الترويج عنصرا أساسيا من عناصر المزيج التسويقي في أي مؤسسة، ويرجع ذلك إلى الدور الحيوي الذي يلعبه هذا الأخير في تعريف المستهلك وفي إقناعه بمزايا المنتج والفوائد التي يحققها له ومن ثم دفعه إلى اتخاذ قرار بشرائه والاستمرار باستعماله. فلا يكفي أن تنتج المؤسسة منتجات بمواصفات عالية، وتسعرها بسعر معقول، وتوفرها في قنوات التوزيع. بل لا بد لها من التعريف بهذه

المنتجات، وإقناع المستهلك بها وتذكيره من وقت لآخر بوجودها ومزاياها. ومن هذا المنطلق يمكن تعريف الاتصال على أنه "مجموعة من الجهود التسويقية المتعلقة بإمداد المستهلك بالمعلومات عن المزايا الخاصة بسلعة أو خدمة معينة وإثارة اهتمامه بها وإقناعه بمقدرتها عن غيرها من السلع والخدمات الأخرى بإشباع احتياجاته، وذلك بهدف دفعه إلى اتخاذ قرار شرائها ثم الاستمرار في استعمالها في المستقبل".¹

يهدف الاتصال إلى تحقيق ثلاثة أنواع من أهداف الاتصال والمتمثلة في:²

- الأهداف الإدراكية والتي تعمل على التعريف بالمؤسسة ومنتجاتها؛
- الأهداف العاطفية والتي تهدف إلى خلق أفضلية بالنسبة لمنتج ما؛
- الأهداف السلوكية والتي تعمل على خلق الشراء الفعلي لدى المستهلك.

كما أن للاتصال أشكال عديدة والمتمثلة في:

- الاتصال الداخلي: هو الاتصال الذي يتم داخل المؤسسة، وهو يهدف إلى خلق جو اجتماعي مريح داخل المؤسسة؛
- الاتصال الخارجي: يتم بين المؤسسة ومحيطها الخارجي، وهو يهدف إلى التعريف بالمؤسسة ومنتجاته؛
- الاتصال الشكلي: هو الاتصال الصادر والمراقب من طرف المؤسسة، مصدره معروف؛
- الاتصال غير الشكلي: هو الاتصال الذي لا تتحكم فيه المؤسسة، مصدره غير معروف وغير مراقب؛
- الاتصال التجاري أو التسويقي: فهذا النوع من الاتصال يكون حول مزايا وخصائص المنتج؛ وهو يهدف إلى تحقيق الأهداف التجارية للمؤسسة.
- الاتصال المؤسسي أو الانطباعي: يهدف إلى تكوين هوية المؤسسة وتحسين صورتها على المدى الطويل.

ومن خلال ما سبق ذكره يوجد تقسيمان للاتصال:³

التقسيم الأول والمقدم من طرف الباحثين LENDREVIE Jacques و BROCHAND Bernand حيث قسما الاتصال إلى الاتصال التجاري والاتصال المؤسسي، أما فيما يخص التقسيم

¹ LENDREVIE Jacques et LINDON Denis, « Mercator », Paris, éd Dalloz, 1997, p 323.

² MANSILLON G., « Action commerciale », Paris, éd Foucher, 1996, P395.

³ LENDREVIE J. et BROCHAND B., « Publicitor », Paris, éd Dalloz , 2001, P178.

الثاني والمقدم من طرف: SCIBETTA C. و RAPIDEL M. ، KEMPE A. ، DOMONT L. فلقد قسم الاتصال إلى الاتصال الخارجي والاتصال الداخلي.

كما أنه يوجد تقسيمان لوسائل الاتصال:⁴

✓ تقسيم "Orsoni و Helfer": أعطى هذان الباحثان أربع أنواع من وسائل الاتصال المتمثلة في: وسائل شخصية ومراقبة مثل قوة البيع، ووسائل شخصية وغير مراقبة مثل من الفم إلى الأذن، ووسائل غير شخصية ومراقبة مثل الإشهار، ووسائل غير شخصية وغير مراقبة مثل تقارير جمعيات حماية المستهلك والمقالات الصحفية عن المنتج والمؤسسة.

✓ تقسيم "Lendrevie و Linton": أما بالنسبة لهذين الباحثين فقد اقترحا تقسيما آخر هو:

- الاتصال بوسائل الإعلام: ويتمثل في الإشهار في التلفزة، الجرائد، السينما، الملصقات، الراديو والإنترنت؛

- الاتصال خارج وسائل الإعلام: يتمثل في كل أنواع الاتصال الأخرى كترويج المبيعات، العلاقات العمومية، الرعاية، التسويق المباشر والقوة البيعية.

ولإعداد إستراتيجية الاتصال يوجد مجموعة من المراحل التي يجب إتباعها:⁵ تحديد الجمهور المستهدف بالاتصال، تحديد الأهداف، إعداد الرسائل، اختيار وسائل الاتصال المناسبة، تقدير الميزانية، تحديد المزيج الاتصالي وأخيرا قياس النتائج المتحصل عليها.

ولكي تكون هذه الإستراتيجية ناجحة يجب احترام المبادئ التالية والتي وضعت من طرف الباحثين Brochand و Lendrevie والمتمثلة في:⁶

✓ مبدأ الوجود: أي أن تكون هذه الإستراتيجية محققة ومجسدة في الواقع وليست فقط حبر على ورق أو كشعار.

✓ مبدأ الاستمرارية: أي يجب على المؤسسة أن تكون إستراتيجيتها الاتصالية مستمرة ودائمة من أجل تطوير وتحسين صورة العلامة أو المنتج أو المؤسسة.

✓ مبدأ الفصل: يجب على إستراتيجية الاتصال توضيح الاختلاف الموجود بين المؤسسة ومنافسيها، مع التركيز أن يكون هذا الفصل والاختلاف إيجابيا لصالح المؤسسة.

⁴ DECAUDIN Jean – Marc, « Glossaire de la communication marketing », Paris, éd Economica, 1994, p29.

⁵ KOTLER Philip et DUBOIS Bernard, « Marketing management » Paris, Pearson éducation, 2006, P40.

⁶ LENDREVIE Jacques et BROCHAND Bernard, « Publicitor », Paris, éd Dalloz , 2001, P174.

- ✓ مبدأ الوضوح: حتى يكون الاتصال ناجحا وفعالا يجب أن يكون واضحا ومفهوما.
- ✓ مبدأ الواقعية: يجب على سياسة الاتصال أن تكون متناسقة مع حقيقة المنتج حتى تكون مقبولة من طرف الجمهور المستهدف.
- ✓ مبدأ الإعراب: يجب على إستراتيجية الاتصال أن تتكيف مع مختلف أنواع وسائل الإعلام، الأسواق، المنافسة والمنتجات.
- ✓ مبدأ الالتحام والتنسيق: إن إستراتيجية الاتصال هي مجموعة من المبادئ المترابطة فيما بينها، فهي تعني الانسجام والتنسيق الواجب تحقيقه بين الأهداف، الجمهور المستهدف، اختيار وسائل الإعلام والميزانية.
- ✓ مبدأ القابلية الداخلية: نعني به وجود اتصال داخلي في المؤسسة.

ومن بين مراحل إستراتيجية الاتصال كما رأينا آنفا تحديد المزيج الاتصالي الذي يمكن تعريفه بأنه "جزء من المزيج التسويقي للمؤسسة وهو أداة تسويقية تستخدمها المؤسسة لإثارة الطلب على المنتجات بإخبار المستهلك وإقناعه وتذكيره بالمنتج".⁷ ويوجد عدة عوامل والتي لها تأثير في اختيار عناصر المزيج الاتصالي ويمكن حصرها فيما يلي: طبيعة السلعة، طبيعة السوق المستهدفة، طبيعة البيئة الثقافية للسوق المستهدفة، طبيعة المنافسة السائدة، دورة حياة المنتج، حجم ميزانية الاتصال والأهداف الاتصالية للمؤسسة.

2- الوسائل غير الشخصية للاتصال:

وتتمثل الوسائل المختلفة والمكونة للمزيج الاتصالي في الإشهار، ترويج المبيعات والتسويق المباشر والتي تصنف ضمن الوسائل غير الشخصية للاتصال، وكذلك يتكون من العلاقات العمومية، البيع الشخصي والرعاية والتي تعتبر الوسائل الشخصية للاتصال. فالإشهار أو كما يوصف أحيانا بالأداة الجماهيرية أو البيع غير الشخصي يعني إجراء الاتصالات مع الزبائن الحاليين أو المحتملين من خلال استخدام وسائل الإعلام المختلفة مثل: التلفزة، الراديو، السينما، الوسائل المطبوعة كالصحف والمجلات، الملصقات والأنترنت. فالإشهار هو وسيلة الاتصال التي تقوم بها المؤسسة من أجل الوصول إلى جماهير كبيرة العدد، وبحيث يتم إعداد الرسائل الإشهارية التي يجب أن تكون بسيطة ومفهومة ومؤثرة لكي تجلب وتلفت انتباه الجمهور المستهدف، وإرسالها من خلال وسائل الإعلام المختلفة، حيث يقوم المعلن بشراء المساحة أو الوقت الإشهاري. يوجد عدة أنواع من الإشهار: إشهار العلامة، الإشهار الانطباعي، الإشهار الجماعي، إشهار الفكرة، إشهار المنفعة العامة والإشهار التعاوني.

⁷ MARIE C. et Joël C., « Pratique du Marketing », Alger, Berti édition, 2004, P301.

وتتمثل الأهداف الإشهارية في الأهداف التجارية والتي نعني بها الزيادة في حجم المبيعات وتحقيق حصة سوقية، كما تتمثل في الأهداف الاتصالية والمتمثلة في توصيل وعرض الرسالة الإشهارية للجمهور المستهدف. حيث نلتزم بأن الوكالات الإشهارية تهتم بالأهداف الاتصالية، أما المؤسسة (المعلن) تهتم بالأهداف التجارية للإشهار. ولكي تقوم المؤسسة بحملة إشهارية يجب أن تمر بالمراحل التالية:

- اختيار الوكالة المناسبة؛
 - إعداد الإشهار من خلال عرض الرسالة الإشهارية على الجمهور المستهدف؛
 - مراقبة مدى فعالية الإشهار أي تحديد مدى نجاح النشاط الإشهاري في تحقيق الأهداف المرجوة منه، وتتم هذه المراقبة من خلال إجراء مراقبة قبل الحملة الإشهارية وبعدها.
- أما ترويج المبيعات هو النشاط الذي يستخدم كحافز مباشر لشراء أو تجربة سلعة أو خدمة، والهدف من تنشيط المبيعات هو الزيادة في حجم المبيعات ولتحقيق هذا الهدف يوجد عدة تقنيات لترويج المبيعات والتي تتمثل في: العينات، الكوبونات، الهدايا، والمسابقات، الخصم السعري والعرض في متاجر التجزئة. فوسائل تنشيط المبيعات تكون إما عن طريق السعر، أو المسابقات، أو الهدايا، كما أن الحوافز المقدمة من طرف المؤسسة تقدم إلى المستهلكين، التجار (التجزئة والجملة) والباعة. أما العنصر الثالث من الوسائل غير الشخصية للاتصال يتمثل في التسويق المباشر الذي هو عبارة عن وسيلة للاتصال المباشر والتفاعل، تسمح بتكوين علاقات مباشرة بين المؤسسة وزبائنها. ومن بين تقنياته يوجد: البريد المباشر، التسويق المباشر عن طريق الهاتف، التسويق عن طريق أشرطة التسجيل، الاستثمار بدون عنوان، البيع في المنازل والبيع بالمراسلة. وهذا كل ما عاجلناه من خلال المحور الثاني.

3- الوسائل الشخصية للاتصال:

تتمثل الوسائل الشخصية للاتصال في العلاقات العمومية حيث يتضمن نشاطها علاقة المؤسسة بجمهورها الداخلي (الأفراد المكونة للمؤسسة) والخارجي (محيط المؤسسة). والهدف من إقامة العلاقات العامة تكوين صورة حسنة عن المؤسسة ولكي يتحقق هذا الهدف تقوم المؤسسة باستعمال عدة أساليب والمتمثلة في: دفتر الاستقبال، جريدة المؤسسة، التقرير السنوي، البطاقة الفنية، زيارة المؤسسة، واللقاءات مع الصحافة. والمسؤول عن العلاقات العامة يجب أن يتوفر فيه عدة شروط كالقدرة على التعامل مع الناس بأسلوب ديمقراطي، الأدب واللياقة واللباقة....، أما العنصر الثاني من الوسائل الشخصية للاتصال يتمثل في القوة البيعية أو البيع الشخصي فهو كما يوصف مصطلحه اتصال

شخصي مباشر مع الزبائن الحاليين والمحتملين بغرض بيع السلع والخدمات التي يحتاجها هؤلاء الزبائن، وتظهر أهمية ودور البيع الشخصي من خلال:

- قدرة رجل البيع على إقناع الزبائن بالطرق التي تناسبهم ويوصل رسالة البيع باللغة التي يفهمها؛
- إتمام عملية البيع؛
- خلق علاقة طيبة بين رجال البيع والزبائن وهذا ما يعود على المؤسسة بالفائدة.

ويتم تنظيم هيكل القوة البيعية بعدة أساليب التي قد يكون أساس التنظيم فيها المناطق البيعية، أو المنتجات، أو الزبائن، أو هذه العوامل الثلاثة مجتمعة وهذا ما يعرف بالتنظيم المركب. إن القوة البيعية تتكون من مجموعة من رجال البيع الذين تتوفر فيهم الصفات التالية: درجة عالية من النشاط والحيوية، قدرة فعالة على التنظيم، ثقة عالية بالنفس، رغبة عارمة في الكسب وربح المال وقدرة على التغلب على اعتراضات الزبائن وتحويلها إلى مواقف إيجابية. ولتقييم ومتابعة أداء رجال البيع يوجد مؤشرات كمية وأخرى نوعية. ولكافئتهم يوجد ثلاثة طرق: طريقة المرتب الثابت، طريقة العمولة وطريقة الجمع بين طريقي المرتب الثابت والعمولة. ولكي يكون بحوزة المؤسسة قوة بيعية فعالة يجب عليها تدريب رجال البيع وذلك بوضع برنامج تدريب يشمل على كل الطرق والأساليب التي تساعد رجال البيع على القيام بمهامهم البيعية. أما العنصر الثالث يتمثل في الرعاية والتي هي عبارة عن دعم مادي مقدم من طرف المؤسسة لتمويل تظاهرات ثقافية ورياضية. والهدف من هذه الوسيلة تكوين صورة حسنة عن المؤسسة أو المنتج.

يوجد نوعين من الرعاية: الرعاية الرياضية والرعاية الثقافية، ويكمن الفرق بينهما في أن الأولى تقوم بتمويل النشاطات ذات الطابع الرياضي أما الثانية فهي عبارة عن دعم مادي للنشاطات الثقافية، الاجتماعية، الإنسانية والتربوية. ولتحقيق الهدف المرجو من استعمال الرعاية كوسيلة للاتصال يجب توفر مجموعة من الشروط والمتمثلة في: الاختيار الأحسن للحدث الممول، ظهور الممول، الاستمرارية ووقت الحدث والربط مع الاتصال.

ومن الضروري الإشارة في هذا السياق على أن المزيج الترويجي الجيد يتضمن كل من الوسائل الشخصية وغير الشخصية، إلا أن ذلك ليس بقاعدة عامة يجب أن تتبعها كل المؤسسات حتى وإن كانت في نفس حقل الاختصاص. فقد نجحت بعض المؤسسات دون استخدام البيع الشخصي، والبعض الآخر قد ينجح دون استخدام تقنيات تنشيط المبيعات. والسبب في ذلك يعود إلى اختلاف آراء مديري التسويق فيما يعتقدون بأنه الأنسب لمؤسساتهم من تحقيق الفاعلية لنشاطهم. المهم استخدام

العنصر الترويجي الذي يستطيع الاتصال بفاعلية مع القطاعات السوقية المستهدفة وإقناعهم لاتخاذ قرار الشراء وأن يؤثر إيجابيا تحت ضغط المزيج الترويجي للمنافسين. ومن الطبيعي أن تتناسق الأهداف الترويجية فيما بين الوسائل المستخدمة لتحقيق الأهداف التسويقية، إن القرار الفعلي في صياغة وتنفيذ هذا المزيج هو ما نطلق عليه إستراتيجية الترويج، ولكي تحقق هذه الأخيرة أهدافها، يجب أن تنسجم مع الإستراتيجية الكلية للمؤسسة وتسعى لتحقيق تلك الأهداف.

فسياسة الاتصال تعطي نكهة خاصة للإستراتيجية التسويقية ككل، فمن خلالها تثبت المؤسسة وجودها وتعرف بنفسها وبمنتجاتها، وتفرض مكانتها في السوق من خلال تقوية سمعتها، وكذلك تستطيع المؤسسة من خلالها التعرف على متطلبات وأذواق المستهلك الذي أصبح أكثر إلحاحا وبالتالي تلبية رغباته من خلال منتجات تتوافق مع حاجياته وأذواقه.

الخلاصة:

مما تقدم يمكن إيجاز نتائج وتوصيات هذا البحث فيما يلي:

- تعتبر اليوم سياسة الاتصال عاملا هاما لنجاح المؤسسة؛
- تعتبر سياسة الاتصال ضرورة ملحة لأي مؤسسة تعيش في محيط يتميز بالمنافسة الشديدة.
- كما تعتبر عنصرا مهما للمؤسسة التي تتطلع إلى البقاء والاستمرارية؛
- حتى يتسنى للمؤسسة تحقيق أهدافها الاتصالية عليها باستعمال مزيج اتصالي يتضمن الوسائل المختلفة للاتصال؛
- تعتبر اليوم سياسة الاتصال عمودا وعاملا هاما من أعمدة وعوامل التسويق والنجاح لدى المؤسسة، وإن لم يكن موقعها من قبل ولكن أخذت هذه الأهمية والدرجة وفق علاقة مطردة مع المنافسة واشتدادها خاصة مع ظهور اقتصاد السوق. فسياسة الاتصال ضرورة ملحة لأي مؤسسة تعيش في محيط يتميز بالمنافسة الشديدة؛
- لقد أخذت سياسة الاتصال في المؤسسة أهمية بالغة لما لها من تأثير واضح وكبير على سيورة المؤسسة وبقيائها فقد أصبح متعارفا عليه في المجال الاقتصادي أنه لا يكفي حسن الفعل والإنتاج، ولكن كذلك بجانبه حسن الإبلاغ والإعلام عن وجود المنتج لجلب الزبائن وكسب السوق. فالترويج يعد ضرورة ملحة لتحقيق الغايات، وتزويد المستهلكين بالمعلومات الكاملة عن أنواع السلع والخدمات المعروضة، وكذلك يحقق ويحافظ على العلاقة الدائمة بين المؤسسة وجمهورها المستهدف؛

- تعتبر سياسة الاتصال بالنسبة للمؤسسة كاستثمار على المدى الطويل، يضمن استمرارها وتطورها، وليس كتكلفة زائدة وغير ضرورية كما يراه البعض. فالسياسة الاتصالية المحكّمة تعتبر كسلاح ضد المنافسة ومسلّك مضمون لتحقيق ما تصبو إليه المؤسسة فهي تعتبر كمفتاح للنجاح والتطور؛
 - من قبل كانت سياسة الاتصال تعمل على التعريف بالمنتج، لكن اليوم مفهومها توسع فأصبحت تمس العلامات وصورة المؤسسة وذلك من خلال استعمال الرعاية، ترويج المبيعات والعلاقات العمومية؛
 - تتعلق فعالية كل وسيلة من وسائل الاتصال المستعملة من طرف المؤسسة بنوع المنتج، الجمهور المستهدف، محتوى الرسالة والميزانية المخصصة؛
 - من المنطق أن تتناسق الأهداف الترويجية مع الوسائل المستعملة للاتصال لتحقيق الأهداف التسويقية وأن تنسجم إستراتيجية الاتصال مع الإستراتيجية الكلية للمؤسسة لتحقيق أهدافها.
 - حتى يتسنى للمؤسسة تحقيق أهدافها الاتصالية عليها استعمال مزيج اتصالي يتضمن الوسائل المختلفة للاتصال؛
 - الصعوبة البالغة في تطبيق سياسة الاتصال، ويظهر هذا من خلال تحديد ميزانية الاتصال، الوسائل المستعملة وتحديد الأهداف.
- وفي الأخير، نظرا لأهمية موضوع الاتصال حيث أصبح من مواضيع الساعة وضرورة حتمية بالنسبة للمؤسسة حتى تفرض مكانتها في محيط مليء بالتغيرات والمستجدات. لذلك يجب على مسؤولي المؤسسة تكوين ثقافة واسعة في هذا المجال وتكثيف الدراسات حول هذا الموضوع. كما يجب على المؤسسات الجزائرية أن تستفيد من تجارب المؤسسات الدولية وخاصة الناجحة منها في تطبيق سياسة الاتصال.

قائمة المراجع:

1. BENOU Marc, « *Marketing savoirs et savoir-faire* », Paris , éd Economica, 1991.
2. BROCHAND Bernard, « *La publicité* », Paris, éd Dalloz, 1993.
3. CROUTSCHE Jean-jacques, « *Marketing et communication commerciale* », Paris, éd ESKA, 2000.
4. DECAUDIN Jean-marc, « *La communication marketing* », Paris, éd Economica, 1995.

5. DEMONT L., KEMPF A., RAPIDEL M. et SCIBETTA C., « *Communication des entreprises* », Paris, éd Nathan, 1996.
6. DESMET Pierre, « *Promotion des ventes* », Paris, éd Dunod, 1991.
7. DUBOIS Bernard et KOTLER Philippe, « *Marketing management* », Paris, éd Publi-union, 2000.
8. DURANT J., « *Les formes de la communication* », Paris, éd Dunod, 1981.
9. JOUVE Michel, « *Communication et publicité* », Paris, éd Synergies, 1994.
10. LENDREVIE Jacques et BROCHAND Bernard, « *Publicitor* », Paris, éd Dalloz, 2001.
11. LENDREVIE Jacques et DE BAYNAST Arnaud, « *Publicitor de la publicité... à la communication* », Paris, éd Dalloz, 2004.
12. LENDREVIE Jacques et LINDON Denis, « *Mercator* », Paris, éd Dalloz, 1993.

آثار الأزمة المالية العالمية على الاقتصاد الجزائري

أ. قidal زين الدين

أستاذ مساعد - كلية الحقوق والعلوم التجارية

- جامعة مستغانم

الملخص:

من بين مظاهر الأزمة المالية العالمية والتي أثرت بطريقة مباشرة أو غير مباشرة على الاقتصاد الجزائري نذكر:

- مقدمات هذه الأزمة ابتدأت بالارتفاع غير المبرر في أسعار النفط بوصولها إلى أرقام قياسية حوالي (148) دولار للبرميل؛
 - ارتفاع أسعار الذهب والحديد والإسمنت بشكل غير طبيعي وغير مسبوق؛
 - الارتفاع الشديد في أسعار السلع الغذائية حول العالم؛
 - تذبذب في أسعار الفوائد و العملات وبلوغ سعر اليورو حاجز (1,6) دولار.
- على هذا الأساس من يقول أنه لا مجال أن تتأثر الجزائر بالأزمة المالية العالمية فهو خاطئ، نظرا لطبيعة اقتصادنا الريعي فإن صادراتنا تتأثر بتأثر سعر النفط و تقهقر سعر الصرف الدولار أما وارداتنا تتأثر عن طريق التضخم المستورد بفعل تأثر أسعار السلع سواء الغذائية أو التجهيزية و تقهقر سعر صرف اليورو.
- لذا سنحاول بهذه الورقة البحثية تحليل كيف يتأثر الاقتصاد الجزائري وكذا قطاع المحروقات من الأزمة المالية العالمية بفعل تغير المتغيرات السالفة الذكر و ذلك من خلال تحليل مختلف المؤثرات الممكنة على الاقتصاد الجزائري سواء من ناحية العرض أو من ناحية الطلب.

Résumé:

Parmi les signes de la crise financière et celles qui influencent d'une façon directe ou indirecte l'économie algérienne, on observe:

- Au début de la crise, on a enregistré une augmentation inattendu du prix de pétrole qui a atteint des chiffres records (presque 148 \$/b) ;
- Augmentation du prix de l'or, du fer et du ciment d'une façon anormale ;
- Augmentation du prix des biens alimentaires dans le monde ;
- Instabilité des taux d'intérêt et des taux de change et l'atteinte de l'Euro d'un niveau inattendu (1,6 \$ / Euro).

En effet, ceux qui disent que l'Algérie est à l'abri de cette crise mondiale, se trompent, car la nature de notre économie rentière guidée par l'exportation des hydrocarbures est reliée par le prix du brut et le taux de change du Dollar. Aussi l'importation est influencée par l'inflation importée du fait de l'augmentation des prix des biens d'un côté, et la baisse du taux de change de l'Euro, d'un autre côté.

Le but de notre recherche et d'analyser comment l'économie algérienne et le secteur des hydrocarbures d'une manière précise est affecté par cette crise à travers l'analyse des différents indicateurs qui ont une influence, soit, sur l'offre ou la demande.

مقدمة:

بعد انهيار البورصة الأمريكية في صيف 2007، بدأ التسونامي المالي في سبتمبر 2008 مع سقوط Lehman Brothers في 15 من نفس الشهر. لتبدأ عملية الإنقاذ الطارئة بداية من شهر نوفمبر، مدعومة بقرار G20 في بداية أبريل 2009، مما أعاد الثقة وسمح بحقق مبلغ 5000 مليار دولار في الاقتصاد.

فالجزائر هي الأخرى تأثرت من عقبات هذه الأزمة المالية العالمية سواء بطريقة مباشرة أو غير مباشرة والتي سنتطرق إليها بالتفصيل وذلك من خلال تحليل مختلف المؤثرات الممكنة على الاقتصاد الجزائري سواء من ناحية العرض أو من ناحية الطلب.

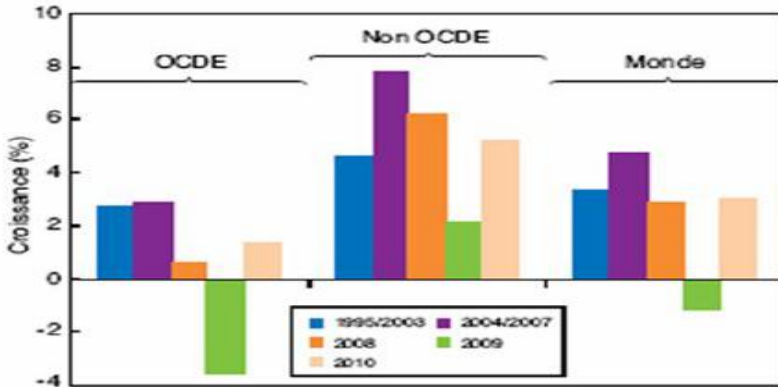
I. العوامل المؤثرة من ناحية العرض:

1. الاقتصاد العالمي في مواجهة الأزمة:

هذه الصدمة المالية التي لم يشهد العالم لها مثيل جاءت عقب نمو عالمي لمدة أربع سنوات من 2004 إلى 2007 بمعدل 5%، لتأتي سنوات العجاف بداية من 2008 حيث شهدت دول OCDE سوى معدل نمو يقدر بـ 0,6% مقابل 3% لمعدل أربع سنوات التي سبقتها. كما عرف الاقتصاد العالمي أكبر انكماش سنة 2009 بالأخص في دول OCDE مع نمو ضعيف لباقي الدول (الشكل 1).

شكل 1

النمو الاقتصادي العالمي عبر المناطق

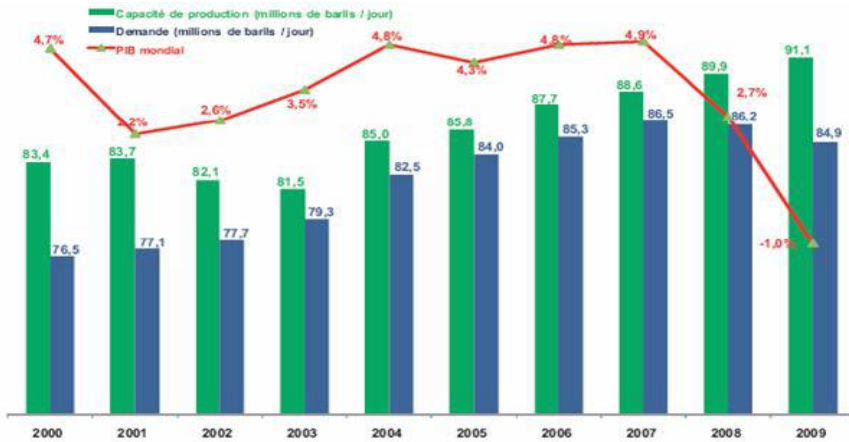


Source : IFR, base FMI

لم يستطع قطاع النفط الإفلات من تبعات هذه الأزمة التي أثرت على الطلب، الإنتاج، الأسعار، الاستثمارات وكذا مداخيل كبرى الشركات النفطية العالمية.

شكل 2

تقلص الطلب العالمي والنشاط الاقتصادي العالمي مقابل زيادة الطاقة الإنتاجية



Sources : AIE et Rexcode

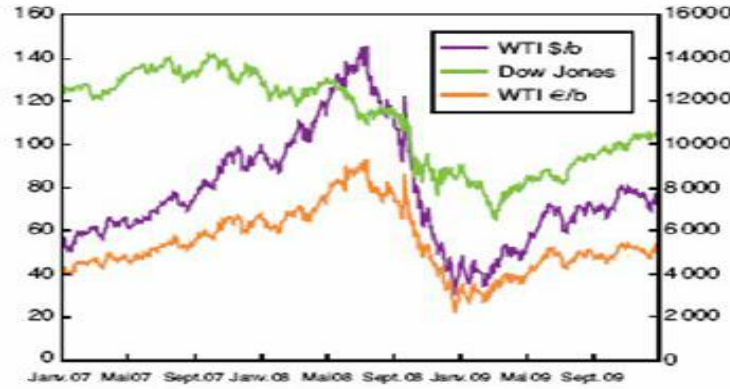
2. الأزمة العالمية وسعر النفط:

محاولة فهم كيفية تطور سعر النفط لسنة 2009، لابد من إلقاء النظر على أسواق البورصة. بداية من سبتمبر 2008، كانت ردود أفعال أسواق بورصة النفط نسبيا متقاربة وهذا لأسباب ضرورية (شكل 3).

في حين لم تشهد هذه الأسواق نفس الحالة من قبل. بينما تأثر سوق Dow Jones بالانخفاض نتيجة للتخوفات الاقتصادية بداية من سنة 2007 إلى غاية مارس 2009، كما عرف سعر النفط ارتفاعا مستمرا بداية من سنة 2004 ليبلغ ذروته في صيف 2008.¹

شكل 3

بورصة WTI و Dow Jones



Source : IFP

ما يفسر هذه علاقة بين السوقين إبتداءا من نوفمبر 2008 هو الأزمة المالية، إذ أن المستثمرين بدأوا يهربون من البورصة والمواد الأولية للحصول على السيولة في حالة قلق متزايد. هذا التحرك المالي أحدث انخفاض في سعر النفط ليصل إلى 40 دولار/البرميل من ديسمبر إلى نصف مارس 2009. ساعد ظهور G20 بداية من 2 أبريل 2009 على إعادة الأمل نحو المخرج من الأزمة عن طريق حقن السيولات العمومية، هذا التاريخ سجل أيضا عودة مشتريات من طرف "المضاربين" ليسمح بتطور Dow Jones و WTI بأكثر من 50% ليصل إلى توازن يقترب من 70 إلى 80 دولار/برميل في الثلاثي الأخير من 2009. كما أثر الدولار من جهته على الوضعية الاقتصادية، فقد ارتفع في فترة التخوف (سنة 2007)، انخفض في الفترة التفاؤل، هذا ما أيد تحسن اليورو من 1,3 \$ في بداية السنة إلى 1,5 \$ حاليا.

¹ Guy Maisonnier, Contexte pétrolier 2009 et tendances, Colloque international

هذا الميكانيزم للدولار بأقل فائدة في فترة "الرخاء" يفسر التطور النسبي لليورو / النفط في اتجاه واحد.

3. تأثير تقلبات سعر النفط على الصادرات الجزائرية:

يتضح من خلال الجدول (رقم 1) أن القيمة الحقيقية لسعر البترول مرّت بثلاث مراحل أساسية، بالنسبة للمرحلة الأولى إبتداء من سنة 1970 إلى غاية 1984 نلاحظ أن الفرق بين القيمة الاسمية لسعر البترول والقيمة الحقيقية كان مرتفع إذ كانت القيمة الحقيقية أكبر من القيمة الاسمية بالتالي هذا يعكس القوة الشرائية للدولار التي كانت كبيرة ومربحة للدول المصدّرة بالدولار.

بالنسبة للمرحلة الثانية من سنة 1985 إلى غاية 1994 نلاحظ أن القيمة الاسمية تقترب من القيمة الحقيقية، إذ نلاحظ أن الفرق بين القيمة الحقيقية والقيمة الاسمية معقول وهذا يدل على أن سعر الصرف الحقيقي للدولار يقترب من سعر الصرف الاسمي، وبالتالي العائدات الآتية من النفط والتي تكون أغلبها بالدولار لها قوة شرائية مقبولة.

أما المرحلة الثالثة إبتداء من سنة 1996 إلى غاية 2009 حيث نلاحظ أن الفرق بين القيمة الاسمية لسعر البترول والقيمة الحقيقية كان مرتفع لكن القيمة الاسمية أكبر من القيمة الحقيقية بالتالي تدهور القوة الشرائية للدولار إذ أصبحت القيمة الحقيقية لعائدات النفط بعيدة ولا تعكس القيمة الاسمية لها وبالتالي يمكننا القول أن التعامل بالدولار حاليا أصبح يشكل خسارة تتمثل في الفجوة بين القيمة الاسمية وبين الحقيقية له.²

حققت الدول العربية المصدرة للبترول عوائد ضخمة، لكن إذا قارناها بالقيم الحقيقية (1995) كما يتضح من خلال الجدول (رقم 2) والجدول (رقم 3) أن هناك فرق شاسع بين القيمة الاسمية والحقيقية لمداخل هذه الدول.

4. أثر الأزمة على الاستثمارات النفطية:

إن الانخفاض المفاجئ للطلب العالمي على النفط والغاز في أواخر 2008 من جهة و حدوث أزمة القرض العالمية من جهة أخرى، أدى هذا إلى تأجيل العديد من الاستثمارات النفطية سواء الاستثمارات أو الإنتاج. في 2009، عرفت الاستثمارات العالمية النفطية للإستكشاف - الإنتاج انخفاضا يقدر بـ 16% لتصل إلى 406 G\$ أي انخفاض في التكاليف بحوالي 80 G\$ عما كانت عليه

² Revue « pétrole et le gaz arabes », Nicolas SARKIS, Vol. XLI-N°976 du 16 novembre 2009

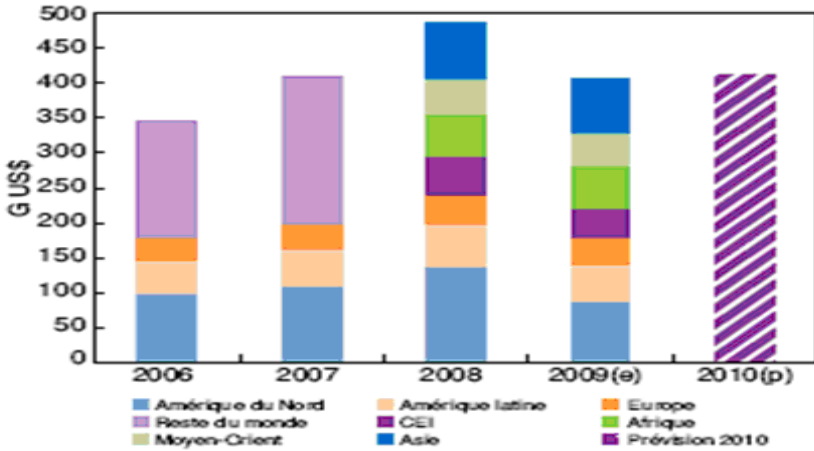
سنة 2008 (الشكل 4). و هذا ما يشير إلى بقاء الاستثمارات عند مستوى مرتفع، عدى أمريكا الشمالية (-37%) و باقي العالم (-8%).

بالنسبة لسنة 2010 تشير التوقعات إلى استقرار الاستثمارات أو ارتفاع بسيط (في حدود 5% كحد أعلى) مع عودة الحيوية للنشطة الاقتصادية.³

إن المحيط الاقتصادي لسنة 2009 لم يكن مستقربا للاستثمار في رفع قدرات الإنتاج بفعل الطلب المنخفض، مستوى الأسعار غير متأكد منها، صعوبة التمويل. بالنسبة للسداسي الأول كانت شروط الدخول في المجال المنجمي صارمة بالإضافة إلى الارتفاع الشديد لتكاليف الخدمات والتجهيزات، هذا ما دفع بالشركات النفطية إلى تأجيل استثماراتها و بشكل كبير. أما بالنسبة للسداسي الثاني من السنة، وبفعل استقرار سعر البرميل عند مستويات معقولة فضلا عن انخفاض التكاليف واسترجاع الأمل في ارتفاع الطلب، مما أعاد النشاط لمجال الاستكشاف والإنتاج من جديد.

شكل 4

تطور الاستثمارات النفطية للاستكشاف - الإنتاج (E&P)



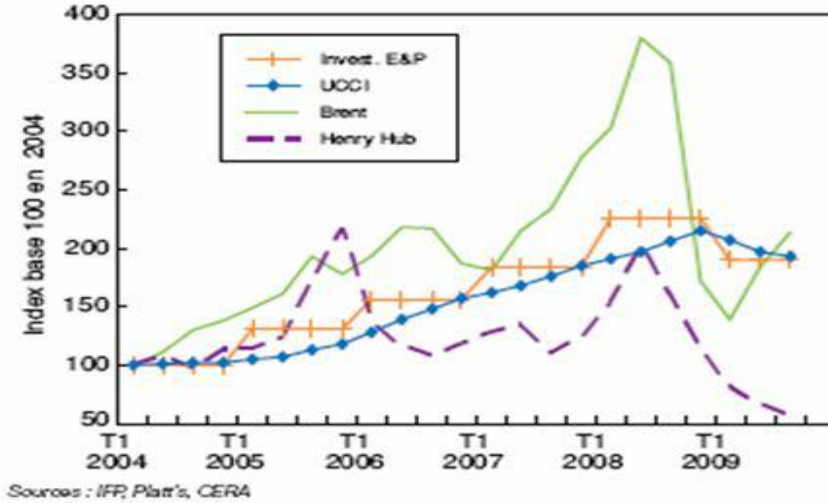
Sources : Barclay's, DTI, NPD, DEA, IFR, déclarations compagnies et États

إن انخفاض سعر البرميل للبرنت بمعدل 40% بين سنة 2008 وتسعة أشهر الأولى من 2009، وانخفاض الاستثمارات في E&P بمعدل 16%، مع انخفاض تكاليف الاستثمار في المنبع محسوبة حسب مؤشر تكلفة رأس المال في المنبع (UCCI) Upstream Capital Cost Index بحوالي 10% مقارنة بخريف 2008 أين سجلت أعلى نقطة مسجلة (شكل 5).

³ Revue « petrole et le gaz arabes », Nicolas SARKIS, Vol. XLI-N°982 du 16 février 2010.

شكل 5

تطور الاستثمارات، الأسعار والتكاليف



يعتبر حجم الشركات عامل أساسي لمقاومة الأزمة بالأخص لمواجهة صلابة شروط الحصول على القروض:

- تمكنت الشركات الخمس الكبرى (Exxon Mobil, BP, RD Shell, Chevron, Total) من مقاومة الأزمة بل حققوا استثمارات في E&P خارج أمريكا الشمالية و زيادة مقدرة بمعدل 9% مقارنة بسنة 2008؛

- بالنسبة للشركات الدولية المستقلة فقد خفضوا استثماراتهم بحوالي 13 إلى 14% خارج أمريكا الشمالية نظرا لصعوبة الحصول على رؤوس الأموال اللازمة لمشاريعهم وهذا حفاظا على السيولة المتواجدة لديهم؛

- بالنسبة للشركات الوطنية فقد خفضوا أيضا استثماراتهم في E&P خارج شمال أمريكا، مقارنة بالشركات المستقلة فقد شهدوا ضغطا من طرف ميزانيات حكوماتهم مما أدى إلى تقليص قدراتهم الاستثمارية (عدى أبو ظبي).

بالنسبة للدول المنتجة للنفط لم تقلص علنا تقاسم إنتاجها كما هو الحال في أندونيسيا، في العراق فور إعلانها أول عرض للمناقصة وكازاخستان. فبعد سنة من بداية الأزمة هذا الأمر لا يعد مفاجئة في حد ذاتها بل هذه الحالة ممكن أن تتطور في حالة عدم انتعاش الطلب في المدى القصير.

بالنسبة لشركات شبه نفطية فقد خسرت بعض الميادين التي قد نالتها في سنوات ما قبل الأزمة إذ تواجه ندرة عروض المناقصات (الجدول 4).

تعد منطقة شمال أمريكا الأكثر تضررا بتقلص الاستثمارات (-37%)، وهذا له عدة تفسيرات:

- تطوير عرض الغاز الغير المتعاقد (Gaz non conventionnels) من جهة وانخفاض في الطلب من طرف الصناعة من جهة أخرى أدى هذا إلى حدوث فائض في القدرات (Surcapacités) مع انخفاض سعر Henry Hub بمعدل 57% ما بين سنة 2008 وخريف 2009. في حين أغلب أنشطة المنبع كانت مبرجة لبلوغ هدف تطوير عرض الغاز؛

- هيكل الصناعة يختلف مقارنة باقي بلدان العالم بحيث حل النشاط عبارة عن شركات مستقلة صغيرة جدا لم تستطيع تحمل الأزمة؛

- التكاليف المرتفعة للمشاريع أدت بالعملاء إلى تأجيل مشاريعهم.

هناك دول أخرى تأثرت استثماراتها النفطية كثيرا من الأزمة كروسيا (-25%) حيث واجهت شركاتها صعوبات مالية كبيرة. بينما على العكس بالنسبة لكازاخستان فقد سجلت سوى تأجيلات صغيرة.

بالنسبة لأوروبا فقد تأثرت استثماراتها في E&P لسنة 2009 حيث شهدت انخفاضا قدره 12% لتبلغ G\$37. في إنجلترا انخفضت النفقات بمعدل 25% سنة 2009 مقارنة بسنة 2008، وعلى العكس من ذلك، في النرويج ارتفعت بمعدل 2%.

في أمريكا الجنوبية فقد تأثرت استثماراتها في E&P لسنة 2009 حيث شهدت انخفاضا قدره 6% لتبلغ G\$55. في فنزويلا انخفضت النفقات بمعدل 35%،

في الشرق الأوسط فقد تأثرت استثماراتها في E&P لسنة 2009 حيث شهدت انخفاضا قدره 4% لتبلغ G\$47 مقارنة بسنة 2008. في السعودية شهدت إنشاء مشاريع هامة تدخل في إطار البرنامج الواسع لسعودي أرامكو من أجل رفع طاقتها الإنتاجية إلى 12,5 مليون برميل يوميا، كما شهد العراق سنة 2009 إعادة ظهوره على الساحة الدولية.

في إفريقيا فقد تأثرت استثماراتها في E&P لسنة 2009 حيث شهدت انخفاضا قدره 4% لتبلغ G\$59 مقارنة بسنة 2008. أما في آسيا فقد استقرت استثماراتها في E&P لسنة 2009 حوالي G\$80 وتضم غالبيتها الغاز.

وأكبر المستثمرين المستفيدين من هذه الأزمة وهي الشركات الصينية: CNOOC, Sinopec, CNPC وهي شركات قوية بسيولتها إذ تمول التنمية الدولية كي تؤمن تمويناتها على المدى الطويل،

من بين أهم العمليات التي شهدتها هذه الشركات وهو حصول Sinopec على مشروع Adax Petroleum في جوان 2009 (باحثياطي مقدر بـ 450 مليون برميل)، وعقود الشراكة بين CNPC و BP لتطوير حقل رميلة بالعراق، وعقد الشراكة بين CNPC و NIOC وعقد CNOOC و NIOC لتطوير حقول سوت بارس وأزادغان بإيران.

5. الصناديق السيادية:

تعتبر الصناديق السيادية على أنها صناديق أو استثمارات طويلة الأجل تابعة للحكومات بحيث تستعمل فيها الأموال العامة إذ يتوجب تعريف المصطلحات، فالبنوك المركزية تمتلك احتياطات العملات الأجنبية للحفاظ على الاستقرار الاقتصادي. وصناديق الاستقرار تدخر جزءا من الإيرادات بهدف التخفيف من تأثير تقلبات الإيرادات على الحكومة والاقتصاد في حال تراجع أسعار الصادرات، في حين تصدر بنوك التنمية الوطنية سندات دين لتمويل الاستثمارات المحلية ودعم النمو، أما الصناديق السيادية فتستثمر فائض المدخرات في الخارج لزيادة الثروة الوطنية.

يوجد داخل الصناديق السيادية فئتان رئيسيتان، فالصناديق السيادية للدول المصدرة للسلع تبادل حصصا في الموارد الطبيعية مقابل أصول أجنبية ممولة بأرباح الشركات المملوكة للدولة، والتكلفة تكمن في قيمة الموارد غير المستكشفة، لذلك فإن الأمر يتخذ بعدا طويلا المدى. أما الصناديق السيادية للدول ذات المدخرات الكبيرة فتقتصر الفوائض من السكان وعادة عبر عملات مقننة بسياسة وضوابط نقدية للبنوك المركزية. وتقيم دول الشرق الأوسط على الفئة الأولى فيما تقيم آسيا على الثانية. لكن يتعين على الذين يأملون أن توفر الصناديق السيادية مصدرا متناميا من السيولة، فإن الأزمة المالية أثبتت عكس ذلك وأدت إلى تباطؤها.

بلغ إجمالي هذه الصناديق السيادية في العالم 3860 مليار دولار سنة 2009 أي حوالي 30% من الناتج الداخلي الخام العالمي.⁴

من بين الصناديق السيادية الثمانية الكبرى في العالم: الإمارات، الصين (التي لها صندوقان)، سنغفورة، النرويج، السعودية، الكويت وروسيا، أكبر صندوق في العالم هو صندوق أبو ظبي إذ يحوز على أزيد من 650 مليار دولار.

⁴ A Mebtoul " les économies des pays arabes et les fonds souverains" in Le Maghreb" le Quotidien de l'économie du 27/01/2009 Algérie.

تنشأ هذه الصناديق من فوائض ميزان المدفوعات، عائدات الخصخصة، فوائض المالية العامة أو الإيرادات المتحققة من الصادرات السلعية. وبالنسبة للجزائر فقد نشأت بفعل الفائض في ميزان المدفوعات الذي بدوره ناتج عن فائض في التصدير العائد من المحروقات و بالأخص جراء ارتفاع سعر البترول في الأسواق الدولية، هذا من جهة و بفضل عوائد الخصخصة من جهة أخرى. من وجهة النظر الاقتصادية يمكن اعتبار أن الصناديق السيادية هدية للدول التي يتم الاستثمار فيها، بينما تقتصر استفادتنا نحن على الحدود الدنيا، وتميل استفادتنا إلى التناقص بمرور الزمن، وعندما نعتقد مقارنة بين عوائدنا وتكاليفنا من هذا الصندوق نجد أن صافي منافعنا يكون منخفضا، وربما يكون سالباً إذا ما أخذنا بعين الاعتبار تكلفة الفرصة البديلة لهذا الصندوق، فما هي فوائد الدول المستقبلية لاستثماراتها من خلال الصندوق؟ إنها ببساطة تتمثل في الآتي:

- توفير مدخرات إضافية تسهم في رفع مستويات الاستثمار لديها، وهو ما يؤدي إلى زيادة مضاعفة في مستويات الدخل والإنفاق لتلك الدول، يعتمد ذلك على قيمة مضاعف الإنفاق الاستثماري بها؛
- خلق فرص وظيفية مباشرة لمواطني تلك الدول مع كل دينار يتم استثماره فيها، وغير مباشرة نتيجة للحركة الانتشارية التي تحدثها تلك الاستثمارات في الاقتصاد الوطني بها؛
- تحقيقي أرباح إضافية للأعمال بتلك الدول تسهم في رفع عوائد عناصر الإنتاج بها، ومن ثمّ زيادة مستويات الدخل الوطني الإجمالي بها؛
- رفع مستويات صادراتها والتقليل من مستويات وارداتها، و من ثمّ تحسين موقف موازين مدفوعات تلك الدول.

وفي أفضل الأحوال تتمثل فوائد هذه الصناديق في:

- تنويع مصادر دخولنا من خلال تكوين محافظ استثمارية خارجية؛
- تحقيق عوائد على تلك الاستثمارات يمكن استخدامها في تمويل الإنفاق العام أو في إعادة الاستثمار مرة أخرى لتضاف إلى رصيد تلك الأصول؛
- تكوين احتياطي إستراتيجي يمكن استخدامه في أي وقت لمواجهة الظروف الطارئة.

كما أن تكاليف مثل هذه الصناديق متعددة وتتمثل في الآتي:

- الفرصة الضائعة في صورة الناتج المحلي الضائع، بصفة خاصة الناتج غير النفطي، الذي كان من الممكن الحصول عليه لو تمّ استثمار تلك الأموال داخل الجزائر؛

- فرص التوظيف التي كان من الممكن خلقها للشباب من المواطنين ؛
 - انخفاض معدلات النمو الاقتصادي و فرص الرقي التي كان من الممكن بلوغا لو تمّ استثمار تلك الأموال هنا؛
 - تدني العوائد التي نحصل عليها من تلك الاستثمارات حيث نحصل على نسبة مئوية من الربح لا تتناسب مع تكلفة الفرصة البديلة لتلك الاستثمارات بالنظر إلى الفوائد الضخمة التي يمكن أن تعود علينا إذا تمّ استثمار هذه الأموال بكفاءة هنا؛
 - المخاطر التي تصاحب استثمار تلك الأموال في الخارج والناجمة عن تعرض أصول تلك الصناديق للانهيار، مع انهيار أصول المؤسسات التي يتم الاستثمار فيها، خصوصا في أوقات الأزمات الاقتصادية، مثل الأزمة الحالية؛
 - المخاطر المصاحبة للتضخم في الدول المضيفة، حيث تميل القدرة الشرائية لتلك الاستثمارات نحو التناقص بمرور الزمن، خصوصا في الدول التي ترتفع فيها التكاليف المعيشية ومن ثم مستوى العام للأسعار؛
 - الخسائر الناجمة عن تقلبات أسعار العملات، المتمثلة في ميل عملات الدول المستقبلية لهذه الاستثمارات نحو الانخفاض، ومن ثم تدهور القدرة الشرائية لتلك الأصول؛
 - المخاطر السياسية المتمثلة في تغير السياسات الخارجية للدول المضيفة لتلك الاستثمارات.
- تجدر الإشارة إلى أن صندوق أبو ظبي السيادي قد حقق إلى غاية جانفي 2009 خسارة بلغت حوالي 125 مليار دولار من جراء الأزمة المالية.

II. العوامل المؤثرة من ناحية الطلب:

1. تأثير تقلبات صرف اليورو على الواردات الجزائرية:

تؤمن الجزائر غالبية وارداتها من دول الاتحاد الأوروبي، كما تزداد قيمة هذه الواردات كل سنة، حيث وصلت خلال السنوات الأخيرة بين 60 و 70% من إجمالي الواردات، وشكّلت المواد الغذائية والسلع الصناعية والمعدات والآلات غالبية الواردات، ويلعب القرب الجغرافي بين الجزائر وأوروبا دورا كبيرا في تطوير علاقات الاقتصادية الجزائرية الأوروبية.

إن استخدام اليورو كعملة موحدة أدى إلى زيادة المنافسة بين الدول الأوروبية، وبالتالي زيادة الشفافية في الأسعار، فضلا عن تقليل تكاليف تحويل العملات من أجل تسوية مدفوعات هذه الواردات، وبالتالي تركيز المستورد الجزائري في دراسة أنسب الأسواق الأوروبية للحصول على السلع

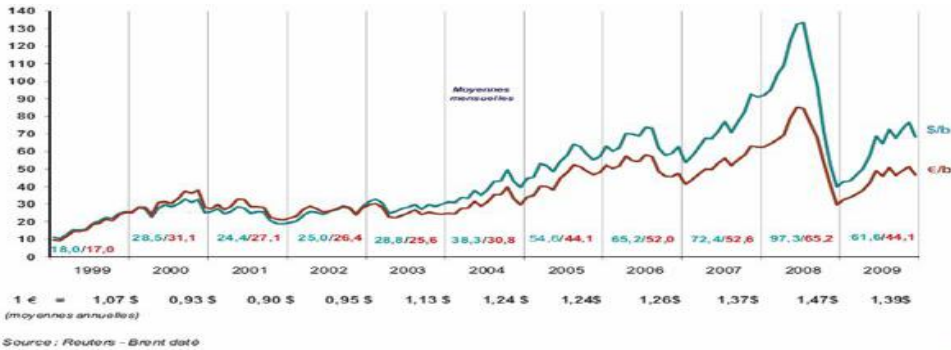
التي يريد استيرادها بعيدا عن حسابات سعر الصرف. لكن ارتفاع قيمة اليورو مقابل الدولار منذ سنة 2003 حيث بلغ سعر اليورو حاجز (1,6) دولار لكل يورو سنة 2008 كأعلى حد قياسي تسجله العملة الأوروبية أضحى يمثل عبئا يتمثل في ارتفاع كلفة الواردات الجزائرية من منطقة اليورو لا سيما المواد الرئيسية كالقمح و الأدوية و المواد المصنعة بنسبة تتراوح بين 20 و 30% من قيمتها السابقة، وهذا يؤدي إلى ارتفاع قيمة الواردات بحوالي 5% إلى 20% حسب تقدير الخبراء جراء ارتفاع قيمة العديد من المواد المستوردة من منطقة اليورو كما ذكرنا سابقا، وبالتالي زيادة العجز أو تقليص الفائض في الميزان التجاري وبالتالي في تقليص ميزان المدفوعات.

2. أثر عملة اليورو على احتياطي الصرف الجزائري:

إن الجزائر شريك غير مؤثر بصورة مباشرة على نظام الدفع الدولي، وبالتالي لا يمكنها اتخاذ قرارات أحادية أو انفرادية يمكن أن تكلفها غالبا، إضافة إلى ذلك، فإن إيراداتها بالعملة الصعبة تتم بنسبة 95% بالدولار الأمريكي، إذن أي انخفاض في سعر صرف الدولار يؤدي إلى انخفاض قيمة العملة الوطنية و العكس صحيح. وإذا افترضنا أن الجزائر تقرر فورية صادرتها من المحروقات بالأورو، وبما أن سعر هذه المواد في السوق الدولية ما يزال يحدد بالدولار الأمريكي، فإننا سنخلق بالتالي سوقا خاصا بنا للمحروقات، كما أن هناك إمكانية حصول خسارة هامة في الصرف في حالة ما إذا لم ينجح اليورو في فرض نفسه كعملة مهيمنة في نظام الدفع الدولي وتحديد أسعار المواد الأولية. كما أننا سنجد أنفسنا أكثر اندماجا وتبعية للسوق الأوروبية دون أي تأثير إيجابي على بنية الصادرات، بل سيحدث هناك خلل في هذه البنية، والحق للاتحاد الأوروبي في أن يملئ علينا سياسته في مجال المحروقات.

شكل 6

تطور سعر البرنت بالدولار الأمريكي وبالأورو الجاري



لدى فإن بنك الجزائر مطالب بتوزيع احتياطياته بين الدولار واليورو والين حسب توزيع التجارة الخارجية للجزائر بين منطقة الدولار ومنطقة اليورو ومنطقة الين، ليستخدم اليورو في تسوية تجارة الجزائر مع الاتحاد الأوروبي ويستخدم الدولار لتسوية تجارتها مع الولايات المتحدة والين لتسوية التجارة مع اليابان، وذلك للحد من التحويل بين العملات والذي قد لا يكون في صالح الجزائر من التآكل بسبب تعرض الدولار للتراجع أو تعرض العوائد المحققة عليه للهبوط حيث سيؤدي تأثير الدولار مقابل اليورو إلى التأثير على قيمة هذه الاحتياطيات، وهذا قد يكون دافعا للسلطات النقدية في الجزائر إلى ربط الدينار بسلة من العملات حسب نسب توزيع التجارة وتوزيع الاحتياطيات لدى بنك الجزائر.

ولقد وصل الاحتياطي الجزائري من العملات لدى بنك الجزائر أكثر من 147 مليار في 2009 وهذا ما يضمن للجزائر هامش أمان لما يقرب خمس سنوات من الاستيراد دون أن تلجأ إلى التصدير، وهذا ما دفع الجزائر إلى التفكير في توظيف هذا الفائض في الاحتياطي، و كان لها ذلك سنة 2000 بخلقها لصندوق ضبط الموارد، الذي يعد من بين 12 دولة التي لها أكبر الصناديق السيادية في العالم.

3. تأثير مؤشر أسعار الاستهلاك:

مؤشر أسعار الاستهلاك تم إعداده من قبل ONS انطلاقا من ملاحظات للأسعار ضمن عينة مكونة من 17 مدينة لمختلف جهات البلاد.⁵

في شهر جانفي 2009 فقد بلغ هذا المؤشر 771,1 نقطة أي زيادة قدرها 0,7% مقارنة بشهر ديسمبر 2008، بحيث ارتفعت أسعار السلع الغذائية بمعدل 0,9%.

إن تأثر مؤشر أسعار الاستهلاك يتأثر وبدرجة كبيرة بأسعار السلع المستوردة خاصة المواد الغذائية منها التي بلغت قيمة وارداتها 5,81 مليار \$ سنة 2009 مقارنة بسنة 2008 إذ بلغت 7,81 مليار \$ حيث كانت أسعار هذه السلع مرتفعة جدا في الأسواق الدولية تزامنا مع وقوع الأزمة المالية

⁵ ONS مؤشر أسعار الاستهلاك، فيفري 2009، رقم 158

العالمية،⁶ فعلى سبيل المثال القمح كان يبلغ سعر قياسي \$12,8 في مارس 2008 أصبح \$6,11 في جانفي 2009.⁷

الجدول التالي يوضح انخفاض قيمة بعض المواد الغذائية نتيجة لاستعادة أسعارها مستويات مقبولة خاصة القمح (-42,35%) ، الحليب ومشتقاته (-32,89%)، البن (-21,17%) والحبوب الجافة (-32,89%).

4. التضخم المستورد:

بفعل تأثر أسعار السلع سواء الغذائية أو التجهيزية فمن الناحية النظرية قد يحدث هذا إما أثر الإحلال وهو استبدال السلعة التي أرتفع سعرها بالسلعة المحلية أو العكس، أو إما يحدث أثر الدخل عن طريق فقدان القدرة الشرائية للمستهلكين، وخاصة إذا تعلق الأمر بالسلع ضرورية كما هو الشأن بالنسبة للاستيراد المواد الغذائية والتجهيزية.

بفعل تأثر أسعار السلع التجهيزية فمن شأنه أن يرفع تكلفة رأس المال لبعض المؤسسات الجزائرية الذي يعد عاملا أساسيا بالنسبة لعوامل الإنتاج، وبالتالي يشكل عبئا عليهم. و يجب رفع أسعار المنتج النهائي لإبقاء المؤسسات على نفس هامش الربح.

من الناحية العملية، فإن ارتفاع أسعار الواردات من السلع الضرورية الغذائية والتجهيزية سنة 2008 أدى إلى رفع المستوى العام للأسعار بالنسبة للاقتصاد الجزائري وهذا ما يعرف بالتضخم المستورد حيث بلغ التضخم في ديسمبر 2008 معدل 2,9%.

خاتمة:

بعدما قمنا بعرض مختلف العوامل المؤثرة الممكنة على الاقتصاد الجزائري سواء من ناحية العرض ومن ناحية الطلب، تبين لنا أن هذه الأزمة من الممكن أن تتكرر عقباها على البلد بأشكال أخرى، وهذا في حالة تأثر الطلب العالمي على النفط، تقلب أسعار النفط أو تقلص الاستثمارات النفطية مما سينعكس سلبا على الاقتصاد الجزائري من ناحية العرض.

كما تبين لنا أنه من الممكن أن تنخفض القدرة الشرائية بفعل التضخم المستورد أو جراء تقلبات صرف اليورو على الواردات الجزائرية مما سينعكس سلبا على الاقتصاد الجزائري من ناحية

⁶ Le Tableau de bord Economique, CCI de la Vendée, N° 11 janvier 2009.

⁷ المديرية العامة للجمارك، "إحصائيات التجارة الخارجية الجزائرية سنة 2009"

الطلب. لذا نشير إلى ضرورة دراسة الجزائر لفرص استثمار فوائض احتياطي الصرف من بين عدة بدائل ممكنة في إطار الصناديق السيادية.

قائمة الجداول:

جدول 1

سعر النفط الخام بالقيمة الاسمية والحقيقية، 1970-2009 (\$/baril)

بالقيمة الحقيقية 1995	المؤشر * 100=1995	السعر الجاري	
9,1	23,2	2,1	1970
10,5	24,7	2,6	1971
10,7	26,1	2,8	1972
11,0	28,2	3,1	1973
32,8	31,7	10,4	1974
29,5	35,3	10,4	1975
30,3	38,3	11,6	1976
30,4	41,5	12,6	1977
28,7	44,9	12,9	1978
60,0	48,7	29,2	1979
67,2	53,6	36,0	1980
58,4	58,6	34,2	1981
50,4	62,9	31,7	1982
45,3	66,4	30,1	1983
40,4	69,6	28,1	1984
37,9	72,5	27,5	1985
17,3	75,0	13,0	1986
22,9	77,4	17,7	1987
17,7	80,3	14,2	1988
20,7	83,6	17,3	1989
25,6	87,2	22,3	1990
20,4	91,1	18,6	1991
19,6	93,7	18,4	1992
17,0	96,0	16,3	1993
15,8	97,9	15,5	1994
16,9	100,0	16,9	1995
19,9	101,9	20,3	1996
18,0	103,6	18,7	1997
11,7	105,0	12,3	1998
16,5	105,9	17,5	1999

25,7	107,5	27,6	2000
21,1	109,6	23,1	2001
21,8	111,3	24,3	2002
24,9	113,1	28,2	2003
31,2	115,2	36,0	2004
43,0	117,5	50,6	2005
50,8	120,0	61,0	2006
56,5	122,3	69,1	2007
75,5	125,0	94,5	2008
47,9	127,5	61,1	2009

* مؤشر قيمة تصدير المنتجات المصنعة بالدولة الصناعية المنشورة من قبل FMI.

المصدر: مستوحى من التقرير رقم 35 للأمانة العامة ل OPAEP، من طرف عباس علي ناجي.

جدول 2

قيمة الصادرات النفطية لدول المنظمة العربية للبلدان المصدرة للبترول OPAEP بالدولار الجاري
وبالقيمة الحقيقية خلال الفترة 1970-2009 (بالمليار دولار)

السنة	بالأسعار الجارية	بالقيمة الحقيقية 1995	السنة	بالأسعار الجارية	بالقيمة الحقيقية 1995
1970	8,6	37,1	1990	97,4	111,7
1971	11,4	46,2	1991	85,6	94,0
1972	14,2	54,4	1992	92,6	98,8
1973	22,4	79,4	1993	83,3	86,8
1974	74,6	235,3	1994	83,0	84,8
1975	67,1	190,1	1995	93,7	93,7
1976	82,5	215,4	1996	108,7	106,9
1977	91,1	219,5	1997	110,0	106,2
1978	88,7	197,6	1998	76,8	73,1
1979	145,6	299,0	1999	109,7	103,6
1980	213,7	398,7	2000	177,2	164,8
1981	198,4	338,6	2001	148,6	135,6
1982	142,6	226,7	2002	142,0	127,6
1983	101,4	152,7	2003	159,5	141,0
1984	95,7	137,5	2004	219,0	190,0
1985	83,0	114,5	2005	320,6	272,7
1986	51,5	68,7	2006	390,2	325,1
1987	63,8	82,4	2007	424,6	347,2
1988	59,7	74,3	2008	618,2	494,6
1989	78,6	94,0	2009	336,6	264,1

المصدر: مستوحى من التقرير رقم 35 للأمانة العامة ل OPAEP، من طرف عباس علي ناجي.

جدول 3

قيمة الصادرات النفطية لدول المنظمة العربية للبلدان المصدرة للبترول OPAEP، 2004-2009

(بالمليون دولار)

2009	2008	2007	2006	2005	2004	
20969	38543	27757	25492	21029	13862	الجزائر
3197	5895	7106	5923	5066	3450	البحرين
2289	4197	3502	1812	2526	1829	مصر
34297	63000	38056	31585	24058	17751	العراق
38773	71218	59026	53109	42440	26670	الكويت
28340	52084	36944	34110	27518	18653	ليبيا
14944	27428	18741	17685	13774	11694	قطر
145535	267174	171837	162000	137050	92856	السعودية
4342	7989	5644	5219	3672	2639	سوريا
43889	80635	56025	53222	43502	29624	الإمارات
336575	618163	424638	390157	320635	219028	المجموع

Source : Revue « petrole et le gaz arabes », Nicolas SARKIS, Vol. XLI-N°976 du 16 novembre 2009.

جدول 4

نسبة الاستثمارات في مجال E&P وفي المجال الشبه النفطي

2010	2009	2008		
0 إلى 5	16 - 37 - 8 -	19 + 26 + 16 +	الاستثمارات في E&P أمريكا الشمالية باقي العالم	الاستثمارات في مجال E&P
3 +	22 -	14 +	نشاط الجيوفيزياء	الاستثمارات في المجال الشبه النفطي
5 + 0	33 - 2,5 +	5 + 26 +	التنقيب في الأرض التنقيب في البحر	
3 +	3 -	15 +	صناعات offshore	

Source : IFP

جدول 5

تطور مؤشر الاستهلاك لأهم العناصر، جانفي 2009 (أساس 1989)

المؤشر جانفي 2009	تغير بين جانفي 2009 / ديسمبر 2008	تغير بين جانفي 2009 / جانفي 2008
المواد الغذائية - مشروبات	849	0,9
الملابس - الأحذية	642	0,8
الأثاث	449,5	0
النقل والمواصلات	594,4	0,8-
المؤشر الإجمالي	771,1	0,7

المصدر: ONS

جدول 6

تطور مؤشر الاستهلاك من جانفي 2008 إلى جانفي 2009 (أساس 1989)

جانفي	فيفري	مارس	أفريل	ماي	جوان	جويلية	أوت	سبتمبر	أكتوبر	نوفمبر	ديسمبر	جانفي
المؤشر العام	713,5	714,4	722,9	722,9	707,3	685,1	699,7	721,6	728,1	744,1	766,1	771,1
التغير الشهري	0,9-	0,1	1,2	0,7-	0,7	2,2-	3,1-	2,1	0,9	2,2	2,9	0,7
المؤشر الغذائي	764,1	763,8	778,5	768,2	777,2	706,5	625,9	767,7	777,5	804,9	841,7	849
التغير الشهري	1,4-	0	1,9	1,3-	1,2	3,8-	5,5-	3,5	1,3	3,5	4,6	0,9

المصدر: ONS، مؤشر أسعار الاستهلاك، فيفري 2009، رقم 158.

جدول 7

تطور قيمة الواردات من المواد الغذائية الأساسية

نسبة التطور	سنة 2009		سنة 2008		المواد الأساسية
	النسبة %	القيمة بالمليون \$	النسبة %	القيمة بالمليون \$	
42,35-	40,26	2339,38	51,94	4057,91	القمح والشعير
32,89-	14,85	862,76	16,46	1285,68	الحليب ومشتقاته
29,57	9,79	568,99	5,62	439,15	السكر ومشتقاته
21,17-	4,47	52'259	4,21	329,2	البن والشاي
14,53-	4,41	256,26	3,84	299,81	الحبوب الجافة
0,71	2,96	172,21	2,19	171,0	اللحوم
25,64-	100	5810	100	7813	إجمالي المواد الغذائية

المصدر: المديرية العامة للجمارك، "إحصائيات التجارة الخارجية الجزائرية سنة 2009".

موقع الأنترنت، <http://WWW.ALGEX.DZ>

قائمة المراجع:

المراجع باللغة العربية:

1. ONS مؤشر أسعار الاستهلاك، فيفري 2009، رقم 158
2. المديرية العامة للجمارك، "إحصائيات التجارة الخارجية الجزائرية سنة 2009"

المراجع باللغة الأجنبية:

1. Guy Maisonnier, Contexte pétrolier 2009 et tendances, Colloque international « Panorama 2010 » organisé par l'institut IFP, Paris, 28 janvier 2010.
2. Revue « pétrole et le gaz arabes », Nicolas SARKIS, Vol. XLI-N°976 du 16 novembre 2009.
3. Revue « pétrole et le gaz arabes », Nicolas SARKIS, Vol. XLI-N°982 du 16 février 2010.
4. A Mebtoul " les économies des pays arabes et les fonds souverains" in Le Maghreb" le Quotidien de l'économie du 27/01/2009 Algérie.
5. Le Tableau de bord Economique, CCI da la Vendée, N° 11 janvier 2009.

Président d'honneur: Pr. SEDDIKI M'hammed Med Saleh Eddine
Recteur de l' Université de Mostaganem

Directeur et Rédacteur en
Chef: Laadjal ADALA

Comité de rédaction: Dr. Fatima Zohra ZEROUAT
El hadj BENZIDANE
M'hammed BELGACEM

Conseiller juridique: Dr. Djilali BOUCHERF

Chargé de l'information
et des Relations : Dakious Bilal

Comité de lecture: Prof. Massika BAADACHE / Univ. d'Alger
Dr. F. Zohra ZEROUAT / Univ. Mostaganem
Dr. Bachir BEKKAR / Univ. Mostaganem
Dr. Abdelkader BRAINIS / Univ. Mostaganem

Comité Scientifique :

Dr. Abed ARBI (Univ. de Mostaganem) Doyen de la Faculté
Pr. Mohammed BENBOUZIANE (Univ. de Tlemcen) Algérie
Pr. Mustapha BELMOKADEM (Univ. de Tlemcen) Algérie
Pr. Abdelrazak BENHABIB (Univ. de Tlemcen) Algérie
Pr. Belgacem ZAÏRI (Univ. d'Oran) Algérie
Pr. Abdelkader DJAFLAT (Univ. de Lille) France
Dr. Rachid YUCEFI (Univ. de Mostaganem) Algérie
Dr. Ahmed Ameer AMEUR (Univ. de Mostaganem) Algérie
Dr. Charef ATTOU (Univ. de Mostaganem) Algérie
Dr. Nour Eddine CHERIF TOUIL (Univ. de Mostaganem) Algérie
Dr. Sadia KASSAB (Univ. Dali Brahim) Algérie
Dr. Mohammed El Telili HAMED (Univ. El Manestir) Tunisie
Dr. Malika SEDDIKI (Univ. Dali Brahim) Algérie
Dr. Abdelmadjid SAÏDI (Univ. de Grenoble) France
Dr. Maamar BELKHEIR (Univ. d'Oran) Algérie
Dr. Kamel BOUSAFI (Univ. d'Alger) Algérie
Dr. Mohammed ELAÏD (Univ. de Mostaganem) Algérie
Dr. Bouhafce HAKEMI (Univ. d'Oran) Algérie
Dr. Abdelkader BABA (Univ. de Mostaganem) Algérie
Dr. Med Mahmoud OUEL D MOHAMED AISSA (Univ. de Mosta) Algérie

REVUE LA STRATEGIE ET LE DEVELOPPEMENT
Revue Scientifique Approuvée Spécialisée dans le Domaine
Economique



CRITERES DE PUBLICATION

La revue « La stratégie et le développement » est éditée par le département des sciences de gestion de la faculté de droit et des sciences commerciales -Université de Mostaganem-. Il s'agit d'une revue scientifique Approuvée qui s'intéresse au domaine économique. Elle ouvre un espace à toutes les potentialités en matière scientifique en Algérie et à l'extérieur de par la contribution ou la rédaction dans l'un des thèmes relatifs à l'économie et à ses mutations, en Algérie notamment, dans les pays arabes et au niveau international.

Les articles à finalité recherche scientifique édités par la présente revue sont fondés sur des critères de publication auxquels doivent se conformer les chercheurs, en l'occurrence :

- Mention du nom, prénom et adresse accompagnés du numéro du téléphone ou du fax et de l'email, sur une feuille distincte de l'article ;
- Envoi de l'article en un seul exemplaire au moyen du Word, d'un CD ou de l'email de la revue ;
- Ne sont recevables que les articles qui n'ont pas connu de publication auparavant ;
- L'article doit comporter deux résumés dont le volume ne doit pas dépasser une demi-page pour chaque résumé. L'un rédigé en langue arabe, l'autre en langue française ou en langue anglaise. De même que le résumé doit montrer la finalité de la recherche et ses résultats ;
- Le volume de l'article ne doit pas dépasser 30 pages, et ne pas être en deçà de 20 pages, et ce suivant les critères énumérés ci-dessous :
 - L'article réalisé en langue arabe est rédigé selon les caractères (Traditional Arabic), police 14 pour ce qui est du texte, et police 12 pour les chiffres ;
 - L'article rédigé en langues française ou anglaise est saisi en caractère (Times New Roman), police 12 ;
 - La mise en page : H/B : 1,5 , G/D : 1,5 ;

- Taille papier : L :16 , H : 24
- Il est impératif de respecter les normes académiques et les critères formels en ce qui est de l'élaboration de l'article, à savoir :
 - Présentation de l'article en délimitant ses objectifs et la méthodologie employée ;
 - Mentionner les notes de bas de page de façon automatique ;
 - Numérotter les graphes, les tableaux et les dessins, au moyen d'une numérotation progressive et distincte ;
 - En fin de l'article, il y a lieu de rédiger une conclusion qui relate les résultats de la recherche ;
 - Toujours en fin de l'article, mentionner les sources et références selon le classement alphabétique ;
 - En cas de référence ayant trait à une œuvre sur papier, il y a lieu de mentionner le nom en entier de l'auteur(e), le titre de l'ouvrage en caractères différents (le lieu de publication: l'éditeur, l'année de publication)
- Les articles sont soumis à l'examen par un comité scientifique, et ce, pour l'acceptation ou le refus de leur publication, et à tout le moins procéder à des modifications nécessaires ;
- Les articles transmis à la revue ne sont pas retournés à leurs auteurs, qu'ils aient été publiés ou pas ;
- La revue conserve l'ensemble des droits inhérents à la publication. De ce fait, une deuxième publication du même article exigerait une autorisation écrite de la revue;
- Les concepts et les opinions exprimés dans les articles n'engagent que leurs auteurs.

Adresse: **Revue La Stratégie et le Développement, BP 959 – W-
Mostaganem 27000 Algérie**

Tel: **00213 73 248489** / Fax: **00213 45 339795**

E-mail: [**strg.devp@gmail.com**](mailto:strg.devp@gmail.com)

REVUE LA STRATEGIE ET LE DEVELOPPEMENT
Revue Scientifique Approuvée Spécialisée dans le Domaine
Economique



SOMMAIRE

Mr. MOKHEFI Amine	LA DIFFICILE LUTTE CONTRE LE BLANCHIMENT D'ARGENT: L'ALGERIE AU-DEVANT DE LA SCENE	Page 01
Dr. BELKHARROUBI Hocine	GOUVERNEMENT D'ENTREPRISE ET GOUVERNANCE COMPTABLE	Page 26
Mr. TEFALI Benyounés	LA MAÎTRISE DES FINANCEMENTS DES EXPORTATIONS UNE OBLIGATION POUR L'ENTREPRISE	Page 43

LA DIFFICILE LUTTE CONTRE LE BLANCHIMENT D'ARGENT: L'ALGERIE AU-DEVANT DE LA SCENE

Mr. MOKHEFI Amine
mokhefiamine@yahoo.fr
Maitre Assistant –A
- Université de Mostaganem

Résumé :

Le blanchiment de l'argent est un phénomène banalisé mais qui demeure mal connu. C'est un sujet qui suscite beaucoup de questions : c'est quoi le blanchiment ? Quelles sont l'ampleur et la nature des fonds à blanchir ? Quelles sont les méthodes utilisées pour dissimuler l'origine de ces fonds ? Quelles sont les répercussions de l'injection des fonds illicites dans les circuits de l'économie légale?

Pour remédier à ce problème, plusieurs instances internationales (ONU, OCDE, Conseil de l'Europe) ont proposé aux Etats la signature de conventions destinées à améliorer la collaboration internationale. D'un autre côté, le Groupe d'Action Financière a intensifié ses travaux : il a procédé à la publication des recommandations et invité les Etats à les adopter afin d'assurer une harmonisation des législations internes des pays.

Dans le but d'apporter des éléments de réponse à ces questions, les développements qui suivent s'attacheront beaucoup plus à l'aspect technique et pratique que juridique du blanchiment et au dispositif de lutte international, régional et national.

ملخص:

تبييض الأموال ظاهرة مألوفة ولكنها تزال غير واضحة. هذا الموضوع يثير العديد من الأسئلة : ما هو تبييض الأموال؟ ما هي حجم وطبيعة هذه الأموال ؟ ما هي الوسائل التي تستخدم لإخفاء مصدر هذه الأموال؟ ما هي الآثار المترتبة على ضخ الأموال غير المشروعة إلى القنوات القانونية للاقتصاد؟ لمواجهة هذه المشكلة، اقترحت عدة هيئات دولية (الأمم المتحدة، منظمة التعاون والتنمية، ومجلس أوروبا) إلى الدول توقيع اتفاقات لتحسين التعاون الدولي. من أجل تقديم بعض الإجابات على هذه الأسئلة، سوف نركز على الممارسة الفنية والقانونية وكذا الأجهزة الدولية، الإقليمية والوطنية لمكافحة تبييض الأموال.

Introduction :

La libéralisation des mouvements de capitaux, l'intégration des marchés financiers, l'internationalisation des banques et les nouvelles technologies sont autant d'éléments qui forment un environnement propice pour le développement de phénomène du « blanchiment d'argent ». Cette notion, ces dernières années, suscite beaucoup de curiosité et d'appréhension du fait de l'importance des capitaux qui sont en jeu.

Le phénomène a considérablement évolué : «la croissance exponentielle de la narco-économie à partir des années soixante-dix puis de la corruption à partir des années quatre-vingt qui a amené un véritable « saut » qualitatif et quantitatif des procédés de blanchiment, ceux-ci étant indissociables de la phase de montée en puissance des principaux groupes mafieux »¹.

Par conséquent, la lutte contre les revenus illicites doit s'inscrire comme une priorité pour l'ensemble des Etats participant au système financier international. A cet égard, plusieurs pays ont introduit dans leur législation interne l'incrimination de l'acte de blanchiment, c'est-à-dire que le blanchiment est devenu une infraction en soi, alors qu'auparavant, seul l'infraction sous-jacente dont l'argent est issu, était sanctionnée.

En ce qui concerne l'Algérie, un constat rapide de l'environnement économique et des pratiques des affaires, fait ressortir une vulnérabilité accrue au risque du blanchiment d'argent. En effet, les pratiques de corruption font souvent interpellier les pouvoirs publics, les fraudes fiscales, difficiles à chiffrer, sont encouragées par une administration fiscale qui n'arrive pas à se moderniser, les frontières sont de véritables passoires favorisant tous types de contrebande, notamment la drogue en provenance du Maroc. Force est de constater que ces pratiques prospèrent dans une économie où l'informel représente 24% du PIB². De plus, l'Algérie est sur le point d'adhérer à l'organisation mondiale du commerce, ce qui va engendrer l'ouverture des marchés algériens aux capitaux étrangers.

Dans ce contexte, notre pays a inauguré son action de lutte anti-blanchiment par la ratification de la convention des Nations-Unies contre la criminalité transnationale organisée. Cette initiative a été poursuivie par la publication des textes juridiques et la création d'un organe spécialisé dont la mission principale est de recevoir et traiter les déclarations de soupçon.

¹ Pierre KOPP, *Economie du blanchiment*, Ed. Association d'économie financière, 1982, pp 59.

² Le rapport du CNES sur « le secteur informel : illusions et réalités », Alger 2004, p. 42.

I- GENERALITES :

L'acte de « blanchiment d'argent » en tant que délit prête beaucoup de confusion car le délit du blanchiment est une « infraction de conséquence » ; il est lié à une infraction sous-jacente commise au préalable. Cette notion est employée avec des sens quelque peu différents suivant les latitudes et la nature des utilisateurs : politologues, juristes, sociologues, financiers... il est donc nécessaire, dans un premier temps de cerner cette notion.

1. Définition du blanchiment de l'argent :

Le grand spécialiste Jeffrey Robinson définit le blanchiment comme suit : « le blanchiment de l'argent est avant tout une question de doigté. C'est un tour de passe-passe capable de générer des fortunes [...]. Force vitale des trafiquants de drogue, des escrocs, des contrebandiers, des preneur d'otages, des marchands d'armes, des terroristes, des racketteurs et autres fraudeurs, le blanchiment, d'après la légende, aurait été inventé par Al Capone : celui-ci utilisait une chaîne de laveries automatiques disséminées dans Chicago pour maquiller les revenus qu'il tirait en réalité du jeu, de la prostitution, du racket et de la violation des lois de la prohibition. [...]. Le blanchiment de l'argent est ainsi nommé, c'est parce que ce terme définit parfaitement le processus mis en œuvre : on fait subir à une certaine somme d'argent illégale, donc « sale », un cycle de transition visant à le rendre légal, c'est-à-dire à le « laver ». En d'autres termes, il s'agit d'obscurcir l'origine de fonds obtenus illégalement à travers une succession d'opérations financières, jusqu'au moment où ces fonds pourront finalement réapparaître ou forme de revenus légitimes. »³.

Cette définition, empruntée de l'historique de blanchiment, énumère également les activités illégales génératrices de l'argent sale.

La notion du blanchiment de l'argent repose donc sur l'existence de l'argent sale et/ou noir, qui, laissé tel quel, est susceptible de permettre de remonter aux auteurs des activités illégales. Ainsi, cet argent doit subir un traitement particulier, au moyen de divers procédés, empruntés ou non au monde des affaires, avant d'être, mais pour être investis dans des circuits financiers ou économiques licites. En, ce sens, « considéré comme un concept délinquantiel, le blanchiment se caractérise par la recherche les effets suivants : l'effacement de toute trace d'identification, la garantie de l'anonymat des déposants, l'assurance de récupérer rapidement les fonds propres. Le délinquant recherche les ressources suivantes : la fiabilité, par le

³ Jeffrey Robinson, *les blanchisseurs*, Ed. Presse de la Cité, sept. 1995.

recours au circuit bancaire à la fin du processus, la rapidité en privilégiant les circuits les plus courts possible, la discrétion, en choisissant les pays d'accueil des opérations aux législations favorables. »⁴.

On conclue que le blanchiment de l'argent peut se définir comme étant un ensemble d'opérations tendant à la dissimulation de l'origine des fonds provenant d'activités criminelles « argent sale » afin de leur donner une apparence légale « argent propre ».

2. Les étapes du blanchiment :

Les fonds en provenance d'activités illicites ne peuvent être réinvestis dans l'économie légale qu'une fois recyclés ou blanchis. La majorité des cas concrets examinés par le GAFI⁵ présente des traits communs même si les supports et circuits utilisés par les blanchisseurs ne sont pas les mêmes. De manière générale, le blanchiment de capitaux se déroule selon trois étapes. La première consiste à dissocier l'argent du délit. Dans la deuxième, il faut effacer la trace pour faire échouer les poursuites. Dans la troisième étape et c'est la dernière, le but est de réinsérer l'argent dans l'économie légale. Le passage par ces trois étapes n'est pas un impératif pour le blanchisseur. Cela dépend de ses moyens mais beaucoup plus de l'importance des sommes à blanchir.

3. Estimation du problème de blanchiment de capitaux :

Chaque pays transmet annuellement sa balance des paiements au FMI qui fait le regroupement (consolidation) des comptes. Logiquement, le solde final de chaque compte devrait être nul. Comment un pays pourrait-il exporter sans que d'autres importent l'équivalent ? Ou prêter sans que d'autres empruntent ? Mais en réalité, les balances mondiales ne s'ajustent pas, ce qui fait apparaître ce que l'on appelle un « trou noir ». Les statistiques avancées ne peuvent qu'être imparfaite et approchées car elles ne concernent que les flux et les transferts, et donc pas les stocks ; les bénéfices et non le chiffre d'affaires, qui est beaucoup plus important. Il demeure toujours « intéressant de consulter les données disponibles, ne serait-ce que pour bien se convaincre de la seule conclusion qui peut en être tirée sans hésitation : le blanchiment constitue l'un des grands défis que doit

⁴ Les cahiers de la sécurité intérieure, "Noir, Gris, Blanc : les contrastes de la criminalité économique" n° 36 2ème trimestre 1995, p. 56-56.

⁵ Groupe d'action financière (GAFI) est un organisme intergouvernemental qui a pour objectif de concevoir et de promouvoir des politiques de lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme aussi bien à l'échelon national qu'international.

relever l'économie mondiale, si elle veut préserver quelques règles saines de fonctionnement.»⁶

4. Les sources de l'argent sale:

La drogue: L'ampleur du marché de la drogue est renforcée par la diversité de cette substance magique (cocaïne, cannabis, morphine, héroïne, haschisch...) et ses nouvelles utilisations comme le dopage sportif. En effet, les marges dans ce marché vont de 500% à 1000% et 50% à 80% des profits générés seraient blanchis et injectés dans l'économie mondiale⁷, le reste sert à financer l'expansion des activités criminelles.

La corruption : Un rapport récent, présenté dans le cadre d'une réunion de l'organisation de l'union africaine à Addis-Ababa en septembre 2002, a estimé que la corruption coûtait près de 150 milliards de dollars par an au continent africain. De plus, les pots-de-vin atteignent, dans certains cas 40% du marché obtenu⁸. Ainsi, la corruption internationale devient de plus en plus importante et représente une source de l'argent sale non négligeable.

La criminalité organisée : La mondialisation et le développement des technologies de communication offrent un environnement propice pour le développement de la criminalité transnationale organisée. Des cartels et entreprises multinationales spécialisées dans ce domaine se constituent et sont au cœur de blanchiment⁹.

L'argent noir : Cette expression nous renvoie à certaines pratiques, à caractère dissimulateur, sous jacentes à des activités légales. De ce fait, l'auteur de ces pratiques ne peut jouir tranquillement de son argent avant de lui donner une apparence légale. De ces pratiques, on distingue la fraude fiscale et l'évasion fiscale.

5. Les instruments à la disposition des blanchisseurs :

Comme le blanchiment de capitaux est la conséquence logique de toute activité criminelle générant des bénéfices, il peut intervenir, pratiquement partout dans le monde. Généralement, les blanchisseurs ont tendance à rechercher des zones dans lesquels ils courent peu de risque de détection en raison du laxisme ou de l'inefficacité du dispositif de lutte

⁶ Philippe BROYER, *l'argent sale dans les réseaux du blanchiment*, Ed. L'Harmattan 2000, coll. Economie et innovation.

⁷ Oliver jerez, *le blanchiment d'argent*, Ed. Revue Banque Edition 2003, pp 47.

⁸ Rapport moral sur l'argent dans le monde 2003/2004, pp280

⁹ TRACFIN évalue ainsi la part de la criminalité organisée dans l'ensemble des dossiers qu'il a transmis au Parquet en 2001, à un chiffre de l'ordre de 40 %.

contre le blanchiment de capitaux, et offrent des instruments adéquats à leurs besoins.

Le secret professionnel (bancaire) : Le secret professionnel apporte une triple protection à la circulation de l'argent sale : les propriétaires des banques à risque ne sont pas connus ; il empêche la divulgation d'informations précises dont disposent les régulateurs financiers sur des établissements particuliers, même lorsqu'ils sont placés sous enquête judiciaire; et il protège les clients douteux.

Le degré de confidentialité diffère d'un pays à l'autre. Pour l'Algérie, cette confidentialité n'est pas absolue dans la mesure où elle n'est pas opposable à certains tiers tels que : la commission bancaire, le fisc, les services de douane...¹⁰.

Les paradis fiscaux : Les paradis fiscaux sont des micro-territoires ou Etats aux législations fiscales laxistes ou inexistantes, aux réglementations bancaires spécifiques et des pratiques administratives empêchant un échange de renseignements avec d'autres pays sur les clients (secret bancaire strict). Une de leurs caractéristiques communes est de pratiquer l'accueil illimité et anonyme de capitaux. Pour les désigner, on utilise indifféremment la notion de paradis fiscal ou réglementaire ou centres offshore¹¹ « loin de rivage ». On peut dire que les centres offshore sont des territoires où l'on peut blanchir de l'argent sale en toute impunité.

Les instruments financiers : par exemple, les valeurs mobilières au porteur¹² constituent un instrument supplémentaire permettant de dissimuler l'identité des véritables propriétaires des entités intervenant dans les réseaux de blanchiment de capitaux, mais également dans d'autres fraudes.

6. Les conséquences du blanchissement d'argent :

Comme nous l'avons vu, des montants astronomiques sont injectés annuellement dans l'économie légale mondiale. Ainsi, il y a lieu de s'interroger sur les effets que pourraient avoir de telles sommes sur l'économie d'un pays. Avant de tenter une réponse à cette question, il est pertinent de se demander si les fonds illicites ont tendance à se comporter de manière différente ou plutôt similaire par rapport aux fonds licites.

¹⁰ Article 117 de l'ordonnance N° 03-11 du 26 août 2003.

¹¹ Cette notion est utilisée par analogie avec les bateaux qui, hors des eaux territoriales américaines, permettaient de boire et de jouer en paix au temps de la prohibition

¹² Dans le cas de valeurs mobilières nominatives, le titre est émis en faveur d'une personne dont le nom figure dans un registre maintenu par l'entité émettrice. Dans le cas de valeurs mobilières au porteur, le titre est émis mais le nom du propriétaire n'est pas consigné dans un registre.

Les fonds illicites, dans leur processus de blanchiment ne répondent pas aux logiques économiques car les stratégies des blanchisseurs ne visent pas le taux de rendement le plus élevé, mais plutôt le moyen le plus sûr et discret pour recycler leurs fonds. A contrario, l'argent déjà blanchi devrait donc rejoindre le flux des fonds licites et se comporter et réagir de façon similaire face aux signaux des marchés. Ainsi, on peut conclure que l'argent blanchi n'amène que peu de répercussions, dans une perspective de distorsions économiques, au contraire du processus du blanchiment lui-même.

6.1. Effets macro-économiques :

- Faiblesse de la croissance : Les capitaux d'origine illégale sont utilisés pour financer des activités dites stériles, c'est-à-dire des activités qui ne sont pas optimales de point de vue économique, telles que l'immobilier, les objets d'art, les antiquités et les biens de consommation à très haute valeur (voiture de luxe).
- Instabilité monétaire : Le comportement de l'argent sale ne répond pas aux logiques de la théorie économique car le but recherché n'est pas le rendement mais plutôt la protection et la dissimulation de procédé du blanchiment. C'est la raison pour laquelle cet argent fait l'objet de transferts d'une place financière vers une autre. Cette situation peut influencer négativement certaines variables économiques telles que les taux de change et les taux d'intérêts.
- Les recettes de l'Etat : Certains auteurs, tels que McDowell & Novis (2001) préconisent un manque à gagner pour l'Etat car l'argent ne serait pas déclaré, et pourrait même provenir de la fraude fiscale. En revanche, Blum & al (1998) de l'ONU pensent que l'argent sale n'affecte pas négativement les recettes de l'Etat. L'argument avancé est que l'argent une fois blanchi, réintégré dans l'économie légale sera comptabilisé, déclaré et taxé.
- Diminution des Investissements Directs Etrangers (IDE) : les investisseurs étrangers ne sont pas incités à investir dans des pays connus pour leur implication dans des actes de blanchiment ou suspectés d'entretenir des liens avec des organisations criminelles ou terroristes.

6.2. Effets microéconomiques :

- Les sociétés commerciales privées : En effet, il a été observé que les entreprises ayant accès à des fonds illicites de manière substantielle pouvaient subventionner leurs produits ou services en les vendant à

un niveau inférieur à celui du marché et même, dans certains cas, à des prix en dessous du coût de production.

- Les institutions financières : Les institutions financières utilisées par les blanchisseurs sont confrontées à des risques majeurs.

II- LA LUTTE CONTRE LE BLANCHIMENT DE CAPITAUX :

Pour lutter efficacement contre le blanchiment d'argent, les efforts des acteurs nationaux et internationaux se sont multipliés. Les textes applicables ne cessent d'être améliorés afin de prendre en compte les évolutions des typologies de blanchiment.

L'objet de cette partie est d'exposer les travaux des principaux acteurs internationaux en matière de lutte contre le blanchiment de capitaux, notamment le Groupe d'Action Financière (GAFI), ensuite on passera en revue l'arsenal juridique algérien : les lois en vigueur, le rôle de la CTRF et de la commission bancaire, autorité de contrôle des banques et établissements financiers.

1. La mobilisation internationale contre le blanchiment des capitaux :

La mobilisation internationale contre le blanchiment de capitaux s'est matérialisée par la création de nouveaux organismes, opérationnels à l'échelon international ou régional, dédiés à la lutte contre ce phénomène, d'une part. D'autre part, certaines institutions internationales existantes déjà, se sont intéressées au blanchiment de l'argent et ont publié des textes traitant du dit sujet.

1.1. Les organismes et textes internationaux :

1.1.1. Le Groupe d'Action Financière sur le blanchiment de capitaux :

Le groupe d'action financière sur le blanchiment de capitaux (GAFI) – qui se traduit en FATF (financial action task force) en anglo-saxon - a été créée au sommet de « Arche », tenu à Paris en 1989 à l'initiative de G7.¹³ C'est un organisme intergouvernemental indépendant dont le secrétaire est installé à l'OCDE. Son objectif est de concevoir et de promouvoir, aussi bien à l'échelon national qu'international, des stratégies de lutte contre le blanchiment de capitaux.

En 1990, il a formulé quarante (40) recommandations afin de lutter contre l'usage abusif des systèmes financiers à des fins de blanchiment.

¹³ Etats-Unis, Japon, Allemagne, France, Royaume-Uni, Canada, Italie.

En octobre 2001, le GAFI a étendu son mandat à la question du financement du terrorisme et a franchi un pas important en adoptant les huit recommandations spéciales sur le financement du terrorisme. Ces recommandations sont reconnues par le Fond Monétaire International et la Banque Mondiale.

Rédigées par le GAFI en 1990, révisées en 1996 et puis en 2003 pour refléter l'évolution des typologies de blanchiment des capitaux, les 40 Recommandations¹⁴ constituent un plan d'action complet et une norme internationale en matière de lutte contre le blanchiment de capitaux. Elles ont pour objectif d'harmoniser les règles appliquées dans les différents pays puisque ces derniers sont dotés de systèmes juridiques et financiers divers, et qu'en conséquence, tous ne peuvent pas prendre de mesures identiques afin de réaliser l'objectif commun, notamment lorsqu'il s'agit des mesures détaillées d'application.

Ces recommandations visent à l'amélioration du système de justice pénal en donnant une définition de l'incrimination pour des faits de blanchiment, proposent d'imposer aux institutions financières et non financières un devoir de vigilance envers leur clientèle, et invitent les pays à assurer la coopération internationale¹⁵.

Chacun des membres du GAFI a pris l'engagement politique ferme de combattre le blanchiment de capitaux en s'appuyant sur ces Recommandations. Elles ont été adoptées par plus de 130 pays.

1.1.2. Le groupe EGMONT :

En application de la recommandation 26 du GAFI, des unités de renseignement financier (URF), chargées de recueillir et de traiter les déclarations de soupçon des institutions financières et de certaines professions, ont été constituées dans la plupart des pays dotés d'une législation de lutte anti-blanchiment.

¹⁴ Elle sont disponibles sur le site :

www1.oecd.org/fatf/40Recs_fr.htm

¹⁵ Précisions :

- les recommandations 1 à 3 traitent les systèmes juridiques nationaux ;
- Les recommandations 4 à 25 traitent des mesures à prendre par les institutions financières et les entreprises et professions non financières pour lutter contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme ;
- les recommandations 26 à 34 sont relatives aux mesures institutionnelles et autres mesures nécessaires dans les systèmes de lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme ;
- les recommandations 35 à 40 traitent de la coopération internationale

Le groupe EGMONT¹⁶ est né en juin 1995 à Bruxelles de cette volonté des Unités du Renseignements Financiers (URF) de disposer d'un forum de rencontre et d'échange d'informations dans un cadre spécifique, indépendant des dispositifs policiers, judiciaires ou diplomatiques.

Le groupe, qui compte 101 URF depuis juin 2005, concentre ses travaux sur les moyens concrets susceptibles d'améliorer la coopération internationale dans la lutte contre le blanchiment et notamment l'échange de renseignements opérationnels.

1.1.3. Le comité de Bâle :

Le comité de Bâle¹⁷ désigne le comité des règles et pratiques de contrôle des opérations bancaires de la Banque des Règlements Internationaux (BRI)¹⁸. Il n'a pas de personnalité juridique, ne repose pas sur un accord international et n'est pas investi d'une autorité supranationale. Les règles qu'il édicte sont le résultat d'une concertation des autorités nationales des pays membres et font l'objet d'adoption par ces derniers.

Trois initiatives de ce comité en matière de lutte contre le blanchiment ont vu le jour :

- La déclaration de Bâle de décembre 1988 : La déclaration des principes du comité de Bâle sur le contrôle bancaire, concernant la prévention de l'utilisation du système bancaire pour le blanchiment de fonds d'origine criminelle, a été rédigée suite à une véritable prise de conscience par les banques du danger que représente pour elles

¹⁶ Le nom du groupe provient du lieu de la première réunion, le Palais Egmont-Arenberg à Bruxelles.

<http://www.egmontgroup.org>

¹⁷ Il a été créé par les gouvernements des banques centrales du Groupe des dix en décembre 1974 dans le but d'améliorer la coopération entre les autorités de surveillance bancaire. Il exerce son activité dans trois domaines : il constitue d'abord un forum privilégié d'échange d'informations entre autorités de surveillance des différents pays, il détermine les modalités de partage des responsabilités de contrôle entre les autorités du pays d'accueil et les autorités du pays d'origine en ce qui concerne les succursales, filiales et sociétés en participation, ouvertes par les banques ; il définit ensuite les normes minimales de fonds propres et analyse les avantages éventuels de l'instauration de normes dans d'autres domaines.

¹⁸ La BRI a été créée le 17 mai 1930, suite à la faillite d'une banque allemande, afin d'encourager la coopération financière et monétaire internationale. Ses membres sont des banques centrales ou des autorités monétaires. Plusieurs comités relatifs à la stabilité monétaire et au système financier international ont leur secrétariat à la BRI et collaborent étroitement avec elle. Son site Internet:

www.bis.org

l'utilisation de leurs établissements et de leur réseau par des criminels, en terme de confiance du public et de stabilité.

- Le Customer Due Diligence Paper (CDD) : En octobre 2001, le comité de Bâle a publié un document intitulé « la diligence de client pour les banques »¹⁹, comportant un ensemble de standards minimaux sur l'identification des clients qui viennent compléter les principes fondamentaux pour un contrôle bancaire efficace.
- Consolidated « KYC » Août 2003 : Il s'agit d'une gestion consolidée des risques liés à l'identification des clients (KYC) qui veut dire un processus centralisé pour coordonner et promulguer des politiques et des procédures sur la base de groupwide, aussi bien que des arrangements robustes pour le partage d'information entre les filiales du groupe. Ces politiques et procédures devraient être conçues non seulement pour se conformer strictement à toutes les lois et réglementations appropriés, mais plus largement pour identifier, surveiller et atténuer les risques de réputation, opérationnels, légaux et de concentration²⁰.

1.1.4. L'Organisation des Nations Unies (ONU) :

Le Programme Mondial de Lutte contre le Blanchiment de Capitaux (GPML²¹) : Créé en 1997 au sein de l'Office des Nations Unies contre la drogue et le crime afin d'aider les pays membres à introduire dans leur droit interne des normes anti-blanchiment, à développer et à maintenir les mécanismes nécessaires à la lutte contre cette forme de criminalité. Le GPML a institué le forum offshore du GPML qui propose une assistance technique en matière de lutte anti-blanchiment.

- La convention de Vienne contre le trafic illicite de stupéfiants et de substances psychotropes : Cette convention a été adoptée par les Nations Unies le 20 décembre 1988 et constitue une référence universelle donnant une définition du « délit de blanchiment », dans un langage juridique clair et précis. Elle vient compléter les conventions antérieures et initiales de 1961 sur les stupéfiants et de 1971 sur les substances psychotropes²². Vu l'importance de ses textes, la convention de Vienne a été ratifiée par 169 Etats dont

¹⁹ www.bis.org/pub1/bcbs85f.pdf

²⁰ www.bis.org/pub1/bcbs101.pdf

²¹ En anglais : Global Program Against Money Laundering.

²² Ces conventions prévoyaient seulement la confiscation des stupéfiants, des substances et du matériel utilisé pour commettre les infractions définies dans les conventions ou destinés à le commettre (art. 10 de la conv. De 1936, art. 37 de la conv. 1961).

l'Algérie par décret présidentiel N° 95-41 du 28 janvier 1995, et est entrée en vigueur le 11 novembre 1990.

- La convention de Palerme contre la criminalité transnationale organisée : Elle a été adoptée par l'assemblée générale de l'ONU le 15 novembre 2000. Son objet est de promouvoir la coopération entre les Etats afin de prévenir et de combattre plus efficacement la criminalité transnationale organisée.

1.1.5. Le Fond Monétaire International et la Banque Mondiale :

En Avril 2001, le conseil d'administration du FMI a reconnu que le blanchiment d'argent constituait une réelle menace pour l'intégrité du système financier mondial et que par conséquent, il convenait de renforcer la lutte. Le FMI participe de différentes manières à la lutte contre le blanchiment de capitaux en fonction de ses domaines de compétence.

La préoccupation du FMI consiste en la sensibilisation des pays en voie de développement aux risques que représente pour leurs économies le blanchiment des capitaux.

En collaboration étroite avec la BM et le GAFI, le FMI propose un certain nombre de mesures et de plans d'actions portant sur des procédures d'évaluation, l'assistance technique et la surveillance.

1.2. Les organismes régionaux de type GAFI :

La politique d'élargissement menée par le GAFI s'est renforcée en 2003-2004 en déployant de nouveaux efforts pour favoriser le développement d'organismes de type GAFI dans toutes les parties de monde.

Le Groupe d'Action Financière des Caraïbes (GAFIC) : C'est le premier organisme régional constitué à la suite de réunions qui se sont tenues à Aruba en mai 1990 et en Jamaïque en novembre 1992. Il compte parmi ses membres trente Etats de bassin des Caraïbes²³. L'approche adoptée par cet organisme pour lutter contre le blanchiment de capitaux est identique à celle de GAFI. Il a pour objectif principal de parvenir à la mise en oeuvre efficace des dix-neuf recommandations qu'il a édictée, ainsi que

²³ Les membres du GAFIC sont : Anguilla, Antigua et Barbuda, Antilles néerlandaises, Aruba, Bahamas, Barbade, Belize, Bermudes, Îles Caïmans, Costa Rica, Dominique, El Salvador, Grenade, Guatemala, Guyana, Haïti, Honduras, Jamaïque, Montserrat, Nicaragua, Panama, République dominicaine, Saint Kitts et Nevis, Saint Vincent et les Grenadines, Sainte Lucie, Surinam, Trinité et Tobago, Îles Turques et Caïques, Venezuela et Îles Vierges Britanniques.

celles édictées par le GAFI. Pour cela, le GAFIC a prévu un programme permanent d'autoévaluation et d'évaluation mutuelle²⁴ de ses membres.

Le Groupe Anti-blanchiment d'Asie-Pacifique (GAP) : Créé en 1997, le GAP compte actuellement vingt-huit membres²⁵ issus de l'Asie de Sud, de l'Asie de l'Est et du Sud-est ainsi que du Pacifique Sud. Il a élargi son travail sur les typologies en consultation avec le GAFI et d'autres organismes régionaux. Dans le cadre du premier cycle d'évaluation mutuelle qui devrait s'achever à la fin de 2004 ou début 2005, il ne reste que sept membres à évaluer. Le GAP a participé également à des évaluations conduites par le FMI et la Banque Mondiale.

Moneyval: En 2002, le Comité PC-R-EV a officiellement adopté un nouveau nom, Moneyval. Il avait été créé en septembre 1997 par le Comité des Ministres du Conseil de l'Europe, afin de mener à bien des exercices d'auto-évaluation et d'évaluation mutuelle des mesures de lutte contre le blanchiment mises en place dans les vingt-six pays du Conseil de l'Europe qui n'appartiennent pas au GAFI. Moneyval est un sous-comité du Comité Européen pour les problèmes criminels du Conseil de l'Europe²⁶. En 2001, le Comité Moneyval a ajouté à son mandat le contrôle des mesures de lutte contre le financement du terrorisme.

Le Groupe Anti-blanchiment de l'Afrique Orientale et Australe (GABAOA) :

Le GABAOA a été créée lors d'une réunion des ministères et des représentants de haut niveau qui s'est tenue à Arusha, en Tanzanie, les 26 et 17 août 1999, regroupant quatorze pays²⁷. Un protocole d'accord fondé sur l'expérience de GAFI et d'autres organismes régionaux de type GAFI, a été signé, et un secrétariat permanent a été établi. Le GABAOA a entamé un programme d'évaluation mutuelle des systèmes de lutte contre le

²⁴ Il utilise comme référence les recommandations qu'il a édictées lui-même ainsi que les 25 critères des PTNC.

²⁵ Les membres du GAP sont : l'Australie, le Bangladesh, le Brunei Darussalam, le Cambodge, les Îles Cook, les Etats-Unis d'Amérique, les Îles Fidji, Hong Kong (Chine), l'Inde, l'Indonésie, le Japon, Macao (Chine), la Malaisie, la Mongolie, le Népal, la Nouvelle-Zélande, Niue, le Pakistan, la République de Corée, la République des Îles Marshall, la République de Palau, la République des Philippines, le Samoa, Singapour, le Sri Lanka, le Taipei chinois, la Thaïlande et le Vanuatu.

²⁶ Créée en mai 1949, dont le siège est à Strasbourg, a, outre sa vocation à la défense des droits de l'homme et de la démocratie parlementaire, pour but d'assurer la primauté du droit, notamment par la conclusion d'accords à l'échelle du continent afin d'harmoniser les pratiques sociales et juridiques de ses Etats membres.

²⁷ Afrique du Sud, Botswana, Kenya, Lesotho, Malawi, Maurice, Mozambique, Namibie, Ouganda, Seychelles, Swaziland, Tanzanie, Zambie et Zimbabwe.

blanchiment mis en place par ses membres. Un premier rapport d'évaluation mutuelle consacré au Swziland a été examiné et adopté en août 2003.

Ces dernières années, on assiste à d'autres initiatives de création de groupes régionaux de type GAFI en Afrique de l'Ouest, l'Amérique du Sud, ainsi que l'Afrique du Nord et le Moyen Orient. Pour ces derniers, il s'agit du Groupe d'Action Financière du Moyen Orient et d'Afrique du Nord (GAFIMOAN). Il a été créé lors d'une réunion tenue à Bahreïn les 29 et 30 novembre 2004 par un groupe de pays du Moyen-Orient et d'Afrique du Nord, dont l'Algérie.

Le but recherché par l'action de ces organismes est l'harmonisation des législations nationales des Etats afin d'assurer une coopération internationale, sans laquelle le combat anti-blanchiment ne peut aboutir à des résultats positifs. Les pays ont pris conscience de cette évidence et se sont mobilisés à travers l'instauration de règles, d'engagements, de conventions et la prise en compte des recommandations de GAFI dans la modification de leur droit interne.

2. L'environnement économique et le dispositif de lutte contre le blanchiment en Algérie :

Aucun pays n'est à l'abri du phénomène du blanchiment d'argent de fait de son caractère international. En ce qui concerne notre pays, ce phénomène échappe aux pouvoirs publics en raison des caractéristiques de notre économie. Ainsi, l'Algérie – malgré le fait qu'elle n'a pas été considérée par le GAFI comme étant un pays sensible – s'est trouvée contrainte de souscrire au processus mondial de lutte contre le blanchiment, avec l'espoir de bénéficier de l'expérience internationale. L'objet est de mettre en exergue, d'abord, les manifestations des transactions illégales en Algérie dans certains secteurs d'activité économiques. Ensuite, on s'intéressera au dispositif de lutte anti-blanchiment en termes de textes juridiques et autorités chargées de veiller à l'application des dispositions législatives anti-blanchiment.

2.1. Les manifestations des transactions illégales en Algérie :

2.1.1. Le secteur informel :

Le secteur informel²⁸ échappe aux mécanismes administratifs chargés de faire respecter la législation fiscale, les conditions de travail et le salaire minimum. Le plus grave est que ce secteur a pris aujourd'hui une croissance inquiétante en dépit de l'implantation de l'économie de marché.

Il demeure très difficile d'estimer le poids de l'informel en Algérie mais des statistiques indiquent, selon le recensement de 2000 que les marchés informels sont en nombre de 700 au sein desquels activent 100000 personnes, soit 14% des commerçants inscrits au registre de commerce²⁹.

Cette difficulté découle de fait que les transactions réalisées sur ces marchés ont un caractère opaque et dissimulé. En effet, le défaut de facturation, la non utilisation de chèque comme moyen de paiement et l'exercice d'activités commerciales sans registre de commerce, autant d'éléments qui forment un environnement propice pour le développement d'activités clandestines, des pratiques de fraude et de contrebande, très répandue dans les villes frontalières avec les pays voisins, notamment le Maroc, la Tunisie et le Mali.

Cette situation faussent les règles de concurrence et donne le sentiment d'injustice et d'iniquité du système fiscal, par conséquent, des opérateurs

²⁸ Selon le rapport du CNES sur « le secteur informel : illusions et réalités » 2004, Le secteur informel englobe « *des unités visant à l'auto emploi ou à créer de emplois familiaux et la recherche d'opportunités de revenus. Elles ont un faible niveau d'organisation, opèrent à petite échelle et de manière spécifique, avec peu ou pas de division entre le travail et le capital en tant que facteurs de production. Les relations d'emploi, lorsqu'elles existent, sont surtout fondées sur l'emploi occasionnel, les liens de parenté ou les relations personnelles et sociales plutôt que sur des accords contractuels comportant des garanties en bonne et due forme* ».

En Algérie, le secteur informel couvre pratiquement tous les domaines d'activités productives et de services marchands. Son émergence remonte aux années 80 avec l'apparition d'une forte demande de biens de consommation qui n'a pas pu être satisfaite par l'offre nationale. Cette situation a débouché sur le développement du commerce de la valise et du *trabando* ou le marché noir.

Durant les années 90, le marché noir constituait le refuge de la population algérienne pour laquelle le niveau de vie s'est détérioré. En effet, les principaux indicateurs économiques ont connu une évolution négative : croissance négative du produit intérieur brut (PIB) et donc une baisse sensible du revenu par habitant de l'ordre de - 15.7%, un taux de chômage de 25% en 1994...

Au cour des années 2000, la stabilisation macroéconomique, le rétablissement des équilibres internes ont permis au secteur informel de se réorganiser et se consolider en s'orientant vers d'autres créneaux.

²⁹ Rapport du Cnes, op.cit. p 96.

exerçant dans le formel recourent à des procédés frauduleux pour maintenir leur exploitation. Conséquence, des sommes colossales, chiffrées en milliards de dinars, n'entrent pas au Trésor public.

De ce fait, le secteur de l'informel, pris séparément ou conjugué avec d'autres facteurs tels que le commerce de la drogue, est à placer aux premières loges de sources d'argent sale et « qui continuent de faire cumuler des liquidités importantes dans les mains de personnes obnubilées par le souci de se refaire une virginité morale et donc se lancent dans des projets d'investissement «de façade». Cela dit, ce n'est plus un secret pour personne que beaucoup d'entre elles sont devenues du jour au lendemain propriétaires de moyennes entreprises ou en voie de l'être et les 30 000 dossiers de projets d'investissement déposés à l'heure actuelle auprès de l'Agence nationale du développement de l'investissement (ANDI) ouvrent droit à des interrogations. On ne peut exclure dans ce dernier chiffre le nombre de dossiers douteux »³⁰.

Ces investissements se réalisent avec un apport personnel, dépassant parfois les 30% du montant global, et sur lequel la banque ne pose aucune question quant à l'origine de ces fonds; ainsi elles se trouvent indirectement complice dans un processus de blanchiment des fonds provenant de l'informel ou autre activité illégale. Ce qui précède nous donne une petite idée sur l'ampleur prise par les circuits de l'argent sale et le secteur informel, terrains propices pour faire du blanchiment. Cela dénote que la lutte contre l'informel est un préalable nécessaire à la lutte anti-blanchiment.

2.1.2. L'immobilier :

Le secteur de l'immobilier est un créneau facilement exploitable par les blanchisseurs pour légaliser leurs fonds d'origine illégale. Premièrement, les transactions immobilières portent sur de gros montants, ce qui épargne le blanchisseur de recourir à plusieurs opérations : une transaction permet le blanchiment de sommes considérables. Deuxièmement, l'immobilier s'est transformé en un moyen de conservation de valeur – le prix de l'immobilier ne cesse de croître – et une opportunité d'investissement : la location d'un simple appartement dans quartier présidentiel à Alger peut rapporter jusqu'à 40 000 DA le mois. L'immobilier offre deux possibilités pour blanchir de l'argent :

- La première consiste pour le blanchisseur à se faire construire une maison ou un autre bien immobilier. L'ensemble des prestataires de

³⁰ Tribune du 21 avril 2003.

services et des fournisseurs de matériaux de construction sera payé en espèces. Ainsi, le blanchisseur se trouve propriétaire d'un immobilier qu'il peut utiliser à ses besoins ou vendre. Il est à signaler que dans notre pays la construction des immeubles se fait de manière anarchique, sans aucun contrôle de l'Etat et aucun respect des paramètres d'urbanisation moderne. Encore faut-il parler de la décennie noire que l'Algérie a vécue. Des villas luxueuses se vendaient à la moitié de leur prix. Cela a été une occasion en or pour les trafiquants thésauriseurs.

- La deuxième possibilité est relative à la spéculation immobilière. Le marché de l'immobilier algérien connaît une forte spéculation ces dernières années ; les prix se sont triplés au bout de trois ans (2000 à 2003) seulement. Cela donne la possibilité de blanchir énormément d'argent sans recourir à d'autres moyens plus risqués. Il s'agit d'acheter un bien immobilier dont le prix de vente déclaré est sensiblement inférieur à la valeur réelle du bien. La différence sera payée de la main à la main, encore communément appelé « dessous de table », ce qui nécessite la coopération du vendeur. Ensuite le blanchisseur garde le bien pendant un certain temps puis il le revend à son prix réel. La plus-value réalisée (prix de revente diminué du prix d'achat, hors dessous de table) permet de blanchir (justifier) le dessous de table.

2.1.3. Les gages sur bijoux :

C'est un produit bancaire offert par la Banque de Développement Locale (BDL) qui consiste en un dépôt de métaux précieux (généralement des bijoux en or) en contrepartie de l'obtention d'un crédit.

Pour obtenir ce genre de financement, la procédure est simple. Il suffit pour le client de présenter ses bijoux, qui vont être contrôlés par l'orfèvre de la banque, et sa pièce d'identité ; sans aucune autre question ni sur l'objet du prêt, ni sur sa capacité de remboursement ou l'origine de ses revenus. Un contrat de location de coffre fort pour le dépôt des bijoux est signé. Enfin le client reçoit le montant de prêt en espèces. La seule condition de ce prêt est que, si le client ne rembourse pas dans un délai de six mois, il devra payer des intérêts et renouveler le contrat de location du coffre fort³¹.

³¹ Le renouvellement du contrat ne peut se faire plus de six fois, en d'autres termes la durée du prêt ne peut en aucun cas dépasser trois ans. Passé ce délai, la banque procède aux ventes aux enchères des bijoux pour se faire rembourser.

Les conditions d'octroi de ce genre de prêt sont à la faveur de quelqu'un qui se trouve en possession de l'argent sale à blanchir. Ajoutant à cela, l'existence d'un marché noir de l'or – l'un se trouve à l'entrée de l'agence de dépôt des gages à Ruisseau et l'ambiance qui y règne dénote une forte demande de cette matière si rare et chère et si prisée par les blanchisseurs.

Ainsi, la technique consiste à acheter des bijoux, de préférence sur le marché noir - puisque la banque n'exige pas la facture d'achat des bijoux – avec de l'argent en espèces et ensuite les présenter comme gage sur un prêt. Ce mécanisme offre au blanchisseur la possibilité de se débarrasser en toute sécurité de grosses sommes en espèces, issues d'activités illicites, qui risquent d'attirer l'attention des autorités si elles ont emprunté d'autres chemins.

Une répartition des dépôts et l'utilisation des prête-noms s'avèreraient intéressants. Le prêt obtenu sera utilisé pour financer une activité légale, étant donné que le montant peut atteindre 1000 000 DA. Le blanchisseur rembourse le prêt en utilisant également de l'argent sale et récupère son or.

2.1. 4. Les comptes en devises :

L'existence d'un marché parallèle de devises conjugué avec certaines dispositions de la loi n'écarte pas l'hypothèse de blanchiment à travers les comptes devises. En effet, l'article 19 du règlement N°95-07 du 23 décembre 1995 stipule : « tout voyageur entrant en Algérie est autorisé à importer de billets de banques et de chèques de voyage, sans limite de montant. Toutefois est soumise à une déclaration obligatoire en douane, toute importation de billets de banque étrangers et de chèques de voyage, dès que le montant importé excède la contre-valeur en dinars algériens fixée par la Banque d'Algérie ».

Dans ce contexte, les comptes devises peuvent servir les desseins des criminels en leur offrant la possibilité d'introduire dans le circuit bancaire algérien leurs fonds issus d'activités illicites commises à l'étranger. Cette délocalisation des fonds rend difficile la tâche des autorités du pays où l'infraction est commise. Pour beaucoup plus de sécurité, la technique de passeurs déguisés en touristes se révélerait très efficace. L'argent une fois en Algérie, soit est converti en dinars sur le marché parallèle de devises – à ce stade il est quasiment impossible de remonter l'origine de l'argent – puis investi dans l'économie formelle, informelle ou activités criminelles, soit est déposé dans des comptes en devises et par la suite fait l'objet de transferts à

l'étranger³². De cette manière, le blanchisseur se trouve à l'abri des soupçons que s'il avait passé par des paradis fiscaux.

En outre, le marché noir des devises permet aux criminels de convertir les espèces en leur possession, en monnaies étrangères rendant ainsi la détection de l'origine des fonds plus difficile. Cette conversion permet également de réduire le nombre de coupures, étant donné que le taux de change du dinar algérien par rapport aux monnaies étrangères les plus utilisées en Algérie, notamment l'euro est très faible. Ces devises vont être déposées dans un compte devises. Ensuite, le blanchisseur peut les utiliser directement, c'est-à-dire par le débit de ce compte – dans ce cas le blanchisseur réalise un gain de change puisque le taux sur le marché parallèle est favorable que celui pratiqué par les banques – pour payer des importations de marchandises ou d'équipements, ou bien il les vend à sa banque contre des dinars en compte sur lequel il peut tirer des chèques.

2.2. La mobilisation nationale :

Il est devenu impératif de mettre en place un dispositif juridique de lutte anti-blanchiment pour faire obstacle contre tous ceux qui tenteraient de blanchir leur argent mal acquis en usant des circuits légaux.

2.2.1. L'ordonnance n° 96-22 du 09 juillet 1996 relative à la répression de l'infraction à la législation et à la réglementation des changes et des mouvements de capitaux de et vers l'étranger:

Cette ordonnance constitue un instrument de lutte contre le blanchiment de capitaux malgré le fait que son texte n'en fait pas allusion. En effet, l'argent sale, dans son processus de blanchiment, se déplace d'un pays à l'autre sans contrepartie, ce qui constitue une infraction à la réglementation des changes.

2.2.2. L'ordonnance n°03-01 du 19 février 2003 modifiant et complétant l'ordonnance n° 96-22 du 09 juillet 1996 :

L'objet de cette ordonnance, est d'apporter certaines modifications et/ou éclaircissements aux dispositions de l'ordonnance n° 96-22 du 09 juillet 1996 relative à la répression de l'infraction à la législation et à la réglementation des changes et des mouvements de capitaux de et vers l'étranger.

³² Selon l'article 20 du règlement n° 95-07 du 23 décembre 1995, des prélèvements peuvent être effectué sur des comptes devises.

2.2. 3. La loi de finance 2003 :

La loi de finance 2003, édictée le 24 décembre 2002, soit huit (08) mois après l'institution de la CTRF³³, constitue le premier texte législatif algérien traitant du blanchiment d'argent.

Commentaires : Cette loi présente beaucoup d'insuffisances en raison de son caractère à la fois général (ambigu) et restrictif :

Général : car elle ne donne pas une définition de blanchiment d'argent et ne fait même pas référence à celle donnée par la convention des Nations Unies contre la criminalité transnationale organisée, étant donnée que l'Algérie l'a ratifiée le 05 février 2002.

Restrictif : de fait que l'obligation de la déclaration à la CTRF concerne seulement les organismes habilités à faire des opérations d'intermédiation financière, à l'exclusion des autres professions susceptibles de faciliter et/ou de servir d'outil de blanchiment, telles que les commissaires aux comptes, les notaires, les avocats... De plus cette loi ne prévoit aucune sanction, ni à l'encontre des organismes financiers ne respectant pas ses dispositions, ni à l'encontre des auteurs de l'infraction de blanchiment.

2.2.4. La loi n° 2004-15 du 10 novembre 2004 modifiant et complétant l'ordonnance n°66-156 du 8 juin 1966 portant code pénal :

Le code pénal s'est enrichi d'une section consacrée à l'incrimination du blanchiment des capitaux. La nouveauté tient à conférer le caractère de l'infraction pénale pour l'acte de blanchiment d'argent, sans considération du caractère du délit, de crime ou de l'infraction initiale.

2.2.5. La loi n° 05-01 de 6 février 2005 relative à la prévention et à la lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme :

Cette loi tardive est le socle de l'arsenal juridique algérien en matière de lutte contre le blanchiment de capitaux. Elle présente les choses de manière claire et précise.

2.3. Les autorités de contrôle :

C'est à la suite de la ratification de la convention des Nations-Unies contre la criminalité transnationale organisée que les autorités algériennes ont mis en place une cellule du traitement de renseignements financiers, placée sous la tutelle du ministère des finances. La (CTRF) a été créée par le

³³ La cellule de traitement du renseignement financier.

décret exécutif n° 2002-127 du 7 avril 2002 portant création, organisation et fonctionnement de la cellule. C'est un organe atypique en ce que qualifié d'établissement public doté de la personnalité morale et de l'autonomie financière, chargé de lutter contre le financement du terrorisme et le blanchiment d'argent.

Cet acte affiche la volonté de l'Algérie de se mettre au rang des pays combattant les blanchisseurs.

En plus, la commission bancaire, investi de pouvoir de contrôle des banques et établissements financiers doit prévenir et détecter toute opération de blanchiment effectuée à travers le circuit bancaire.

Conclusion :

Le blanchiment d'argent est devenu l'un des problèmes contemporains qui constitue une menace pour l'intégrité des marchés, des professions et des sociétés grâce à l'efficacité incontestable des réseaux de recyclage mis en place. Ces derniers permettent de blanchir, chaque année, des centaines de milliards de dollars issus d'activités illicites.

Face à cette montée en puissance des criminels, on constate une mobilisation internationale affichée publiquement, depuis 1989 (date de création du GAFI).

Sur le plan national, l'Algérie n'est pas restée à l'écart des événements. Bien que tardivement, elle a mis en place un dispositif de lutte contre le blanchiment de l'argent sale. Ce dispositif, bien que riche, est encore embryonnaire et beaucoup de choses restent à parfaire. Force est de constater malheureusement, que l'évolution de la législation se fait à pas de la tortue ; l'application de la loi n° 05-01 nécessite des règlements et notes d'instructions qui ne sont pas encore publiés. Encore faut-il le signaler que la CTRF, créée en 2002 n'est pas encore opérationnelle et les banques publiques ne semblent pas conscientes des risques de blanchiment – à ce sujet, l'Association des Banques et Etablissements Financiers a pris l'initiative de sensibiliser les banques à la nécessité de mise en place d'un dispositif de lutte anti-blanchiment au sein de chaque banque³⁴. Il demeure cependant que notre arsenal juridique est conforme aux normes internationales et nécessite des moyens humains et matériels pour prouver son efficacité.

³⁴ L'ABEF a organisé en juillet 2005 à l'Ecole Supérieure de Banque, en faveur des responsables de banques, un séminaire dont le thème est « *dispositif de lutte anti-blanchiment dans une banque* ».

Bibliographie :**Ouvrages :**

1. BESSON Sylvain, le secret bancaire : la place financière suisse sous pression, Ed. Economie, coll. Le savoir suisse, 2004.
2. BROYER Philippe, l'argent sale dans les réseaux du blanchiment, Ed. L'Harmattan 2000, coll. Economie et innovation.
3. GRIMAL Jean-Claude, l'économie de la drogue, Ed. Le monde 1993, coll. Marabout.
4. HOTTE David G et HEEM Virginie, La lutte contre le blanchiment des capitaux, Ed. LGDJ- EJA, Paris, novembre 2004.
5. JEREZ Oliver, le blanchiment d'argent, Ed. Revue Banque Edition 2003, 2ème éd.
6. KOPP Pierre, Economie du blanchiment, Ed. Association d'économie financière, 1982.
7. LUCY C.E., L'odeur de l'argent sale : dans les coulisses de la criminalité financière, Ed. Eyrolles société, 2003.
8. MAZAURIC Vincent, peut-on convaincre les paradis fiscaux de lutter contre le secret bancaire? in Rapport morale sur l'argent dans le monde 2003-2004, Ed. Association d'économie financière.
9. PLIHON Dominique, sous la dir. de, Les désordres de la finance : crises boursières, corruption, mondialisation, Ed. Universalis 2004.

Revue Et Articles Périodiques :

1. ANITAT Edouardo, HARDY Daniel et JOHNSTON Barry, « combattre le blanchiment d'argent », Finances & développement, septembre 2002.
2. CREDOT Francis, « On ne peut commettre le délit sans le vouloir, et encore moins sans le savoir », BANQUE magazine, septembre 2002 n° 639.
3. CUISSET André et PONS Noël, « Est-il possible d'identifier les circuits ? », BANQUE magazine, septembre 2002 n° 639.
4. DE MAILLARD Jean, « Quel mode d'emploi », BANQUE magazine, décembre 1999 n° 609.
5. DUFOUR OLIVIA, « Lutte contre le blanchiment : know your customer », Revue Banque, juin 2005 n°670.
6. EL-QORCHI Mohammed, « comment fonctionne ce système informel de transfert de fonds et faut-il le réglementer ? », Finance & Développement, décembre 2002.

7. FLURY Guy, « La lutte anti-blanchiment : une contrainte, une nécessité et une opportunité à haut risque », BANQUE magazine, septembre 2002 n° 639, Ed.
8. FULGERAS Anne-José, « Risque pénal du dirigeant : la nouvelle donne », BANQUE magazine, septembre 2002 n° 639.
9. JACOMIN Christophe, « les nouvelles dispositions législatives renforçant la lutte contre le blanchiment des capitaux », BANQUE magazine, Juillet-Août 2001 n° 627.
10. JEREZ Olivier, « Quelques recommandations pratiques », BANQUE magazine, décembre 1999 n° 609.
11. KADDOURI Abdellah, « la conformité dans le cadre de la lutte contre le blanchiment de capitaux », BANQUE magazine, novembre 2004 n° 663.
12. LAVERGNE Mark, « L'organisation d'une banque », BANQUE magazine, décembre 1999 n° 609.
13. MARTINAUD Pierre et YATES Marguerite T., « la mondialisation facilite le blanchiment », BANQUE magazine, décembre 1999 n° 609.
14. « Qu'est-ce que le GAFI », MediaBank, Décembre 2004/ Janvier 2005 n° 75.

Documents Administratifs :

1. Rapport annuel 1991-1992, GAFI, juin 1992.
2. Rapport annuel 1994-1995, GAFI, 1995
3. Rapport du GAFI-VII sur les typologies de blanchiment de l'argent, GAFI, juin 1996.
4. Rapport 1996-1997 sur les typologies de blanchiment de l'argent, GAFI, Février 1997.
5. Rapport 1997-1998 sur les typologies de blanchiment de l'argent, GAFI, février 1998.
6. Rapport 1998-1999 sur les typologies de blanchiment de l'argent, GAFI, Paris, février 1999
7. Rapport sur les typologies de blanchiment de capitaux 1999-2000, GAFI, Paris, février 2000.
8. Rapport sur les typologies de blanchiment de capitaux 2000-2001, GAFI, Paris, février 2001.
9. Rapport d'activité 2002, Traitement de Renseignements et Action contre les Circuits Financiers clandestins (TRAFIN), Paris 2002.

Travaux Universitaires :

1. AL-REBDI Arahman, « le blanchiment d'argent : techniques et méthodes », session 1999/2000.

2. GORGUES Vincent, « l'économie des organisations criminelles transnationales : blanchiment, lutte et déséquilibres », Ecole polytechnique de Paris, promotion X99 2002.

Les Textes Législatifs Et Règlementaires :

1. La convention des Nation Unies contre le trafic illicite des stupéfiants et substances psychotropes, adoptée le 20 décembre 1988 et ratifiée par décret présidentiel n° 95-41 du 28 janvier 1995.
2. La convention des Nation Unies contre la criminalité transnationale organisée, Journal Officiel De La République Algérienne n° 9 du 10 février 2002, Alger.
3. Loi n° 05-01 du 6 février 2005 relative à la prévention et à la lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme, Journal Officiel De La République Algérienne n° 11 du 9 février 2005, Alger.
4. Loi n° 2004-15 du 10 novembre 2004 modifiant et complétant l'ordonnance n° 66-156 du 8 juin 1966 portant code pénal, Journal Officiel De La République Algérienne n° 71 du 10 novembre 2004, Alger.
5. Loi n° 02-11 du 24 décembre 2002 portant loi de finances pour 2003, Journal Officiel De La République Algérienne n° 86, Alger.
6. Ordonnance n° 03-01 du 19 février 2003 modifiant et complétant l'ordonnance n° 96-22 du 9 juillet 1996 relative à la répression de l'infraction à la législation des changes et des mouvements de capitaux de et vers l'étranger, Journal Officiel De La République Algérienne n° 12 du 23 février 2003, Alger.
7. Ordonnance n° 03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit, Journal Officiel de la République Algérienne n° 52 du 27 août 2003, Alger.
8. Ordonnance n° 96-22 du 9 juillet 1996 relatif à la présentation de l'infraction à la législation et à la réglementation des changes et des mouvements de capitaux de et vers l'étranger, Journal Officiel de la République Algérienne n° 43 du 10 juillet 1996, Alger.
9. Règlement n° 95-07 du 23 décembre 1995 modifiant et remplaçant le règlement n° 92-04 du 22 mars 1992 relatif au contrôle de changes.
10. Décret exécutif n° 02-127 du 7 avril 2002 portant création, organisation et fonctionnement de la cellule de traitement du renseignement financier (CTRF), Journal Officiel de la République Algérienne n° 23 du 7 avril 2002, Alger.
11. Arrêté interministériel du 1 février 2005 portant organisation des services administratifs et techniques de la cellule de traitement du

renseignement financier, Journal Officiel de la République Algérienne n° 10 du février 2005, Alger.

12. Instruction interne n° 09-2005 relative à la lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme 29 mars 2005, Alger (Société Générale Algérie).
13. Instruction interne n° 4056 relative à la lutte contre le blanchiment des capitaux dans le réseau international du Groupe Société Générale hors de France du 28 février 2003, Paris.

Autres Documents :

1. Extrait des auditions de M. Ould Amer Yahia, responsable de la surveillance des marchés en France, février 2003, www.assenblenationale.fr
2. JEANNERETTE Alexandre et DE SELLIERS Philipe, Le blanchiment d'argent en suisse, école des HEC, mars 2003 (www.google.com, mots clé : blanchiment d'argent en suisse).
3. A.REMLI, séminaire sur « blanchiment d'argent et nouvelles technologies d'information et de communication », Ecole Nationale d'Administration, Alger 2005.
4. J.C.HILLION, séminaire sur « la lutte contre le blanchiment de fonds », Banque d'Algérie, Alger, Avril 2005.
5. M.CHATAIN, séminaire sur « le blanchiment des capitaux : l'action concertée de la banque mondiale et du FMI », Banque Mondiale, Paris, Octobre 2002.

GOUVERNEMENT D'ENTREPRISE ET GOUVERNANCE COMPTABLE

Dr. Hocine BELKHARROUBI
Belkharoubi-h@hotmail.com
Maître de conférences
- Université d'Oran

Résumé :

Les entreprises publiques algériennes subissent régulièrement depuis l'indépendance des réformes organisationnelles. Cet article présente et traite des réformes qui ont marquées l'évolution historique de la gouvernance des entreprises de 1971 à 2009 et du système d'information comptable qui s'y rattache.

L'existence du lien entre l'évolution historique des structures organisationnelles des entreprises, les mécanismes (motifs et objectifs) de l'émergence du plan comptable national en 1975 et les harmonisations successives qui les ont accompagnées conforte l'idée d'une relation entre le système d'information comptable et la structure organisationnelle des entreprises à partir d'une vision (approche) partenariale de la gouvernance.

Cette relation, jusque là, observée entre le triptyque : Structure macro-économique, l'évolution historique de la structure juridico-organisationnelle des entreprises et le système d'information comptable (PCN 1975) est contrariée par l'émergence du système comptable financier (SCF, 2007). Celui-ci cadre une vision (approche) actionnariale de l'entreprise dominée par les actionnaires et/ou investisseurs et centrée essentiellement sur la valeur et le rendement de l'action. Quel est, alors, la pertinence de ce modèle comptable aux vues de ces deux visions ?

الملخص:

شهدت المؤسسات العمومية الجزائرية منذ الاستقلال إصلاحات تنظيمية. إن هذا المقال يعالج الإصلاحات التي ميزت التطور التاريخي لحكومة المؤسسات من 1971 إلى 2009، والنظام المعلومات المحاسبي المرتبط بها.

إن وجود علاقة بين التطور التاريخي للهياكل التنظيمي للمؤسسات وصيغ بروز المخطط المحاسبي الوطني في 1975 والتجانس المرفق الذي يؤكد فكرة تناسق وترابط بين النظام المعلومات المحاسبي، والهيكلة التنظيمي للمؤسسات، انطلاقا من مقارنة حوكمة المؤسسات.

ظهر هذا التنسيق بيم الأطراف الثلاثة، الهيكل الاقتصادي، التطور التاريخي للهيكل القانوني التنظيمي للمؤسسات، والنظام المعلومات المحاسبي (PCN, 1975) الذي تحول إلى النظام المحاسبي

المالي (SCF, 2007). إن هذا الأخير يضم نظرة تساهمية للمؤسسة المسيطرة من طرف المساهمين والمستثمرين الذي يركز أساساً على القيمة ومردودية السهم. إذا ما هي ملائمة النموذج المحاسبي من وجهة هذين التصورين؟

Introduction :

La question principale posée consiste à réfléchir sur la pertinence du modèle d'organisation d'entreprise en relation avec la structure macro-économique auquel s'adosse le modèle d'information comptable. Pour approcher cette question il est nécessaire de considérer deux hypothèses essentielles qui structurent cette problématique en deux périodes bien distinctes; 1. La gouvernance d'entreprise envisagée sous le prisme de la théorie des parties prenantes dont les enjeux sont multiples et imbriqués (Cazal, 2006, p 4) construite sur un système d'information comptable qui, selon nous, le plan comptable national de 1975 en est la trame. Celui-ci est ouvert sur les différents acteurs organisés autour de l'entité et dont les intérêts, certes, divergents mais néanmoins consensuels quant aux modalités de répartition de la valeur créée par l'entreprise. La structuration institutionnelle et hiérarchique devient un élément fondamental de la gouvernance comptable, 2. La gouvernance d'entreprise envisagée à partir de la mise en application du système financier comptable 2007 est orienté principalement sur l'investisseur et/ou actionnaire et qui construit sa légitimité dans une référence théorique aux théories contractuelles (théorie de l'agence) peut-elle être validée comme substitut.

Alors, quelle est la pertinence du choix du modèle orientée sur la vision actionnariale ou l'investisseur a une place centrale, en particulier sur les méthodes dévaluation (valeur de marché ou juste valeur) retenues par les institutions de normalisation comptable (direction générale de la comptabilité, conseil national de la comptabilité)?

1. Fondements de la gouvernance d'entreprise :

Les fondements de la gouvernance d'entreprise ne peuvent être appréhendés qu'au travers d'un cadre d'analyse. Il se réfère à un dispositif organisant les différentes relations entre les propriétaires qui détiennent des droits légitimes de propriété (PY Gomez, 1996, p 23) sur l'entreprise, son management, c'est à dire les dirigeants ou détenteurs de pouvoir

décisionnels, opérationnels, stratégiques et les parties prenantes¹ c'est-à-dire toutes les parties liées par un intérêt spécifique à l'entité. Ce cadre d'analyse forme un dispositif systémique au sens d'une théorie de la gouvernance.

R.Pérez (2003, p 28) se réfère a. à un objet central, b. s'exprime par un dispositif institutionnel formalisé par un ensemble de structures, de procédures et de comportements et s'exerce au profit des parties prenantes détentrices de droits définis d'une manière contingentes par les sociétés politiques au sein desquelles les organisations concernées sont insérées.

La gouvernance d'entreprise se réfère à deux modèles de création de la valeur, le modèle de l'approche partenariale et le modèle actionnarial que détermine un modèle spécifique d'information comptable.

2. l'approche partenariale de la gouvernance et le plan comptable national :

La création et la répartition de la valeur par les entreprises publiques ont été fondées sur l'hypothèse des parties prenantes² dont la base doctrinale comptable renvoie précisément au Plan Comptable National (1975).

2.1 Structure organisationnelle des entreprises³ :

A sein d'une structure économique donnée correspond une organisation et une structure d'entreprise spécifique, laquelle s'adosse à un système propre d'information comptable. Les entreprises publiques fondées sur le caractère public des biens induisent une patrimonialité figée dans un cadre juridique inséré dans une théorie des droits de propriétés définie par des caractéristiques propres ([exclusif, usus, fructus [oui] ; cessible, abusus [non]), (P.Y. Gomèz, 1996, p 39). La gouvernance comptable n'a de sens qu'articulée à la gouvernance de l'organisation et cet impératif implique nécessairement une homogénéité et une cohérence du triptyque structure économique - gouvernement de l'organisation - modèle statistique (dans ce cas de figure, le système d'information comptable). Le dualisme comptable, comptabilité légale ou externe et comptabilité interne ou de gestion,

¹ Le concept de parties prenantes réside dans la justification de son opposition à la conception actionnariale.

² Il s'agit principalement des personnes morales (y compris l'Etat) ou personnes physiques qui apportent les facteurs de production ou consomment les biens et services. Dans le sens le plus large, les parties prenantes sont les acteurs dont le bien-être est affecté par les décisions de l'organisation (Charreaux, 2000, p 743).

³ Au sujet des structures organisationnelles de l'entreprise publique en Algérie, voir A. Bouyagoub, « *la gestion de l'entreprise industrielle publique en Algérie* », Volume I, OPU 01-1985, pp 47-97 et 107-133.

précisent le champ d'intérêts des partenaires y compris l'actionnaire ou l'investisseur et trouvent dans le processus de validation, par certification légale, des informations comptables fiables.

2.2 Typologie organisationnelle des entreprises 1974-2009 :

Les réformes organisationnelles des entreprises algériennes sur la période de référence 1974-2009 sont le fait de décisions institutionnelles. la problématique consiste à saisir la pertinence des réformes à partir d'énoncés des différentes formes organisationnelles qu'ont connues les entreprises publiques algériennes, d'en saisir la nature de leur évolution du fait de leurs caractéristiques propres et enfin de capter éventuellement leurs effets supposés sur leur performance.

Cycle organisationnel	Forme organisationnelle	Référence juridique
1971-1988	Gestion socialiste des entreprises (GSE)	Ordonnance n° 71-74, relative à la gestion socialiste des entreprises, jora n° 101 décembre 1971
1988-1995	Fonds de participation (FP)	Loi n° 88-03, janvier 1988 relative aux fonds de participation, jora n° 02, janvier 1988.
1995-2001	Holding public	Ordonnance n° 95-25, relative à la gestion des capitaux marchands de l'Etat, jora n° 55 septembre 1995.
2001...	Société de gestion des participations (SGP)	Ordonnance n° 01-04, relative à l'organisation, la gestion et la privatisation des EPE, jora n° 47, août 2001. Décret n° 01-283, portant forme particulière d'organe d'administration et de gestion des EPE, jora n° 55, septembre 2001.

Le tableau ci-dessus confirme l'idée que la démarche empruntée jusque là par les différentes phases d'organisation et de fonctionnement de la structure économique obéissent fondamentalement à un cadre juridique et institutionnel domestique centré fondamentalement sur des droits exclusifs de propriété publique. La collectivité nationale qui par délégation souveraine investit l'Etat d'assurer la gestion des biens publics qui lui sont confiés.

2.3 la gestion socialiste des entreprises (GSE) : une structure organisationnelle et un modèle d'information comptable nouveaux :

2.3.1 le modèle de gouvernance de l'entreprise socialiste :

La définition et le champ d'application de l'entreprise qualifiée de socialiste énoncent la patrimonialité publique des biens et sont ainsi précisés « *l'entreprise socialiste est l'entreprise dont le patrimoine est constitué intégralement par des biens publics* (art 2, ord 71-74)», plus loin « *l'entreprise socialiste est la propriété de l'Etat représentant la collectivité nationale* (art 3, ord 71-74)», et « *l'entreprise socialiste est une personne morale dotée de la personnalité civile et de l'autonomie financière* (art 4, ord 71-74).

Le modèle de gouvernance de l'entreprise (GSE) va être tributaire de la réforme économique qui se construit sur les bases d'une nouvelle approche économique dont l'Etat demeure l'agent dominant. Le management se réfère au consensus⁴ des différents partenaires de l'environnement économique tels que les institutions, les tutelles, les organes de gestion de l'entreprise socialiste, les représentants des travailleurs et autres acteurs économiques qui lui sont adossés.

Quelle est alors la conformité du système d'information comptable (PCN1975) à cette gouvernance? L'approche partenariale de la gouvernance procède d'une vision d'intérêts convergents de l'ensemble des parties prenantes et est accompagnée également d'un cadre conceptuel comptable implicite⁵ qui définit les nouvelles modalités de d'évaluation patrimoniale (valeurs corporelles et incorporelles) des entreprises ainsi que l'unicité du modèle de production, de présentation et de publication de documents comptables à usage externe.

2.3.2 Le système d'information comptable d'accompagnement :

La réforme organisationnelle des entreprises se réfère à un modèle comptable adapté, le Plan Comptable National (1975). Il est d'essence macro-économique et a préséance sur l'approche micro-économique en ce sens que la comptabilité est un instrument d'information qui accompagne

⁴ Par consensus nous entendons le processus par lequel les différentes parties impliquées dans la gestion à court et long terme, directement ou indirectement, participent à la décision économique et engagent leur responsabilité.

⁵ Le cadre conceptuel comptable du PCN de 1975 se réfère clairement à un cadre juridique (se reporter à ce sujet à la bibliographie). Le PCN pêche, néanmoins, par une absence de définition normalisée de normes comptables précisant leur forme et leur contenu et rassemblées dans un recueil doctrinal mais existe selon un ensemble diffus d'avis, de recommandations et autres ; d'où la formulation utilisée de cadre conceptuel implicite.

les décisions macro-économiques reflétées par les différents plans pluriannuels d'orientation économiques.

Les innovations introduites sont construites sur la base d'un concept de modèle comptable implicite. Elles épousent les caractéristiques propres au modèle organisationnel de référence entre les emplois (en terme de processus de formation de capital fixe, de capital variable et de la nature d'échanges, les créances) et les ressources en terme d'apports de capital constitutif (fonds social) et les contributions de l'environnement (système financier, dettes ou avances à terme de liquidités, relations contractuelles avec les partenaires dans l'échange,...).

Le schématisme représentatif du modèle de répartition de la marge brute dans le cas des entreprises commerciales et de la valeur ajoutée dans le cas des entreprises industrielles ou de production exprime le substrat à la base de la vision partenariale dont les modalités de la création et la répartition en cascade du résultat de l'entreprise en sont le fondement.

L'Etat (propriétaire des fonds sociaux des entreprises), l'entité (entreprise considérée comme espace de coordination et d'animation des activités économiques) et le travail sont la forme structurelle essentielle de la vision partenariale et dont l'affectation obéit au mécanisme identifiant les partenaires (art 82 à 84, ord n° 74-71): 1. Le fonds de revenus complémentaires des travailleurs ; 2. La quote-part des contributions aux charges de l'Etat (contributions fiscales) ; 3. La quote-part affectée au patrimoine de l'entreprise (réserves et autofinancement).

2.4 Les réformes économiques de 1988 : un réaménagement organisationnel et harmonisation comptable :

Les fonds de participation (FP, loi n° 88-03), créaient une nouvelle forme d'organisation de gestion des EPE; agent fiduciaire de l'Etat dont il assure la gestion financière des capitaux publics qui lui sont confiés. Cette réforme induit des attributions fondatrices d'une approche qui consacre l'autonomie des entreprises économiques et formule une nouvelle gouvernance.

2.4.1 Les fonds de participation comme outil de gouvernement d'entreprise :

Le passage d'une forme organisationnelle, la GSE, à une autre forme, les fonds de participation (FP), est supposé plus adapté et, est par ailleurs, précisé « *dans le cadre de l'action de développement économique, il peut être créé en la forme de sociétés de gestion de valeurs mobilières, des entreprises publiques économiques dénommées « Fonds de participation »* (art 1, loi 88-03) et le capital social est propriété de l'Etat (art 6, loi 88-03).

Les éléments caractéristiques des fonds de participation modifient la structure de gouvernance au plan de la forme⁶ mais demeure au fond tributaire du statut de la propriété (les cahiers de la réforme : Rapport relatif aux fonds de participation, 1989, p 90-93).

Quelle est, alors cette nouvelle structure de gouvernance ?

Les réformes économiques organisent la séparation de la propriété de la gestion et aménagent un nouveau cadre juridique ; les organes de gestion.

Les fonds de participation exercent par délégation, au nom de l'Etat détentrice de droits de propriété, les prérogatives de l'assemblée générale ordinaire ou extraordinaire des actionnaires (art 11 et 23, loi n°88-01) et formule explicitement la forme d'exercice du pouvoir de l'entreprise (art 13, loi 88-03) : « *le fonds est administré par un conseil d'administration* », la validation de cet exercice est précisé : « *...investi des pouvoirs les plus étendus pour agir en toute circonstance au nom de la société. Il les exerce dans la limite de l'objet social et sous réserve de ceux expressément attribués par la loi aux assemblées d'actionnaires* (art 622, ord n° 75-59) ». Néanmoins, certaines contraintes imposées au conseil d'administration relève de l'obligation de celui-ci de fournir des informations aux actionnaires de la société c'est-à-dire l'Etat dans ce cas. Ces informations sont diffusées aux actionnaires en la forme d'un rapport annuel de gestion de manière à ce qu'ils puissent être informés et se prononcer en conséquence.

« *L'assemblée générale ordinaire est réunie au moins une fois par an, dans les six mois de la clôture de l'exercice,..., à la demande du conseil d'administration ou du directoire..., (art 676, décret législatif n° 93-08)..., le conseil d'administration ou le directoire, présente à l'assemblée le tableau des comptes de résultats les documents de synthèse et le bilan (art 676, alinéa2, décret législatif 93-08).*

La responsabilité des administrateurs est engagée dès lors qu'ils sont investis statutairement à la fondation de la société et de ce fait il attribue au président la direction générale de la société et la représente dans ses rapports avec les tiers.

Ce dispositif organique est complété par l'institution du contrôle assuré par un commissaire aux comptes dont la mission consiste à vérifier les valeurs et documents de la société et de veiller à la conformité de la comptabilité aux règles en vigueur : « *...fait profession habituelle d'attester de la*

⁶ C'est une capitalisation par transformation ce qui induit un réaménagement de la structure financière interne de l'entreprise

sincérité et de la régularité des comptes des sociétés et des organismes régis par le droit commercial ... (art 27, loi n° 91-08) »

L'évolution qualitative de la nouvelle organisation de l'entreprise exprime de nouveaux enjeux qui se manifeste par la nouvelle définition du gouvernement d'entreprise, en l'occurrence, l'instauration juridique d'organes de gestion qui consomme la séparation institutionnelle entre la propriété, déléguée aux assemblées générales (A.G.O et A.G.EX) avec attributions de propriétaire, le conseil d'administration auquel sont dévolues les fonctions de gestion et enfin, les commissaires comptes investis des pouvoirs de contrôle.

2.4.1 harmonisation comptable : les innovations comptables d'accompagnement

L'autonomie des entreprises (lois 88-01 et suivantes) a induit de nouveaux mécanismes juridiques et économiques ainsi que des dispositions comptables d'accompagnement telles que : 1. l'intermédiation juridique du statut de la propriété ; 2. la création de titres financiers (actions) représentatifs de la nature et du volume des apports des actionnaires ; 3. l'innovation financière en termes de création de titres financiers représentatifs de nouvelles modalités de mobilisation de l'épargne (emprunts obligataires) ; 4. les opérations sur titres financiers participatifs ; 5. la répartition des résultats entre les différentes parties prenantes de l'entreprise (état, administrateurs, travailleurs).

Ce réaménagement du plan comptable national prend en charge l'ensemble des opérations de gestion pour compte et vise au final à harmoniser la comptabilité des fonds de participations. Cette harmonisation comptable résulte des innovations introduites par la création de titres financiers représentatifs du portefeuille d'actions d'apports émises par l'Etat sur les entreprises publiques économiques. Il demeure que les titres, bien que détenus par les fonds de participation, restent propriété exclusive de l'Etat.

L'harmonisation de la comptabilité des fonds de participation induit des modes de comptabilisation des opérations spécifiques et a pour objet de définir le principe et le cadre général de la normalisation, ainsi que les règles et procédures de fonctionnement des comptes dans une perspective d'obtenir des bilans normalisés.

L'abandon de la « GSE » au profit des « fonds de participation » est accompagné par un renouvellement du cadre juridique d'ensemble (lois n° 01-88, 02-88, 03-88, 04-88). Elles définissent les objectifs de la réforme et consacrent l'autonomie des entreprises. Dès lors, les nouvelles dispositions juridiques font apparaître la nécessité d'envisager l'adaptation de la

normalisation comptable aux opérations nées de cette transformation organisationnelle. Il importe de codifier⁷. Les opérations spécifiques issues de cette reconfiguration et d'en harmoniser le processus

2.5 L'émergence de la société de coordination d'activités : les holdings publics (ordonnance n° 95-25) :

Les limites organisationnelles des activités économiques en la forme « fonds de participation » résultent du statut de la propriété et de la rigidité du cadre juridique relatif à la gestion des entreprises publiques ; naît alors, une modification de forme et de contenu. La réforme est le fait d'institutions et que les limites observées sont générées par le modèle de gouvernance c'est-à-dire aux formes d'organisation, de gestion et de contrôle des fonds publics détenus par l'Etat.

L'émergence de la société holding est relative à une reformulation des attributions des fonds de participation en tant qu'agent fiduciaire à qui l'Etat, du fait du droit de propriété exclusif, en transfère la gestion financière dans le but d'exercer en général un contrôle sur d'autres sociétés à travers les actions ou les titres qu'elle détient dans son portefeuille. Dans le cas des EPE algériennes, la société holding relève de la forme pure dont le conseil national des participations de l'Etat en assure la coordination et l'orientation de l'activité ainsi que les prérogatives et assure les missions d'assemblée générale des holdings (art 22, ord 95-25).

L'évolution juridique du cadre de fonctionnement des entreprises publiques (décret exécutif n° 90-290, décret législatif 93-08 et l'ordonnance n° 95-25), tout en favorisant une réelle autonomie, devaient assurer un ancrage irréversible des EPE à « l'économie de marché » et construire une légitimité juridique du passage de la forme organisationnelle « FP » à la forme « HP ». Elle consacre la nécessité d'évoluer vers une « économie de marché » au sens d'une insertion au marché financier (ord 93-08, ord 95-25, ord 96-08, règlement COSOB 96-02 et ord 01-04) en construction et d'un marché du travail (lois relatives à la législation du travail en particulier, la création d'un espace spécifique de cadres dirigeants (loi 90-11 et le décret n° 90-290).

L'innovation essentielle introduite par l'émergence du holding public est qu'elle se réfère explicitement à un élargissement du

⁷ Dans le cadre de cette harmonisation, les mécanismes de codification comptable se réfèrent à la promulgation de circulaires qui participent au cadre juridique de l'autonomie des entreprises publiques économiques dont les fonds de participation en sont les instruments d'application.

gouvernement d'entreprise à un directoire placé sous le contrôle d'un conseil de surveillance (art 11 à 15 et l'article 642 à 673, décret législatif 93-08). L'espace des prérogatives (art 4 à 8, ordonnance n° 95-25) et des missions (art 9 et 10, ord 95-25) définit et rassemble la gestion du portefeuille des valeurs mobilières. Il est investi de tous les attributs de droit de propriété sur les valeurs mobilières (actions, titres participatifs, certificats d'investissement et de tout autre titre représentatif de la propriété de capital ou de créances dans les entreprises affiliées) et devient de ce fait l'instrument essentiel des politiques économiques

L'idée qui fonde la réforme organisationnelle, est d'aménager un espace juridico-institutionnel aux holdings publics qui favoriserait le processus d'accès à des tiers aux actifs de l'EPE et l'acquisition de valeurs mobilières détenues en totalité par l'Etat et se démarquent radicalement en dérogeant aux principes d'incessibilité et d'inaliénabilité des valeurs mobilières.

Le directoire, nouvelle forme de gouvernement d'entreprise, est mandaté par le conseil national des participations de l'Etat à exercer les attributions de l'assemblée générale des holdings publics (art 22, ord n° 95-25) sous le contrôle d'un conseil de surveillance. Néanmoins, le conseil de surveillance pose les limites à certaines décisions du directoire qui impliquent les autorisations préalables à leur réalisation. Le directoire est soumis à un certain nombre de contraintes qui rentrent dans le champ d'application des prérogatives du conseil de surveillance (art 648, décret 93-08)». Cette limite imposée au président du directoire consacre le partage du pouvoir entre ses différents membres (art 652, alinéa 2, décret législatif n° 93-08) et (art 653, décret législatif n° 93-08) ». La législation est plus contraignante envers le directoire qu'elle ne l'est vis-à-vis du conseil d'administration du fait de l'exercice du double contrôle ; d'abord, par le conseil de surveillance (art 15, ord n° 95-25) ensuite, contrôle exercé par les commissaires aux comptes (art 13, ord 95-25).

2.5.1 Les caractéristiques essentielles des holdings publics :

Les holdings publics sont subrogés dans les droits et obligations des fonds de participation (art 27 alinéa 2, ord 95-25). Les valeurs mobilières détenues par les fonds de participation et gérées pour le compte de l'Etat et des droits qui y sont liés sont transférées aux holdings publics en subordonnant leur répartition par le conseil national des participations selon une critériologie, nouvelle et institutionnelle, telle que l'efficacité économique et commerciale dont le critère qui retient particulièrement l'attention relève de l'évolution organique.

2.5.2 L'innovation comptable majeure : la consolidation comptable :

La réforme des structures organisationnelles consomment définitivement certains attributs considérés comme irréversibles, jusque là, vont modifier profondément la structure patrimoniale du capital des entreprises.

Le patrimoine des entreprises publiques économiques devient cessible et aliénable conformément aux règles de droit commun. De cette nouvelle vision institutionnelle découle une approche d'ouverture du capital social des entreprises économiques et l'émergence deux catégories d'actionnaires, les majoritaires et les minoritaires qui a pour effet de réaménager le système d'information comptable (PCN 1975) dans une perspective d'adaptation à la spécificité de l'activité des holdings et à la consolidation des comptes de groupe. Jusque là, le plan comptable national suffisait dans sa structure originelle à fournir les informations financières et comptables issues des activités économiques des entreprises publiques. L'unicité juridique formelle du capital social, intérêts patrimoniaux exclusifs de l'Etat par le biais des entreprises économiques suffisait à regrouper par sommation l'ensemble des éléments d'actif et de passif et d'en tirer les résultats finaux.

Dans cette nouvelle configuration juridico-institutionnelle se sont institués des adaptations comptables qui renforcent la structure originelle du plan comptable national dans le cadre

d'une harmonisation d'ensemble (terminologie et règles de fonctionnement des comptes, annexe III, arrêté d'octobre 1999).

La transformation juridique de la nature des droits de propriété est clairement établie et a évolué du fait que la législation a introduit une notion nouvelle « la majorité du capital » qui consacre l'ouverture du capital social des entreprises (art 02, ord 01-04) ». *L'évolution de la nature des droits de propriété redéfinit* la qualité de l'actionnaire ; l'un majoritaire l'autre minoritaire et à laquelle s'adosse les intérêts de chacun d'entre eux et qui, désormais, se réfèrent essentiellement à: 1. l'élargissement du gouvernement d'entreprise qui opte pour une autre forme de management, le directoire et de contrôle, le conseil de surveillance ; 2. la création d'une institution, le conseil national des participations de l'Etat, dotée d'attributions précises ; 3. le patrimoine est cessible et aliénable selon les règles de droit commun ; 4. un système d'information comptable adapté aux activités des holdings et à la consolidation des comptes de groupe.

Ces innovations préfigurent de nouvelles règles d'organisation, de gestion, de contrôle du capital des entreprises publiques économiques en la forme de société de gestion des participations de l'Etat (SGP).

2.6 La société de gestion de portefeuille (SGP) :

Le plan comptable national adapté aux activités des holdings publics demeure applicable aux activités de la nouvelle organisation des activités économiques, la société de gestion des participations de l'Etat (SGP) à fin 2009.

Néanmoins, la loi 07-11 instaure un nouveau plan comptable national intitulé « Système comptable financier » en remplacement du plan comptable national (ord 75-35) et applicable à partir de janvier 2010 (ord 08-02). Jusque là, l'approche qui a prévalu consistait à satisfaire l'ensemble des parties prenantes par la production et la publication d'informations comptables. Le système d'information comptable (PCN 1975) favorisait cette vision, une vision large puisque les utilisateurs puisaient dans le détail des états annexes les informations financières utiles à leurs décisions économiques publiées annuellement et aucun privilège particulier ou spécifique ne leur est accordé.

La loi 07-11 vient modifier la forme et le fond de la structure c'est-à-dire la forme de production, de présentation et de publication des informations comptables et financières des entreprises publiques économiques ; comment ?

3. La vision restrictive, actionnariale, du système comptable financier :

Deux lois vont totalement modifier la structure et les modalités de production de présentation et de publication des informations comptables

- La loi 07-11 relative au système comptable financier, le décret exécutif n° 08-156 et l'arrêté du 26 juillet 2008;
- La loi de finance complémentaire 08-02 précisant l'entrée en vigueur du système comptable et financier, soit le 1^{er} janvier 2010.

Le passage d'un système d'information comptable dualiste⁸, le plan comptable national, à un système moniste⁹, le système comptable financier, est conforté par les dispositions de ces textes juridiques et restaure la primauté des informations financières à destination de l'actionnaire, accessoirement les autres utilisateurs (cadre pour la préparation et la

⁸ Le système d'information comptable dualiste sépare la comptabilité générale de la comptabilité analytique ; c'est le cas du plan comptable national de 1975.

⁹ En revanche le système d'information moniste intègre la comptabilité générale et la comptabilité analytique ; c'est le cas du système comptable financier de 2007.

présentation des états financiers, IASC avril 1989 et IASB juillet 2001, § 10) ».

La position des membres du directoire est consignée dans un contrat qui définit, précisément, les termes dudit contrat ; c'est une relation contractuelle de nature formelle entre mandant et mandataire « *le directoire est investi des pouvoirs les plus étendus pour assurer l'administration, la gestion et la direction de l'entreprise publique économique. Il les exerce dans la limite des attributions mentionnées dans l'article 08 ci-dessus et sous réserve des pouvoirs propre à l'assemblée générale* (art 09, décret exécutif 01-283). Cette définition s'adosse aux théories contractuelles en l'occurrence la théorie de l'agence « *on dira qu'une relation d'agence s'est créée entre deux ou plusieurs parties lorsqu'une de ces parties, désignée comme l'agent, agit comme représentant de l'autre désignée comme le principal, dans un domaine décisionnel particulier* (Ross, 1973 ; cité par Gomez 1976, 104) ». La relation d'agence induit un transfert du processus décisionnel du principal (doits de propriété) à l'agent (pouvoir). Elle est donc consécutive à tout contrat « *nous définirons la relation d'agence comme un contrat dans lequel une ou plusieurs personnes ont recours au services d'une autre personne pour accomplir en leur nom une tâche quelconque, ce qui implique une délégation de nature décisionnelle* (Jensen et Mekling 1976, cité par Gomez 1976, p 105) ». le contrat tend à définir les intérêts des partenaires et de réduire en conséquence les conflits entre eux, en particulier, entre propriété et pouvoir. La comptabilité est envisagée comme un moyen de saisir et d'organiser l'information économique produite par cette entité dans une optique de « transparence » ; elle induit la matière informationnelle nécessaire à sa direction et à son contrôle. Elle annonce une relation identification du champ de la responsabilité et permet au principal de créer une relation de confiance.

L'impact sur la doctrine comptable est que la production, la présentation et la publication des informations financières qui, jusque là, était annuelles sont résolument fournies trimestriellement et conforte la position de l'investisseur (note d'orientation, février 2003, § VIII : Information de l'actionnaire).

le système comptable et financier est supposé s'intégrer à cette doctrine et de fournir l'instrument de production, de présentation et de publication d'informations à destination des investisseurs dans la perspective de capter une part des flux de capitaux en circulation dans le monde.

Conclusion :

Les réformes organisationnelles successives des entreprises publiques économiques et les harmonisations et réformes comptables qui les

ont accompagnées, ont largement déstabilisées leur structure et leur management. Le fait de modifier la structure des organisations des EPE, les initiateurs, à chaque cycle, ont perturbé, souvent évacuer, la formation ou la sédimentation d'une culture d'entreprise et de son contenu immatériel, et de ce qu'on pourrait appeler « *l'économie de la connaissance* ou plus traditionnellement l'économie et la gestion d'entreprise ».

L'absence d'études préalables pertinentes et scientifiques sur les limites présentes des organisations légitimant les réformes des EPE (de la GSE aux SGP en l'état actuel et plus prospectivement la nouvelle alternative d'une recentralisation par filière) sont absentes souvent confidentielles, parfois de diffusion restreintes. Les processus cognitifs sont rompus et procèdent de démarche incohérente.

L'organisation et les statuts des entreprises publiques économiques ont été reconfigurés à partir d'amendement de nature juridique. Si la transposition organisationnelle de la gestion socialiste des entreprises (GSE) aux fonds de participation (FP) participe d'une démarche de renouvellement de la structure économique et juridique, il n'est pas évident qu'elle l'est lors du passage aux modèle organisations ultérieurs du fait que, pour l'essentiel, celles-ci sont considérées comme agent fiduciaire de l'Etat.

Des amendements juridico-institutionnel demeurent le seul lien légitimant les réformes, c'est-à-dire :

- la cessibilité et l'aliénabilité des valeurs composant le patrimoine public, en fait c'est modifier la nature des droits de propriété qui induit la validation et la mise en œuvre du processus d'ouverture du capital social des EPE ;
- la validation de la vision actionnariale, c'est-à-dire centrée principalement sur l'actionnaire et l'investisseur et substituer au plan comptable national représentatif d'une structure économique réelle légitimant le rôle des différents partenaires, un système comptable financier construit sur une structure de marché financier qui procède essentiellement de la valeur marchande de l'entreprise et de l'actualisation des flux de trésorerie.

BIBLIOGRAPHIE :

Ouvrages :

1. Charreaux G et Desbrières P., « Gouvernance des entreprises : valeur partenariale contre valeur actionnariale », Finance-Contrôle- Stratégie, Volume 1, n° 2, juin 1998, p 57-88.
2. Gomez PY., « le gouvernement de l'entreprise : modèles économiques de l'entreprise et pratiques de gestion » Inter Editions, 1996 .

3. Gomez PY., « la république des actionnaires, le gouvernement des entreprises entre démocratie et démagogie », Syros, coll. « Alternatives économiques, 2001.
4. Bouyagoub A., « la gestion de l'entreprise industrielle publique en Algérie », Volume I, OPU 01-1985, pp 47-97 et 107-133.

Articles et autres Travaux :

1. Barbier R [en coll] ., « l'Etat actionnaire et le gouvernement des entreprises publiques », rapport à Mr F..Mer, Ministre de l'économie, des finances et de l'industrie, février 2003.
2. Boutaleb k., « la problématique de la gouvernance d'entreprise en Algérie », Revue Economie et Management, n°07, Université Tlemcen, avril 2008.
3. Boutelier M., sous la [dir. de], « vers une convergence des systèmes de gouvernement d'entreprise en Europe ? », rapport de recherche, commissariat général du plan, 2001.
4. Cazal D., « la RSE et ses parties prenantes : enjeux sociopolitiques et contrats », documents de travail du LEM (Lille Economie & Management), juin 2006.
5. Charreaux G., « la théorie positive de l'agence : positionnement et apports », revue d'économie industrielle, n° 92, 2^{ème} et 3^{ème} trimestre 2000.
6. Charreaux G., « vers une théorie du gouvernement des entreprises », in le gouvernement des entreprises, Charreaux, chapitre 15, Economica, 1997, p 421-493.
7. Echkoundi M., « le renouveau de la gouvernance d'entreprise : vers une prise en compte des parties prenantes, Revue Economie et Management, n° 07, Université de Tlemcen, avril 2008.
8. Lahlou C., « Gouvernance des entreprises, actionnariat et performance », Revue Economie et Management, n°07, Université Tlemcen, avril 2008.
9. Khouatra D., « Gouvernance d'entreprise et création de la valeur partenariale », 16^{ème} Conférence de l'AGRH, Paris Dauphine, 15 et 16 septembre 2005.
10. Pérez R., « la gouvernance d'entreprise », la découverte, coll. « Repères », n° 358, 2003.
11. Viénot M., « le gouvernement d'entreprise », rapport du comité conjoint, MEDEF et AFEP, juillet 1999.
12. Revue Economie et Management n° 07, « Gouvernance d'entreprise, Ethique et responsabilité sociale des entreprises », Université de Tlemcen, avril 2008.

13. Les cahiers de la réforme, coll dirigée par Hadj Abderahmane Roustoumi, rapport relatif aux fonds de participation, volume 4, ENAG éditions 1989, pp 86-103.
14. Fonds de participation des industries agroalimentaires, schéma de comptabilisation des opérations liées à l'autonomie des entreprises publiques économiques (EPE), direction des analyses financières, REF164/DAF/92, Alger 1992.
15. OCDE., « principes de gouvernement d'entreprises de l'OCDE, 2004.
16. Holding public agroalimentaire de base, « procédure relative aux modalités de transfert de patrimoine », Directoire, n° 315/DIR/98, Alger, avril 1998.

Textes Législatifs Et Réglementaires :

1. Ordonnance n° 71-74 du 16 décembre 1971 relative à la gestion socialiste des entreprises, jora n° 101 du 13 décembre 1971, article 1 et 2.
2. Ordonnance n° 75-35 du 29 avril 1975 portant plan comptable national, jora n° 37 du 9 mai 1975.
1. Arrêté du 23 juin 1975 relatif aux modalités d'application du Plan Comptable National, jora n° 24 du 23 mars 1976.
2. Lois n° 88-01, 88-02, 88-03, 88-04, 88-06 du 12 janvier 1988, jora n° 02 du 13 janvier 1988
3. Loi 90-11 du 21 avril 1990 relative aux relations de travail
4. Circulaire n° 1850/F/DC/CE/89/047 du 24 mai 1989 relative à la comptabilisation des opérations liées à l'autonomie des entreprises
5. Circulaire n° 635/F/DC/CE/90/046 du 11 mars 1990 relative à la comptabilisation de la participation des travailleurs aux résultats des entreprises.
6. Ordonnance n° 95-25 du 25 septembre 1995 relative aux capitaux marchands de l'Etat, jora n° 55 du 27 septembre 1995.
7. Instruction n° 001/95 du 02 octobre 1995 relative à la l'harmonisation de la comptabilité des FP,
8. Instruction n° 581 MF/DGC du 21 avril 1997 relative à la comptabilisation de la réintégration de l'écart de réévaluation.
9. Instruction n° 502/MF/DGC/DMNC/97 relative à la comptabilisation de la réintégration de l'écart de réévaluation modifiant et complétant l'instruction n° 581/MF/DGC du 21 avril 1997, Alger juin 1997.
10. Arrêté du 29 mai 1999 portant adaptation du plan comptable national à l'activité des intermédiaires en opérations de bourse, jora n° 63 du 12 septembre 1999.

11. Arrêté du 9 octobre 1999 portant adaptation du plan comptable national à l'activité des holdings et à la consolidation des comptes de groupes, jora n° 91 du 22 décembre 1999.
12. Ordonnance n° 01-04 du 20 août 2001 relative à l'organisation, la gestion et la privatisation des entreprises publiques économiques, notamment l'article 05 et le chapitre 2 intitulé « du conseil des participations de l'Etat », jora n° 47 du 22 août 2001.
13. Décret exécutif n° 01-253 du 10 septembre 2001 relatif à la composition et au fonctionnement du CPE,
14. Décret exécutif n° 01-283 du 24 septembre 2001 portant forme particulière d'organe d'administration et de gestion des entreprises publiques économiques, jora n° 55 du 26 septembre 2001.
15. Cadre pour la préparation et la présentation des états financiers, IASC avril 1989 pour publication en juillet 1989 et adopté par l'IASB avril 2001.
16. Note d'orientation aux directoires des SGP, chef du gouvernement, Alger, 19 février 2003.
17. Loi n° 07-11 du 25 novembre 2007 portant système comptable financier, jora n° 74 du 25 novembre 2007.
18. Décret exécutif n° 08-156 du 26 mai 2008 portant application des dispositions de la loi n° 07-11 du 25 novembre 2007, jora n° 27 du 28 mai 2008.
19. Arrêté du 26 juillet 2008 fixant les règles d'évaluation et de comptabilisation, le contenu et la présentation des états financiers ainsi que la nomenclature et les règles de fonctionnement des comptes, jora n° 19 du 25 mars 2009.

LA MAÎTRISE DES FINANCEMENTS DES EXPORTATIONS UNE OBLIGATION POUR L'ENTREPRISE

Mr. TEFALI Benyounès
Maitre Assistant –A
- Université de Mostaganem

Résumé :

A l'heure de la mondialisation et de la globalisation financière, la plus part des pays industrialisés ou en voie de développement ont été amenés à modifier substantiellement leur organisation financière à l'aide des nouvelles procédures technologiques qui ont bouleversé le monde grâce à des nouvelles théories et guide de pratique dans le domaine des financements des exportations, les forces qui modèlent le secteur des services financiers sont en train d'effacer les anciens systèmes. À cet effet les nouvelles techniques de paiement restent un modèle le plus applicable dans le monde de finances, pour éviter les défaillances économiques, et pour améliorer la solvabilité de l'entreprise.

L'Algérie doit s'intégrer dans la mondialisation des affaires financières, pour sauvegarder ses intérêts à moyen et long terme, donne une nouvelle énergie dans le domaine de transaction financière internationale.

ملخص:

إن ساعة العوالة والشمولية المالية قد شملت معظم الدول الصناعية ودول السائرة في طريق النمو , بحيث ألما غيرت بطريقة مستمرة أجهزتها المالية بالاعتماد على المناهج التكنولوجية الحديثة التي غيرت المفاهيم العالمية رأسا على عقب. وهذا استنادا على النظريات والمناهج التطبيقية الحديثة في ميدان تمويل الصادرات.

إن القوى تتجانس وتتلور في ميدان الخدمات المالية. وهذا من أجل محو الطرق القديمة والبالية. وفي هذا الصدد فإن التقنيات الجديدة لمناهج التسديد المالي تبقى الإطار الأكثر فاعلية, وتطبيقا في عالم المال. وهذا من أجل تفادي الانهيار الاقتصادي وتطوير صحة المؤسسة الاقتصادية.

إن الجزائر تدور في هذا الفلك الاقتصادي المتغير الأطوار وعليها الانخراط في نظام العوالة الاقتصادية من أجل الحفاظ على مصالحها على المدى المتوسط وبعيد وإعطاء حيوية في ميدان التبادلات المالية العالمية.

Introduction :

Toute activité comporte d'une manière ou d'une autre un système de paiement qui est lié à des institutions financières, les entreprises ne sont pas épargnées par les crises et paraissent plus vulnérables que les banques par l'insuffisance des structures des moyens de paiement.

Mais le succès des entreprises dépend notamment de la façon dont elle sait cerner les moyens et les technique de paiement afin d'éliminer et réduire les risques et maîtrises la gestion financière de l'entreprise.

Les mutations sans précédent qu'a connu le monde de la finance relève une nouvelle procédure suite au développement qu'elle doit désormais intégrer dans les nouvelles techniques de gestion, aussi les difficultés de prendre la décision à l'utilisation de méthode moderne déstabilise l'entreprise, de ce fait la maîtrise de technique de paiement doit figurer en permanence du nombre des taches assumées par tous les maillons décisionnels de l'entreprise. Le système de paiement est lié au système bancaire, le secteur bancaire et souvent l'objet de multiple attaque.

Ces attaques prennent quelque fois un tour paradoxal, d'une part, on reproche aux banques une attitude trop frileuse, un soutien insuffisant aux entreprises, d'autre part, on condamne assez souvent la stratégie audacieuse de certaines entreprises.

La crise boursière internationale et les taux obligataire. Malheureusement on assiste actuellement à un branle-bas de combat à travers le monde et ce en raison de la crise financière internationale qui a déstabilisé les procédures de paiement de manière agressive.

Dans cette étude nous essayerons de présenter les principales méthodes de financement des exportations et les nouvelles techniques de paiements pour l'intégration à la mondialisation financière.

I. Les moyens de paiement documentaire :

Ces moyens de paiement sont la remise documentaire, le Crédit documentaire et la lettre de Crédit.

1. la remise documentaire ou encaissement documentaire:

La remise documentaire est une opération par laquelle un exportateur, après avoir expédié les marchandises, confie à une banque un ou plusieurs documents convenus avec l'importateur accompagnées ou non d'un effet de commerce destinés à être remis à l'importateur contre paiement ou acceptation de l'effet de commerce. (Chambre de commerce internationale règles uniformes relatifs aux encaissements brochure n°322).¹

¹ RUU 322 : Règles usances uniformes au encaissement

Ces documents sont de nature très différentes ; il s'agit, en premier lieu, de documents de transport : Le connaissement, la lettre de voiture, la lettre de transport aérien et le document combiné.

Le connaissement est utilisé lorsque les marchandises sont expédiées par mer, il faut la preuve d'un contrat de transport, qui constitue un reçu de marchandises et représente le droit sur les marchandises. La lettre de voiture est le document utilisé en cas de transport par chemin de fer. La lettre de transport aérien est le document requis en cas de transport par avion. Lorsque le transport implique l'emploi de plusieurs moyens différents, il est possible de recourir à un document de transport combiné.

Les documents sont en deuxième lieu de nature comptable. Le plus important d'entre eux est la facture commerciale, document par lequel l'exportateur fixe le prix du par l'importateur.

Dans certaines circonstances un certificat d'assurance, un certificat d'origine ou un certificat d'inspection peuvent être requis. Le certificat d'origine est un document certifié par un organisme officiel indépendant apportant la preuve de l'origine des marchandises. Le certificat d'inspection est un document présentant les résultats d'un examen qualitatif et analytique effectué par un organisme indépendant ou une entreprise spécialisée et portant sur 2% ou moins du tournage.

Par cette remise documentaire, l'exportateur est assuré que l'importateur ne disposera des documents lui permettant de récupérer ses marchandises que lorsqu'il aura payé les sommes dues ou accepté l'effet de commerce.

La remise documentaire la plus simple se traduit par un paiement comptant de l'importateur aux guichets de la banque chargée de l'encaissement. La remise documentaire peut se faire contre acceptation par l'importateur d'un effet de commerce. Cette procédure laisse à l'importateur un délai de paiement lui permettant d'obtenir par la revente des marchandises, les fonds nécessaires au paiement de l'exportateur qui ne paie pas ou n'accepte pas l'effet de commerce, la banque conserve les documents et ne peut, de ce fait, disposer des marchandises.

Les garanties offertes par ce moyen de paiement sont loin d'être parfaites. Dans le cas d'une remise documentaire contre acceptation, l'effet de commerce peut très bien ne jamais être payé dans le cas d'une remise documentaire contre paiement, l'importateur peut très bien ne jamais venir lever les documents. Les marchandises demeurent la propriété de

l'exportateur, mais celui-ci a de grandes chances de subir de lourdes pertes pour les rapatrier ou les vendre à un autre acheteur.

2 – Le Crédit documentaire :

Les risques que présente le commerce international doivent être gardés à l'esprit pour comprendre le rôle que joue le Crédit documentaire. Lorsque l'importateur est une grande entreprise de renom international et au standing financier indiscutable, l'exportateur étranger acceptera d'expédier les marchandises avant d'être payé.

Par contre, si l'importateur est une entreprise inconnue du vendeur, et si celui-ci n'a pu parvenir à obtenir des renseignements financiers suffisamment satisfaisants, il hésitera à prendre le risque d'expédier la marchandise avant d'avoir été payée par ailleurs, en dehors du risque de non-paiement par un acheteur devenu insolvable avant l'échéance du règlement. Il existe d'autres risques, rendus plus complexes par l'éloignement, tels que des réclamations injustifiées au moment de la réception des marchandises, la difficulté et le coût de trouver une solution à un litige dans un pays étranger. Enfin le risque politique que représente le pays de l'acheteur s'ajoute à tous ces risques.²

C'est le besoin de protection contre les risques proposés au commerce international qui a donné naissance à l'institution, encore entièrement coutumière et jurisprudentielle, qu'est le Crédit documentaire. Cette institution s'est dégagée progressivement de la pratique bancaire au cours du 19^{ème} siècle.

En fonction des besoins de nos jours, par un ensemble d'usages qui ont été unifiés par la chambre de commerce internationale en 1933, sous le nom de " Règle et usances uniformes relatives aux Crédit documentaires", faisant l'objet de révision périodique, dont la dernière a été effectuée en 1983.

Le Crédit documentaire, certes, est dominé par le souci de la sécurité du vendeur contre le non-paiement, mais il n'en comporte pas moins une sécurité d'un autre ordre au bénéfice de l'acheteur.

L'assurance que les marchandises, lui seront expédiées dans le délai qu'il a exigé, et qui sont définis par une date limite d'expédition ou à défaut par la date de validité du Crédit documentaire. Historiquement, d'ailleurs il semblerait que cette préoccupation de l'acheteur ait été la véritable origine du Crédit documentaire. Quoi qu'il en soit, c'est très généralement le Crédit

² Dédier pierre monod. « *Crédit documentaire* », Édition. ESKA. p.104

documentaire, mais l'opération, ainsi que nous que le verrons, commerce toujours du côté de l'importateur.

2 –1. La nature du Crédit documentaire :

Le Crédit documentaire n'est pas, malgré l'apparence que lui prête son nom, une opération de Crédit, car il n'implique pas une avance de fonds, bien qu'il puisse être, dans certaines conditions, le support de véritables Crédit bancaires tant en faveur de l'acheteur que du vendeur.

Le Crédit documentaire est une grande garantie de paiement émise par une banque en faveur du vendeur et dont le caractère essentiel est d'être conditionnelle, la condition désignée de document représentatifs de la marchandise en cours de transport tels qu'exigés par l'acheteur.

Les termes de cette garantie sont, en effet, strictement définis par l'acheteur lui-même, à partir des clauses du contrat commercial, et exprimés dans un document appelé "Ouverture du Crédit documentaire " ou " Lettre de Crédit commercial " suivant la forme prise par ce document.

Le terme de " Crédit " doit donc être entendu au sens par la confiance conformément à son étymologie latine, la confiance étant, en l'occurrence, celle qu'inspire au vendeur la garantie bancaire émise en sa faveur. Quant au qualificatif " Documentaire, il souligne que la relation du Crédit repose fréquemment sur la remise de document.

Par vendeur, les conditions précisées par l'ouverture de Crédit ou la lettre de Crédit commercial, la banque chargée de cette réalisation ne voyant pas les marchandises ainsi que le rappelle l'article 4 " des règle en usances "³ dans les opérations de Crédit documentaire, toutes parties intéressées ont à considérer des documents, à l'exclusion des marchandises.

Quoi qu'il en soit, la garantie d'une banque à l'égard de l'exportateur étranger avant l'exclusion du contrat commercial, c'est-à-dire avant l'expédition des marchandises en vertu de ce contrat, est l'aspect fondamental du Crédit documentaire, diverses formes de la garantie de la banque et en fonction des modalités de son intervention dans la réalisation de l'opération.

2–2. Les déférentes formes documentaires du Crédit documentaire :

2–2-1. Le Crédit documentaire révocable ou irrévocable :

Le Crédit documentaire "révocable" est une forme peu usitée, car elle n'offre, en réalité, aucune garantie au vendeur étranger ou " bénéficiaire " du Crédit. La révocation pouvant être faite à tout moment et sans avis

³ Article 4 de RUU 500 règle usances uniformes 500 CCI.

préalable, mais dans la mesure, toutefois, où le Crédit n'a pas déjà été utilisé. Le Crédit documentaire "irrévocable" est pour cette raison, la forme habituelle, car c'est celle qui donne toute sa valeur à la garantie recherchée par le bénéficiaire.

La banque qui ouvre un Crédit documentaire, révocable ou irrévocable, et que l'on appelle "banque émettrice" adresse son ouverture de Crédit au bénéficiaire par l'intermédiaire de l'un de ses correspondants bancaires dans le pays de ce dernier.

L'établissement chargé de cette transmission est appelée "banque notificatrice", bien que son rôle ne se limite pas à une simple notification, puisqu'il consiste surtout à effectuer le paiement des documents, sous la forme stipulée dans l'ouverture de Crédit, ce qui évite au bénéficiaire d'avoir à envoyer ses documents à la banque émettrice et de subir le coût en trésorerie dû au délai de leur acheminement et de leur paiement.

L'intervention de la banque notificatrice répond donc à un souci de commodité pratique pour le vendeur, en appliquant le Crédit documentaire réalisable dans son pays voir même ce qui est très fréquent auprès de sa propre banque, il est cependant important de souligner que la banque notificatrice n'agit que comme mandataire de la banque émettrice, avec les limites que cela comporte. Le mandat peut être annulé ou se trouve annulé, si le mandant est en état de cessation de paiement, alors que le vendeur a déjà expédié les marchandises mais n'a pas encore présenté les documents à la banque notificatrice ; dans le premier cas. L'engagement irrévocable de la banque émettrice à l'égard du vendeur subsiste, mais ce dernier ne pourra plus obtenir de paiement qu'auprès de cette banque elle-même ; dans le second cas, il courra le risque de ne pas pouvoir recouvrer sa créance.

2-2-2. Le Crédit documentaire irrévocable et confirmé:

Il est arrivé que l'exportateur, ne connaissant pas la banque émettrice, désire avoir un engagement d'une banque de son propre pays. Lors de la conclusion du contrat de vente, il fera part de son désir à l'importateur, et sur instruction de celui-ci, la banque du donneur d'ordre ouvrira un crédit irrévocable chez la banque désignée par l'exportateur, en priant celle-ci de notifier l'ouverture du crédit au bénéficiaire en ajoutant sa confirmation.

En confirmant un crédit, la banque de l'exportateur prend à l'égard du bénéficiaire, un engagement personnel identique à l'engagement de la banque donneur d'ordre.

En résumé, le crédit documentaire irrévocable et confirmé comporte un double engagement bancaire. La banque confirmative (de l'exportateur) garantit le bénéficiaire contre les défaillances éventuelles tant de l'importateur que de la banque donneur d'ordre.

2-2-3. Formes liées aux modalités de fonctionnement de Crédit documentaire :

Les Crédits documentaires diffèrent selon leurs modalités de réalisation, le règlement peut de faire en effet par le paiement par acceptation ou par négociation.

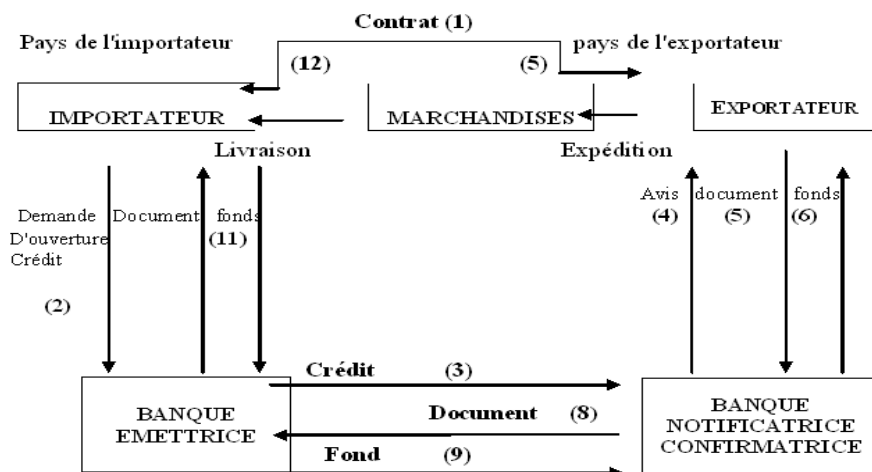
2-2-4. Le règlement par paiement à vue :

Pour comprendre les modalités de fonctionnement du crédit documentaire, le plus simple est d'en présenter les différentes phases à partir d'un exemple.

Cette présentation est faite en douze points comme le suggère de schéma1.

Schéma1 :

Les modalités de fonctionnement du Crédit documentaire dans l'hypothèse d'un Crédit par paiement.



1. Le contrat.
2. Demande.
3. Ouverture du Crédit par la banque émettrice.
4. Avis d'ouverture.
5. Expédition de la marchandise.
6. Remise des documents.
7. Remise des fonds (dans ce cas, il s'agit d'un Crédit documentaire confirmé).
8. Envoi des documents à la banque émettrice.

9. Transfert de fonds de la banque émettrice à la banque notificatrice.
10. Remise des documents à l'importateur par la banque émettrice.
11. Débit du compte de l'importateur.
12. Livraison de la marchandise à l'importateur.

Le séquence ment des opérations est le suivant :

a) Contrat:

L'importateur conclut avec son fournisseur étranger un contrat prévoyant un paiement par Crédit documentaire, les conditions de ce Crédit doivent être négociées avec précision et incorporées dans le contrat commercial.

b) Demande d'ouverture de Crédit:

L'importateur ordonne à sa banque d'émettrice un Crédit documentaire en faveur de son fournisseur. La demande d'ouverture doit préciser notamment :

- Le nom et l'adresse du bénéficiaire.
- Le montant du Crédit documentaire.
- Le type de Crédit, révocable ou irrévocable, confirmé ou non.
- Le mode de réalisation du Crédit par paiement ou par acceptation ou négociation.
- Les personnes sur lesquelles les effets doivent éventuellement être tirés et l'échéance.
- La description détaillée des marchandises mentionnant entre autre la quantité et le prix unitaire.
- Les documents exigés.
- Le lieu d'embarquement d'expédition ou de prise en charge de la marchandise et sa destination.
- La date limite d'embarquement, d'expédition ou de prise en charge de la marchandise.
- Le délai durant lequel les documents doivent être présentés pour le paiement, l'acceptation ou la négociation.
- La date et le lieu de validité du Crédit documentaire.
- Le mode de transmission du Crédit par télégramme ou télex.

c) Ouverture du Crédit par la banque émettrice:

La banque de l'importateur procéde à l'ouverture du Crédit par demande à la banque notificatrice ; quand ce dernier notifie le Crédit, elle n'est en aucun cas engagée à payer le vendeur. Quant elle certifie le

Crédit, elle s'engage en revanche à payer, accepter ou négocier avec le vendeur, à condition que les documents soient en ordre.⁴

d) Avis d'ouverture :

La banque notificatrice informe l'exportateur et lui transmet l'émission du Crédit. L'exportateur vérifie la conformité des conditions et, en cas de besoin, se rapproche de l'importateur donneur d'ordre pour lui demander de procéder à d'éventuelles modifications.

e) Les expéditions de la marchandise :

L'exportateur satisfait du Crédit ouvert en sa faveur procédé à l'expédition de la marchandise.

f) Remise des documents :

L'exportateur adresse à la banque notificatrice les documents requis pour la réalisation du Crédit documentaire.

g) Remise des fonds :

(Dans ce cas il s'agit d'un Crédit documentaire confirmé).

La banque vérifie la conformité des documents aux stipulations du Crédit documentaire et, si vérification est satisfaisante, elle paie l'exportateur.

h) Envoi des documents à la banque émettrice :

La banque notificatrice adresse les documents à la banque émettrice.

i) Transfert de fonds de la banque émettrice à la banque notificatrice :

La banque émettrice vérifie la conformité des documents aux stipulations indiquées à l'ouverture indiquées à l'ouverture de Crédit. En cas de conformité, elle procédé au paiement de la banque notificatrice.

j) Remise des documents à l'importateur par la banque émettrice :

La banque émettrice remet les documents à l'importateur et vérifie leur conformité.

k) Débit du compte de l'importateur :

L'importateur satisfait de conformité des documents verse les fonds à la banque émettrice.

l) Livraison de la marchandise à l'importateur:

L'importateur remet le document de transport au transporteur qui procède à la livraison de la marchandise.

Les modalités de fonctionnement qui viennent d'être présentées concernent le cas le plus simple, celui dans lequel le paiement se fait à

⁴ J. Paveau & F. Duphil . « Exporter ». Édition Foucher, P.352

vue. Il existe en réalité d'autres modalités au lieu par paiement. Le paiement règlement peut se faire par acceptation ou par négociation.

2-2-5. Le règlement par acceptation :

Dans le cadre d'un règlement par acceptation, le schéma général de fonctionnement du Crédit documentaire n'est pas fondamentalement modifié, à l'exception des phases 6 et 7 (schéma 2).

Les autres points sont identiques à ceux développés dans le cadre d'un paiement à vue ; il est donc inutile de les reprendre, il nous suffit d'évoquer, ici, les différences.

a) Le vendeur adresse à la banque notificatrice (ou notificatrice et confirmatrice) les documents apportant la preuve de l'expédition des marchandises accompagnées d'une traite tirée sur cette banque (6).

b) La banque vérifie la conformité des documents aux stipulations du Crédit documentaire. Si les documents satisfont aux conditions prévues, elle accepte la traite et la retourne à l'exportateur (7) qui peut alors la mobiliser auprès de son propre banquier.

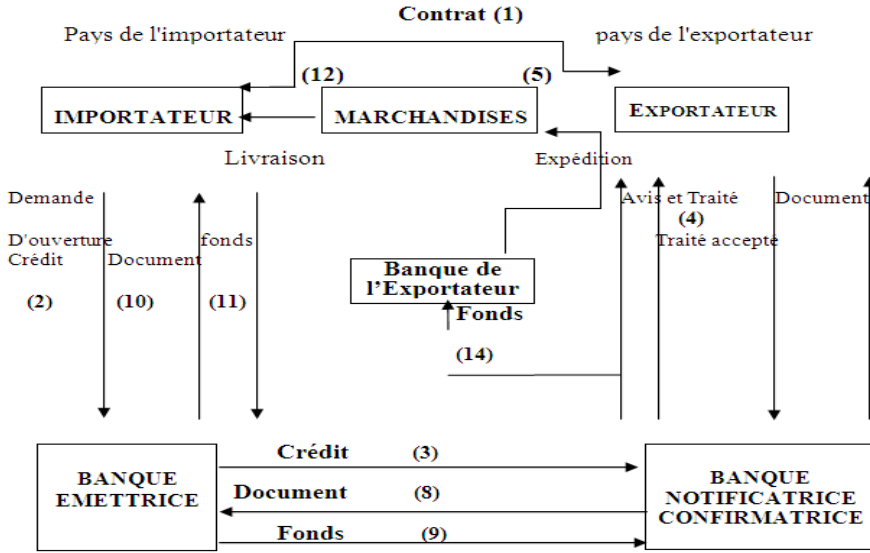
Le règlement par acceptation matérialise un délai de paiement consenti par l'exportateur à l'importateur jusqu'à l'échéance de la traite. La signature de la banque se substitue alors à celle de l'importateur.

Les traites titrées par l'exportateur sur la banque notificatrice et acceptées par cette dernière sont facilement escomptées, soit auprès de la banque notificatrice elle-même qui ne peut refuser sa propre signature, soit auprès d'une autre banque. Une acceptation bancaire finançant une transaction est en effet toujours considérée comme un risque de premier ordre.

Le Crédit documentaire se dénouant par acceptation sert de support à une véritable opération de Crédit avec avance de fonds. Cette modalité permet à l'exportateur de financer le délai de paiement consenti à l'importateur étranger.

Schéma 2 :

Les modalités de fonctionnement du Crédit documentaire dans l'hypothèse d'un règlement par acceptation.



2-2-6. Le règlement par négociation :

Dans le cadre d'un règlement par négociation, le schéma général de fonctionnement du Crédit documentaire n'est par non plus fondamentalement modifié à l'exception des points 6 – 7 et 8 (schéma 3).

1-Le vendeur adresse à la banque notificatrice (ou notificatrice et confirmatrice) les documents apportant la preuve de l'expédition des marchandises accompagnées d'une traite sur l'importateur (6).

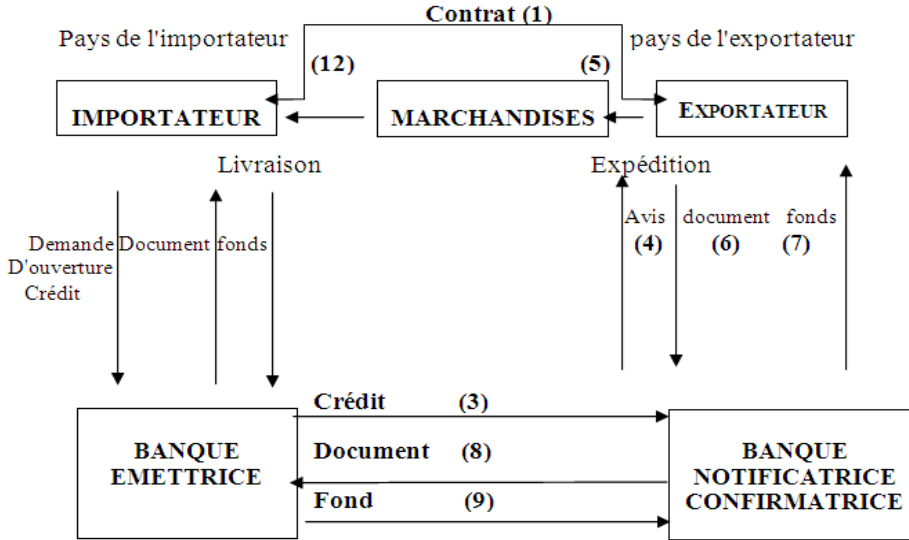
2-La banque vérifie la conformité des documents aux stipulations du Crédit documentaire. Si les documents satisfont aux conditions prévues, elle négocie, accepte la traite et en effectue le paiement sous réduction des intérêts et d'une commission (7).

3-La banque notificatrice adresse les documents à la banque émettrice accompagnés de la traite par l'exportateur sur l'importateur (8).

4-La banque vérifie les documents et, ils sont conformes aux conditions du Crédit documentaire, rembourse la banque confirmatrice qui a négocié la traite.

Schéma 3 :

Les modalités de fonctionnement du Crédit documentaire dans l'hypothèse d'un règlement par négociation.



2-2-7. Les avantages et les inconvénients du Crédit documentaire :

Le Crédit documentaire présente deux avantages très importants. Cette technique bancaire facilite, en premier lieu, le recouvrement de créances sur l'étranger. Quand il est irrévocable et confirmé, le Crédit documentaire offre en deuxième lieu à l'exportateur une grande sécurité, car ce dernier bénéficie de deux garanties bancaires.

Malgré les avantages offerts, le Crédit documentaire n'est pas sans présenter quelques inconvénients. La lourdeur et la complexité de la procédure sont les premiers inconvénients. En contre partie de la sécurité apportée à l'exportateur, le Crédit documentaire fait courir aux banques un risque technique résultant d'une erreur dans la vérification des documents, un risque tenant à l'éventuelle insolvabilité de la banque émettrice et un risque politique inhérent à tout engagement pris pour le compte d'une entité étrangère.

3 – La lettre de Crédit :

La lettre de Crédit émise en faveur de l'exportateur par la banque d'un importateur autorise cet exportateur à tirer sur elle, ou sur une autre banque désignée, une traite documentaire, cette lettre de Crédit compte

l'engagement de la banque émettrice vis-à-vis à l'exportateur de payer ou d'accepter cette traite si elle est émise en conformité avec les conditions énoncées.

La lettre de Crédit commerciale ressemble au Crédit documentaire car elle est à la fois un moyen de paiement conditionnel et un instrument de Crédit signature accordé par une banque à son client importateur. Elle présente cependant moins de garanties car le paiement est effectué par les caisses de la banque émettrice ce qui laisse subsister le risque de non transfert. Le risque commercial vis-à-vis de la banque émettrice est également total. Pour éviter l'un et l'autre, la lettre de Crédit doit être confirmée par la banque de l'exportateur.

Déroulement de l'opération de paiement par acceptation du Crédit documentaire non confirmé :

- a. Après avoir expédié les marchandises, le vendeur remet à la banque notificatrice tous les documents demandés dans le Crédit. Le vendeur joint une traite sur la banque émettrice correspondante au montant du Crédit.
- b. La banque notificatrice vérifie la conformité des documents et les envoie à la banque émettrice. Elle joint la traite pour acceptation.
- c. Après avoir déclaré les documents conformes ; la banque émettrice avalise la traite jointe. Elle retourne celle-ci à la banque notificatrice.
- d. Après réception de la traite, la banque notificatrice la transmet au bénéficiaire ; cette banque peut effectuer l'escompte de la traite à l'exportateur dans l'attente de la date d'échéance où l'exportateur peut escompter la traite à sa propre banque. En cas de risque politiques, l'exportateur est tenu de rembourser cette avance.

Déroulement de l'opération de paiement par acceptation du Crédit documentaire confirmé⁵:

- a. Après avoir expédié les marchandises, le vendeur remet à la banque confirmatrice tous les documents demandés dans le Crédit. Le vendeur joint une traite sur la banque confirmatrice situé dans son pays correspondant au montant du Crédit avec la date d'échéance fixée dans le Crédit.
- b. La banque confirmatrice vérifie la conformité des documents. Elle retourne à l'exportateur la traite avalisée par ses soins. Cette banque peut

⁵ Dédier. Pierre monod. « *Moyen et technique de paiement* », Édition ESKA.. P108

effectuer l'escompte de la traite à l'exportation dans l'attente de la date d'échéance.

- c. La banque confirmatrice envoie à la banque émettrice les documents, elle l'informe qu'à la date de l'échéance, elle devra lui rembourser le montant du Crédit.
- d. Après avoir déclaré les documents conformes ; la banque émettrice remboursera les fonds à la banque confirmatrice, en respectant la date préalablement convenue.

Déroulement de l'opération de paiement différé du Crédit documentaire non confirmé :

- a. Après avoir expédié les marchandises, le vendeur remet à la banque notificatrice tous les documents demandés dans le Crédit.
- b. La banque notificatrice vérifie la conformité des documents, elle les envoie à la banque émettrice.
- c. Après avoir déclaré les documents conformes ; la banque émettrice transmettra les fonds à la date d'échéance fixée par le Crédit.
- d. La banque notificatrice informe l'exportateur de l'exactitude des documents, l'exportateur devra attendre la date d'échéance indiquée dans l'avis de Crédit, si un risque politique survenait entre temps, le paiement serait retardé jusqu'à ce que la situation soit régularisée.

Déroulement de l'opération de paiement différé du Crédit documentaire confirmé :

- a. Après avoir expédié les marchandises, le vendeur remet à la banque confirmatrice tous les documents demandés dans le Crédit.
- b. La banque confirmatrice vérifie la conformité des documents, elle s'engage à payer le montant du Crédit à la date d'échéance fixée. Cette banque peut, à ses risques et périls, Créditer d'exportateur par avance du montant du Crédit dans l'attente de la date d'échéance.
- c. La banque confirmatrice envoie les documents à la banque émettrice, elle l'informe qu'à la date de l'échéance, elle devra lui faire parvenir le montant du Crédit.
- d. Après avoir déclaré les documents conformes, la banque émettrice, tous en respectant la date d'échéance préalablement convenue virera les fonds à la banque confirmatrice.

Déroulement de l'opération de paiement par négociation du Crédit documentaire non confirmé :

- a. Après avoir expédié les marchandises, le vendeur remet à la banque tous les documents demandés dans le Crédit. il joint une traite tirée sur la

banque émettrice ou sur une autre banque indiquée dans la lettre de Crédit.

- b. La banque négociatrice vérifie leur conformité. Après réception des fonds, la banque Créditera le bénéficiaire, avec possibilité de recours d'un remboursement de la part de l'exportateur en cas de risque politiques.
- c. La banque négociatrice envoie les documents et la traite à la banque émettrice.
- d. Après avoir déclaré les documents conformes, la banque émettrice effectue le transfert des fonds en faveur de la banque négociatrice.

Déroulement de l'opération de paiement par la banque négociatrice du Crédit documentaire confirmé :

- a. Après l'expédition des marchandises, le vendeur remet à la banque tous les documents requis dans le Crédit, le joint une traite tirée sur la banque négociatrice confirmatrice ou sur une autre banque mentionnée.
- b. La banque négociatrice confirmatrice vérifie l'exactitude des documents ; s'ils sont conformes, elle règle le montant du Crédit sans recours contre le bénéficiaire.
- c. La banque négociatrice/confirmatrice envoie ces documents à la banque émettrice. Elle lui demande en échange, de la manière préalablement convenue, le remboursement des fonds décaissés.
- d. Après avoir déclaré les documents conformes, la banque émettrice rembourse les fonds à la banque négociatrice/confirmatrice.

4. Les Crédits spéciaux :

4.1- Crédit revolving ou Crédit permanent :

C'est un Crédit documentaire dont le montant est renouvelé, sans qu'il soit nécessaire de donner de nouvelles instructions à la banque émettrice.

❖ Mise en place :

C'est au moment de l'ouverture que le donneur d'ordre doit informer la banque émettrice qu'il désire mettre en place un Crédit revolving, la banque émettrice peut refuser d'émettre un tel Crédit si elle juge l'encours de son client dépassé, elle peut demander de bloquer une certaine partie ou la totalité des fonds mis en jeu ⁶.

❖ Avantages :

1. Le Crédit revolving est une opération facile à mettre en place.
2. Il peut s'utiliser pour de faibles montants.

⁶ Dédier. Pierre monod. « *Moyen et technique de paiement* », Édition ESKA.. P112

3. Possibilité de délais d'expédition en cas de Crédit cumulatif.
4. C'est un bon outil d'échelonnement de livraison.
5. Le travail administratif est simplifié.

❖ **Inconvénients :**

1. Les banques émettrices ou confirmatrices peuvent refuser sa mise en place, estimant l'encours très important.
2. Les non-respects des délais d'expédition en cas de Crédit non cumulatif annulent une partie de son montant.

4.2- Crédit Red-clause :

C'est un Crédit documentaire dans lequel figure une clause spéciale autorisant la banque notificatrice ou la banque confirmatrice à effectuer une avance de fonds au bénéficiaire, d'une certaine partie du montant du Crédit ou de sa totalité, avant l'expédition des marchandises.

❖ **Mise en place :**

C'est au moment de l'ouverture que le donneur d'ordre doit informer la banque émettrice de son intention de faire bénéficier l'exportation d'une avance imputable sur le montant du Crédit.

❖ **Avantage :**

1. C'est une confirmation de commande.
2. Il permet le financement d'achat de matière première, au travers d'une avance faite par la banque de l'acheteur.
3. Le bénéficiaire n'utilise pas ses lignes de Crédit.

❖ **Inconvénients :**

Pour le donneur d'ordre.

- Si la banque émettrice consent à faire l'avance sans avoir en contre partie les fonds correspondants, elle facture les intérêts à l'acheteur, donneur d'ordre, calculés sur le montant de cette avance.
- Perte des sommes avancées en cas de faillite du bénéficiaire avant l'expédition.

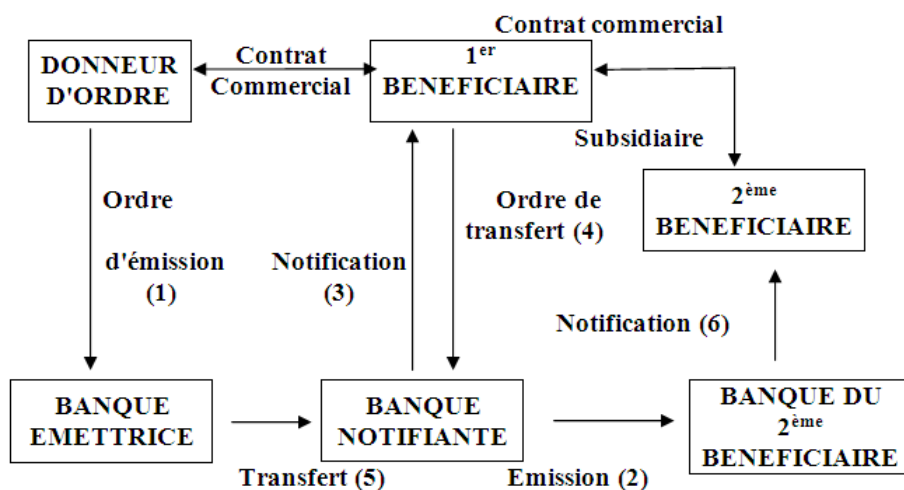
4.3- Le Crédit documentaire transférable :

Un Crédit transférable est un Crédit en vertu duquel le bénéficiaire (premier bénéficiaire) peut demander à la banque autorisée à payer, à contracter un engagement de paiement différé ou à négocier (la banque transférante) ou dans le cas d'un Crédit librement négociable, la banque

- a) spécifiquement habilitée dans un Crédit à titre de banque «transférante» qu'elle permette l'utilisation du Crédit en totalité ou partie par un ou plusieurs autres bénéficiaire.
- b) Un Crédit ne peut être transféré que s'il est expressément qualifié de "transférable" par la banque émettrice. Des termes tels que "divisible" "fractionnable", assignable ou transmissible ne rendent pas le Crédit transférable. Si de tels termes sont employés, il n'en sera pas tenu compte.
- c) Une banque "transférante" n'a aucune obligation d'effectuer ce transfert, si ce n'est dans les limites et les formes auxquelles ladite banque aura expressément consenti.

Schéma4 :

De L'émission Et Du Transfert D'un Crédit Documentaire :



Suivant la logique de ce schéma, la banque notifiante, appelé pour la circonstance "transférante" procédera à la réalisation de Crédit en faveur du second bénéficiaire en substituant les documents du premier bénéficiaire à ceux du second bénéficiaire et réalisera le solde du Crédit transférable au profit du premier bénéficiaire.

5. Modalités pratiques du transfert :

La réception du Crédit d'origine portant la mention transférable et après analyse des termes de la notification, le premier bénéficiaire donne des

instructions écrites et détaillées du transfert à effectuer, à la banque notificante.⁷

La banque notificante apprécie l'étendu de son risque en vertu des instructions pour lesquelles elle est sollicitée si cela lui convient.

La banque transfèra le Crédit en faveur du bénéficiaire désigné et procédera à la comptabilisation de ses engagements.

Déroulement de l'opération règlement du Crédit documentaires transférables :

Le bénéficiaire se trouve dans le même pays le fournisseur :

♦ Le fournisseur :

1. Il expédie les marchandises dans le pays de l'acheteur.
2. Il remet les documents et la facture à la banque notificatrice/confirmatrice.
3. Il reçoit les fonds correspondant au montant de sa facture.

♦ Le vendeur/premier bénéficiaire :

4. Il reçoit les documents originaux du fournisseur et conserve la facture. Il émet une nouvelle facture augmentée du montant de sa commission.
5. En cas de Crédit confirmé, il reçoit les fonds qui correspond à la différence entre la facture du fournisseur et la sienne.

En cas de Crédit non confirmé, il recevra les fonds qui correspondants à la différence entre facture du fournisseur et la sienne, quand la banque notificatrice les aura reçues de la banque émettrice.

♦ La banque notificatrice / confirmatrice :

6. Elle vérifie les documents, y compris la nouvelle facture. Elle expédie les documents à la banque émettrice.
7. En cas de Crédit confirmé, elle reçoit le remboursement des fonds, en cas de Crédit documentaire non confirmé, elle payera les bénéficiaires dès qu'elle aura reçu les fonds de la banque émettrice.

♦ La banque émettrice :

8. L'acheteur est débité de son compte du montant de la transaction.
9. Les documents sont confiés à l'acheteur.

Déroulement de l'opération règlement du Crédit documentaire transférable :

Le bénéficiaire se trouve dans un pays différents du fournisseur :

⁷ Dédier. Pierre monod. « *Moyen et technique de paiement* », Édition ESKA.. P133

♦ **Le fournisseur :**

1. Il expédie les marchandises dans le pays de l'acheteur.
2. Il remet les documents et la facture à la banque notificatrice/confirmatrice.
3. Il reçoit les fonds correspondant au montant de sa facture.

♦ **La deuxième 2° banque notificatrice /confirmatrice :**

4. Elle reçoit les documents à la première banque notificatrice/confirmatrice.
5. Elle obtient le remboursement des fonds décaisses.

♦ **Le vendeur/premier bénéficiaire :**

6. Il reçoit les documents originaux du fournisseur et conserve la facture. Il émet une nouvelle facture augmentée du montant de sa commission.
7. Il reçoit les fonds qui correspondent à la différence entre la facture du fournisseur et la sienne.

♦ **La première banque notificatrice / confirmatrice :**

8. Elle expédie les documents à la banque émettrice.
9. Elle reçoit le remboursement des fonds.

♦ **La banque émettrice :**

10. L'acheteur est débité de son compte du montant de la transaction.
11. Les documents sont confiés à l'acheteur.

♦ **L'acheteur :**

Il récupère les marchandises grâce aux documents reçus.

6 – Crédit documentaire Back to Back :

6.1- Principes et définitions :

Contrairement au Crédit documentaire transférable qui est un contrat documentaire unique et ce malgré sa notification à un second bénéficiaire. Ce contre Crédit ou Crédit adossé ou bien encore Back to Back est un Crédit séparé indépendant du Crédit initial bâti par la banque du bénéficiaire du premier Crédit en vue de permettre la réalisation du Crédit de base. Il repose sur l'existence de deux Crédit- Crédit d'origine et contre- Crédit qui sont indépendants l'un de l'autre et ne sont, comme tels, en aucune cas liés juridiquement, même si, à eux deux, ils constituent une seule et même opération commerciale. Chacune des opérations comporte ses risques propres, indépendantes l'une de l'autre, elles nécessitent une étude particulière avant tous engagement de la part du banquier notifiant le Crédit de base.

Bien qu'il n'existe pas de définition propre ou de règlement pour ce type de Crédit, il s'agit en fait de deux Crédits documentaire classiques, dont l'un,

le Crédit de base, permet à la banque intermédiaire d'adosser un contre-Crédit. Contrairement au Crédit transférable, le Crédit " Back to Back " n'est pas mentionné dans les Règles, les Transactions sont effectuées par la banque sur base de deux actes juridiques distincts .⁸

Dans la pratique, on distingue deux sortes de Crédits " Back to Back ".

- **Le Crédit concordant :**

Le Crédit adossé à ouvrir exige la présentation des même documents qui, après échange de la facture et le cas échéant de la traite, pourront être appliqués tels quels au Crédit d'origine.

- **Le Crédit non-concordant :**

Le Crédit d'origine ne peut pas après échange de la facture et le cas échéant de la traite, être utilisé avec les autres documents levés en vertu du contre-Crédit (par exemple : le Crédit d'origine exige un certificat d'origine visé et/ou légalisé par le pays de l'intermédiaire).

Déroulement de l'opération d'émission d'un Crédit adossé ou " Back to Back" :

- ♦ **L'acheteur :**

1. Il demande l'ouverture d'un Crédit documentaire en faveur de la banque du vendeur de la première banque émettrice.
2. Elle émet le premier Crédit documentaire en faveur de la banque du vendeur.

- ♦ **La banque du vendeur :**

La première banque notificatrice/confirmatrice :

3. Elle notifie et confirme le vendeur de Crédit reçu.

- ♦ **Le vendeur :**

4. Après réception du Crédit, il demande à sa banque d'ouvrir un Crédit documentaire en faveur du fournisseur.

- ♦ **La banque du vendeur devient deuxième banque émettrice :**

5. Elle émet un nouveau Crédit documentaire dont les termes sont basés sur la première avec possibilité d'en charger les conditions.

- ♦ **Le fournisseur :**

6. Il reçoit un Crédit documentaire conforme au contrat avec le vendeur.

⁸ Dédier. Pierre monod. « *Moyen et technique de paiement* », Édition ESKA.. P139

Conclusion:

L'entreprise algérienne sort d'une longue période de discrimination, suite à la teneur des actions commerciales et les dysfonctionnements flagrants dans le domaine des échanges commerciaux internationaux, malgré la démarche timide qui a été engagée dans le domaine d'ouverture économique ; à l'échelle mondiale, celle-ci demeure sans impact significatif.

Malgré les procédures et règlements appuyés par les efforts de l'état constatés de part et d'autre, de nombreux obstacles continuent de freiner l'expansion des activités d'exportation et l'entreprise Algérienne se heurte toujours à l'indigence de l'environnement.

L'accumulation des procédures et réglementations ; les lenteurs administratives, le contrôle étatique rigoureux maintenu en raison du souci de l'état de contrôler les transactions à l'export, notamment les flux de trésorerie en devises, augmenté du coût du produit exporté, alourdissent le processus de voir l'exportation prendre de l'importance.

L'absence des moyens de sécurité d'une manière permanente, l'inexistence des mécanismes de financement augmente les risques à l'export.

La méconnaissance du système des exportations d'une manière générale, le fonctionnement des moyens et techniques de paiement ont créé un grand problème aux petites et moyennes entreprises et industries (PME, PMI).

Les activités exportatrices ont un rôle d'accélération de la croissance et amènent l'entreprise à revitaliser son cadre de travail et perfectionner ses méthodes de gestion.

Exporter, c'est écouler à l'étranger les produits tout en réalisant une plus-value et l'enjeu principal d'une exportation réside dans la maîtrise du système des moyens et techniques de paiement qui aide à réaliser un bénéfice, il ne s'agit plus de vendre ce qui est produit, mais, de produire ce qui est vendu au niveau international, le marché mondial caractérisé par la rapidité des transactions et la souplesse des procédures techniques avec l'application des moyens et des règlements très avancés du point de vue technologique (Internet, SWIFT...) l'absence de ses procédures handicape sérieusement l'entreprise Algérienne dotée de structures lourdes et encore inadaptées.

Le manque flagrant de visibilité réelle de la gestion, le manque des compétences spécialisées, l'insuffisance de l'information, l'ignorance des techniques de paiement à l'international, ses faibles ressources en devises, empêchent la réalisation des études de marché, et par conséquent une pénétration à terme, sont autant de contraintes internes que doit surmonter l'entreprise exportatrice.

Pour améliorer les exportations hors hydrocarbures, il faut savoir mieux utiliser les instruments de gestion, dans le domaine de la qualité du rendement du contrôle de gestion et du marketing à l'export.

Finalement, on peut dire que si elles veulent atteindre des objectifs et des résultats conséquents, les entreprises algériennes doivent tenir compte d'une façon plus sérieuse des spécificités du système des exportations en Algérie, et se baser beaucoup plus sur les conseils des experts en la matière. La prise en compte de telles remarques peut à mon avis éviter beaucoup de désagréments à des entreprises qui dans la majorité des cas sont des novices dans ce domaine.

La constitution d'une base de données relative aux entreprises exportatrices algériennes peut aider à la création de groupes économiques, pouvant s'entraider en échangeant leurs expériences dans le domaine des exportations.

Bibliographie :

- (1) Audit export
Par Ravalec
Edition Foucher. Année 1994.
- (2) Commerce international et son financement
Par Mrabet.
Mémoire I.D.R.H. Année 1995.g
- (3) Crédits documentaires.
Par Lahlou, Moussa.
Edition ENAG. Année 1999.
- (4) Dynamique du commerce international
Par Henry.
Edition Eyrolles. Année 1992
- (5) Financement du commerce extérieur
Par Beghdadi
Mémoire Pro manuscripto. Année 1997.
- (6) Export : pratique courante
Par Olivier Thibault. Année 1993
- (7) Exporter
Par Ammar, abdelmadjid
Edition Foucher. Année 1997
- (8) Export
Edition Foucher. Année 1999
- (9) Environnement international et gestion de l'exportation
Par Jean Claude Usunier. Année 1998.
- (10) Echanges et finances internationales les acteurs

- Par Philippe Darvisenet et Jean pierre petit.
Collection banque ITB. Année 1997
- (11) Guide Financier et Administratif de l'Exportation
Par Le Pan De Lingny
Edition Dunod. Année 1995
- (12) Guide CCI des opérations de crédit documentaire pour RUU 500.
Par Charles Del Busto
Edition CCI. Année 1992
- (13) Guide général du commerce international
Par M.L.P
Edition M.L.P Année 1998.
- (14) Maîtrise du financement à l'international
Par Abdelmalek
Mémoire Pro manuscripto. Année 1997
- (15) Moyen et technique de paiement internationaux
Par dédier Pierre Monod
Edition ESKA. Année 1995.
- (16) Nouvelle théorie du commerce international
Par Rainelli, Michel.
Edition Casbah. Année 1999.
- (17) Pratique du commerce international
Exporter _ 12^e _ Edition
Les éditions _ Foucher. Année 1996.
- (18) Sécurités de paiement dans le commerce mondial : l'exemple des
crédits documentaires
Par Ammar, abdelmadjid.
Edition centre de publication universitaire. Année 1994
- (19) Technique de l'exportation
Par Dangeard.
Edition P.U.F. Année 1963.



مجلة

الإستراتيجية والتنمية

مجلة علمية محكمة متخصصة في الميدان الاقتصادي

تصدر عن كلية الحقوق والعلوم التجارية

فهرس :

أ. بن زيدان الحاج	أثر تقلبات أسعار البترول على النمو الاقتصادي في الجزائر، قراءة تحليلية: 2000-2010
أ. رمضان محمد	الانضباط النقدي في ظل الاقتصاد غير الرسمي وقضايا الإصلاح الاقتصادي
أ. بلقاسم احمد	بيئة الأعمال ونوعية المؤسسات كمحدد لجاذبية الاستثمار الأجنبي في الجزائر
د. براينيس عبد القادر	صناعة السياحة ودورها في التنمية المستدامة للدول
أ. منصوري مونية	المزيج الاتصالي
أ. قдал زين الدين	آثار الأزمة المالية العالمية على الاقتصاد الجزائري
Mr. MOKHEFI Amine	LA DIFFICILE LUTTE CONTRE LE BLANCHIMENT D'ARGENT: L'ALGERIE AU-DEVANT DE LA SCENE
Dr. BELKHARROUBI Hocine	GOUVERNEMENT D'ENTREPRISE ET GOUVERNANCE COMPTABLE
Mr. TEFALI Benyounès	LA MAÎTRISE DES FINANCEMENTS DES EXPORTATIONS UNE OBLIGATION POUR L'ENTREPRISE