



Revue **Stratégie et Développement**



Revue Scientifique Internationale Approuvée
Spécialisée dans le domaine économique
éditée par la Faculté des Sciences Economique
et Commerciale et des Sciences de Gestion

Sommaire:

Le tourisme durable. Eléments critiques d'un objet de recherche en construction	Dr. Malika BOUDJANI	(Univ. d'Oran)
Intégration, interdépendance des économies, croissance et transmission des chocs	Dr. Makrem BEN DOUDOU	(Univ. de Mehdiya) Tunisie
	Hajer KRATOU	(Univ. d'Auvergne) France
La croissance démographique est-elle un moteur ou un frein à la croissance économique ?	Dr. Lakhdar BAKRETI	(Univ. de Mostaganem)
La formalisation du système d'information d'aide à la décision des petites et moyennes entreprises marocaines: Analyse des variables explicatives	Prof. CHafik KHALID Hanane BARHON	(Univ. de Tanger) Maroc
Convergé d'un système de rémunération vers une stratégie globale de rémunération	Samir TOUAMI	(Univ. de Tlemcen)
La création de valeur à travers les facteurs immatériels Approche par le Knowledge Management	Youcef BENHAMOUDA	(Univ. de Tlemcen)

<u>Président d'honneur:</u>	Pr. M'hammed Med Saleh Eddine SEDDIKI - Recteur de l'Université de Mostaganem
<u>Directeur et Rédacteur en Chef:</u>	Dr. Laadjal ADALA
<u>Directeur Adjoint et Conseiller juridique:</u>	Dr. Djilali BOUCHERF
<u>Comité de rédaction:</u>	Dr. Fatima Zohra ZEROUAT Mr. M'hammed BELGACEM Mr. El hadj BENZIDANE Mr. Mohammed Abderrezak BOUTAGHANE Mr. El Habib Said GAOUAR Mr. Youcef MEBANI
<u>Responsable de la logistique :</u>	Mr. Ahmed ABBASSA - S.G de la Faculté
<u>Cellule d'information et des Relations :</u>	Mr. Miloud BELACEL Mr. Bilal DAKIOUS
<u>Cellule d'informatique :</u>	Mr. Nabil ALIOUAT Mr. Mohamed BELBIA Mr. Mourad BOUATOUCHE
<u>Comité de lecture:</u>	Pr. Massika BAADACHE - Univ. d'Alger Dr. Abdelkader ADALA - Univ. Mascara Dr. Khaled Abdelouaheb ELBANDARI - Univ. le Caire- Egypte Dr. Med Mahmoud O. MED AISSA - Univ. Mostaganem Dr. Mohamed RAMDANI - Univ. Mostaganem Mr. Abdellah BOUGUESSA - Univ. Chlef
<u>Comité Scientifique:</u>	Dr. Abdelkader BRAINIS – Université de Mostaganem - Doyen de la Faculté Pr. Albert LOURDE – Recteur de l'université SENGHOR Alexandrie Pr. Abdelkader BABA - Univ. de Mostaganem- Algérie Pr. Mustapha BELMOKADEM - Univ. de Tlemcen- Algérie Pr. Mohammed BENBOUZIANE - Univ. de Tlemcen- Algérie Pr. Abdeslam BENDIABDELLAH (Doyen) - Univ. de Tlemcen - Algérie Pr. Abdelrazak BENHABIB - Univ. de Tlemcen- Algérie Pr. Abdelkader DJAFLAT - Univ. de Lille- France Pr. Abdelaziz SALEM - Univ. d'Oran- Algérie Pr. Atef gaber TAHA ABDERAHIM - Univ. le Caire- Egypte Pr. Rachid YUCEFI - Univ. de Mostaganem- Algérie Pr. Belgacem ZAIRI - Univ. d'Oran- Algérie Pr. Dalila ZENNAKI - Univ. d'Oran- Algérie Dr. Bachir BEKKAR -Univ. de Mostaganem- Algérie Dr. Maamar BELKHEIR - Univ. d'Oran- Algérie Dr. Kamel BOUSAFI - Univ. d'Alger- Algérie Dr. Nour Eddine CHERIF TOUIL - Univ. de Mostaganem- Algérie Dr. Belkacem DOUAH - Univ. de Mostaganem- Algérie Dr. Mohammed LAID (Univ. de Mostaganem) Algérie Dr. Mohammed El Telili HAMEDY - Univ. El Manestir- Tunisie Dr. Abdellah HAMOUD SERRADJ - Univ. Hadramout- Yemen Dr. Sadia KASSAB - Univ. Dali Brahim- Algérie Dr. Abdelmadjid SAIDI - Univ. de Grenoble- France Dr. Malika SEDDIKI - Univ. Dali Brahim- Algérie



REVUE STRATEGIE ET DEVELOPPEMENT

*Revue Scientifique Internationale Approuvée
Spécialisée dans le domaine économique*



Éditée par la Faculté des Sciences Economique et Commerciale
et des sciences de Gestion –Université de Mostaganem

ISSN: 2170-0982 - ISBN: 2011 4793

CRITERES DE PUBLICATION

La revue « Stratégie et Développement » est éditée par la faculté des sciences économique et commerciale et des sciences de gestion –Université Abdelhamid BEN BADIS -Mostaganem. Il s'agit d'une revue scientifique internationale 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 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 15 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: 17 , 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 ;
 - Numéroté 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 Stratégie et Développement, Faculté des Sciences Economiques-
site Kharouba, Université de Mostaganem
– W- Mostaganem 27000 , Algérie

Fax: 00213 45 301040 - **E-mail:** strg.devp@gmail.com

Site web: www.rsd-dz.net

REVUE STRATEGIE ET DEVELOPPEMENT

Revue Scientifique Internationale Approuvée Spécialisée
dans le domaine économique



ISBN: 2011 4793
ISSN : 2170-0982



Numéro : 03 - Juillet 2012

SOMMAIRE

Préface de Monsieur le Recteur de l'Université Abdelhamid BEN BADIS -Mostaganem Pr. M'hammed Med Saleh Eddine SEDDIKI			Page 05
Le tourisme durable. Eléments critiques d'un objet de recherche en construction	Dr. Malika BOUDJANI	(Univ. d'Oran) Algérie	Page 06
Intégration, interdépendance des économies, croissance et transmission des chocs	Dr. Makrem BEN DOUDOU Hajer KRATOU	(Univ. de Mehdia) Tunisie (Univ. d'Auvergne) France	Page 31
La croissance démographique est- elle un moteur ou un frein à la croissance économique ?	Dr. Lakhdar BAKRETI	(Univ. de Mostaganem) Algérie	Page 53
La formalisation du Système d'Information d'aide à la décision des Petites et Moyennes Entreprises Marocaines: Analyse des variables explicatives	Prof. Chafik KHALID Hanane BARHON	(Univ. de Tanger) Maroc	Page 70
Convergé d'un système de rémunération vers une stratégie globale de rémunération	Samir TOUAMI	(Univ. de Tlemcen) Algérie	Page 95
La création de valeur à travers les facteurs immatériels Approche par le Knowledge Management	Youcef BENHAMOUDA	(Univ. de Tlemcen) Algérie	Page 110



PREFACE

Evoquer le développement durable ne va pas sans faire le nécessaire passage par la recherche scientifique dans l'ensemble des domaines en relation avec le domaine économique.

On comprend mieux à présent et grâce à votre apport, vous les scientifiques que le futur ne peut être viable que grâce à l'entre-aide internationale, aussi bien dans les domaines économique, social et culturel. Entre-aide veut dire échange, partage et mise en commun des moyens et des connaissances. Entre-aide veut dire ouverture sur le monde et mondialisation de la science, pour de meilleurs et plus rapides résultats. C'est à ce prix que nous avancerons ensemble vers les mêmes objectifs au-delà de nos différences et de nos frontières.

Notre pays a mis en marche un important plan pour la promotion de la recherche scientifique. Il y a mis les moyens et nos chercheurs sont disposés à y participer, et à porter une réflexion qui se propose très certainement d'apporter un plus scientifique pour participer à ce mouvement d'ensemble.

Cette revue « Stratégie et Développement » issue de l'université Abdelhamid BEN BADIS représente l'occasion pour nous tous d'entreprendre une analyse détaillée des enjeux économiques et des perspectives de développement que nous avons à relever pour demain.

Cette revue est d'une certaine manière la synthèse des démarches scientifiques que nous devons initier dans nos différents champs d'intervention pour préparer l'avenir, et c'est grâce aux travaux publiés que nous comptons arriver à un développement durable de l'économie.

Et c'est animé de cette conviction que nous poursuivrons notre engagement dans l'encouragement continu de la recherche scientifique, et de ce fait, nous accompagnerons la recherche et l'innovation dans le domaine économique.

Le Recteur

Pr. M'hammed Med Saleh Eddine SEDDIKI

**Le tourisme durable.
Eléments critiques d'un objet de recherche en construction**

Dr. Malika BOUDJANI
Université d'Oran (Algérie)
E-mail: mboudjani@yahoo.fr

Résumé :

Le chercheur penché sur l'objet d'étude « tourisme » et plus encore aujourd'hui sur celui de « tourisme durable » doit conjuguer une quintuple équations:

1. Une complexité d'approche de l'objet de par son caractère transversal (il réfère à des disciplines nécessitant des prolongements incessants d'une discipline à l'autre) ;
2. Une légitimité acquise auprès du monde professionnel mais décrétée ascientifique car jugée alors partisane et non autonome (ce que fut la recherche d'identité des sciences de gestion) ;
3. Un statut de chercheur en tourisme « aggravé » pour le chercheur en sciences de gestion d'un inévitable positionnement dans la recherche-action et estampillé alors de pragmatisme primaire. Le débat porte alors sur l'acceptabilité scientifique ou pas de son argumentaire.
4. Un cadre d'analyse sans soubassement théorique d'école reconnue mais construit actuellement par analogie à des disciplines déjà normées dont on emprunte par plaquage pur leurs instruments d'analyse. Un concept restant à construire dans une nécessaire multidisciplinarité (écologie, économie, sociologie, management) et un rationnel économique devant intégrer dorénavant morale et éthique que le concept en construction de « tourisme durable » confronté au réel se veut aujourd'hui intégrer.
5. Et plus particulièrement en Algérie, une structure de pensée où l'objet d'étude est jugé léger, frivole, soit une absence de reconnaissance par le chercheur car ravalé à un objet ascientifique.

Mots clés: recherche en tourisme, tourisme durable, sciences de gestion, acceptabilité sociale, recherche-action.

ملخص:

اهتمام الباحث بموضوع دراسة السياحة وأكثر من ذلك اليوم بالسياحة المستدامة يكمن في خمس

معادلات:

1. صعوبة المقاربة للموضوع بسبب طابعه الذي يرتبط بتخصصات أخرى؛

2. اكتساب شرعية على مستوى العالم المهني غير أنها اعتبرت باللاعلمية كونها لا تتميز بالاستقلالية؛
3. يتعلق النقاش حول الإشكالية التالية: هل للسياحة مقارنة علمية أم لا؟
4. إطار تحليلي لا يتضمن أساس نظري لكن يبنى حالياً بارتباطه بتخصصات ذات معايير مسبقة يستعار منها أدواتها التحليلية؛
5. نتيجة لذلك وبالخصوص في الجزائر، عدم اعتراف الباحث بها كونها اعتبرت موضوع لا علمي.

Introduction :

La recherche universitaire en Algérie – du moins à l'Université d'Oran - mais le constat peut être généralisé aux autres régions du pays - a le plus souvent privilégié l'analyse de questions ¹ liées au monde du travail : industrialisation – agriculture – GRH - commerce international – cependant que celles rattachées aux activités de loisirs, de tourisme que pourrait-on en dire sinon qu'elles continuent d'être ...mises en vacances².

Même s'il ne faut pas s'étonner d'une telle direction prise par les travaux scientifiques des chercheurs algériens – dans un concept de sous développement le loisir est érigé en luxe en regard d'un contexte attelé au travail - il paraît difficile tel que l'écrit René BARETJE « de pouvoir continuer à passer sous silence une activité dont les effets induits par les migrations massives de vacanciers se font sentir sur les divers rouages de l'économie ».

« L'homos Gallus turisticus » semble interdit de séjour sur les territoires d'analyse du chercheur algérien. L'une des raisons de ce certain désintérêt (pour ne pas dire de ce désintérêt certain) de la question était, pensions-nous, rattachable à une conjoncture, celle d'une économie planifiée appelée alors à devoir se développer et à satisfaire en premier lieu des domaines dits prioritaires – et le tourisme n'en fait pas alors partie à l'évidence. « La rareté des ressources financières, humaines, matérielles » telle qu'annoncée par les plans aux lendemains 1966 commandait en effet de résorber des réalités autrement plus urgentes.

¹ D'après le « Répertoire des thèses et mémoires concernant l'Algérie disponibles à Oran » établi par Djamel HADJ ALI à fin 1981, publié dans le cahier N°6 du C.D.E.S.H de l'Université d'Oran : sur 916 travaux de recherche en langue arabe et européenne, deux 2 seulement concernent le tourisme (mémoire de D.E.S présentés en 1973 et 1979). En 1985 un seul Magister était soutenu à Oran dans le domaine. La situation n'a que très peu évolué puisqu'on dénombre à Oran en 2007 à peine 1 mémoire de Magister et que jusqu'alors 1 seule thèse d'Etat a été soutenue.

² La même critique mais en très moindre ampleur était formulée à l'époque pour les universités françaises par R. BARETJE, « La Demande touristique », Thèse Doctorat es-sciences économiques, Aix-en-Provence, 1968, p814.

Or, en 2012 et 46 années après l'adoption de la Charte du Tourisme international, celle aussi en 1980 d'un tourisme spécifiquement interne, malgré une élévation sensible du niveau de vie de l'algérien moyen, à l'heure de la mondialisation et de l'internationalisation d'un fait devenu planétaire – bientôt interplanétaire -³ le tourisme tarde encore à acquérir ses lettres de noblesse - pour ne pas dire la bénédiction - tant de l'économiste intéressé par les politiques macros économiques d'ensemble d'autres secteurs que du chercheur en sciences de gestion préoccupé par les visions micro économiques d'entreprises de ces mêmes secteurs. S'il est vrai que les référents de l'acte touristique en lui-même - ses motivations premières – renvoient à des aspects du social, du psychologique difficilement quantifiables ou purement qualitatifs, ces derniers n'en demeurent pas moins partie intégrante d'une organisation économique tendue vers leur satisfaction.

I. Le tourisme un domaine de recherche resté en « vacances »:

On a encore fort tendance en effet, comme l'écrit J.M. THUROT⁴ à penser que l'on ne voyage que par la simple vertu des principes philosophiques, psychologiques et culturels et non également (ou si ce n'est d'abord) en vertu d'une organisation technico-économique aujourd'hui nationale, mondiale et supra nationale.

Cette magistrale indifférence de nos économistes et gestionnaires à l'égard du tourisme puise à notre sens ses fondements dans le fait que la réalité de cet acte reste encore emprisonnée dans une psychologie individuelle de sujet poursuivant exclusivement et rationnellement des intérêts purement métaphysiques !

Chercheur en tourisme ... le statut prête à sourire. Propos qui reconnaît quand même que seul « l'universitaire peut avoir l'envie d'étudier pendant ses vacances les vacances des autres ! »⁵

Or cette boutade contient en fait les fondements du présent article : il y a une absence de reconnaissance en tant qu'objet scientifique d'étude qu'est le tourisme par l'universitaire et une vacance - un vide – dans la définition du statut du chercheur en tourisme s'apparentant à notre sens à la quête d'identité du chercheur en sciences de gestion depuis leur progressive construction.

³ Une revue en ligne annonçait alors que « *le Galactic Suite, premier hôtel spatial - financé par des investisseurs privés des Emirats arabes unis et du Japon - serait ouvert en 2012* » in Les nouvelles à travers la Chine et le monde du 9 mars 2008, www.french.xinhuanet.com

⁴ J.M. THUROT, « *Capacité de charge et production touristique* » in Etudes et Mémoires, N° 43, juillet 1980, C.H.E.T Aix-en-Provence

⁵ CHADEFAUD M. « *Aux origines du tourisme dans les Pays de l'Adour* », Pau, P.U.F, 1987, p.11

Cette situation tient aussi bien à la nature même de l'objet d'analyse qu'est le tourisme qu'à une structure de pensée actuelle des chercheurs excluant de facto du champ scientifique toute analyse qui réfléchirait sur l'efficacité de disciplines « opératoires », « valables », « acceptables socialement » et qui emprunterait aussi ses instruments d'analyse à d'autres sciences reconnues, elles, par des disciplines plus anciennes.

L'analyse en Algérie du fait touristique est restée cantonnée à la dichotomie de l'effort/oisiveté établie par les bourgeois puritains du siècle dernier des organisations économiques et sociales occidentales qui encensaient le travail et stigmatisaient le loisir en général. Or, si nos chercheurs dédaignent le fait touristique, il est communément reconnu en dehors de nos frontières par le milieu tant académique que professionnel comme ce « Fils de l'industrialisation et de la démocratie, bon élève de la consommation et de la mondialisation » selon l'énoncé pertinent de M. HILLALI⁶, capable de « faire bouillir une marmite ou d'incendier une maison », ou de s'ériger en « passeport pour le développement » selon leurs auteurs.

Notre statut actuel de chercheur algérien en sciences de gestion penchée sur le tourisme ressemble quelque peu à celui des conquistadores partant à la conquête du Nouveau Monde !⁷ Et dont l'exploration consiste à :

1. **soulever la chape** de plomb actuellement posée par nos chercheurs sur le tourisme et ses thématiques et qu'il soit reconnu comme champ d'analyse multidimensionnel et non anodin et poser par là même les prémices d'une multitude d'axes de recherches susceptibles d'intéresser nos analystes ;
2. **inviter à une réflexion** sur le concept de « tourisme durable » dans la mesure où :
 - a) **il interpelle la science économique** qui intègre plus volontiers le rationnel dans ses analyses mais exclue le raisonnable, l'éthique, l'acceptable socialement, la recherche-intervention, dimensions toutes contenues, de par sa définition, dans ce concept en construction ;
 - b) **il se rapproche mieux de l'objet des sciences de gestion** qui elles conjuguent, fédèrent ces composantes, et estiment que « si l'analyse conduit à la paralysie, alors il n'est point besoin d'analyser ».

⁶ M. HILLALI, « *Le tourisme international vu du Sud (Essai sur la problématique du tourisme dans les pays en voie de développement)* », in Presses de l'Université du Québec, 2003

⁷ Preuve en étant que cet objet a fait l'objet d'une seule et unique thèse d'Etat en Algérie : la nôtre. « *Le tourisme en Algérie. Etat des lieux. Des perspectives de développement durable ?* », Université d'Oran, Décembre 2008.

II. Le tourisme: un phénomène devenu majeur dans les sociétés contemporaines:⁸

Et ce non seulement en tant que fait économique de premier plan mais aussi en tant que réalité socioculturelle et académique d'envergure mondiale, et depuis la fin du 20^{ème} siècle un enjeu écologique de premier plan :

- 1^{ère} industrie mondiale ; 1^{ier} poste d'exportations mondiales devant l'automobile (682 milliards de dollars en 2005, près du double en 2011) ; 35 % des Exportations de services de l'ensemble du monde, 70 % de celles des pays les moins avancés ; pour 38 % des pays, le tourisme est la première source de devises et dans 83 % des pays il figure parmi les 5 premières catégories d'exportations ;
- Il génère près de 10 % de l'économie mondiale, emploie près de 10 % des travailleurs de la planète ; en 2010 près de 252 millions d'emplois concernent le tourisme (soit 1 travailleur dans le tourisme pour 10.7 actifs)
- Toujours selon l'O.M.T : 1,1 milliard de visiteurs internationaux en 2010 et 1,6 milliard en 2020. Il y a aussi bien plus de touristes voyageant dans leur pays de résidence qu'à l'étranger : quand on ajoute le tourisme interne au tourisme international, le nombre de vacanciers atteint plus de 5 milliards en 2006 ; la prévision de croissance à long terme 2020 devrait être de 4.1 %.
- Des filières d'enseignement, près d'une centaine d'Instituts, de laboratoires et centres de recherche, d'UFR travaillent sur le tourisme à travers le monde.
- Il est soleil, nature mais aussi dégradations des côtes, folie urbanistique, dénature du littoral, enjeu écologique.

De par l'accroissement de ses flux et le développement de ses techniques de commercialisation et de gestion à distance (les systèmes informatisés de réservations), de par le caractère polyfonctionnel, global, de réseau de son industrie fondées sur des alliances multiples, de par la mobilité de ses clients et de ses capitaux, l'activité touristique supranationale, longtemps sous-évaluée, s'impose comme « un des leviers les plus puissants de la mondialisation » et assume désormais « un rôle central et décisif » dans l'évolution de l'économie internationale et des rapports Nord-Sud.

⁸ M.F LANFANT, « *L'appel à l'éthique et la référence universaliste dans la doctrine officielle du tourisme international* » in Revue Tiers Monde, t.XLV, n°178, avril-juin 2004 cité par B.DUTERNE in RISAL (Réseau d'information et de solidarité avec l'Amérique Latine, Alternatives Sud n°3/2006.Points de vue du Sud « Expansion du tourisme : gagnants et perdants », Centre Tricontinental

III. Une quintuple équation d'approche de l'analyse à résoudre:

Si notre questionnement n'apporte pas de réponses tranchées et définitives, il pose à tout le moins les prémices d'un axe de recherche sur le tourisme ayant à conjuguer :

- **une structure de pensée du chercheur algérien** considérant encore le tourisme comme domaine de recherche, léger, anodin, voire frivole, soit une absence de reconnaissance scientifique de cet objet de recherche car jugé objet de « non science » (surtout algérien et même encore français, mais moins anglo saxon)
- **une complexité d'approche de l'objet de par son caractère transversal** (il réfère à l'économie, la sociologie, la géographie, l'aménagement du territoire, l'économie internationale, l'anthropologie, les sciences de l'environnement, etc.) nécessitant des prolongements incessants d'une discipline à l'autre ;
- **une légitimité indéniable acquise auprès du monde professionnel** mais décrétée ascientifique car jugée, de ce fait, partisane et non autonome (ce que fut la recherche d'identité des sciences de gestion) ;
- **un statut de chercheur en tourisme « aggravé » pour le chercheur en sciences de gestion** d'un positionnement délibéré dans la recherche-action et estampillé alors de pragmatisme primaire.
- **un cadre d'analyse sans soubassement théorique d'école reconnue mais :**
 - construit actuellement par analogie à des disciplines déjà normées et auxquelles on emprunte leurs outils d'analyse (plaquages pur et simple des instruments d'analyse empruntés aux sciences économiques, à la sociologie, à l'aménagement du territoire notamment)
 - restant à construire dans la multidisciplinarité (écologie, économie, sociologie et culture, management) et un rationnel économique ne suffisant plus car confronté au réel d'un nouveau concept en construction « le tourisme durable » dérivé du développement durable annonciateur d'une remise en cause des instruments traditionnels d'analyse.

Voilà donc un domaine de recherche évocateur de lumière, de conquêtes faciles, de soleil et farniente mais qui paradoxalement s'avère parsemé d'ombres, de complexité et de citadelles infranchissables !

Le parcours de cet objet tourisme nous aura démontré que la plupart des écrits qui s'y sont penchés se scindent schématiquement de la manière suivante :

- un milieu professionnel ayant rempli la mission de relai d'un Etat sacrant et consacrant un droit de la société au travail, soit l'Autel de la reconnaissance des milieux institutionnels et professionnels du tourisme encensant l'activité touristique elle-même ;

- un milieu académique ayant plutôt décrit ses formes d'expansions génératrices d'impacts positifs ou négatifs (sociaux, culturels, géographiques, économiques, environnementaux) comme fait isolé ou d'appartenance à des politiques d'ensemble et de développement à préconiser ou à juger.

Ce bilan des travaux ayant concerné le tourisme confirme notre propos :

- **d'un constat** de faiblesse évident du pôle « logique – méthodologie - épistémologie » porté exclusivement sur l'épistémologie du phénomène ;
- **de l'orientation** d'une recherche essentiellement appliquée et orientée vers l'industrie du tourisme comme domaine essentiel d'analyse.

Cette dernière orientation occultait non seulement le constat précédent mais l'a aussi exposé à la critique des tenants du « rationnel économique » pour qui la dimension anthropologique contenue dans l'acte touristique ne pouvait que l'exclure de leur champ d'observation.

Etant « bien de consommation abstrait, immatériel, invisible, insaisissable »⁹, à la fois « une consommation symbolique » d'images, d'espaces, d'environnement, une consommation matérielle de biens et services, la définition du tourisme en tant qu'objet d'analyse par le chercheur renvoie à des aspects matériels et immatériels qui expliquent l'inévitable appropriation de ce champ d'analyse par toutes les disciplines, où tous les questionnements « pourquoi » « comment » « où » trouvent preneurs mais sans que jamais le « quoi » soit délimité scientifiquement par chacune. Ce qui explique sans doute que la plupart des études aient préféré jusqu'alors se situer à la marge de ses impacts (effets) bien plus que dans l'analyse de son « noyau dur ».

Car ce problème de définition « scientifique » de ce « quoi » qu'est le tourisme vient de la multidisciplinarité qu'il nécessite dans toutes les phases de sa naissance en tant que besoin à celles de sa réalisation en tant que produit (le sociologue, l'économiste, le géographe etc.). Mais cette multidisciplinarité au lieu d'être capitalisée comme une richesse d'interprétation future du résultat est présentée au contraire comme un handicap, voire une tare. La nécessaire multidisciplinarité dans l'étude du tourisme semble « entacher » cet objet qui apparaît :

- d'abord, comme un objet d'étude anodin : le tourisme reste encore cantonné à l'image de désœuvrement, « du bronzage idiot », de vacances, dans le sens de « vide », de « désert » de « no man's land » ;

⁹ J. KRIPPENDORF, expert en marketing, « *Marketing et tourisme* » in Etudes Bernoises du Tourisme, Cahier n°7, 1971

- ensuite comme une « non science » ne pouvant pas exister en tant que discipline même si elle puise ses observations dans une réalité multiple en perpétuel mouvement et ses instruments d'analyse aux mathématiques tout comme les sciences économiques ou les sciences de gestion ; une discipline derrière laquelle se rangeraient des chercheurs, des universités, des laboratoires, en d'autres termes : un bureau et un auditoire en pleine activité cérébrale !

IV. Le tourisme : une science à part entière ? Eléments d'un débat :

Nous rapportons ci-après les tenants et aboutissants d'un débat de chercheurs qui dans le cadre de cette double recherche de légitimité (existentielle et scientifique, celle professionnelle leur étant acquise) ont estimé pertinent d'asseoir l'étude du tourisme sur le socle de l'épistémologie.

L'observation du tourisme est alors menée par les uns :

IV.1. Avant l'année 2000 :

Comme l'« étude » d'un objet – le touriste – auteur dès son arrivée d'impacts, d'effets plutôt négatifs (directs, indirects, induits, multiplicateurs, sociaux, culturels, économiques,...) sur une économie traditionnelle dont le touriste incarne un vecteur de perturbations et de pollutions multiples.

C'est l'approche la plus en usage estiment ses détracteurs. Cette étude du tourisme « la plus répandue consiste à étudier un territoire pour lui-même, en historien, géographe, économiste, et de consacrer au tourisme quelques paragraphes ; il est traité comme un wagon de queue (...) sociologues et anthropologues prennent pour objet d'étude une population d'accueil que le tourisme vient polluer en montrant le côté essentiellement négatif du tourisme. Le choix du territoire n'est pas innocent ; il s'agit de pouvoir, in fine, montrer le rôle négatif du tourisme. » Avant l'implantation du tourisme, si l'on prend le cas du géographe est évoqué notamment le concept de « densification » d'un espace qui avec le phénomène tourisme devient « touristification »¹⁰ entendu comme mouvement migratoire néfaste à des degrés plus ou moins intenses et variés sur la région, la société, le pays.

Ce positionnement d'un touriste porteur de tous les maux réfère selon leurs critiques bien plus à la catégorie « étude » et bien moins à celle de « science » à part entière revendiqué par le second courant apparu après l'année 2000.

Le Petit Larousse donne en effet au mot étude un sens tiré du latin « studium » ou zèle: « ardeur au service d'une personne ou d'une chose, inspirée par la foi, le dévouement » au service donc de la défense d'intérêts économiques,

¹⁰ M. BOYER, « *Comment étudier le tourisme ?* », Ethnologie française 2002/2, Tome XXXVII, 393-404, citant R.SCHORR, géographe.

culturels d'une région, d'un pays, dont le « touriste » serait la cause destructrice et ces derniers les effets subis ; l'idée « d'étude » référant ainsi à celle de parti pris pour un fait et une cause – le tourisme - sans que la validité scientifique de ces effets induits n'ait été démontrée objectivement.

La démarche s'opère ainsi au travers :

- a) de prismes conventionnels, académiques cloisonnés (du sociologue, géographe, économiste ...) où la déduction est généralement non partisane, mais négative et centrale dans une analyse essentiellement descriptive sans visée opératoire et dont les prémisses sont que le tourisme est déstructurant d'espaces ;
- b) de prismes professionnels (organisations internationales du tourisme inscrites dans des schémas d'actions collectives) où la déduction est généralement partisane et centrale dans une analyse aussi descriptive mais inscrite elle dans une politique à préconiser et dont les prémisses sont que le tourisme est au contraire un structurant positif d'espaces ;

Si les premiers font prévaloir leurs statuts de scientifiques au service de la défense d'une cause qu'ils jugent juste et utile en dénonçant les effets de politique économique encensés par les seconds, ces derniers appuient la légitimité de leurs politiques en invoquant dans leurs rangs la présence de scientifiques reconnus.

Mais chez les uns et autres estime J.M. HOERNER qui incarne le second courant, le « (...) tourisme n'a pas [encore] la science qu'il mérite » puisqu'il lui revendique le statut de « science de synthèse ».

IV.2. Après l'année 2000 :

On peut avancer que G. CAZES reste le fondateur de cette branche en France ; il a été le premier à œuvrer et reconnaître le tourisme comme domaine de recherche pertinent mais ne lui reconnaît pas un statut de science autonome. Il se démarque très nettement des adeptes de la « tourismologie » dont J.M HOERNER est le principal défenseur.

On assiste en effet à partir de cette date à un débat voulant ériger le tourisme en « science » à part entière, « la tourismologie » ou science de synthèse, entendue comme science dont l'objet n'est plus le touriste lui-même mais l'industrie du voyage en tant qu' « unité » d'observation.¹¹

« La science touristique étudierait tout ce qui est lié au voyage : sa conception, sa mise en place, son déroulement, ses conséquences ; l'industrie multifforme qu'il développe, son environnement social et culturel, les rapports implicites entre les voyageurs et les sociétés visitées. » La « tourismologie » est à

¹¹ J.M. HOERNER, « Pour la reconnaissance d'une science touristique », in *Revue Espaces*, N° 173, juillet-août 2000, pp. 18-20

la fois science humaine, science de synthèse, orientée vers l'étude du voyage dans le cadre de l'industrie et appliquée aux métiers du tourisme et de l'hôtellerie. Cette science se veut surtout appliquée, sans devenir, bien sûr, une technologie. Elle a ainsi deux objectifs clairs : accompagner les études supérieures du tourisme (dont l'hôtellerie) et se mettre au service des professionnels de la branche, des experts et des institutionnels.¹² ;

L'objet existe à part entière et génère surtout des modes d'organisation nouveaux, une appropriation nouvelle des espaces sociaux, économiques, culturels, environnementaux jugés plutôt positivement ;

Marc BOYER¹³ illustre aussi le rang de ceux qui épousent plutôt ce second camp de thèses. L'auteur estime en effet qu'il est préférable d' « étudier en tant que tel les touristes, voyageurs ou vacanciers, de s'interroger sur leurs mobiles, percevoir leurs regards, cerner leurs modes d'appropriation temporaire de l'espace, se demander si leurs pratiques changent et en quoi. » Le tourisme a vocation à préserver le patrimoine historique de la communauté et aussi à modifier positivement le tissu économique d'une région¹⁴ par l'instauration d'une pluriactivité complexe et bénéfique pour la région.

Il écrit à cet égard pour alimenter son propos que « le tourisme motive et aide au financement. La France a ainsi lancé une politique de grands sites, moyens d'attirer plus de touristes tout en assurant une préservation totale de régions entières. (...) Le retour aux sources, aux traditions, aux métiers anciens dans les pays développés a aussi un double impact : il permet des conservations, il donne aux hommes le goût de retrouver leurs racines, celles de la civilisation rurale traditionnelle, mais aussi celles de la grande industrialisation du 19^{ème} siècle ».

Il valide ainsi sa démarche en considérant que si « les autres disciplines peuvent préférer le flash contemporain, l'historien [qu'il préfère incarner] privilégie le long terme, et suggère d'observer l'impact [toujours lui] du tourisme dans des entités qui ont reçu des touristes depuis longtemps, certaines depuis le XVIII^e siècle ».¹⁵

Le tourisme ne serait donc pas seulement un objet d'observation, d'expérimentation, et d'effets observés conjoncturellement mais bien plus un système économique séculaire avec ses propres modes de production, d'organisation, de distribution, de consommation et de reproduction.

¹² J.M. HOERNER, « Pour une nouvelle définition du tourisme », in Revue Espaces, N° 224, mars 2002, pp. 15-20

¹³ M. BOYER, op. cit. p.393

¹⁴ Cas de Chamonix cité qui est passée depuis 1960 d'une économie d'agriculture et d'industrie à une économie de services essentiellement

¹⁵ M. BOYER, op cit. p.401

Il reste aussi que dans toutes ces démarches analytiques, ce n'est pas le résultat – qu'il soit positif ou négatif, inscrit ou non dans la durée et l'histoire - qui confère son caractère de scientificité à une démarche mais bien plus aussi sa méthode d'approche ; ce n'est pas tant la conclusion mais bien plus l'argumentaire, son articulation logique, la vérification de ses postulats ramenés à une réalité de terrain qui valident une analyse.

Ce débat-procès s'apparente à notre à sens à celui qui a concerné – et cela continue - « la recherche d'identité des sciences de gestion qui ont toujours dû démontrer qu'elles avaient un objet propre d'analyse (...) »¹⁶.

Le tourisme dit « durable » semble à notre sens s'inscrire aujourd'hui dans la même problématique d'une science dont les fondements s'avèrent pluridisciplinaires car empruntant ses outils de mesure et d'analyse aux autres sciences mais aussi en référence aujourd'hui à des normes sociales, à une éthique devenant indissociables d'une identité à légitimer. La recherche sur le tourisme puise en effet ses matériaux d'analyse à une multitude de disciplines déjà citées et dont la scientificité des travaux respectivement observés dans leur domaine spécifique n'est pas à démontrer.

C'est le cas des travaux empruntés aux géographes (basés sur les concepts éprouvés du centre et de la périphérie) aux sociologues (basés sur les concepts de la sociologie du loisir) aux économistes (modèles de croissance, de développement).

Mais tous ces travaux restent encore à la recherche d'une cohérence à construire dont le « tourisme durable » devient le ciment fédérateur d'une science de gestion remettant en cause la relation « outils-structures »¹⁷ et intégrant désormais l'« acceptabilité sociale »,¹⁸ la morale, l'éthique (ce qui était impensable il y a quelques années).

L'exemple cité par G. DOREL et A. REYNAUD et que nous leur emprunterons pour appuyer nos propos est significatif du constat que l'objet « tourisme » en tant que domaine de recherche spécifique, scientifique et autonome reste encore à construire.¹⁹

¹⁶ A. DAVID, A. HATCHUEL, R. LAUFER, « *Sciences de gestion et sciences sociales : un déficit d'identité* » in Les nouvelles fondations des Sciences de Gestion, éd. VUIBERT, Paris, mars 2000 pp. 1-41

¹⁷ Débats « *outils-structures* » de la fin des années 1970

¹⁸ R. LAUFER, « *Les institutions du management : légitimité, organisation et nouvelle rhétorique* » op. cit p.47

¹⁹ AMIROU R., BACHIMON P., DEWAILLY J.-M., MALEZIEUX P., « *Tourisme, géographie et sciences sociales* », in *Tourisme et Souci de l'Autre, en hommage à G. CAZES*, éd. L'HARMATAN

A moins que cette problématique d'un objet – le tourisme – auquel on réfute des dimensions de scientificité soit au contraire un simple problème de rhétorique pure ?

IV.3. Une simple question de rhétorique ? Un exemple.

En effet, soit le titre d'un article «Le tourisme au Brésil »:

a) Paraissant dans 2 revues spécialisées (géographie et économie) : ces 2 articles publiés sous le même titre mais l'un rédigé par un économiste et l'autre par un géographe devraient différer l'un de l'autre chacun puisant ses référents aux identités de leur science respective :

- « Le tourisme au Brésil » par l'économiste devrait être perçu comme étant « L'économie du tourisme au Brésil » qui envisage le multiplicateur touristique ou les effets sur la balance des paiements et l'emploi en lui donnant le cachet d'analyse de l'économiste ;
- « Le tourisme au Brésil » par le géographe serait plutôt « la géographie du tourisme au Brésil » qui insiste quant à lui plutôt sur les lieux touristiques, sur leur place dans l'organisation de l'espace national ou encore sur le rôle du tourisme dans la réduction ou l'aggravation des inégalités régionales.

Ces travaux respectifs publiés chacun dans une revue spécialisée obtiennent chacun dans leur catégorie une validation scientifique puisqu'ils utilisent leurs propres outils d'analyse en situant le tourisme dans ses réalités économiques et sociales sur l'économie du pays (contribution de l'économiste) et dans ses réalités spatiales (contributions du géographe).

b) Ne paraissant pas dans une revue spécialisée mais au contraire généraliste et sans aucune autre précision épistémologique de contenu que « le tourisme au Brésil »:

- ce titre peut évoquer l'idée d'une offre touristique décrite et disponible au Brésil ; en d'autres termes un inventaire pittoresque de tout ce qu'il est possible de visiter dans ce pays ;
- mais peut-il évoquer une discipline scientifique à part entière comme on écrirait : « L'économie au Brésil » ou « La géographie au Brésil » ? Une discipline spécifique qui serait le tourisme ? Assurément non. Alors que ces expressions aussi bien que celles de « L'économie du Brésil » ou « La géographie du Brésil » renvoient toutes à des sciences ayant un objet central clairement défini par rapport aux concepts et à la méthodologie d'analyse.

Dans la structure actuelle de pensée le « tourisme au Brésil » n'évoque pas une discipline scientifique, autonome (J.M HOERNER) car il est nécessaire de la rattacher au statut du chercheur seul habilité à lui assurer ces cachets de science strictement compartimentés et étiquetés économie, géographie etc.

c) Les raisons sont à situer aux niveaux suivants :

- Parce qu'il ne dispose pas d'un objet propre d'analyse défini et reconnu comme tel ; il n'existe que par rapport aux autres disciplines qui l'appréhendent seulement comme cadre opératoire de leurs outils respectifs d'analyse ; et il s'agit alors de définir le projet qui aura pour objet de fédérer toutes les disciplines impliquées par l'étude de ce projet ;
- Parce que logique, épistémologie et méthodologie en tourisme sont – dans ce contenant sans particule - à construire - ; en d'autres termes tout ce qui relèverait du tourisme ne serait pas régi par un statut scientifique n'ayant pas d'objet propre.

La réfutation du tourisme en tant qu'objet d'analyse scientifique spécifique peut être observée à travers l'exemple cité précédemment et qui induit les observations suivantes :

a) Le chercheur - auteur de l'article « le tourisme au Brésil » sans référent d'informations supposant dans son titre une discipline déjà reconnue ne sera pas publié par les chercheurs de cette discipline ; son article risque même de ne pas être lu car non emprunt du blason d'appartenance scientifique à la famille de l'économiste ou du géographe ;

b) Sous ce titre, « Le tourisme au Brésil » sera un article éventuellement et au plus publié dans une revue de voyages à caractère promotionnel touristique ;

c) Pour être publié dans les 2 revues spécialisées ce même chercheur auteur de ce même article doit donc :

- soit revoir le titre de son article en l'orientant épistémologiquement de manière référencée à une discipline précise ;
- soit déclarer qu'il est le résultat non pas d'un seul chercheur mais d'une équipe pluridisciplinaire de docteurs ayant chacun ausculté le patient en regard des pathologies relevant de leur spécialité respective ;
- soit déclarer qu'il peut faire preuve de talents pluridisciplinaires et utiliser tous les outils et référents d'analyse de l'économiste, du géographe, du sociologue, du démographe, de l'anthropologue etc. afin de pouvoir recueillir la validation scientifique de toutes ces familles de docteurs/chercheurs ;

d) Mais dans ce dernier cas cité l'obtiendra-t-il ? Rien n'est moins sûr ! Peut être même que non ! Pourquoi ? :

1. On lui reprochera de ne pas définir d'où il vient (quelle discipline valide son statut) ; Comment il y va ? (Plusieurs méthodologies ? Non validant : doit en privilégier une seule) ; Avec quoi il y va ? (les outils qu'il utilise relèvent de tous et non spécifiquement de sa discipline qui d'ailleurs n'existe pas !) ; Pourquoi il y va ? (quelle finalité : théorie ou pratique ou les deux, auquel

cas recherche orientée et partisane, donc active et a scientifique) ; Où il va ? (sur quel objet il se penche ?)

2. Chercheur en tourisme ? On lui fera comprendre donc qu'il ne peut pas exister à travers un objet qui n'existe pas ; « le tourisme » n'a pas d'objet propre ; il ne peut que s'inscrire dans une science, où le tourisme n'est qu'un thème d'étude, science à laquelle il emprunte des outils et méthodes d'autres sciences, elles, reconnues : il doit sa légitimité à l'économie, la sociologie, l'écologie.

Ajouter alors une particule ou un adjectif serait-il le Sésame du Sanctuaire de la Reconnaissance ? Chercheur en tourisme durable, en éco-tourisme ? Ce concept devient à notre sens moins invalidant tant pour le chercheur que pour le concept lui-même car il intègre dans son objet la logique, la méthode et l'épistémologie qui faisaient alors défaut à la conception d'un projet intégrant dès lors l'environnemental, l'économique et le social perçus et gérés comme variables synergiques et non compartimentées.

Le « tourisme durable » forme, dans ces conditions sa propre identité :

- par le dépassement de la juxtaposition primaire (telle que le suggérait alors la multidisciplinarité du tourisme) de la science économique, sociologie, histoire, anthropologie etc. fédérées et toutes unies en un ensemble d'outils ;
- vers un même projet, celui d'un tourisme intégrateur de la défense et préservation de l'environnement : dans une nouvelle structure fonctionnelle et organisationnelle entendue comme système qu'il reste à penser.

En ce sens il ne s'agit pas tant d'uniformiser les théories à l'intérieur d'un supra paradigme pour valider le statut de discipline du tourisme durable dont il faut :

- intégrer la multidisciplinarité et l'avaliser en signe « d'indiscipline », et dans ce sens en signe d'ouverture et de santé, voire de « vertu » ;²⁰
- dépasser l'idée de « carrefour » pour plaider la nécessaire révision des fondements du projet d'ensemble.²¹

C'est l'interrogation que se pose A. HATCHUEL à propos des sciences de gestion, positionnement que certains chercheurs en tourisme voudraient réserver aussi à l'étude de celui-ci dont N. LEIPER.²²

²⁰ J. TRIBE, « *The indiscipline of tourism* », in *Annals of Tourism Research*, Vol.24, pp.638-657, 1997

²¹ A. HATCHUEL, « *Quel horizon pour les sciences de gestion ? Vers une théorie de l'action collective* », in *Les Nouvelles fondations des Sciences de Gestion* op. cit p. 12

Dans la sphère qui nous intéresse alors :

- le recours à l'interdisciplinarité ne peut plus suffire à analyser un phénomène complexe : l'utilisation des instruments de gestion de ces disciplines devient certes nécessaire mais non suffisante ;
- il devient surtout fondamental de repenser totalement la relation outils-structures.²³

Dans cet esprit, le tourisme durable en tant que fait social et économique à analyser s'inscrit dans la problématique du chercheur en sciences de gestion mais dont sous cet angle la scientificité de l'analyse ne peut pas être réduite à une observation seulement méthodique et passive.

Il réfère ainsi au concept de la responsabilité sociale du chercheur²⁴ RSF « entendu comme l'intégration volontaire des préoccupations éthiques dans les relations entre l'ensemble des parties prenantes impliquées ou intéressées par le projet de recherche ».

Le chercheur en tourisme durable peut à notre sens emprunter à A. DAVID²⁵ les conclusions qu'il confère au statut épistémologique des sciences de gestion qu'il classe au rang « de sciences de l'action, sciences de l'artificiel » et dont le projet est, « au delà de l'opposition classique entre positivisme et constructivisme, de concevoir et de mettre en place des façons de faire acceptables »

Et « que la démarche soit d'observation, de construction en chambres d'outils et de modèles, de recherche-action ou de recherche-intervention, le chercheur en gestion contribue, directement ou non, mentalement ou concrètement, à la construction de la réalité. Ainsi positionnées, les sciences de gestion, loin d'être un parent pauvre des sciences dites expérimentales ou « exactes », en constituent, au contraire, une potentielle généralisation épistémologique et méthodologique »²⁶

Dans la problématique d'un tourisme dit durable à réfléchir, il s'agit d'allier construction mentale et construction concrète. La réalité en gestion est :

²² N. LEIPER, « *The Framework of tourism : towards a définition of tourism, tourist and the tourist industry* », in *Annals of tourism Research*, Vol. 4, pp.390-407 où il crée un système à cinq facettes opérant dans un très large environnement : physique, culturel, social économique, politique, interaction technologique mais sans

²³ Soit les énigmes du débat « *outils-structures* » de la fin des années 1970

²⁴ H. NEKKA et Z. YANAT, « *La responsabilité sociale du jeune chercheur en sciences de gestion* », communication présentée au colloque international « La GRH à l'heure de la mondialisation », 5-6-7 mai 2007, Université d'Oran

²⁵ A. DAVID, « *Logique, épistémologie et méthodologie en sciences de gestion : trois hypothèses revisitées* », in *Les Nouvelles fondations des Sciences de Gestion* op. cit p.83

²⁶ A. DAVID, Ibid. p. 107

- « construite dans nos esprits parce que nous n'en avons que des représentations » : il s'agit là en conséquence de réfléchir sur les formes virtuelles d'actions concourant à préserver l'environnement ;
- « construite parce que, en sciences de gestion, les différents acteurs – y compris les chercheurs – la construisent ou aident à la construire » il s'agit là de mettre en place concrètement ces mesures pour dépasser le stade précédent.

Pour le chercheur en gestion impliqué dans un tourisme durable entendu comme objet d'analyse, projet de développement et de gestion, « la réalité est donc faite d'artefacts et d'acteurs qui élaborent, utilisent et s'incluent dans ces artefacts. Ce sont ces artefacts qui permettent effectivement, pour reprendre l'expression de KOENIG²⁷, « la maîtrise du monde » ou, du moins, une participation à sa construction et à son pilotage. Ce que l'on appellera réalité, dans une optique gestionnaire, est un processus de construction et de transformation permanent. La réalité n'est pas un monde donné et mû par des lois indépendantes de nous : la vie organisationnelle, nous dit HATCHUEL, « naît avec la formation d'acteurs nécessairement différenciés et toujours en quête de ce qui peut fonder leurs relations ». ²⁸

V. Un questionnement réducteur de l'objet :

Le questionnement se pose doublement :

1. **Une discipline** doit-elle nécessairement être monocellulaire et être enfermée dans un statut de « spécialité unique »²⁹ caractéristique des normes uniformes des autres sciences pour être reconnue scientifiquement ? La multidisciplinarité invalide-t-elle le statut de science ?
2. **Est-ce l'emprunt** de leur instrumentation aux mathématiques qui fondent leur scientificité ? A ce titre, les sciences économiques peuvent-elles exister dans l'Absolu des sciences dites « dures » ? Que vaut alors la théorie économique sans sa confrontation à un réel pas toujours mathématisable ?

Est-ce à dire que « l'humanisation »³⁰ de l'économie suggérée par le concept de développement durable signe son arrêt de mort en tant que Science ?

²⁷ G. KOENIG, « Pour une conception infirmationniste de la recherche-action diagnostique », in *Management International*, Vol. 2 n° 1, automne, cité par A. DAVID, *ibid*.

²⁸ A. DAVID, *Ibid*. p. 101

²⁹ J. BESSIERES, « Non à la tourismologie », <http://www.connectica.fr> (mise à jour 2003), et « Non à la tourismologie, Oui à l'Ennoblement du tourisme », KADRI B. & BEDARD F. « Vers les 'Sciences du tourisme' ? Complexité et transdisciplinarité », in *Téoros*, printemps 2006

³⁰ J.P MARECHAL, « Humaniser l'économie », Collection Sociologie économique, éd. DESCLEE DE BROUWER, 2000

Les situations nouvelles générées par les dysfonctionnements des modèles économiques contemporains et génératrices de problèmes économiques et sociaux en invalidant des lois économiques existantes ne donnent-elles pas à réfléchir sur de nouveaux concepts ? La crise actuelle du système capitaliste mondial n'est-elle pas une crise de valeurs, de confiance, de concepts de moins en moins opératoires ?

Ainsi, le « développement durable » et ce qu'il intègre de conscience avec science n'interpelle-t-il pas l'économie qui doit réfléchir à d'autres valeurs à intégrer dans ses lois ? Preuve en est aujourd'hui que l'économie doit intégrer dans ses analyses des paramètres autrement hier inenvisageables tels que ceux de la morale, de l'éthique.

Notre propos est de considérer que les débats des années 50³¹ où H. GUITTON défendait l'idée que l'économie politique si elle veut être une science doit se conformer aux règles des sciences de la nature – la physique – contrairement à ceux qui voulaient élargir son objet à celui de science humaine, sociale, ces débats s'apparentent aujourd'hui à ceux qui veulent qu'une « bio économie globale » fasse dialoguer écologie et économie en une science unique.

En ce sens et en l'absence actuelle de cette « bio économie globale » à repenser conceptuellement, le développement durable – ou tourisme durable, sa variante spécifique - devrait pouvoir acquérir le statut de science de gestion de synthèse, qui à défaut ne peut s'entrevoir que sous une approche pluridisciplinaire: une approche purement écologiste, purement managériale, purement économique ou purement sociologique ne saurait répondre de manière satisfaisante à ces questions³² d'une science d'observation, d'expérimentation, de construction de lois.

Les questions qui se posent aujourd'hui sont multiples.

- L'économiste et le gestionnaire peuvent-ils aujourd'hui ignorer les questions environnementales en les qualifiant de variables extra économiques ?
- Est-il possible aujourd'hui de remettre en cause l'objet même de l'économie politique en intégrant des questions d'éthiques mais se voir alors exclure du champ scientifique de la connaissance ? Le rationnel doit-il forcément exclure le raisonnable ? Les réflexions sur le développement durable concerneraient-elles uniquement des préoccupations de gestion des ressources naturelles à devoir gérer rationnellement ?

³¹ H. GUITTON, « *L'objet de l'économie politique* » in P.U.F Coll. Que sais-Je, Paris, Rivière 1951

³² Appliqué aussi au cas de la filière hydro électrique EDF in « *l'entreprise stratège et négociateur en matière d'environnement* » T. GAUDEFROY de MOMBYNES, Institut des Sciences et Industries du Vivant et de l'environnement, Paris, Novembre 2007

L'engagement social, écologique, éthique en faveur d'une gestion de ressources naturelles devenues rares, en faveur d'un projet sociétal équitable est-il l'antinomie de l'acte économique ou en est-il aujourd'hui une composante intrinsèque qui lui offre une autre dimension, une autre conceptualisation ?

Le concept de « tourisme durable » peut-il conférer à l'objet tourisme ce champ fédérateur de disciplines qui lui manquait et l'ériger au statut d'objet scientifique à part entière. Les principes de durabilité concernent les aspects **environnemental, économique et socioculturel** du développement du tourisme. Pour garantir sur le long terme la durabilité de ce dernier, il faut parvenir au bon équilibre entre ces trois aspects.

Le tourisme durable est investi des fonctions suivantes : ³³

- exploiter de façon optimum les ressources de l'environnement qui constituent un élément clé de la mise en valeur touristique, en préservant les processus écologiques essentiels et en aidant à sauvegarder les ressources naturelles et la biodiversité
- respecter l'authenticité socioculturelle des communautés d'accueil, conserver leurs atouts culturels bâti et vivant et leurs valeurs traditionnelles et contribuer à l'entente et à la tolérance interculturelles ;
- assurer une activité économique viable sur le long terme **offrant à toutes les parties prenantes des avantages socioéconomiques** équitablement répartis, notamment des emplois stables, des possibilités de bénéfices et des services sociaux pour les communautés d'accueil, et contribuant ainsi à la réduction de la pauvreté.

Si l'on se réfère à la définition des sciences économiques qu'en fait le Prix Nobel Paul Samuelson « les sciences économiques sont les sciences des choix », quelle « vérité » recèle un choix sinon celui de son auteur ? Par le formalisme mathématique de leurs méthodes, elles se rapprochent des sciences « dures » mais par leur objet elles tiennent des sciences « molles » (les sciences sociales) contraintes qu'elles sont de « construire » un objet dont elles mesurent par avance la relativité. ³⁴

Ne peut-on pas défendre aujourd'hui l'idée que le concept « de tourisme durable » est en train de construire aujourd'hui son propre objet : Il interpelle à ce titre la science économique, la sociologie, les sciences de l'environnement, les sciences de gestion, disciplines toutes tendues vers un projet celui de la gestion et défense d'un environnement multiforme à préserver pour les générations futures car devenu rare.

³³ Organisation des Nations Unies, Août 2004.

³⁴ H. MATISSE, « *La vérité n'est pas l'exactitude* », Philagora ressources, philagora.net

Que valent les sciences économiques sans les mathématiques qu'elles instrumentalisent et leurs rapports à l'homme avéré pas toujours rationnel ? Les sciences de gestion seraient elles plus pertinentes car encastrant en elles mêmes leur objet qu'est l'environnement dont l'entreprise, et intégrant mieux « l'acceptabilité sociale » ?

Que vaut un objet d'analyse - dont le tourisme durable - défini dans l'Absolu sans prolongement multidisciplinaire destiné à en saisir toutes les réalités ? Toutes les définitions sont acceptables dès lors qu'elles le sont par un argumentaire, une méthode multicritères solidement structurée, elle scientifiquement et objectivement et dès lors aussi qu'elles peuvent être utiles à une organisation. C'est dans ce sens que l'économie du tourisme s'est jusqu'alors attelée à présenter le tourisme international comme facteur indéniable de la croissance mais par un regrettable raccourci mono disciplinaire comme celui du développement que nombre de spécialistes contestent très largement.

Dans ce débat de savoir si le tourisme international contribue ou non à la croissance et au développement des pays en voie de développement, c'est la fonction instrumentale qui a alors été privilégiée, fonction ayant puisé ses référents à une question lancinante que se sont posés et que se posent toujours d'ailleurs :

- les chercheurs versés dans la question tourisme ;
- les responsables des organisations touristiques internationales .

Cette question plus que jamais d'actualité - le développement d'une industrie touristique est-il rentable ou non pour les sociétés d'accueil ? - pose les prémices d'une problématique du développement bien plus que celle d'un simple déplacement géographique et psychologique d'un individu auquel est réduit au contraire le tourisme – et l'Algérie n'y échappe pas-.

Dès 1960, les définitions du tourisme se positionnent alors autour de thèses encensant ou non cet instrument de politique économique qu'est devenu le tourisme. L'expérience du tourisme de masse qui a été accumulée pendant plus de vingt ans donne matière à un bilan critique des politiques suivies et de leurs conséquences.

On peut établir que les définitions du tourisme et à travers lui les politiques de développement sur lesquelles se sont basées celui-ci se scindent schématiquement en 3 types d'approches largement conditionnées par le statut de ceux qui les émettent (décideurs ou universitaires, experts internationaux ou observateurs originaires de pays en voie de développement) et se ventilent entre

les 2 extrêmes qui suivent augmentés d'une 3^{ème} plus récente apparue au début de ce siècle :³⁵

- **Ceux qui voient avec satisfaction les résultats obtenus** et pensent que le secteur touristique continue à mériter les encouragements des gouvernements. Ils considèrent que les incidences du tourisme international sont immenses sur le plan des balances des paiements, des investissements, du produit national brut et de l'emploi et, s'ils admettent que les conséquences sociales, politiques, écologiques ne sont pas toujours aussi positives, ils estiment possible de remédier à cet état de fait : c'est le discours « advocacy platform » des Institutions Internationales. La défense du tourisme pour motifs économiques s'érige en une sorte d'apologie au début des années 1960 par les plus grandes institutions internationales (Banque Mondiale, CNUCED, OCDE, PNUD). L'équation à résoudre est simple : des pays riches en « manque » de contrées lointaines, de dépaysement, de loisirs, de vacances, et des pays pauvres en « manque » de devises, d'emplois, d'infrastructures et en quête eux de travail et développement : le tourisme sera le vecteur de transfert de ces flux de richesses des uns vers les autres.
- **Ceux qui dressent quasiment un constat d'échec.** Quels que soient les avantages économiques tirés du tourisme, avantages qui sont, selon eux, fortement exagérés par les responsables institutionnels, les coûts sociaux leur paraissent si élevés qu'ils estiment urgent de réviser complètement les termes de l'échange établis entre pays occidentaux industrialisés émetteurs de touristes et pays récepteurs en voie d'industrialisation : c'est le discours humaniste des académiciens, politiciens et associations.
- **Avec une orientation actuelle adjacente plus d'éthique** « plus respect culturel, respect de l'autre » « respect et préservation de l'environnement » née des conséquences négatives énumérées par les tenants des précédentes thèses : les solutions envisagées visent une connaissance plus authentique des régions visitées et une amélioration de la rencontre entre visiteurs et population résidente.

Cette politique générale voudrait satisfaire à la fois le désir des populations locales de voir leur identité culturelle reconnue, les intérêts économiques et aujourd'hui aussi d'environnement des principaux agents du tourisme : il s'agit alors de voyager « autrement » et les qualificatifs foisonnent : « durable », « équitable », « solidaire », « responsable », « éthique », « communautaire », et le tourisme se transforme au final en « écotourisme » : une forme de voyage

³⁵ D. ROZENBERG, « *Tourisme international et sociétés locales* », in Problèmes politiques et sociaux, La Documentation française N° 423, septembre 1981

responsable dans les espaces naturels et qui contribue à la protection de l'environnement et au bien être et respect des populations locales.

Conclusion :

Si l'objectif principal des recherches axées sur l'objet tourisme est de « fournir un cadre systémique visant à expliquer et analyser le phénomène touristique dans ses formes variées »³⁶, on peut dire que tous comme les sciences de gestion « malgré leur légitimité professionnelle, elles souffrent d'un enlèvement dans des controverses récurrentes : sur l'efficacité des techniques ou sur les emprunts faits à de multiples sciences. Les sciences de gestion – et la recherche en tourisme tout autant – sont condamnées à mieux définir la nature véritable de leur objet. L'exemple de la défense de l'écosystème méditerranéen dans le cadre du tourisme durable montre comment le problème peut à la fois se poser en termes :

- économiques, techniques et scientifiques (investir et encourager l'investissement touristique mais réfléchir aussi à la défense de l'écosystème) ;
- juridiques : il s'agit de savoir ce qu'il convient d'autoriser et d'interdire et les précautions pratiques qu'il convient de prendre par obligation morale aux générations futures de leur laisser des ressources sociales, économiques et écologiques suffisantes pour que ces générations futures puissent jouir d'un niveau de bien-être aussi élevé que l'actuel. Une entreprise dans le secteur doit alors développer sa stratégie à 3 niveaux :
 - l'un visant à agir sur les normes dans un sens conforme à ses intérêts économiques et financiers afin d'assurer sa viabilité ;
 - l'autre visant à développer son action dans le cadre de règles du jeu définies et régies par celles d'une « acceptabilité sociale »³⁷ ;
 - et enfin le dernier visant à l'inscrire dans un mouvement historique tenant compte de l'évolution des mentalités et surtout de l'éthique.

Car analyser c'est critiquer un modèle opératoire de gestion construit et en cela c'est aussi se positionner par rapport à ses normes ; c'est illégitimer ou légitimer, c'est-à-dire produire une argumentation susceptible de rendre le management de son entreprise acceptable par toutes les parties prenantes : par rapport à cette démarche, le tourisme durable est en avance sur les autres sciences : diagnostic, pronostic et éthique fondent sa synthèse d'une nouvelle gouvernance.

³⁶ M. SOTERIADES, « L'analyse de la consommation touristique : les méthodes exposées », in *Tourism Review* », Volume 59, éd. Emerald Group Publishing Limited, 2004

³⁷ R. LAUFER, « Les institutions du management : légitimité, organisation et nouvelle rhétorique » in Les Nouvelles fondations des Sciences de Gestion, éd. VUIBERT, Paris, mars 2000 p.47

Le chercheur en tourisme durable peut à notre sens emprunter à A. DAVID³⁸ les conclusions qu'il confère au statut épistémologique des sciences de gestion qu'il classe au rang « de sciences de l'action, sciences de l'artificiel » et dont le projet est, « au delà de l'opposition classique entre positivisme et constructivisme, de concevoir et de mettre en place des façons de faire acceptables »

Et « que la démarche soit d'observation, de construction en chambres d'outils et de modèles, de recherche-action ou de recherche-intervention, le chercheur en gestion contribue, directement ou non, mentalement ou concrètement, à la construction de la réalité. Ainsi positionnées, les sciences de gestion, loin d'être un parent pauvre des sciences dites expérimentales ou « exactes », en constituent, au contraire, une potentielle généralisation épistémologique et méthodologique »³⁹

Dans la problématique d'un tourisme dit durable à réfléchir, il s'agit d'allier construction mentale et construction concrète. La réalité en gestion est :

- « construite dans nos esprits parce que nous n'en avons que des représentations » : il s'agit là en conséquence de réfléchir sur les formes virtuelles d'actions concourant à préserver l'environnement ;
- « construite parce que, en sciences de gestion, les différents acteurs – y compris les chercheurs – la construisent ou aident à la construire » il s'agit là de mettre en place concrètement ces mesures pour dépasser le stade précédent. La posture de notre propos a eu pour optique l'étude :

a) d'un champ fédérateur de disciplines reconnues et réunies sous le vocable de tourisme durable, devenant disciplines fédérées dans un même projet celui d'un projet opératoire de développement : le « tourisme durable » n'est plus seulement ce carrefour de disciplines évaluant des impacts, des effets négatifs ou positifs à travers le prisme respectif des sciences citées – ce qui a été jusqu'alors le cas. En ce sens il s'identifie aux sciences de gestion ; il s'agit de rapprocher cette quête d'identité d'un tourisme durable à celle des sciences de gestion qui parce qu'elles sont emprunteuses subissent les reniements des autres sciences et obligent le chercheur affilié à cette discipline à brandir sans cesse son bâton de pèlerin pour justifier :

- une « indiscipline » qu'il juge à ce titre nécessaire ;
- une remise en cause de la relation ambiante « outils-structure » qu'il estime vitale au risque de renier son statut même de chercheur ;

³⁸ A. DAVID, « *Logique, épistémologie et méthodologie en sciences de gestion : trois hypothèses revisitées* », in Les Nouvelles fondations des Sciences de Gestion op. cit p.83

³⁹ A. DAVID, Ibid. p. 107

- un statut qu'il ne veut pas enfermer dans une sphère qui serait seulement méthodique et passive.
- b) d'un mode de gestion spécifique et nouveau car intégrant précisément la préservation de l'environnement dans toutes ses dimensions ; un mode de gestion pour un développement à vocation « opératoire » spécifique car intégrateur de disciplines devenant « valables »⁴⁰, soit en fait ce qui chez les enseignants et les conseils en gestion a toujours été la préoccupation centrale : être toujours en quête d'une « connaissance praticable » et s'inscrire dans le cadre d'« exigences et vertus de l'indiscipline »
- c) d'un mode de gestion marqué par la crise des normes sociales⁴¹ et dans lequel elle doit dorénavant s'inscrire tant au niveau national (le développement du management public l'atteste) qu'international (celui de la mondialisation). La mutation du langage managérial actuel dévoilant cette évolution : le principe du « pollueur-payeur », le « principe de précaution » attestent de cette recherche d'un équilibre entre l'économie et la morale où l'économie seule ne suffit plus comme cadre exclusif d'analyse ;
- la question de savoir qui est sujet de l'action est au cœur des débats sur la gouvernance des entreprises ;
- la remise en cause des limites des organisations conduit à une représentation du monde par un ensemble de réseaux (le Net devient la forme dominante de représentation des organisations et de l'action organisationnelle) ;
- désormais gérer ce n'est plus agir dans le cadre de normes fixées à priori par les systèmes du droit, de la science, de la communication, mais c'est aussi participer à l'élaboration des consensus sociaux (provisaires et imparfaits) relatifs à la façon de définir des connaissances et des comportements acceptables.

⁴⁰ A.C MARTINET, «*Epistémologie de la connaissance praticable : exigences et vertus de l'indiscipline* », in « Sciences de gestion et sciences sociales : un déficit d'identité » in Les nouvelles fondations des Sciences de Gestion, éd. VUIBERT, Paris, mars 2000, pp. 1-41

⁴¹ R. LAUFER, «*Les institutions du management, légitimité, organisation et nouvelle rhétorique* », op. cit, pp 44-81

Bibliographie :

Ouvrages:

1. AMIROU R., BACHIMON P., DEWAILLY J.-M., MALEZIEUX P., « *Tourisme, géographie et sciences sociales* », in *Tourisme et Souci de l'Autre*, en hommage à G. CAZES, éd. L'HARMATAN
2. BOYER, M., « *Comment étudier le tourisme ?* », *Ethnologie française* 2002/2, Tome XXXVII, 393-404,
3. CHADEFAUD, M., (1987) « *Aux origines du tourisme dans les Pays de l'Adour* », Pau, P.U.F,
4. DAVID, A., (2000), « *Logique, épistémologie et méthodologie en sciences de gestion : trois hypothèses revisitées* », in *Les Nouvelles fondations des Sciences de Gestion*, éd. VUIBERT, Paris, mars
5. GUITTON, H., (1951), « *L'objet de l'économie politique* », in P.U.F Coll. Que sais-Je, Paris, Rivière
6. LAUFER, R., (2000), « *Les institutions du management : légitimité, organisation et nouvelle rhétorique* » in *Les Nouvelles fondations des Sciences de Gestion*, éd. VUIBERT, Paris, mars
7. MARECHAL, J.P., (2000), « *Humaniser l'économie* » (2000), Collection Sociologie économique, Ed. Desclée de Brouwer
8. MARTINET, A.C., (2000), « *Epistémologie de la connaissance praticable : exigences et vertus de l'indiscipline* », « *Sciences de gestion et sciences sociales : un déficit d'identité* » in *Les nouvelles fondations des Sciences de Gestion*, éd. VUIBERT, Paris, mars
9. SOTERIADES, M. (2004), « *L'analyse de la consommation touristique : les méthodes expost* », in *Tourism Review*, Volume 59, éd. Emerald Group Publishing Limited

Thèses :

1. BARETJE René, (1968), « *La Demande touristique* », Thèse Doctorat es-sciences économiques, Aix-en-Provence

Articles :

1. BESSIERES, J., (2003), « *Non à la 'tourismologie'* », <http://www.connectica.fr> (mise à jour 2003)
2. DUTERNE, B., (2006), « *Expansion du tourisme : gagnants et perdants* », Centre Tricontinental in RISAL, Alternatives Sud n°3 Points de vue du Sud
3. GAUDEFROY de MOMBYNES, T, (2007) « *L'entreprise stratège et négociateur en matière d'environnement* ». Institut des Sciences et Industries du Vivant et de l'environnement, Paris, Novembre

4. HADJ ALI, Djamel, (1981), « Répertoire des thèses et mémoires concernant l'Algérie disponibles à Oran », in Cahier du C.D.E.S.H de l'Université d'Oran, Volume (6)
5. HILLALI, M., (2003) « *Le tourisme international vu du Sud (Essai sur la problématique du tourisme dans les pays en voie de développement)* », P.U.Q.
6. HOERNER, J.M., (2000) « *Pour la reconnaissance d'une science touristique* », in Revue Espaces, N° 173, juillet-août
7. HOERNER, J.M, (2002), « *Pour une nouvelle définition du tourisme* », in Revue Espaces, N° 224, mars
8. KADRI, B. & BEDARD, F. (2006) « Non à la tourismologie, Oui à l'ENNoblissement du tourisme », « Vers les 'Sciences du tourisme' ? Complexité et transdisciplinarité », in Téoros, printemps
9. KRIPPENDORF J., (1971), « *Marketing et tourisme* » in Etudes Bernoises du Tourisme, Cahier n°7
10. LANFANT, M.F., (2004), « *L'appel à l'éthique et la référence universaliste dans la doctrine officielle du tourisme international* » in Revue Tiers Monde, t.XLV, n°178, avril-juin
11. LEIPER, N.« *The Framework of tourism : towards a définition of tourism, tourist and the tourist industry* », in Annuals of tourism Research, Vol. 4,
12. MATISSE, H. « *La vérité n'est pas l'exactitude* », Philagora ressources, <http://www.philagora.net>
13. ROZENBERG, D., (1981), « *Tourisme international et sociétés locales* », in Problèmes politiques et sociaux, La Documentation française N° 423, septembre
14. THUROT, J.M, (1980), « *Capacité de charge et production touristique* » in Etudes et Mémoires, N° 43, juillet, C.H.E.T Aix-en-Provence
15. TRIBE, J. (1997), « *The indiscipline of tourism* », in Annals of Tourism Research, Vol.24.

Communications :

1. NEKKA et Z. YANAT, « *La responsabilité sociale du jeune chercheur en sciences de gestion* », communication présentée au colloque international « La GRH à l'heure de la mondialisation », 5-6-7 mai 2007, Université d'Oran.

Intégration, interdépendance des économies, croissance
et transmission des chocs

Dr. Makrem BEN DOUDOU

Faculté des Sciences Economiques et de
Gestion de Tunis, Tunisie.

E-mail: makramjh@yahoo.fr

Hajer KRATOU

Doctorante en Sciences Economiques
CERDI-Université d'Auvergne.

E-mail: kratouhajer@yahoo.fr

Résumé :

Ce papier examine le rôle de l'intégration économique dans l'accroissement des interdépendances des économies et la propagation des chocs à travers les pays du monde. Il propose également certaines stratégies qui peuvent être adoptées par les pays du sud de la méditerranée afin de limiter les effets pervers accompagnant ces perturbations économiques.

Il traite le cas des pays du Maghreb et en particulier de la Tunisie et explique le rôle de l'intégration économique de ces derniers avec l'UE dans la transmission de la crise économique internationale récente, puis propose certaines politiques qui peuvent absorber les chocs macroéconomiques dans ce contexte d'intégration économique croissante

Mots clés: intégration commerciale, intégration financière, interdépendance des économies, transmissions des chocs, crise financière américaine.

ملخص:

هذا العمل يدرس دور التكامل الاقتصادي في زيادة ترابط الاقتصاديات وانتشار الصدمات في دول العالم. يقترح كذلك بعض الاستراتيجيات التي يمكن تبنيها من قبل دول جنوب البحر الأبيض المتوسط وهذا من أجل الحد من الآثار السلبية المصاحبة لهذه الاضطرابات الاقتصادية.

يتطرق لحالة الدول المغاربية لا سيما دولة تونس ويشرح دور التكامل الاقتصادي لهذه الدول مع الاتحاد الأوروبي في نقل الأزمة الاقتصادية الدولية الحالية، ويقترح بعض السياسات التي تمتص صدمات الاقتصاد الكلي في إطار تكامل الاقتصاد التنموي.

I. Introduction :

Durant les dernières décennies, les flux réels et financiers traversant les frontières des pays ont augmenté d'une façon continue et remarquable. Cette intégration croissante des marchés a provoqué sans doute une forte interdépendance des économies qui se manifeste par le fait qu'un événement économique localisé dans un pays affecte les autres économies.

La dévaluation compétitive, décidée par les grands pays industrialisés lors de la crise des années trente, et ses répercussions sur les économies voisines traduisent formidablement ce phénomène d'interdépendance entre les économies. Et la période de croissance des trente glorieuses a montré que l'interconnexion des économies pouvait alimenter le moteur de la croissance mondiale. Le ralentissement américain et la décélération de la croissance en Europe qui l'a suivi, au début des années 2000, montre, d'ailleurs, que les cycles des grands pays industrialisés semblent d'ailleurs évoluer à nouveau de manière similaire.

Les événements observés à l'échelle mondial à la fin des années 2000 confirment également ce principe d'interdépendance entre les économies. Si les pays en développement ont subi un ralentissement de leur activité économique suite au déclenchement de la crise financière américaine en 2007, c'est à cause de la forte interconnexions entre les marchés. Cela prouve, en fait, que les fluctuations économiques dans les grands pays industrialisées ont un effet direct sur la croissance économique des pays en développement. Une étude de FMI montre qu'un ralentissement de la croissance de 1 % du PIB du G7 produit un ralentissement de 0,4 % de la croissance des pays émergents, tandis qu'à une baisse de 1 point de pourcentage du taux d'intérêt mondial est associée à une hausse de la croissance de 0,3 % dans les pays du Sud, (Lahrèche-Révil, 2002). Ces deux phénomènes sont la conséquence de l'intégration économique des pays industrialisés et des pays en développement, qui s'est accentuée au cours des décennies quatre-vingt et quatre-vingt-dix, avec l'abolition des divers obstacles imposés sur les flux des biens et services et les mouvements de capitaux. Certes que L'ouverture croissante des économies nationales aux échanges entraîne de nouvelles contraintes et de nouvelles relations d'interdépendance. «Michel Rainelli »

Ce mouvement croissant d'intégration qui amplifie l'interdépendance des marchés, facilite et accélère la transmission des chocs entre les marchés et imposent aux États de mettre en place des stratégies économiques pour se prémunir contre les effets indésirables des changements brutaux des marchés.

Malgré l'abondance de la littérature sur la transmission des chocs, peu nombreux sont les travaux qui ont tenu compte du phénomène d'intégration régionale stimulant l'interdépendance économique et qui ont montré que la prolifération des accords de libre-échange a été suivi par un accroissement remarquable des flux financiers et commerciaux entre les pays partenaires ce qui a

permis de créer une interdépendance régionale dans le monde. Kose et Meredith et Towe ont montré que les accords de Libre-échange jouent un rôle significatif dans l'accroissement des exportations canadiennes et Mexicaine vers les Etats unis durant les années 90. Ce qui a permis de créer une intégration économique dans les pays de l'Amérique du Nord. Bayoumi (2003) a également montré que l'accroissement des intégrations régionales de l'Amérique du Nord ont permis d'entraîner une synchronisation du cycle commerciale et des chocs commun.

Dans ce travail, nous nous proposons d'expliquer comment l'intégration économique favorise l'interdépendance des marchés et facilite la transmission des chocs à travers le canal commercial et financier. Ensuite, en nous basant sur le cas de la crise financière américaine de 2007-2009, nous démontrons empiriquement le mécanisme par lequel, ces fluctuations économiques se sont transmises à l'économie tunisienne. Pour ce faire, nous montrons dans un premier lieu au niveau de l'exercice empirique les répercussions de cette crise sur les différents pays du monde en étudiant deux types d'échantillon (18 pays de l'UE et les pays BRIC) et nous expliquons par la suite comment ces effets se sont transmis à l'économie Maghrébine, en identifiant empiriquement les canaux de transmission. Dans un dernier lieu, nous présentons les stratégies possibles qui peuvent être adoptées par les autorités économiques tunisiennes afin de se prémunir contre les événements indésirables et maintenir stable la croissance économique.

II. Interdépendance des économies et transmission des chocs : analyse théorique :

La transmission d'un choc d'un pays à un autre peut être la conséquence des liens qui prévalent entre les variables macroéconomiques de différents pays dans tous les états de la nature, qu'ils soient des états de crise ou de stabilité relative. Ces liens élevés témoignent de la continuité d'interdépendance entre les économies de marchés intégrés commercialement et/ou financièrement.

II.1. Interdépendance et intégration financière :

Le premier canal structurel d'interdépendance est lié à l'intégration financière Internationale. Des transformations profondes sont intervenues dans ce domaine. Au cours de la dernière décennie, il a été constaté une intégration croissante des marchés financiers locaux ou régionaux, qui est devenue possible grâce à l'avènement de la nouvelle technologie de l'information et de la communication, la dérégulation financière, la désintermédiation et le décloisonnement. Il s'est apparu alors un marché mondial de capitaux unique où se rencontre un nombre croissant d'intervenants (emprunteurs souverains, entreprises multinationales, intermédiaires financiers, banques, investisseurs institutionnels...) afin d'échanger une variété croissante d'instrument financiers.

Ce mouvement d'intégration des marchés financiers n'est pas récent, il s'est étendu durant les dernières décennies aux pays émergents grâce aux politiques de libéralisation financière mises en place au début des années 80.

La mobilité des capitaux permet des arbitrages entre les différents actifs et tend également à réduire les écarts de taux longs. Ainsi, la taille du marché obligataire américain et son ouverture vaste aux non-résidents, européens notamment, expliquent l'influence des taux américains sur les taux européens. Bekaert, Harvey et Ng (2003) ont montré d'ailleurs, en utilisant un modèle d'évaluation des actifs financiers à bêta conditionnel, que la corrélation conditionnelle entre les marchés américains et européens est très élevée.

Quant aux marchés des actions, ils évoluent en fonction des stratégies de diversification qui sont désormais davantage sectorielles que nationales. Il en résulte une forte synchronisation des cycles financiers sectoriels, la formation de la bulle de technologies de l'information et de communications (TIC) en 2000 en est l'exemple le plus récent (Lahrèche-Révil, 2002).

Cette forte interdépendance constitue le support de transmission rapide des chocs étant donnés que les marchés financiers réagissent de façon synchrone et immédiate face aux différents événements. L'intégration financière peut alors produire une interdépendance fondée sur la confiance et la psychologie des marchés. C'est ainsi qu'une crise de confiance se déclenchant sur un marché quelconque peut se propager rapidement aux autres marchés financiers provoquant une fuite massive des capitaux. Le mécanisme qui explique bien la manière avec laquelle un choc se transmet entre les marchés est le comportement de « panurage » et l'effet de contagion (Agénor, 1999).

Le comportement de « panurage » des investisseurs peut résulter des considérations principales d'un agent qui, dans le but de maintenir ou de promouvoir sa réputation, un gestionnaire de portefeuille partiellement informé peut décider soit de « se cacher dans le groupe » soit de « diriger le groupe » afin de générer des gains substantiels (Agénor, 1999).

Le comportement de « panurage » peut résulter aussi du comportement de certains nouveaux investisseurs qui, dans un pays, préfèrent parfois lorsqu'il s'avère optimal d'ignorer leurs propres informations et décident de suivre le comportement de l'ensemble des gros investisseurs (Agénor, 1999).

En général, le comportement de « panurage » peut entraîner de grands mouvements de certains types d'actifs et générer des fluctuations au niveau des prix des actifs et des mouvements de capitaux.

La volatilité des flux des capitaux peut résulter aussi de la contagion. Selon Rajan (2005), la contagion est une crise monétaire qui se réalise simultanément dans deux ou plusieurs économies, c'est une situation où une crise monétaire dans un pays déclenche une autre dans les pays voisins.

La contagion financière peut résulter de la perte de confiance des investisseurs institutionnels en la valeur de la monnaie nationale suite à des évolutions indésirables dans d'autres pays et qui se manifeste par une sortie massive de capitaux. En effet les investisseurs institutionnels tels que les banques internationales peuvent décider, en cas de survenance d'une crise dans un pays de retirer leurs fonds des autres pays dans le but de couvrir les pertes dans les pays frappés par la crise et limiter l'exposition de leur portefeuille au risque et améliorer leurs positions sur le marché international. La contagion financière peut être aussi le résultat de deux chocs avec un effet indirect sur la volatilité des flux des capitaux :

- Un choc des termes d'échange. La crise asiatique, à titre indicative, a conduit à une réduction de la demande des importations des pays en crise et une baisse des prix internationaux des biens primaires. En augmentant l'incertitude quant aux perspectives à court terme du Chili, ce choc des termes d'échange a entraîné une contagion financière à la fin de 1997 et au début de 1998.
- Un choc de compétitivité. La forte dépréciation du Baht thaïlandais qui a commencé en juillet 1997 a causé des pressions sur les monnaies locales des pays voisins, qui adoptent un taux de change fixe, car elle entraîne une perte de compétitivité pour ces pays.

II.2. Interdépendance et intégration commerciale :

Le commerce international des biens et services constitue également une source d'interdépendance. Depuis la fin de la deuxième guerre mondiale, les échanges commerciaux ont connu un accroissement plus remarquable par rapport au PIB. Ceci permet de révéler qu'une partie de la production et de la croissance de chaque pays est dépendant de la demande mondiale. Les économies sont donc soumises à tout ce qui peut modifier les conditions d'offre et de demande, les volumes et les prix sur les marchés mondiaux. De ce fait, les chocs commerciaux dépendent des évolutions économiques conjoncturelles telles que l'accélération ou le ralentissement du taux de croissance, structurelles telles que l'évolution des coûts relatifs ainsi que les changements des conditions de la politique économique tels que la dévaluation et l'enlèvement des barrières aux échanges. La dévaluation d'une monnaie, par exemple, pourrait améliorer la compétitivité d'une économie au détriment d'une autre soit en augmentant les importations de la dernière, soit en diminuant ses exportations sur un marché tiers. Cet impact négatif pourrait inciter l'autre économie à dévaluer sa monnaie. On peut citer à titre indicatif les événements qui ont marqué la crise asiatique : en 1997 une fois la dévaluation adoptée par la Thaïlande, la pression compétitive s'est immédiatement exercée sur la Malaisie et l'Indonésie, qui pratiquaient le même type d'exportations que la

Thaïlande et vers les mêmes pays. L'effet de contagion s'était manifesté et la Malaisie et l'Indonésie ont dévalué, à leur tour, leur monnaie.

Deux éléments peuvent expliquer la transmission des chocs via le canal commercial : l'ouverture et la spécialisation. Il est reconnu en effet que les petits pays sont notamment plus vulnérables aux chocs commerciaux étant donné qu'ils sont plus ouverts que les grands. C'est en fait, le libre échange entre les nations qui explique en grande partie la transmission des chocs (Lahrèche-Révil 2002).

La spécialisation, que se soit géographique (répartition des échanges par partenaire) ou sectorielle (répartition par type de produits), contribue également à transmettre les chocs entre les pays. Il est reconnu en effet que des échanges peu diversifiés exposent davantage aux chocs qu'une spécialisation plus diffuse. Ainsi, la forte ouverture de la Tunisie sur l'Union Européenne et la part relativement importante des échanges tunisiens avec les pays du Nord de la Méditerranée est une source de dépendance de la Tunisie envers cette région et constitue un canal important de transmission des chocs.

Outre le canal de l'ouverture et de la spécialisation dans la transmission des chocs commerciaux. Il existe éventuellement un canal supplémentaire constitué des échanges intra-firmes effectués entre les multinationales et leurs filiales. Bien-évidemment, les chocs qui peuvent toucher les profits d'une filiale dans un pays peuvent alors modifier éventuellement la rentabilité de la société mère et se transmettre à l'ensemble de ses investissements.

Les effets économiques négatifs subis par la Tunisie suite à l'apparition de la crise financière américaine de 2007-2009, constitue un exemple concret qui montre le rôle de l'interdépendance et l'intégration commerciale dans la transmission des chocs entre pays commerciale.

Dans ce qui suit, nous exposons les événements importants qui ont initié l'insertion de l'économie tunisienne dans le cadre d'économie de marché puis nous expliquons les canaux à travers lesquels la crise financière américaine récente s'est transmise au marché tunisien.

II.3. L'intégration de la Tunisie dans l'économie internationale :

L'intégration de la Tunisie dans le marché international a été déjà mise en œuvre depuis les années quatre-vingts et qui se manifeste par un ensemble de mesures et d'actions prises par l'Etat Tunisien afin de préparer le terrain favorable à l'ouverture de son compte de capital, lequel est reporté à 2014. Les préparatifs de la Tunisie afin de s'intégrer dans une économie de marché ont été incisés par la mise en place d'ensemble de réformes économiques et financières et par l'adoption d'un plan d'ajustement structurel (PAS) en 1986. Ces réformes préliminaires entreprises par la l'Etat tunisien ont permis d'entraîner les mesures suivantes telles que :

- ✓ L'atténuation de l'interventionnisme du gouvernement dans le processus de fixation des prix ;
- ✓ L'adoption d'une politique de libéralisation financière par la création d'un marché de change en 1994 ;
- ✓ Une tentative d'une politique qui vise la libéralisation du commerce extérieur et de promotion des exportations.

Ces différentes mesures envisagées par la Tunisie ont constitué un climat favorable afin de faciliter l'adhésion de cette dernière au GATT-OMC en 1995. Cette étape décisive révèle le choix de la Tunisie à s'intégrer dans l'économie mondiale et qui s'est traduit en premier lieu par la conclusion d'un accord d'association avec l'union européenne. Ce dernier est le principal partenaire commerciale de la Tunisie dans le sens où près de 80% des échanges de la Tunisie se font avec l'Europe. Aujourd'hui, la Tunisie et les différents pays du sud de la méditerranée se trouvent regroupés dans une vaste zone de LE euro-méditerranéen.

Il est marquant que l'accord d'association de la Tunisie avec l'union européenne représente une étape préalable à l'insertion de la Tunisie dans une dynamique d'intégration économique internationale, étant donné que l'union européenne fournit une assistance financière à la Tunisie en conduisant une mise à niveau aux entreprises tunisiennes dans l'objectif de rendre la production locale en mesure de la concurrence sur le marché européen. Cette « aide à la mondialisation » énoncé par l'accord d'association avec l'union européenne est évidemment lucrative pour une petite économie telle que l'économie tunisienne. Toutefois, la conjoncture économique internationale nous incite à réfléchir sur la nécessité de diversifier les partenaires commerciaux de la Tunisie et à supposer une plus grande ouverture du marché Tunisien à d'autres marchés.

L'objectif de ce papier, consiste à répondre à la question suivante : « étant donnée la conjoncture économique internationale caractérisée par une fragilisation du système financier suite à la crise économique de 2007, la Tunisie a-t-elle intérêt à renforcer ces relations commerciales avec l'union européenne ou bien elle est tenue de chercher des nouveaux marchés et de diversifier ces partenaires commerciales ?

Afin de répondre à cette problématique, nous traitons en premier lieu l'effet de la crise financière de 2007-2009 sur un ensemble de pays, en particulier l'union européenne, étant donnée que cette dernière est le partenaire principal de la Tunisie. Nous examinons dans un deuxième lieu les canaux de transmission du choc en question à l'économie tunisienne. Nous déduisons enfin la stratégie partenariale adéquate qui peut éventuellement être mise en œuvre par la Tunisie.

III. Effet macroéconomique de la crise financière américaine :

L'objet de ce paragraphe est d'identifier et de comparer l'effet macroéconomique de la crise financière de 2007-2009 dans deux groupes de pays à savoir l'UE¹ et les BRIC.

Le choix de l'UE est stipulé par le fait que ce groupe de pays constitue le premier partenaire commerciale pour la Tunisie, il est utile bien évidemment de révéler dans un premier lieu l'effet de la crise économique sur l'UE et dans un deuxième lieu sur l'économie tunisienne.

Nous avons jugé utile d'intégrer également les pays BRIC dans notre échantillon car il s'avère avantageux de révéler l'impact de la crise économique sur ces économies et de déduire par conséquent un éventuel partenariat de l'économie tunisienne avec ces nouveaux émergents. D'ailleurs ce groupe de pays représente aujourd'hui le moteur de croissance de l'économie mondiale et leur performance et il est envisageable que d'ici 2040, le PIB des pays BRIC pourrait atteindre le même niveau que celui des six grandes puissances économiques actuelles (CNUCED, 2009).

Dans ce qui suit, nous exposons le modèle que nous utilisons dans notre essai empirique. Nous présentons en particulier, d'une manière concise, la relation théorique entre les variables de contrôle et la variable macroéconomique à expliquée, ainsi que la source des différentes variables. Ensuite, nous présentons la méthodologie et les résultats économétriques.

III.1. Le modèle :

Le modèle de croissance économique exprime le taux de croissance économique en fonction d'un indicateur de crise, et d'un ensemble de variables de contrôle susceptibles de déterminer la croissance économique, tels que le taux de croissance de la population, le taux d'investissement et le revenu réel par tête initial.² La théorie économique suggère que ces variables peuvent affecter significativement le taux de croissance.

La variable dépendante TC est le taux de croissance du PIB. La variable indicatrice de crise (**CRISE**) prend la valeur de « 1 » s'il y a crise et « 0 » sinon. Le signe attendu de cette mesure est bien évidemment négatif.

Le revenu réel par tête initial, désigné par REV, est mesuré par le logarithme du produit intérieur brut réel par tête en 1980. L'introduction de cette variable dans le modèle de croissance permet de tester la théorie de convergence

¹ Le groupe de l'UE comprend : Autriche, Belgique, Chypre, Finlande, France, Allemagne, Grèce, Irlande, Italie, Luxembourg, Pays-Bas, Portugal, Espagne, Suède, Bulgarie, Danemark, Hongrie, Roumanie. Il était impossible d'inclure dans l'échantillon les autres membres de l'UE en raison du manque des données nécessaires à l'estimation.

² Ces variables de contrôle sont utilisées dans la majorité des modèles de croissance utilisant des données croisées.

conditionnelle (Le Pen, 1997). Selon cette théorie, les pays qui disposent au départ d'un revenu réel par tête faible qui est loin de leur état d'équilibre stable tendent à croître plus vite que les pays qui sont proches de leur état d'équilibre, ceci étant dû au rendement de capital décroissant qui implique qu'une unité supplémentaire de capital génère une quantité de production plus importante quand le stock du capital de départ est faible. Un stock de capital élevé implique selon cette condition que l'ajout d'une unité de production supplémentaire donne une quantité de production plus faible (Agénor, 1999, p.523).

Le taux d'investissement (**INV**) est égal au ratio formation brut du capital fixe par rapport au PIB. Le signe attendu de cette variable est positif.

Le taux de croissance de la population est désigné par **POP**. Selon la théorie de la croissance exogène, la croissance démographique peut nuire à la croissance économique en appauvrissant l'économie, le signe attendu de cette variable étant négatif.

Les données, qui s'étend de 1980-2010, sont tirées des bases de données suivantes : World Economic Outlook Database (WEO) ; du Fonds Monétaire International(FMI) et World Development indicators(WDI) de la Banque Mondiale.

III.2. Méthodologie Empirique :

La présence des problèmes d'hétéroscédasticité et de corrélation, nous a amené à estimer le modèle de croissance par la méthode des moindres carrés généralisés (MCG). Nous avons effectué au préalable les tests de spécification de Breusch et Pagan (1980) et d'Hausman (1978). Chaque fois que nous avons estimé le modèle retenu, nous avons testé les hypothèses d'homoscédasticité et de corrélation. Toutefois, nous avons toujours constaté la présence d'hétéroscédasticité et parfois des problèmes de corrélation et/ou d'autocorrélation. Ainsi, nous étions amenés à estimer le modèle à l'aide de la méthode MCG en utilisant la commande xtgls du logiciel Stata. La spécification empirique du modèle est écrite comme suit :

$$TC_{it} = \beta_i + \beta_1 REV_{it} + \beta_2 POP_{it} + \beta_3 INV_{it} + \beta_4 CRISE_{it} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

t : indique la période de temps que couvre l'analyse et qui s'étend de 1980-2010 et portera sur deux groupes de pays

i : les pays de l'Union européenne et les BRIC.

III.3. Résultats économétriques :

Le tableau 1 donne les résultats d'estimation du modèle de croissance économique par les méthodes MCG. D'après ce tableau, nous remarquons que le coefficient du revenu réel par tête initial est négatif. Cela signifie que les pays ayant au départ un volume de capital très faible croient plus rapidement que les pays qui sont riches en capital. Le coefficient du taux de croissance de la

population est négatif. Ce résultat suggère que la croissance de la population réduit la croissance économique. Le coefficient du taux d'investissement dispose le signe attendu. Cela signifie que tout investissement en capital se traduit par une augmentation du taux de croissance économique.

L'indicateur de crise est significativement négatif dans les cas des pays de l'Union Européenne et négatif mais non significatif dans le cas des BRIC. Les résultats de l'estimation suggèrent que la crise financière de 2007-2009 réduit significativement la croissance économique dans les pays de l'Union européenne et n'a pas d'effets significatif dans l'autre groupe de pays.

La crise financière internationale n'a pas eu des effets graves sur les économies des pays BRIC car ces pays étaient partiellement moins intégrés au marché financier international que les pays de l'UE, ils ont pu ainsi épargner les effets directs de la crise financière américaine.³ En outre les plans de relance mises en place dans ces pays ont permis de réduire les effets indirects de la crise, ressentis à travers la baisse des exportations. Le montant alloué à cet effet par la Chine, par exemple, était de l'ordre de 580 millions US\$. Le Brésil, quant à elle, a réduit les dépôts bancaires auprès de la Banque Centrale et a augmenté les crédits officiels à des banques et secteurs industriels (De Almeida, Economie et Société. 2009)

Tableau 1 : Effet de la crise sur la croissance économique

Variables de contrôle	UE	BRIC
CONSTANTE	-0,3 (-0,09)	11,731 (0,11)
CRISE	-0,023 (-7,18)	-0,817 (-0,07)
REV	-0,07 (-0,21)	-1,522 (-0,14)
INV	0,1 (2,93)	0,166 (0,11)
POP	-0,4 (-1.81)	-1,490 (-0,35)

Les pays de l'UE étaient très affectés par la crise financière en raison de leur forte intégration dans le marché financier international et même les plans de relance mises en place n'ont pas permis d'éradiquer la crise de confiance qui s'est

³ Ils ont moins déréglementé leur système financier. C'est très clair par exemple dans le cas de la Chine, où le secteur financier est clos. Ils sont moins connectés au reste de la finance internationale et sont donc moins vulnérables.

installée entre les banques ayant participées au financement des crédits subprême sur le marché américain ou détenant des avoirs des banques américaines.

Notre approche empirique tente d'étudier également le cas dynamique, en introduisant la variable dépendante retardé parmi les variables explicatives dans le modèle de base. La nouvelle spécification du modèle s'écrit alors comme suit :

$$TC_{it} = \beta_i + \beta_1 TC_{i,t-1} + \beta_2 REV_{it} + \beta_3 POP_{it} + \beta_4 INV_{it} + \beta_5 CRISE_{it} + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

Dans ces circonstances, l'utilisation des méthodes traditionnelles d'estimations semblent inopérantes afin de résoudre le problème d'autocorrélation issue de la présence de la variable dépendante retardée parmi les variables explicatives. Par conséquent, la méthode des moments généralisé en système « System –GMM » de Blundell et Bond avère être l'estimateur le plus approprié afin de résoudre le problème d'endogénéité provenant de la corrélation entre l'effet fixe pays et les régresseurs. Cet estimateur estime une équation simultanée en niveaux et en différences et instrumente les niveaux par les différences contemporaines et les différences par les niveaux retardés. Nous supposons que les variables explicatives à savoir le revenu réel est endogène, l'investissement est prédéterminé et le taux de croissance de la population est considéré strictement exogène. Les résultats d'estimation du modèle (2) sont reportés dans le tableau 2 et qui s'alignent partiellement avec les résultats du modèle statique :

Tableau 2 : Effet de la crise sur la croissance économique (estimation par l'approche dynamique : GMM en système en deux étapes)

Variables de Contrôle	UE	BRIC
TC_1	0.892*** (136.25)	1.040 (1.29)
REV	0.002 (1.30)	-0.350 (-0.67)
CRISE	-0.023*** (-23.21)	0.070 (0.08)
POP	-0.417*** (-4.83)	-1.700 (-0.78)
INV	0.000*** (3.60)	0.000 (0.93)
Nombre d'observations	119	84
Nombre de pays	17	4
Test d'Arllano et Bond AR (1) : P-Value	0.010	0.000
Test d'Arllano et Bond AR (2) : P-Value	0.497	0.781
Test de Hansen de suridentification:P-Value	0.166	1.000

t- student entre parenthèse. * Significatif à l'ordre de 10%.

Significatif à l'ordre de 5%. *Significatif à l'ordre de 1%.

Le coefficient de la variable crise demeure négatif dans le cas des pays de l'UE. Il est même fortement significatif au seuil de 1%. Toutefois, il change de signe dans le cas des BRIC en outre qu'il est non significatif. Ce résultat confirme la conclusion dégagée précédemment. Nous pouvons dire, ainsi, que la crise économique et financière de 2007-2009 a affecté de façon éminente les pays de l'union européenne en laissant des traces profondes : les banques européennes ont été fortement touché par la récession mondiale. Par contre, la crise n'a pas affecté les pays BRIC de façon significative. Ce ci est grâce à la politique économique relativement prudente qu'ils avaient menée les dernières années et qui se décrit par l'accumulation d'importantes réserves en devise (dollars) afin de confronter les risques brutales de fuite de capitaux, ce qui a permis d'amortir le choc. De ce fait, on peut déduire que les pays BRIC ont pu s'échapper de façon relative des effets néfaste de la crise (un coefficient non significatif). Néanmoins, l'utilisation de la technique du GMM dans un échantillon réduit (4 pays BRIC) ne contribue pas à révéler des coefficients significatifs.

La variable population (POP) dispose le signe attendu (négatif). Ce résultat est conforme à la théorie de la croissance exogène. Toutefois, le coefficient associé à la variable Revenu Réel (REV) est non significatif outre que son signe varie selon le groupe étudié. Dans ces circonstances, cette dernière ne permet pas de déterminer de façon vigoureuse la croissance économique dans notre cas de figure.

Par ailleurs, les résultats d'estimation de notre modèle ont révélé que l'introduction de la variables INV (indicateur d'investissement en capital physique) dans le modèle de croissance n'a pas contribué à expliquer la croissance économique pour les deux groupes de pays, étant donné que le coefficient associé à cette variable n'est pas assez important (à l'ordre de 0.00) afin d'affecter la croissance économique.

Dans ce qui suit, nous nous proposons d'examiner les canaux indirects de la crise financière sur l'économie tunisienne.

IV. Effet macroéconomique de la crise financière américaine sur l'économie Maghrébines :

La crise financière américaine s'est propagée au reste du monde à la fois de façon directe et de façon indirecte.

La Tunisie est faiblement touchée par les effets directs de la crise financière, compte tenu de sa faible intégration au marché financier international. Les banques domestiques n'ont pas subi aucun risque de liquidité étant données qu'elles n'ont pas investi dans les marchés hypothécaires à haut risque et ne détiennent pas des titres adossés à des créances.

Cependant, la crise a eu des effets indirects néfastes sur les autres secteurs de l'économie tunisienne. Ces conséquences ont commencé à se faire sentir avec

le repli des exportations, la baisse des transferts des émigrés tunisiens et du financement extérieurs. On propose de vérifier cette hypothèse empiriquement dans le paragraphe (IV.2). Dans ce qui suit, nous mettons l'accent sur les effets actuels de la crise sur quelques secteurs de l'économie tunisienne.

IV.1. Aperçu sur les effets actuels de la crise sur l'économie Tunisienne

IV.1.1. Les échange de biens et services :

La crise financière a provoqué des conséquences négatives sur le commerce extérieur de la Tunisie. Le ralentissement de la croissance économique en Europe, principal marché d'exportation, a affecté la demande de produits en provenance de la Tunisie. Selon la Banque Centrale (2009), les exportations tunisiennes ont baissé de 22,2 % durant le premier semestre de 2008, alors qu'elles ont augmenté de 24,6% une année auparavant.

Le tourisme n'a pas été épargné par la crise. La baisse des revenus des ménages dans les pays industrialisés s'est traduit par un ralentissement, voire une diminution des flux touristiques qui a eu des répercussions négatifs sur la balance des services et la balance courante. Selon la Banque Centrale, le taux de croissance des recettes touristiques ont passé de 14.5% en mars 2008 à 2,9% en mars de 2009. Ce recul est dû à la fois à la baisse du nombre de touristes étrangers et du nombre de nuitées touristiques globales.

IV.1.2. Les transferts des fonds :

Les transferts des fonds par les émigrés tunisiens ont sans doute des répercussions positives sur l'économie tunisienne. Un pays en développement, tel que la Tunisie a toujours eu besoin de capitaux extérieurs pour financer des projets de développement, payer les biens et les services importés et rembourser sa dette extérieure. De ce point de vue, les transferts des fonds des travailleurs contribuent largement à l'économie du pays.

Avec le ralentissement économique mondial, les entrées des fonds se sont amenuisées durant l'année 2009 à mesure que les travailleurs migrants tunisiens en Europe et en Amérique du Nord perdent leur emploi, ce qui peut avoir sans doute des effets négatifs sur l'économie tunisienne.

Les statistiques financières de la banque centrale tunisienne montrent que les revenus du travail en espèce ont passé de 1929 MDT en décembre 2008 à 1107 MDT en juillet 2009, soit une baisse de 46%.

IV.1.3. Le financement extérieur:

Le ralentissement de la croissance économique et la raréfaction des crédits dans les pays développés se sont traduits par une baisse des entrées des flux de capitaux étrangers (Investissements directs étrangers, emprunts étrangers, aides) vers la Tunisie. La baisse du financement extérieur limite sans doute la capacité

de la Tunisie à stimuler la croissance économique au cours de l'année 2009. Ce tarissement peut même entraver les programmes d'infrastructure, de santé et d'éducation qui bénéficient d'une part importante de ces ressources.

Les données disponibles confirment cette idée. Selon les statistiques financières de la Banque Centrale tunisienne, les entrées des investissements directs étrangers ont atteint 829,4 MDT durant les six premiers mois de 2009 contre 1300,3 MDT une année auparavant.

IV.1.4. Les effets macroéconomiques :

Plusieurs mesures ont été prises par la Banque Centrale tunisienne en vue de soutenir les entreprises et promouvoir les investissements. Le 17 février 2009, les autorités monétaires ont décidé de ramener le taux directeur de la Banque Centrale de 5,25% à 4,50%. En parallèle, l'institut d'émission a créé un nouveau système de dépôt et de crédit pour accroître les flux financiers et les liquidités dans le système bancaire. Par ailleurs, il a été décidé d'augmenter les crédits alloués aux voyages visant à stimuler les exportations, de doubler le capital destiné aux petites et moyennes entreprises afin de dynamiser l'investissement intérieur et d'adopter une politique de relance budgétaire axée sur l'infrastructure (Commission économique pour l'Afrique et commission de l'union africaine, 2009).

L'ensemble des décisions prises par les autorités n'ont pas permis d'éviter une contraction de l'activité économique. Il a été remarqué, en effet, une baisse de 7,5% de l'indice de la production industrielle au cours du premier semestre de 2009 qui est expliquée en grande partie par la baisse des exportations. Tous les secteurs industriels ont été touchés par la crise mondiale à l'exception des industries diverses. La baisse de la production était de l'ordre de 13% pour les industries chimiques, de 19,8% pour les industries de textile e ; d'habillement e ; des cuirs et chaussures et de 15,5% pour les industries mécaniques et Electriques (Banque Centrale de Tunisie, 2009).

Toutes ces évolutions ont amené le gouvernement à revoir à la baisse ses prévisions de croissance pour l'année 2009 à 3% (Banque Centrale de Tunisie, 2009).

L'ensemble des résultats trouvés montrent que l'économie tunisienne a été affectée par la crise financière américaine en raison de sa forte intégration commerciale dans l'économie mondiale. Si la Tunisie a subi une baisse de l'activité économique entre 2007 et 2009, c'est en raison de sa forte interconnexion avec l'Union Européenne, le groupe de pays le plus affecté par la crise (voir section précédentes). D'ailleurs, il est reconnu que l'Europe est depuis longtemps le partenaire le plus important de la Tunisie en matière d'exportations, de recettes touristiques, d'envois de fonds des travailleurs expatriés et des

investissements directs étrangers (FMI, 2010, p.1). Dans ce qui suit, nous proposons de vérifier empiriquement cette hypothèse.

IV.2. Estimation empirique des canaux de transmission de la crise :

Dans ce paragraphe, nous nous envisageons d'identifier empiriquement si les canaux cités ci-dessus ont favorisé la transmission de la crise. Cette dernière a affecté quelques secteurs de l'économie maghrébine en provenance des pays partenaires, essentiellement les pays de l'UE. L'étude empirique exploite des données de panel couvrant la période 1980-2010, d'un échantillon de 4 pays maghrébins, à savoir, la Tunisie ; l'Algérie ; le Maroc et la Mauritanie. En raison de non disponibilité des données, la Lybie est exclu. Les données utilisées dans cet exercice empirique sont fournies par la base de données de WDI.

IV.2.1. Méthodologie Empirique :

Le modèle économétrique poursuit les modèles standards de la littérature de croissance. L'équation est présentée comme suit :

$$TC_{it} = \beta_0 + \beta_1 EXP_{it} + \beta_2 REM_{it} + \beta_3 FDI_{it} + \varepsilon_{it}$$

TC désigne le taux de croissance du PIB réel par tête des pays maghrébins i au temps t . Les variables de contrôles incluent le niveau d'exportation des biens et services (en % du PIB) (EXP) ; les transferts de fonds des travailleurs émigrés ou « Remittance » (en % du PIB) (REM), ainsi que les Investissements Directs à l'étrangers entrants vers les pays du Maghreb (en % du PIB) (IDE). Ces variables sont éventuellement susceptibles de refléter les canaux de transmission des effets de la crise vers les pays maghrébins.

Les résultats d'estimation par l'estimation des moindres carrés ordinaires sont reportés dans le tableau 3 :

Tableau 3: Canaux de transmission de choc dans les pays du Maghreb

Variables de contrôle	MCO [1]
CSTE	-0,958 (-1,49)
EXP	0,063*** (3,43)
REM	0,142 (0,97)
IDE	0,105*** (3,55)
Nombre d'observations	113
Nombre de pays	4

t- Student entre parenthèse.

* Significatif à l'ordre de 10%. **Significatif à l'ordre de 5%. ***Significatif à l'ordre de 1%.

IV.2-2- Interprétations de résultats :

Les coefficients associés aux variables de contrôles incluses dans le modèle étudié permettent de révéler les observations suivantes :

Le signe associé à la variable EXP est positif et fortement significatif. En effet une baisse de 1% du niveau des exportations permet de réduire la croissance du PIB réel par tête de 0,06%. La baisse du taux de croissance du PIB réel par tête aurait de 0,14% et de 0,1%, respectivement, si les transferts de fonds des émigrés (d'origines maghrébines) et des IDE (entrants vers le Maghreb) baissent de 1%.

Par ailleurs, en se référant aux résultats illustrés, la baisse du niveau d'exportation des pays du Maghreb, en particulier, ceux destinés aux pays de l'UE. Ainsi que la baisse des transferts et l'atténuation des flux d'IDE (entrants) permettent de défavoriser significativement le niveau de croissance dans les pays du Maghreb.

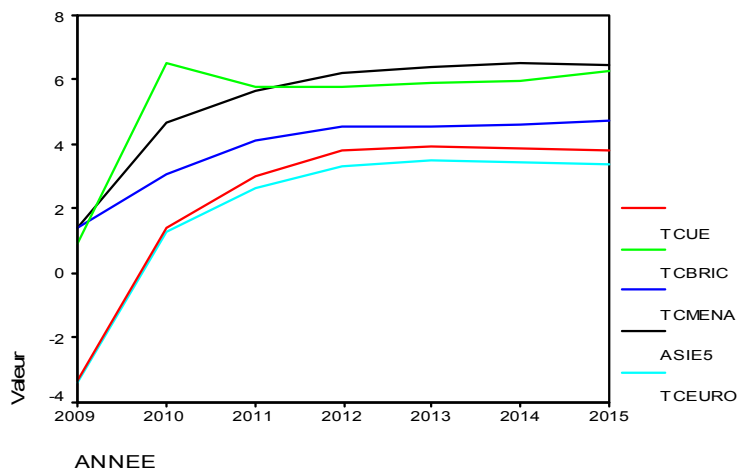
Par conséquent, les résultats tirés de notre exercice empirique se conforment aux travaux de la littérature empiriques et qui ont accordé une attention particulière aux canaux de transmissions de chocs vers les pays du Maghreb, tel que le travail d'A. Ben Abdenmour et M. Oueld Sidi Mohamed.

Ces résultats font ressortir la forte dépendance de l'économie maghrébine aux économies partenaires. Cette dépendance se justifie par la fragilité du système économique et financier des pays de la zone ; l'absence d'un cadre institutionnel qualifié et d'une politique économique qui manque de crédibilité. Ceux qui les empêchent de neutraliser les chocs externes et accaparent les effets néfastes sur la croissance économiques des pays maghrébines.

En fait, c'est cette forte interdépendance des économies maghrébines avec l'Union européenne qui a provoqué la transmission de la crise financière au secteur réel du Maghreb. Cela nous emporte à penser que la Tunisie en particulier, aurait pu même échapper à la crise si elle était faiblement intégrée à l'Union Européenne, ou si elle avait diversifié ces partenaires et trouvé d'autre partenaires comme les BRIC, des pays qui étaient faiblement affecté par la crise.

Cette dernière hypothèse s'impose, surtout si nous savons d'après les prévisions établies par le FMI que les perspectives économiques dans la Zone Euro seront relativement décourageantes, comme le montre le graphique ci-dessous.

Graphique 1 : Perspectives économiques des pays développés et en développement entre 2009 et 2015⁴



Nous remarquons d'après ce graphique que le taux de croissance par tête prévisionnel de l'Union Européenne et de la Zone Euro désignés respectivement par TCUE et TCEURO sont plus faibles par rapport aux autres groupes de pays (ASIE5, MENA et BRIC).

Ainsi, il serait judicieux de s'interroger sur le choix de la politique économique qui doit être adoptée par les pays du Maghreb et par la Tunisie à la lumière des évolutions récentes. Faut-il diversifier les marchés à l'exportation et trouver d'autres débouchés en Asie, au sud de la méditerranée, en Amérique latine ou faut-il compter toujours sur un même partenaire en attendant que ses perspectives économiques s'améliorent.

Afin de répondre à cette question, nous suggérons dans la section suivante une réponse préalable quant au choix de la politique commerciale de la Tunisie.

V. Opportunités stratégiques du futur partenariat de l'économie tunisienne :

Nous avons remarqué notamment à travers l'exercice empirique que la sortie de la crise a permis principalement de redresser la hiérarchie des économies à l'échelle mondiale. Bien évidemment, les pays du sud-méditerranéen n'ont pas été affectés par les mêmes canaux que les pays développés. Autrement, ce n'est pas la crise financière qui les a impacté mais la récession des pays développés (notamment en Europe) qui a provoqué la baisse brutale de la demande externe et des flux financiers internationaux.

⁴ **ASIE5** : Indonésie, Malaisie, Philippines, Thaïlande, Viêt Nam

MENA: Algérie, Bahreine, Djibouti, Egypte, République islamique de l'Iran, Irak, Jordanie, Koweït, Liban, Libye, Mauritanie, Maroc, Oman, Qatar, Arabie Saoudite, Soudan, République arabe syrienne, Tunisie, Emirats arabes unis et la République du Yémen.

Ainsi, de leur part les pays du sud méditerranéen doivent s'interroger sur la nature du futur partenariat avec l'union européenne, étant donné que cette dernière constitue le premier partenaire commercial des pays du sud méditerranéen depuis les années 90. Dans ces circonstances, nous suggérons deux opportunités stratégiques qui peuvent être adoptées par l'économie tunisienne.

V.1. L'économie Tunisienne entre le partenariat traditionnel du Nord (UE) et le partenariat avec les nouveaux émergents (BRIC) ?

Les bouleversements des chroniques économiques internationales doivent inciter les pays du sud méditerranéen à rechercher et intégrer des nouveaux marchés tel que le marché des grands pays émergents (BRIC) qui envisagent à leur tour de renforcer leur attractivité par des progrès institutionnels et qui optent également pour une plus grande ouverture aux échanges et à la mobilité des capitaux (dont les IDE ont cru de 25% en 2009 pour les pays BRIC) (Galal A. et Reiffers J., 2010).

L'objectif primordial du partenariat doit être d'emplir « la capacité de production » des pays du sud-méditerranée. Autrement, acquérir l'aptitude à produire des biens plus variés et plus élaborés. Outre, qu'ils ne doivent pas viser à cumuler les IDE, mais ils doivent conduire les investissements vers des secteurs internes attrayants qui permettent la création d'emplois et entretenir l'infrastructure. De leur part les pays BRIC doivent veiller à accomplir cet objectif en renforçant le champ de leurs interventions par la facilité du transfert technologique et de connaissances.

D'ailleurs, les données tirées de la publication du FMI intitulé « direction of Trade Statistic » montrent que le commerce total des marchandises entre l'Afrique et la Chine est passé de 25 milliards de dollars en 2004 à 93 milliards en 2008. Egalement, le commerce total des marchandises avec l'Inde est passé de 9 milliards en 2004 à 31 milliards en 2008. Par ailleurs, la Chine est le premier partenaire commercial de l'Afrique depuis 2009. De plus, 13% des exportations de l'Afrique sont orientées vers la Chine et que 30% des approvisionnements en pétrole de la Chine sont assurés par l'Afrique. Ainsi, le commerce total des marchandises entre l'Afrique et le Brésil est passé de 8 milliards en 2004 à 23 milliards en 2008 (CNUCED, 2009). De ce fait, les relations commerciales entre les pays BRIC et l'Afrique vont constituer le climat favorable pour le futur partenariat de ces nouveaux émergents avec la Tunisie. Par conséquent, il serait opportun de saisir ce cadre de relation Est-Sud, déjà en place, pour trouver de nouveaux marchés rentables.

Il existe bien évidemment, une deuxième opportunité partenariale qui peut servir davantage pour l'économie tunisienne, étant donné le facteur d'appartenance géographique.

V.2. Partenariat entre les pays du Maghreb :

Nous supposons que l'intégration sud/sud est une nécessité, non seulement du point de vue des pays maghrébins, mais pour le développement de l'ensemble du partenariat euro-méditerranéen.

Cette intégration s'avère primordiale, car dans un contexte de marché étroit limitant l'exploitation des économies d'échelle, la régionalisation sud/sud peut se présenter comme une alternative.

En outre, il est reconnu que la suppression des frontières entre les marchés locaux réduit les coûts qui peuvent exister si les marchés étaient fragmentés en raison de l'existence des barrières tarifaires et non tarifaires entre les marchés.

La baisse des coûts induite par l'effet Grand Marché entraînera celle des prix, stimulée par ailleurs par une augmentation de la pression concurrentielle. Cette baisse des prix induira à son tour une hausse de la demande, et donc du volume de la production. Ainsi, l'approfondissement de l'intégration maghrébine, serait de nature à dynamiser la croissance économique, accroître l'attractivité de la région pour les investissements directs étrangers et susciter une nouvelle dynamique des échanges. Parallèlement sous l'effet de la baisse des prix et de concurrence, les entreprises maghrébines se trouveront plus compétitives par rapport au reste du monde et de ce fait peuvent gagner des parts de marché.

Il est reconnu que les pays du Sud se présentent le plus souvent comme des concurrents sur le marché européen : ils cherchent à dynamiser les exportations vers l'Union européenne dans quelques secteurs clés comme l'industrie de textile et d'habillement. Il est escompté alors de créer des complémentarités avec l'Europe au détriment de l'intégration Sud/Sud. L'intégration maghrébine peut être sous certaines conditions, un atout dans le projet d'intégration euro-méditerranéen. Elle peut être un atout dès que l'hétérogénéité des pays est exploitée afin de définir une complémentarité dans les structures productives. Ainsi, les pays du Sud et de l'Est de la Méditerranée pourraient devenir des partenaires fondamentaux pour les firmes européennes.

A coté des avantages de l'intégration régionale cités ci-dessus, l'union maghrébine s'avère également une alternative appropriée pour amortir les effets des chocs exogènes qui peuvent être supportés en présence des marchés fragmentés. La création d'un large marché intérieur avec une forte capacité d'absorption de la production permet de compenser la baisse de la demande internationale dans une situation de crise économique et réduire les effets négatifs du ralentissement des exportations sur les perspectives économiques des pays concernés.

Toutefois, il est recommandé d'apprécier les différentes opportunités stratégique entre les pays du sud méditerranéen et celle entre la Tunisie et les pays BRIC comme un complément et non pas comme un substitut du rapport avec les

partenaires traditionnels du nord notamment l'union européenne qui a toujours fournit une assistance financière aux pays du sud.

Conclusion:

L'objectif de ce papier est d'examiner le rôle de l'intégration économique dans l'accroissement des interdépendances des économies et la propagation des chocs par le biais du canal commercial (ouverture et spécialisation) et le canal financier.

Pour ce faire nous nous sommes basés sur le cas tunisien et nous avons démontré les mécanismes par lesquels la crise financière américaine de 2007-2009 s'est propagée à l'économie tunisienne, en mettant l'accent sur le lien financier et commercial qui relie le marché tunisien au reste du monde, dans la transmission de la crise.

Ce travail vise également à expliquer comment la crise économique 2007-2009 s'est transmise à l'économie tunisienne et maghrébine et de proposer des stratégies permettant de limiter les effets d'un tel choc dans ce contexte d'interdépendance continue des économies.

Tout d'abord, nous avons examiné l'effet de la crise de 2007-2009 sur plusieurs pays, et notamment, les pays BRIC et l'UE, puis, nous avons étudié les canaux par lesquels ces turbulences se sont transmises aux marchés maghrébins, enfin, et à la lumière des résultats constaté au niveau de différent groupes de pays choisis, nous avons dégagé certaines politiques qui peuvent limiter les effets de tels chocs économiques sur l'économie tunisienne.

Les résultats empiriques ont révélé que l'indicateur de crise a affecté négativement et de façon significative la croissance économique des pays de l'UE. Toutefois, le coefficient associé à la variable crise est non significative dans les pays BRIC, ce qui permet de déduire que la crise financière 2007-2009 n'a pas touché de façon significative ces régions. Ce résultat peut éventuellement être expliqué par le fait que ces pays sont relativement moins intégrés dans l'économie mondiale par rapport aux pays de l'UE qui ont absorbé les effets de la crise financière américaine en raison de leur forte intégration dans le marché financier international et même les plans de relance mises en place n'ont pas permis d'éradiquer la crise de confiance qui s'est installée entre les banques ayant participées au financement des crédits subprimes sur le marché américain ou détenant des avoirs des banques américaines.

Les résultats de notre exercice empirique ont prouvé également la baisse du niveau d'exportation des pays du Maghreb, en particulier, ceux destinés aux pays de l'UE. Ainsi que la baisse des transferts et l'atténuation des flux d'IDE (entrants) permettent de défavoriser significativement le niveau de croissance dans les pays du Maghreb. Ces résultats font ressortir la forte dépendance de l'économie maghrébine aux économies partenaires.

D'où la nécessité de s'interroger quant au choix de la politique économique que doit être adopté par la Tunisie à la lumière des évolutions récentes. Autrement, la Tunisie a-t-elle intérêt à renforcer ces relations commerciales avec l'union européenne ou bien est elle tenue de chercher de nouveaux marchés et diversifier ses partenaires commerciaux ?

L'économie tunisienne souffre actuellement de sa forte dépendance vis-à-vis de l'Union Européenne. Une dépendance qui explique en grande partie les facteurs qui ont facilité la transmission de la crise financière américaine de 2007-2009 aux marchés tunisiens. Nous supposons que la Tunisie aurait pu limiter les effets pervers auxquels elle a été confrontée suite à l'apparition de ces turbulences si les échanges avec l'extérieur étaient beaucoup plus diversifiés et si elle avait des relations commerciales étroites avec les pays BRIC ou du sud méditerranéen.

Cependant, il est souhaitable d'apprécier la relation entre les pays du sud comme un acquis et non pas comme un simple rapport avec les partenaires traditionnels du nord, notamment l'UE qui a toujours fourni une assistance financière aux pays du sud, et prendre également en considération l'opportunité de partenariat avec les nouveaux pays émergents (BRIC).

Bibliographie :

1. Agenor P.R (1999): « *Economic of Adjustment and Growth* », Academic Press, San Diego
2. Baele, L., and Inghelbrecht, K., (2010), « *Time-varying integration, interdependence and contagion* » Journal of International Money and Finance, Volume 29, Issue 5, p 791-818
3. Banque Centrale de Tunisie (2009), Supplément au Bulletin de Statistiques Financières, septembre.
4. Bayoumi, T., and Klein M. (1997), "A Provincial View of Economic Integration" IMF Working Paper 97/41.
5. Bekaert.G, Harvey.C.R and Ng .A. (2003): "Market integration and contagion", NBER working paper, n° 9510.
6. Ben Abdennour, A. et Ould Sidi Ahmed, M. (2009): « *La crise financière Internationale et les pays maghrébins : enjeux et orientations de politiques économiques* ».
7. Charfi F. et Ghorbel A.(1997): « *Zone de libre-échange Tunisie-Union Européenne : les défis d'un partenariat* » Editions L'Harmattan
8. CNUCED (2009) : « *Les BRIC à l'assaut de l'Afrique* », Rapport CNUCED sur l'Afrique.
9. De Almeida P.R. (2009), « Le Bric, la mondialisation et la crise financière », www.economieetsociete.com.
10. Dufrénot G. et Sand-Zantman A. (2009) : « *Après la crise ? Les politiques économiques dans le monde* » Melchior.

11. Enquête réalisée conjointement par Price water house Coopers et l'ARFA (Association des Responsables de Fusions-Acquisitions en Entreprises), « Acquisition et partenariat dans les pays BRIC »
12. Fonds Monétaire International (2010): « La Tunisie résiste bien à la crise, mais le chômage persiste », Bulletin du FMI en ligne, septembre.
13. Galal A. et Reiffers J. (2010), « *Crise et voies de sortie de crise dans les Pays partenaires Méditerranéens de la FEMIP* », rapport de l'association FEMISE.
14. Guy J. (1998), « *Gibraltar: le projet de lien fixe entre intégration euroméditerranéenne et développement régional* » Recherche - Transports - Sécurité, Volume 58, Pages 52-67.
15. John H. Bantham, Kevin G. Celuch, Chickery J. Kasouf(2003), « *A perspective of partnerships based on interdependence and dialectical theory* » Journal of Business Research, Volume 56, Issue 4, Pages 265-274.
16. Khader B. (2001): « *Les nouveaux accords entre l'Union Européenne et les pays arabes* » Editions L'Harmattan
17. Kose, M.A., G.Meredith, and C. Towe, "How Has NAFTA Affected the Mexican Economy? Review and Evidence" forthcoming in *Weltwirtschaftliches Archiv* (also IMF Working Paper 04/59).
18. Lahrière-Révil A. (2003), « *Intégration internationale et interdépendances Mondiales* », Economie Mondiale, CEPII.
19. Mahbouli A. (2002), « *L'adhésion de la Tunisie à l'OMC* », working paper.
20. Pretorius E. (2002), « *Economic determinants of emerging stock market interdependence* » Emerging Markets Review, Volume 3, Issue 1, Pages 84-105.
21. Rajan R.S. (2005), « *Financial Crisis, Capital Outflows and Policy Responses: Simple Analytics and Examples from East Asia* », Centre for International studies, University of Adelaide, www.adelaide.edu.au/cies/macrofin/pubs.html
22. Rainelli M. (2002), « *Le commerce International* ». Repère.
23. Rondeau F. et Tavéra C. (2005), « *Interdépendance Macroéconomique des Pays Européens et Propagation des Chocs Conjoncturels d'Activité* », Économie et Prévision 2005/3-4-5 - n° 169.
24. Wong A., and Tjosvold D., and Zi-you Yu (2005), « *Organizational Partnerships in China: Self-Interest, Goal Interdependence, and Opportunism* », Journal of Applied Psychology, Volume 90, Issue 4, Pages 782-791.

La croissance démographique est-elle un moteur ou un frein à la croissance économique ?

Dr. Lakhdar BAKRETI

Maître de Conférences

Université de Mostaganem (Algérie)

Résumé :

L'état actuel de la démographie mondiale se caractérise par une extrême hétérogénéité, la répartition des hommes est fortement irrégulière à la surface des continents. De même, la répartition de la richesse dans le monde devient de plus en plus inégale. L'Afrique par exemple abrite près de 13% de la population mondiale, mais elle ne représente que 3% du PIB de la planète. L'espérance de vie est la plus faible de la planète (52 ans contre 78 ans pour l'Europe de l'ouest) et la croissance démographique y est la plus forte. Dans ce contexte et à travers cet article nous analyserons le rapport « Croissance économique/Croissance démographique » à l'aide des modèles de la croissance exogène et endogène.

Mots clés: croissance démographique, croissance économique, le malthusianisme, le populationnisme.

ملخص:

إن الواقع الحالي للديمغرافية العالمية يتميز بعدم تجانس شديد، فتوزيع السكان على سطح القارات يتصف بعدم انتظام كبير. وفي نفس الوقت فإن توزيع الثروة في العالم أصبح أكثر فأكثر غير متساوي. في إفريقيا مثلاً يعيش بها أكثر من 13% من سكان العالم إلا أنها لا تمثل إلا 3% من الناتج الداخلي الخام العالمي. كذلك سن الحياة هو الأضعف في العالم (52 سنة مقابل 78 سنة في أوروبا الغربية) والنمو الديمغرافي هو كذلك الأكبر في العالم. في هذا الإطار ومن خلال هذه الدراسة سوف نحلل العلاقة "نمو اقتصادي/نمو ديمغرافي" باستعمال نماذج النمو الخارجي والداخلي.

Introduction :

Le contraste est saisissant entre les pays développés et les pays en développement. D'un côté on assiste à une sorte d'implosion d'un monde riche et vieillissant avec un taux de fécondité si bas qu'il compromet le renouvellement des générations et, de l'autre, des pays jeunes, pauvres, et dont l'explosion démographique mal contrôlée annihile provisoirement les progrès du développement économique.

Entre 1950 et 1987, par exemple, la population des pays développés a augmenté de 40% contre 120% pour celle des pays en voie de développement. Parallèlement, l'écart entre le revenu moyen par habitant des pays en développement et des pays développés s'est nettement creusé. Selon une étude de la banque mondiale, le revenu par habitant des pays les plus riches était 38 fois supérieur à celui des pays les plus pauvres en 1960, et 52 fois supérieur en 1985. Et sur un PIB mondiale de 23 billions de dollars au début des années 90, la part des pays en développement n'était que 5 billions de dollars soit moins de 20%, alors que ces pays représentaient 80% de la population mondiale. La croissance de la population est-elle donc responsable de la pauvreté ? Autrement dit, la croissance démographique est-elle favorable ou plutôt défavorable à l'évolution du niveau de vie ? Parmi les nombreuses théories sur la population, deux tendances se distinguent, opposant les théories populationnistes, favorables à l'accroissement de la population, aux théories anti-populationnistes, prônant une limitation de cet accroissement. Après la conférence internationale de la population, à Genève en 1927, des théories intermédiaires se sont développées autour de la notion d'« optimum de la population ».

Nous mettrons l'accent, ainsi, sur la vision malthusienne de la population à travers les modèles néoclassique de la croissance économique et sur la vision populationniste de la population à l'aide des théories de la croissance endogène. Ceci nous permettra de comparer les résultats des analyses théoriques avec les faits réels et, bien évidemment, de porter un jugement pertinent sur le modèle le plus réaliste. Cette étude est très importante pour les décideurs politiques qui doivent se baser sur des raisons économiques pour mener une politique de limitation ou d'augmentation de la population.

1. La population dans les modèles de la croissance exogène : Le Malthusianisme :¹

La conclusion du modèle de Solow reste malthusienne en ce sens que la croissance démographique réduit le produit par tête.² Nous allons essayer dans un premier temps de voir comment la croissance démographique affecte l'état stationnaire, ensuite nous analyserons son impact.

1.1. L'état stationnaire lorsque la population croît :

Nous devons étudier comment la croissance démographique, alliée à l'investissement et à l'amortissement, influence l'accumulation du capital par travailleur.

Les hypothèses :

- la concurrence pure et parfaite, les agents sont Price-takers ;
- il y a équilibre sur le marché des biens $Y = C + I$;
- il y a équilibre sur le marché des capitaux $I = S$;
- le taux d'épargne est exogène $S = sY$;
- l'investissement accroît dans le temps le stock de capital $I : DK = Dk/dt$,
- à long terme le capital s'use et donc son stock se déprécie au taux δ . Alors l'accroissement net du stock de capital est $DK = I - \delta K$;
- la population croît à un taux exogène $DL/L = n$;
- il y a équilibre sur le marché du travail $L_d = L_s$;
- les rendements d'échelle sont constants : $F(zK, zL) = zF(K, L)$;
- le progrès technique croît au taux exogène constant ;
- conditions d'Inada :

$$\lim_{K \rightarrow 0} F'_K = \lim_{L \rightarrow 0} F'_L = \infty$$

$$\lim_{K \rightarrow \infty} F'_K = \lim_{L \rightarrow \infty} F'_L = 0$$

Puisque les rendements sont constants, on a la fonction de production intensive :

$y = f(k)$ avec $y = \frac{Y}{L}$ la quantité produite par travailleur

et $k = \frac{K}{L}$ le capital par travailleur.

¹ Avec son essai sur le principe de la population, le britannique Thomas Robert Malthus a lancé il y a deux siècles un débat sans fin sur les rapports entre la population et les ressources. Pour lui, il existe une distorsion entre le pouvoir de reproduction de l'espèce humaine qui est considérable, et la capacité de produire des moyens de subsistance qui est beaucoup plus limitée. La population croît selon une progression géométrique alors que les ressources s'accroissent selon une progression arithmétique. Ce déséquilibre provoque périodiquement des catastrophes.

² Le modèle de base de Solow est pris de Philippe Darreau, *Croissance et politique économique*, Bruxelles, De Boeck, 2003.

$$\begin{aligned}
 Dk &= \frac{DK.L - D.L.K}{L^2} = \frac{DK}{L} - \frac{DL}{L} \cdot \frac{K}{L} \\
 &= \frac{I - \delta K}{L} - nk \\
 &= \frac{I}{L} - \delta \frac{K}{L} - nk
 \end{aligned}$$

Avec $i = \frac{I}{L}$ l'investissement par travailleur, on obtient :

$$Dk = i - (\delta + n)k \quad (1.1)$$

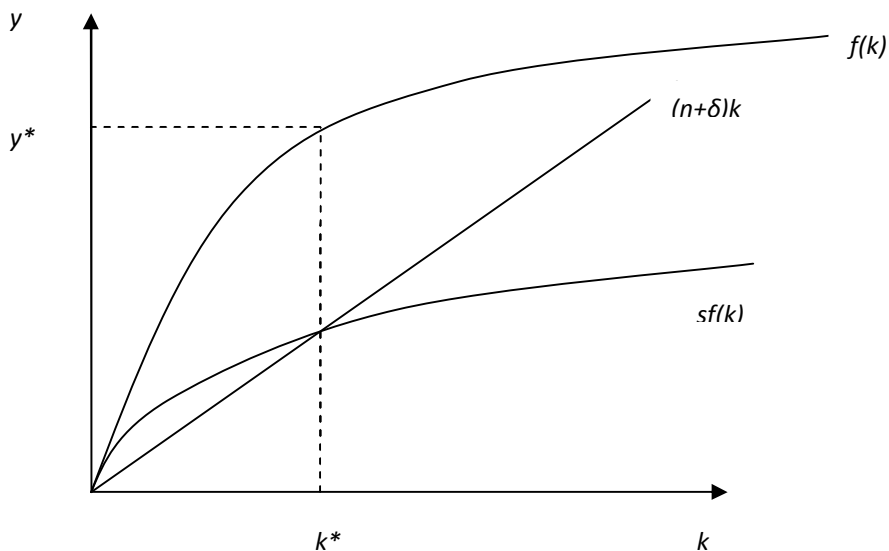
Cette équation montre comment l'investissement net et la croissance de la population affectent le stock de capital par travailleur. L'investissement net correspond à l'investissement nouveau diminué de l'amortissement : il accroît donc le stock de capital k , tandis que la croissance démographique le réduit.

De la deuxième hypothèse, équilibre sur le marché des capitaux $I=S$, on substitue $sf(k)$ à i (avec s le taux d'épargne). Ceci permet de réécrire l'équation (1.1) comme suit :

$$Dk = sf(k) - (\delta + n)k \quad (1.2)$$

Pour comprendre ce qui détermine le niveau stationnaire du capital par travailleur, nous nous référons à la figure 1.

Figure 1 : L'état stationnaire dans le modèle de Solow



La courbe $sf(k)$ représente l'investissement réalisé. La droite $(n+\delta)k$ représente l'investissement par tête requis pour que la dotation par travailleur reste

constante. L'économie est en état stationnaire si le capital par travailleur k ne se modifie pas. Avec k^* la valeur stationnaire de k :

- si k est inférieur à k^* , l'investissement réalisé est supérieur à l'investissement requis et le capital par travailleur augmente ;
- si k est supérieur à k^* , l'investissement réalisé est inférieur à l'investissement requis et donc k diminue ;
- à l'état stationnaire, l'impact positif de l'investissement sur le stock de capital par travailleur compense l'impact négatif sur celui-ci de l'amortissement et de la croissance démographique.

1.2. L'impact de la croissance démographique selon la nature des rendements d'échelle :

Pour bien comprendre l'impact de la croissance dans le modèle de Solow, on va reprendre la présentation de Blanchet (2001) qui permettra d'englober en une seule fois deux des arguments principaux en défaveur de la croissance démographique, à savoir un phénomène direct de rendements décroissants et le phénomène moins immédiat dit de « dilution de capital ». Pour ce faire on va relâcher l'hypothèse des rendements d'échelle constants et supposer que ceux-ci peuvent être décroissants. Sans faire ici de distinction entre population totale P et population active L .

La fonction de production est :

$$Y = K^\alpha \cdot P^\beta \cdot e^{\gamma t} \quad \beta + \beta \leq 1 \quad (1.3)$$

Les équations d'évolution des deux facteurs K et L sont :

$$DK = sY - \delta K$$

$$DP = nP$$

On divise (1.3) sur P :

$$\frac{Y}{P} = K^\alpha \cdot P^{\beta-1} \cdot e^{\gamma t}$$

$$y = K^\alpha \cdot P^{\beta-1} \cdot e^{\gamma t} \quad \text{avec} \quad y = \frac{Y}{P}$$

On dérive :

$$Dy = DK\alpha K^{\alpha-1} P^{\beta-1} e^{\gamma t} + [(\beta-1)P^{\beta-2} DP e^{\gamma t} + \gamma e^{\gamma t} P^{\beta-1}] K^\alpha$$

On divise sur y :

$$\frac{Dy}{y} = \frac{DK\alpha K^{\alpha-1} P^{\beta-1} e^{\gamma t} + [(\beta-1)P^{\beta-2} DP e^{\gamma t} + \gamma e^{\gamma t} P^{\beta-1}] K^\alpha}{K^\alpha P^{\beta-1} e^{\gamma t}}$$

$$\frac{Dy}{y} = \alpha \frac{DK}{K} + (\beta-1) \frac{DP}{P} + \gamma$$

$$\text{Avec } \frac{DK}{K} = s \frac{Y}{K} - \delta \quad \text{et} \quad \frac{DP}{P} = n, \text{ on en retire :}$$

$$\frac{Dy}{y} = \alpha \left(s \frac{Y}{K} - \delta \right) + (\beta - 1)n + \gamma \quad (1.4)$$

On définit $\frac{Y}{K}$:

On divise la fonction (1.3) par K^α , on en tire :

$$\begin{aligned} \frac{Y}{K^\alpha} &= P^\beta e^{\gamma t} \Rightarrow \frac{Y^\alpha Y^{1-\alpha}}{K^\alpha} = P^\beta e^{\gamma t} \\ \Rightarrow \left(\frac{Y}{K} \right)^\alpha &= Y^{\alpha-1} P^\beta e^{\gamma t} \\ \Rightarrow \frac{Y}{K} &= Y^{\frac{\alpha-1}{\alpha}} P^{\frac{\beta}{\alpha}} e^{\frac{\gamma}{\alpha} t} \end{aligned}$$

On remplace $\frac{Y}{K}$ dans (1.4), on obtient :

$$\begin{aligned} \frac{Dy}{y} &= \alpha \left(s Y^{\frac{\alpha-1}{\alpha}} P^{\frac{\beta}{\alpha}} e^{\frac{\gamma}{\alpha} t} - \delta \right) + (\beta - 1)n + \gamma \\ \text{Avec } (Y = Py), \text{ on aura :} \\ \frac{Dy}{y} &= \alpha \left(s (Py)^{\frac{\alpha-1}{\alpha}} P^{\frac{\beta}{\alpha}} e^{\frac{\gamma}{\alpha} t} - \delta \right) + (\beta - 1)n + \gamma \\ \Rightarrow \frac{Dy}{y} &= \alpha \left(s y^{\frac{\alpha-1}{\alpha}} P^{\frac{\alpha+\beta-1}{\alpha}} e^{\frac{\gamma}{\alpha} t} - \delta \right) + (\beta - 1)n + \gamma \quad (1.5) \end{aligned}$$

On a $\frac{DP}{P} = n \Rightarrow \ln P = nt + z$ (z : constant)

$$\Rightarrow P(n) = ze^{nt} \text{ ou } P(n) = ze^{nt} \text{ et donc } P(0) = z$$

$$\Rightarrow P = P(0)e^{nt}$$

On remplace P dans (1.5), on obtient :

$$\frac{Dy}{y} = \alpha \left(s y^{\frac{\alpha-1}{\alpha}} P(0)^{\frac{\alpha+\beta-1}{\alpha}} e^{\left(\frac{\alpha+\beta-1}{\alpha}\right)nt} e^{\frac{\gamma}{\alpha} t} - \delta \right) + (\beta - 1)n + \gamma \quad (1.6)$$

On va maintenant voir les conséquences des différentes hypothèses sur les rendements d'échelle.

a- Rendements d'échelle décroissants : $\alpha + \beta < 1$

Le taux de croissance donné par l'équation (1.6) est constant si le terme :

$$y(t)^{\frac{\alpha-1}{\alpha}} = e^{\left[\left(\frac{\alpha+\beta-1}{\alpha} \right) n + \frac{\gamma}{\alpha} \right] t}$$

Donc si :

$$y(t) = e^{-\left[\left(\frac{\alpha+\beta-1}{\alpha}\right)n+\gamma\right]\frac{\alpha}{\alpha-1}t} y(0) \Rightarrow y(t) = e^{\left[\frac{(\alpha+\beta-1)n+\gamma}{1-\alpha}\right]t} y(0)$$

Le taux de croissance de $y(t)$ est : $\frac{(\alpha + \beta - 1)n + \gamma}{1 - \alpha}$

Donc en $t=0$ d'après l'équation (1.6) :

$$\begin{aligned} \frac{(\alpha + \beta - 1)n + \gamma}{1 - \alpha} &= \alpha \left[sy(0)^{\frac{\alpha-1}{\alpha}} P(0)^{\frac{\alpha+\beta-1}{\alpha}} - \delta \right] + (\beta - 1)n + \gamma \\ \Rightarrow \alpha sy(0)^{\frac{\alpha-1}{\alpha}} P(0)^{\frac{\alpha+\beta-1}{\alpha}} &= \frac{(\alpha + \beta - 1)n + \gamma}{1 - \alpha} + \alpha\delta - (\beta - 1)n + \gamma \\ \Rightarrow y(0)^{\frac{\alpha-1}{\alpha}} &= \frac{\frac{(\alpha + \beta - 1)n + \gamma}{1 - \alpha} + \alpha\delta - (\beta - 1)n + \gamma}{\alpha s P(0)^{\frac{\alpha+\beta-1}{\alpha}}} \\ \Rightarrow y(0)^{\frac{\alpha-1}{\alpha}} &= \frac{(\alpha + \beta - 1)n + \gamma + (1 - \alpha)\alpha\delta - (1 - \alpha)(\beta - 1)n + (1 - \alpha)\gamma}{s\alpha(1 - \alpha)P(0)^{\frac{\alpha+\beta-1}{\alpha}}} \\ \Rightarrow y(0)^{\frac{\alpha-1}{\alpha}} &= \left[\frac{\beta n + \gamma + \delta(1 - \alpha)}{s(1 - \alpha)} \right] P(0)^{\frac{-(\alpha+\beta-1)}{\alpha}} \\ \Rightarrow y(0) &= \left(\frac{\beta n + \gamma + \delta(1 - \alpha)}{s(1 - \alpha)} \right)^{\frac{\alpha}{\alpha-1}} P(0)^{\frac{\alpha+\beta-1}{1-\alpha}} \\ \Rightarrow y(t) &= \left(\frac{s}{\delta + \frac{\beta n + \gamma}{1 - \alpha}} \right)^{\frac{\alpha}{1-\alpha}} P(0)^{\frac{\alpha+\beta-1}{1-\alpha}} e^{\left[\frac{(\alpha+\beta-1)n+\gamma}{1-\alpha}\right]t} \\ \text{Et donc : } \Rightarrow y(t) &= \left(\frac{s}{\delta + \frac{\beta n + \gamma}{1 - \alpha}} \right)^{\frac{\alpha}{1-\alpha}} P(0)^{\frac{\alpha+\beta-1}{1-\alpha}} e^{\left[\frac{(\alpha+\beta-1)n+\gamma}{1-\alpha}\right]t} \quad (1.7) \end{aligned}$$

Dans ce cadre trois types d'effets apparaissent que l'on met en évidence en étudiant les trois termes de cette équation

- $e^{\left[\frac{(\alpha+\beta-1)n+\gamma}{1-\alpha}\right]t}$, le rythme de croissance démographique affecte négativement le taux de croissance du produit par tête qui est exogène, il n'y a d'ailleurs

croissance de ce produit par tête que pour un rythme suffisamment soutenu du progrès technique exogène. C'est-à-dire $\gamma > (1 - \alpha - \beta)n$;

- $P(0)^{\frac{\alpha+\beta-1}{1-\alpha}}$, la présence de $P(0)$ confirme que le niveau de la population a un effet transitoirement négatif sur le niveau de vie, à long terme la corrélation devient neutre ;

- $\left(\frac{s}{\delta + \frac{\beta n + \gamma}{1-\alpha}} \right)^{\frac{\alpha}{1-\alpha}}$, le taux de croissance démographique qui est exogène

aussi un effet négatif sur le niveau de la trajectoire d'équilibre de $y(t)$, à travers le phénomène dit de dilution de capital, une croissance démographique plus rapide implique un niveau plus bas du capital par tête et donc de la population par tête .

Le modèle de Solow avec l'hypothèse de rendements d'échelle décroissants affirme donc :

- Le niveau de la population a un effet négatif sur le niveau du produit par tête ;
- Le taux de croissance de la population a effet négatif sur le niveau et sur le taux de croissance du produit par tête ;
- La relation est neutre entre le niveau de la population et le taux de croissance du produit par tête.

Les deux figures qui suivent illustrent les propriétés du modèle de Solow avec l'hypothèse de rendements décroissants pour deux trajectoires démographiques : 1/transition d'un sentier de croissance à un taux n à un sentier de croissance à un taux $n' > n$; 2/transition entre deux niveaux de population stationnaire p et $p' > p$.

La modification de n affecte à la fois le niveau et la pente de $y(t)$. On a représenté le cas particulier où n' est suffisamment élevé $n' > \frac{\gamma}{1-\alpha-\beta}$ et où le passage de n à n' conduit à une situation de décroissance du produit par tête.

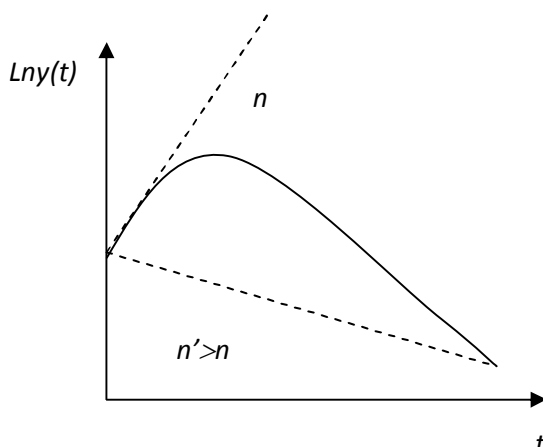


Figure 2 :
Impact d'un changement de taux de croissance démographique

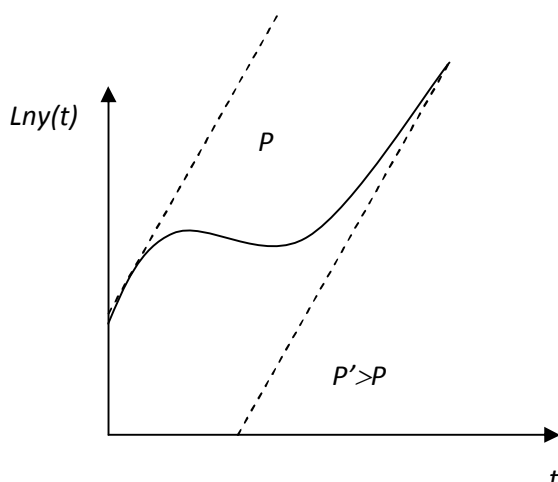


Figure 3:
Impact d'un changement d'échelle de la population

Le changement d'échelle de population de p à $p' > p$ n'a pas d'effet sur le rythme de croissance du produit par tête à long terme, mais il y a passage à une trajectoire de croissance plus basse, et sur cette période de passage, l'évolution du niveau de vie ralentit.

b- Rendements d'échelle constants $\alpha + \beta = 1$

Dans ce cas l'expression de $y(t)$ devient :

$$y(t) = \left(\frac{s}{\delta + n + \frac{\gamma}{1-\alpha}} \right)^{\frac{\alpha}{1-\alpha}} e^{\left[\frac{\gamma}{1-\alpha} \right] t} \quad (1.8)$$

- Le rythme de croissance de $y(t)$ est $\frac{\gamma}{1-\alpha}$ totalement indépendant de la croissance démographique.
- Le niveau de la population ne joue cette fois aucun rôle.
- Le taux de croissance démographique n affecte négativement le niveau de $y(t)$ d'une façon exactement équivalente au taux de dépréciation du capital δ .

Les figures 4 et 5 illustrent les propriétés du modèle avec rendements d'échelle constants.

- La figure 4 nous montre qu'il y a transition d'une trajectoire à une trajectoire plus basse mais parallèle en logarithme. Il y a donc une neutralité à long terme du taux de croissance démographique vis-à-vis de la croissance du produit par tête. Cette neutralité de long terme s'accompagne néanmoins d'un effet dépressif transitoire de l'accélération de la croissance démographique sur le rythme d'évolution du produit par tête.
- La figure 5 nous explique que le changement d'échelle de la population est totalement neutre à long terme, mais s'accompagne néanmoins d'un manque à gagner transitoire en termes de croissance et de niveau de vie.

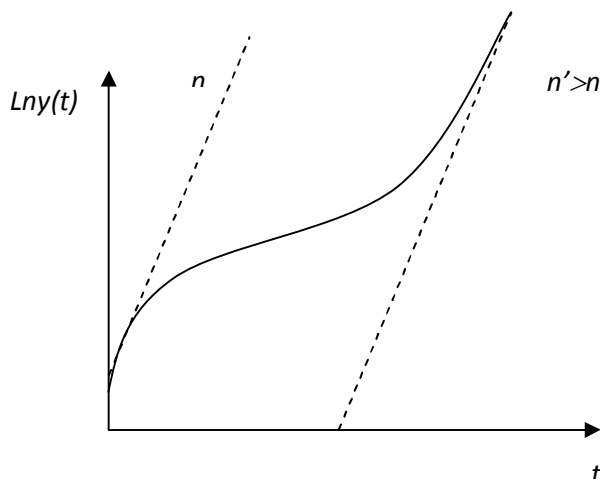


Figure 4 :
Impact d'un changement de rythme de croissance démographique

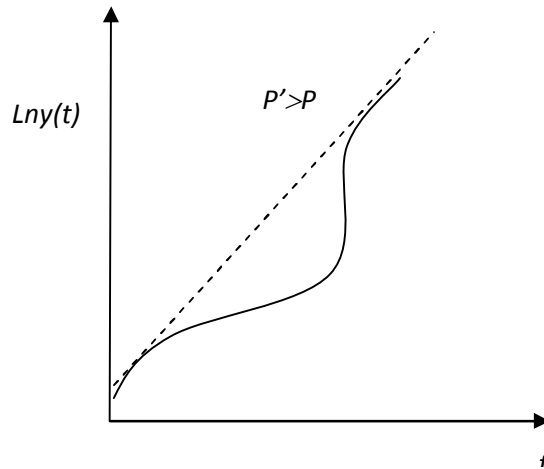


Figure 5 :
Impact d'un changement d'échelle de la population

Ainsi, l'évolution démographique n'a aucun impact sur la croissance de long terme, qui est déterminée uniquement par le progrès technique exogène. La richesse d'un pays ne se mesure pas à la taille de sa population. En revanche, le taux de croissance de la population active a une influence négative sur le revenu par tête de l'économie par un effet de dilution de capital : une hausse de la population réduit le stock de capital par individu et donc la production par tête. La relation entre la croissance démographique et la croissance économique est négative, mais dans l'hypothèse de rendement d'échelle constant la relation devient neutre à long terme.

2. La population dans les modèles de la croissance endogène : le populationnisme :³

Dans ces modèles un effet positif de la croissance démographique sur le rythme de progrès technique est déjà présent dans deux modèles précurseurs de la théorie de la croissance endogène. Le modèle d'apprentissage par l'expérience

³ Selon ce courant, la croissance démographique ne constitue en rien un frein mais plutôt un stimulant pour la croissance économique. Parmi les populationniste précurseurs : W. Petit (1661), Darity (1980), Pryor et Maurer (1981), Lee (1986), etc. Cf. M. Aglietta, D. Blanchet, F. Heran, *Démographie et Economie*, Armand Colin, 2002, F. Etner, *Histoire de la pensée économique*, éd Economica, Paris 2000.

d'Arrow en 1962 et le modèle de Phelps en 1966⁴, dans lequel l'effet positif de la croissance démographique résulte de proportionnalité entre effectif de la population et effort consacré à la recherche. Ces modèles ont été mobilisés dans les années 1980 avant même l'émergence du courant de la croissance endogène, par l'auteur particulièrement engagé dans la lutte contre le consensus néo-malthusien alors dominant dans le monde anglo-saxon (Simon en 1984 et Simon et Steinmann en 1980).

Les mêmes résultats positifs de la croissance démographique sur la dynamique économique apparaissent mécaniquement dans différents modèles de croissance endogène.

Le modèle de Romer (1986) prédit un effet positif de niveau de population sur le taux de la croissance économique. On reprend la présentation de D. Blanchet (2001) et on résumera littérairement les développements ultérieurs.

Le modèle :

Pour rester au plus près de la formalisation du modèle de Solow, on se borne à reprendre ce dernier avec rendements d'échelle croissants et taux d'épargne exogène, mais sans progrès technique, soit :

$$Y = K^\alpha P^\beta \text{ avec } \alpha + \beta > 1 \quad (2.1)$$

Avec toujours une croissance de la population au taux n et l'équation d'évolution du capital $DK = sY - \delta K$. Dans ce contexte, l'équation (1.4) gouvernant l'évolution de y reste valide, en éliminant simplement le terme de progrès technique exogène :

$$\frac{Dy}{y} = \alpha \left(s y^{\frac{\alpha-1}{\alpha}} P(0)^{\frac{\alpha+\beta-1}{\alpha}} e^{\left(\frac{\alpha+\beta-1}{\alpha}\right)nt} - \delta \right) + (\beta-1)n \quad (2.2)$$

On peut alors distinguer plusieurs cas.

- Pour $\alpha \neq 1$, on procède à la recherche de solution de croissance de y à taux constant par remplacement direct dans (2.2), on obtient :

$$y^*(t) = \left(\frac{s}{\delta + \frac{\beta n}{1-\alpha}} \right)^{\frac{\alpha}{1-\alpha}} P(0)^{\frac{\alpha+\beta-1}{1-\alpha}} e^{\left(\frac{\alpha+\beta-1}{1-\alpha}\right)nt} \quad (2.3)$$

- Si $\alpha + \beta > 1$ et $\alpha > 1$, on sait que cette trajectoire exponentielle est en fait

⁴ Cf. Alain Beiton, Beloeil-Benoist Yves- Jean, Noreck Jean- pierre, Nouschi Marc, Pasquier Patrick, Thoris Gerard, Voisin Michel, *Analysé économique et historique des sociétés contemporaines*, Armand colin Paris 1995.

instable. Si $y(t) > y^*(t)$, alors $\frac{Dy(t)}{y(t)}$ est aussi supérieur à $\frac{Dy^*(t)}{y^*(t)}$ en raison

de l'exposant de y dans (2.2), ce cas est généralement exclu pour irréalisme.

- Si $\alpha + \beta > 1$ et $\alpha < 1$, il résulte que :

○ $e^{\left(\frac{\alpha+\beta-1}{1-\alpha}\right)nt}$, le rythme de croissance démographique a un effet positif sur le taux de croissance de $y(t)$;

○ $P(0)^{\frac{\alpha+\beta-1}{1-\alpha}}$, le niveau de la population a un effet positif sur le niveau de $y(t)$ à long terme ;

○ $\left(\frac{s}{\delta + \frac{\beta n}{1-\alpha}}\right)^{\frac{\alpha}{1-\alpha}}$, le taux de croissance démographique a un effet

négatif sur le niveau de la trajectoire d'équilibre de $y(t)$.

- Si $\alpha = 1$, la solution (2.3) n'est plus définie. Il faut revenir à (2.2) qui donne

$$\text{directement : } \frac{Dy}{y} = sP(0)^\beta e^{\beta nt} - \delta + (\beta - 1)n \quad (2.4)$$

- Si $n \neq 0$, le niveau de la population a un effet positif sur le taux de croissance de $y(t)$.

- Si $n = 0$, on arrive en revanche à la trajectoire exponentielle simple du modèle AK où le taux de croissance de y est donné par la formule :

$$\frac{Dy}{y} = sP^\beta - \delta \quad (2.5)$$

Ce modèle conduit donc à un effet d'échelle positif de la population sur le taux de croissance de l'économie. La figure qui suit montre bien l'impact d'une transition d'un niveau de population P à un niveau $P' > P$ sur la trajectoire de y .

Le premier effet de cette transition est de faire passer y à un niveau inférieur qui affectera de manière permanente sa trajectoire ultérieure. Le même effet d'échelle s'est avéré commun à un bon nombre de modèle de croissance endogène, quelque soit le mécanisme postulé pour rendre compte de la croissance endogène, soit des rendements constants de l'activité de formation comme chez Lucas (1988)⁵ ou des mécanismes d'innovation schumpétériennes comme dans le premier modèle d'Aghion et Howitt (1992).⁶

⁵ R. Barro, X. Sala-I-Martin, *La croissance économique*, Ediscience international, 1996.

⁶ R. Granier, *Croissance et cycles, L'économie en mouvement*, ellipses 1995.

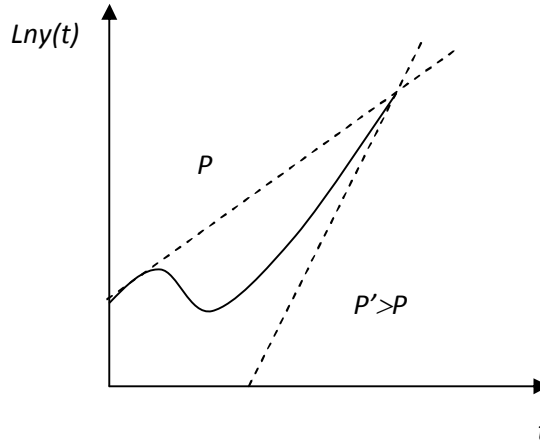


Figure 6 : Impact d'un changement d'échelle de la population dans le modèle de Romer.

Ce type d'effet d'échelle a été supprimé par de nombreux modèles :

- Romer (1990), affirme qu'il faut faire une distinction entre population totale et stock de capital humain, c'est en fait le second qui est susceptible d'affecter la croissance mais pas la première ;
- Jones(1995), met l'accent sur l'existence d'une relation entre le taux de croissance de la population et le taux de croissance de l'économie mais pas d'effet d'échelle de population. Il a supposé que la fonction de production du capital technologique est :

$$DA = \rho N_A A^\phi \quad (2.6)$$

Avec : $\rho > 0$ est un paramètre d'efficacité de la recherche ;

A , le stock de connaissances disponible pour l'ensemble des chercheurs ;

N_A , le nombre de chercheurs, $\phi < 1$ est un paramètre caractéristique de l'économie, caractérisant la nature de l'externalité en termes de production de connaissance que procure, à l'ensemble de l'économie, le niveau existant du stock de connaissance.

On divise l'équation (2.6) sur A , on en tire :

$$\frac{DA}{A} = \rho N_A A^{\phi-1} \quad (2.7)$$

Ce taux est constant si et seulement si $N_A A^{\phi-1}$ est constant, et donc :

$$D(N_A A^{\phi-1}) = 0 \quad (2.8)$$

Jones a supposé que le nombre de chercheurs augmente au même taux n que de la population totale N .

$$N_A = N_{0A} e^{nt} \quad (2.9)$$

On remplace (2.9) dans (2.8), on obtient :

$$D(N_{0,A} e^{nt} A^{\phi-1}) = 0 \Rightarrow n N_{0,A} e^{nt} A^{\phi-1} + DA(\phi-1) A^{\phi-2} N_{0,A} e^{nt} = 0$$

$$\Rightarrow n = \frac{DA}{A} (1-\phi), \text{ on en tire donc : } \frac{DA}{A} = \frac{n}{1-\phi}, \quad (2.10)$$

L'équation (2.10) indique donc que la croissance de l'économie s'épuiserait dans le long sans un accroissement régulier de la population, Tel qu'une augmentation du nombre de chercheurs permette de renouveler sans cesse la productivité de l'activité de recherche.

- Young (1995): dans le cadre du modèle d'Aghion et Howitt la solution est de postulé deux effets contradictoires de la taille de population: elle accroît certes le volume de recherche et d'innovation, mais elle génère aussi une plus grande diversité de produit ce qui conduit à une dilution de cet effort de recherche.

L'un comme l'autre de ces modèles ramènent à une neutralité du niveau de la population vis-à-vis du taux de croissance économique : le niveau de la population affecte certes positivement le niveau de vie, mais pas sons taux de croissance. Seule l'accélération de la croissance démographique permet l'accélération de la croissance du produit par tête. Elle s'avère même en être une condition nécessaire, sauf à réintroduire une composante de progrès technique exogène.

D'autres pistes sont encore offertes, plus ou moins directement liées à ce courant de la croissance endogène. A coté de l'impact de la croissance sur l'innovation globale, on peut aussi s'intéresser à son impact sur les biais technologique. Beaudry et green (2000) proposent récemment un modèle dans lequel l'adoption des nouvelles technologies est plus rapide dans les populations à croissance plus rapide. L'explication avancée est que, en raison de leur baisse de prix rapide, ces technologies sont devenus peu exigeantes en capital, d'où leur développement plus rapide dans les pays qui, en raison de leur croissance démographique rapide, bénéficient plutôt d'une main d'œuvre abondante. L'adoption de ces nouvelles technologies étant plus facile dans une population à renouvellement plus rapide.

Ainsi, les modèles de croissance endogène considèrent le niveau et l'accroissement de la population comme un avantage pour la croissance économique.

La littérature des modèle de croissance endogène nous offre le choix entre des modèles où c'est l'échelle de la population qui détermine la croissance, et des modèle où c'est seulement le rythme de la croissance démographique qui influence positivement cette croissance à long terme. L'un comme l'autre de ces deux types de modèles ont au moins un intérêt rétrospectif, ils peuvent renforcer la conviction que, au moins jusqu'à nouvel ordre, nous avons très probablement tirés plus d'avantages que d'inconvénients du phénomène de croissance

cumulative de la population mondiale. Mais leurs implications prospectives sont plus difficiles à établir. La croissance démographique dans ces modèles soulève le même problème logique que dans le modèle de croissance exogène avec rendements décroissants, elle n'est pas pertinente à long terme. Il est aussi difficile de concevoir à long terme que la croissance de la population peut avoir un effet négatif sur la croissance économique, que de concevoir l'inverse, c'est-à-dire que cet effet peut être positif à long terme, il faudrait peut être corriger ces modèles et revenir à l'idée d'optimum de population d'Alfred Sauvy⁷.

En effet, ce dernier trouve un optimum démographique à travers les charges (comme l'investissement requis chez Solow) et les avantages (comme la création des nouvelles techniques de production chez Jones) de la croissance démographique. Il existerait donc pour, chaque pays, à une époque précise, un seuil idéal de peuplement permettant, à un niveau donné de techniques et de production, d'optimiser l'emploi de la main d'œuvre et du capital pour atteindre un niveau de vie maximal.

Conclusion: Vers une analyse synthétique

La littérature des théories économiques nous offre le choix entre des théories qui favorisent la croissance démographique, d'autres prônent une limitation de cette croissance.

La théorie de la croissance exogène, et en particulier, le modèle de Solow nous donne une vision malthusienne au sens que le taux de croissance de la population influence négativement le revenu par tête, en raison de l'effet de dilution du capital. Le ralentissement de cette croissance devrait donc augmenter le niveau de vie, même si ce n'est que d'un faible montant et transitoirement.

En revanche, les théories de croissance endogène, notamment Romer (1986), Lucas (1988) et Aghion et Howitt (1992), affirment l'existence d'un effet positif de l'échelle de population sur la croissance économique. Cet effet a été supprimé par Romer (1990) et Young (1995) en confirmant qu'il existe un effet positif de croissance de population à long terme mais pas d'effet d'échelle. Ce résultat a été validé par Jones (1995), non seulement à long terme mais surtout à très long terme.

De ce fait, il y a un problème logique qui trouve ces origines au niveau des hypothèses conçues par ces auteurs. Mais si on observe de plus près ce qui se passe dans la réalité, on peut porter un jugement fiable. En effet, les pays développés ont un faible taux de croissance de la population et un fort taux de croissance du PIB par tête⁸. Ces pays ont achevé leur transition démographique,

⁷ A. Sauvy, *Théorie générale de la population*, Paris, PUF, 1963.

⁸ Pour plus de détail voir: A. Maddison, *L'économie mondiale*, OCDE 2001; GEPIL, *L'économie mondiale 2001*, Paris, La découverte, 2000; A. Gamblin, *Images économiques du monde*, Sedes, 2001.

ce qui fait que la corrélation est positive. Alors que les pays en développement ont un fort taux de croissance de la population et un faible aux du PIB par tête. Ces pays n'ont pas achevé leur transition démographique et donc la corrélation la croissance de la population et celle du PIB par tête est négative provisoirement, une fois la transition achevée, ils vont croître plus, et la corrélation deviendra positive. On conclut donc que Jones (1995) avait raison, la corrélation entre la croissance démographique et la croissance du PIB par tête est positive à très long terme.

Mais ceci ne doit pas être définitif puisque les phénomènes économiques et démographiques changent souvent en fonction du temps et des lieux. On doit prendre en compte d'autres facteurs pour se rapprocher plus de la réalité. Parmi ces facteurs, il y a la qualité du travail qui constitue un des piliers de l'analyse. Une croissance démographique forte accompagnée d'un niveau de qualification développé (éducation, formation) constitue un des moteurs de la croissance économique (exemple du Japon, des Etats-Unis et de la Chine). A l'inverse, une croissance démographique forte avec en parallèle une incapacité à développer un niveau de qualification entraînera une croissance économique faible (exemple de l'Afrique). De plus, les facteurs tels que l'instabilité politique, le pouvoir colonial, les problèmes climatiques, le faible niveau d'investissement, le haut taux de chômage, le volume de la dette extérieure, peuvent jouer négativement sur le taux de croissance des pays africains.

Le débat est à appréhender plus en détails. La diversité des situations nationales doit inviter à la méfiance à l'égard des solutions simplistes.

Bibliographie :

1. A. Gamblin, *Images économiques du monde*, Sedes, 2001.
2. A. Maddison, *L'économie mondiale*, OCDE 2001.
3. A. Sauvy, *Théorie générale de la population*, Paris, PUF, 1963.
4. Alain Beiton, Beloeil-Benoist Yves- Jean, Noreck Jean- pierre, Nouschi Marc, Pasquier Patrick, Thoris Gerard, Voisin Michel, *Analysé économique et historique des sociétés contemporaines*, Paris, Armand Colin, 1995.
5. F. Etner , *Histoire de la pensée économique*, Economica Paris 2000.
6. GEPIL, *L'économie mondiale 2001*, Paris, La découverte, 2000.
7. H. Denis, *Histoire de la pensée économique*, Paris, PUF, juin 1999.
8. M. Aglietta, D. Blanchet, F. Heran, *Démographie et Economie*, Armand Colin, 2002.
9. Ph. Darreau, *Croissance et politique économique*, Bruxelles, De Boeck, 2003.
10. R. Barro, X. Sala-I-Martin, *La croissance économique*, Ediscience international, 1996.
11. R. Granier, *Croissance et cycles, L'économie en mouvement*, ellipses 1995.

La formalisation du système d'information d'aide à la décision des petites et moyennes entreprises marocaines : Analyse des variables explicatives

Pr. Chafik KHALID

Professeur d'Enseignement Supérieur
Ecole Nationale de Commerce et Gestion de Tanger
E mail: khchafik@yahoo.fr

Hanane BARHON

Doctorante en Sciences Economiques
Ecole Nationale de Commerce et Gestion de Tanger
E mail: barhon.hanan@gmail.com

Résumé :

La question du système d'information d'aide à la décision des PME est une thématique actuelle qui pose une problématique originale par excellence. Dans cette recherche nous allons croiser deux domaines de recherche très importants : le management du système d'information et la recherche en PME.

La problématique de notre recherche s'articule autour de la question principale suivante :

« *Quelles sont les variables explicatives de la formalisation du système d'information décisionnel des PME Marocaines ?* »

Pour répondre à notre question de recherche, nous avons procédé de la manière suivante :

- Une exploration bibliographique afin de construire notre modèle de recherche ;
- Une étude empirique qui a pour objet de valider notre construit théorique via une enquête auprès d'un échantillon représentatif des PME situées dans la région de Tanger- Tétouan.

Mots clés : Système d'information décisionnel, pratiques formelles, pratiques informelle, PME marocaines.

ملخص:

تشكل مسألة أنظمة الإعلام المساعدة على اتخاذ القرار داخل المقاولات الصغرى والمتوسطة موضوعا آنيا ومعاصرا لطرح إشكالية بحثية متأصلة بامتياز. من خلال بحثنا هذا سنعمل على المزاوجة بين مجالين للبحث ذا أهمية بالغة: مجال تدبير أنظمة الإعلام ومجال البحث في المقاولات الصغرى والمتوسطة.

وعليه فالإشكالية في هذا البحث ستتمحور حول التساؤل الرئيسي التالي:

ما هي المتغيرات المبينة لترسيم أنظمة الإعلام التقريرية بالمقاولات الصغرى والمتوسطة المغربية؟

للإجابة على هذا السؤال البحثي فإننا سنعمل وفق المنهجية التالية:

- استكشاف بيبيوغرافي من أجل بناء نموذج للبحث؛
- دراسة تجريبية من أجل تمحيص البناء النظري بواسطة مسح لعينة تمثيلية مأخوذة من المقاولات الصغرى والمتوسطة بجهة طنجة – تطوان.

Introduction :

Dans un environnement qui est devenu de plus en plus turbulent et incertain, une concurrence rude et acharnée et face à un client très exigeant et infidèle, la PME doit mobiliser toutes ses potentialités pour répondre aux attentes de l'ensembles des parties prenantes afin de garder un avantage concurrentiel et d'assurer sa durabilité. Le système d'information d'aide à la décision (SIAD) est un élément incontournable de la performance et de la compétitivité durable, il vise à répondre aux objectifs de l'entreprise en lui procurant une arme stratégique afin de devancer ses concurrents.

En effectuant une exploration bibliographique basée sur un grand nombre de travaux de recherche qui s'intéressent à la question du système d'information d'aide à la décision sur le plan national et international. En se basant sur plusieurs lectures dans la littérature (les travaux de H. MINTZBERG,¹ les travaux d'Olivier TORRES², les travaux de Y.GASS³ et de B FALLERY,⁴ les travaux de JULIEN et MARCHESNAY,⁵ et enfin les travaux de CHAPPELIER 1994 LAVINGE et Y. Dupuy 2002 .

Cependant la PME reste relativement négligée par les chercheurs en sciences de gestion au Maroc si on le compare avec des pays tels que la Tunisie, la France, et le Canada.

C'est dans ce cadre que s'inscrit notre recherche qui vise à étudier le système d'information d'aide à la décision au sein de la PME, en mettant l'accent sur les principales variables explicatives de sa formalisation.

¹ H. Mintzberg, « le manager au quotidien : les dix rôles du cadre », Edition d'Organisation 1984.

² Olivier TORRES : « Le management stratégique dans la PME :Entre spécificité et dénaturation » Equipe de Recherche sur la Firme et l'Industrie), Université Montpellier I.

³ Y.GASSE, « L'entrepreneur moderne : attributs et fonctions », Revue Internationale de Gestion, 7, 4, 1982.

⁴ FALLERY .Bernard, « un système d'information pour les PME », Revue Française de gestion, n° 43, Nov –Déc 1982.

⁵ JULIEN, P, A et MARCHESNAY (1988.), M, la petite entreprise, éd Vuibert.

Pour traiter notre problématique de recherche, nous avons procédé, en premier lieu, à une recherche bibliographique en constituant une revue de littérature sur le management du système d'information dans les PME. Après avoir élaboré notre construit théorique, nous avons réalisé une étude empirique pour confronter le construit théorique au terrain afin de le valider via un questionnaire administré sur un échantillon des PME (relativement représentatif) situées dans la région Tanger – Tétouan.

Notre article précise (§.2) la problématique et les enjeux de la recherche, le contexte de l'étude (§.3), le modèle de recherche (§.4), la méthodologie (§.5) et le déroulement de l'enquête en présentant les principaux résultats (§.6). La conclusion, les recommandations ainsi que les prolongements que nous souhaitons donner à cette recherche.

La question du système d'information des PME est une thématique d'actualité qui pose une problématique originale par excellence. Dans cette recherche nous allons croiser deux domaines de recherche très importants : le management du système d'information et la PME.

La problématique de notre recherche s'articule autour de la question principale suivante :

**« *Quelles sont les variables explicatives de la formalisation
du système SIAD des PME marocaines ?* »**

Cette question complexe contient une cascade d'interrogations que nous pouvons présenter comme des questions dérivées ainsi :

- Quelle est la relation entre la taille de la PME et le niveau de formalisation de son SIAD ?
- Quelle relation existe entre le profil du dirigeant (âge, formation, niveau d'études, ...) de la PME et la formalisation de son SIAD ?
- Quelle est la relation entre le secteur d'activité et la formalisation du SIAD de la PME ?
- Dans quelles mesures les relations professionnelles de la PME peuvent elles influencer sur la formalisation de son SIAD ?

La difficulté du présent travail de recherche se manifeste dans la rareté des études qui portent sur le système d'information au sein des PME sur les plans national et international, même si c'est récemment que les Algériens, les Français et les Canadiens commencent à travailler sur ce segment.

Cette rareté des références bibliographiques a rendu notre recherche plus valorisante dans la mesure où elle a témoigné son originalité.

1. Le contexte de la recherche :

Au niveau du Maroc, L'enquête nationale⁶ qui a été lancée par le ministère de l'industrie, du commerce et des télécommunications en 2002 visant à observer l'évolution de l'utilisation des technologies de l'information dans le secteur industriel constitue une des bases de notre recherche. En effet, elle nous donne une idée claire et large sur le système d'information au sein des entreprises industrielles marocaines.

L'enquête a porté sur un échantillon de **6911** entreprises dont **4246** ont répondu au questionnaire, soit un taux de réponse d'environ **61%**.

L'étude a montré que **41%** des entreprises déclarent ne pas utiliser l'informatique et les technologies de l'information et leur système d'information décisionnel est peu formalisé.

Pour les motifs de la non –utilisation de l'informatique, 63% des entreprises ont répondu qu'elles n'ont pas besoin de l'informatique, pour 15% des entreprises, c'est une question de priorité, pour **12%** des entreprises c'est un problème de coût, et pour les **10%** des entreprises qui restent, elles ont évoqué d'autres raisons.

Malgré son importance, cette enquête ne fait pas une distinction entre les entreprises industrielles de grande taille et celles de petite et moyenne taille.

Une autre recherche qui a une relation relativement directe avec notre thème est le travail qui porte sur le système d'information et de gestion des dirigeants des PME marocaines⁷. En effet le professeur Z. JBARI, de son côté, a abordé le sujet de l'informel dans le cadre de sa thèse de doctorat. Dans son travail il a présenté sa problématique de recherche sous la question suivante :

« Dans leurs processus de gestion, comment s'informent
les dirigeants des PME marocaines ? »

ou cette question a été reformulée de la manière suivante:

« pour planifier, organiser, animer les activités des entreprises qu'elles gèrent,
quelles sont les sources d'informations qu'ils utilisent et comment elles se
présentent dans leurs quotidien ? »

La recherche de Mr Z. JBARI, qui est axée sur le système d'information des dirigeants des PME marocaines, vise une analyse des pratiques formelles et informelles des systèmes d'information et de gestion des dirigeants des PME Marocaines.

⁶ Enquête nationale menée par le ministère de l'industrie, du commerce et des télécommunications sur les technologies de l'information dans le secteur industriel, 2002.

⁷ Ejbari zouhair, 2004, *«le système d'information et de gestion des dirigeants des PME marocaines : une analyse des pratiques formelles et informelles»*, thèse de doctorat

Cette recherche a beaucoup enrichi notre apport dans la mesure où il y a une grande complémentarité entre ces deux thèmes. Cependant les deux recherches traitent deux problématiques hétérogènes.

Dans le cas de cette recherche, l'auteur s'intéresse à la question suivante : « Pour planifier, organiser, animer les activités des entreprises qu'elles gèrent, quelles sont les sources d'informations qu'ils utilisent et comment elles se présentent dans leurs quotidien ? ». Alors que pour notre cas nous ciblons notre problématique dans la question suivante : « *Quelles sont les variables explicatives de la formalisation du SIAD des PME marocaines ?* »

A l'échelle Internationale et en collectant les travaux de recherche sur le système d'information des PME pendant les dernières années nous avons constatés que ces travaux examinent principalement les facteurs de contingence qui influencent les systèmes d'information des PME .

En 2006 P.CHAPLLIER⁸ dans son article met l'accent sur les principaux facteurs de contingence qui influencent le comportement des petits et moyens cabinets d'expertise comptable français en matière de la formalisation du système d'information.

L'auteur dans son apport distingue entre trois facteurs de contingence :

- Situation d'entreprise (Taille, Profils des collaborateurs, Type d'activité, Ancienneté du cabinet, Appartenance à un réseau, Certification ISO, Typologie de la clientèle, Situation géographique, Nombre de sites) ;
- Conditions facilitatrices (niveau d'équipement, accessibilité, support et assistance apportés aux utilisateurs ;
- Caractéristiques de l'expert (âge, expérience, attitudes, habitudes et objectifs).

En 2008, dans la Suisse Romande, une recherche⁹ de terrain a été menée sur 7 PME pendant 2 ans pour déterminer l'impact des facteurs de contingence sur les systèmes d'information des PME .les auteurs (L. BEGINE, J.DESCHAMPS, H. Mandinie) qui ont publié la recherche définissent deux facteurs de contingence qui influencent directement le SI des PME, a savoir, l'environnement et la taille .

En janvier 2011, D. NGONGANG¹⁰ dans son article qui porte sur le profil du dirigeant et les facteurs déterminants des systèmes d'information des PME Tchadiennes, L'auteur analyse les effets des facteurs de contingence structurelle et comportementale sur les systèmes d'information des PME Tchadiennes.

⁸ P.CHAPPELLIER « *Données comptables de gestion et système d'information du dirigeant de PME* » CREGO - IAE de Montpellier

⁹ L. BEGINE, J. DESCHAMPS, H. Mandinie « *système d'information des PME de Suisse Romande: Leçons tirées d'une recherche action* Haute école de Gestion de Genève .2008

¹⁰ Dagobert NGONGANG « *le profil du dirigeant et les facteurs déterminants des systèmes d'information des PME Tchadiennes* »2011, p12

Dans le contexte Tunisien, K. LASSOUED¹¹ dans son article publié en 2007 sur Les déterminants des systèmes d'information comptables dans les PME, l'auteur, dans le même sens d'idées a examiné les déterminants des SIC en analysant les facteurs de contingence d'ordre structurel ou comportemental susceptibles d'influencer ces systèmes.

Dans un autre pays arabe comme la Syrie en 2010, un article¹² publié par P.CHAPPELLIER et M.ABDALLAH intitulé «le système d'information comptable des PME Syriennes : Complexité et déterminants», les deux auteurs mènent une étude de terrain auprès de 92 PME industrielles syriennes pour confirmer que le système d'information des dirigeants des PME est influencé par des facteurs de contingence structurels et comportementaux.

2. La PME : Problématique de définition :

En adoptant le paradigme de la spécificité dont ses auteurs défendent l'idée que la PME présente des particularités par rapport à la grande entreprise, nous insistons dans notre recherche sur ces spécificités et surtout en matière du système d'information.

O. TORRES,¹³ dans son article présente une revue de littérature sur les deux paradigmes qui dominent la recherche en PME. L'auteur traite en premier lieu la conception de l'approche de la spécificité qui considère que la PME comme ayant des particularités qui la rende différente de la grande entreprise. Il aborde en deuxième lieu le paradigme de la dénaturation qui se base sur l'idée que le modèle de gestion de la grande entreprise peut être transposable à la PME. Ce paradigme est basé sur le modèle de la PME conçue comme une "grande entreprise miniature".

Pour la définition de la PME, il n'y n'a pas une définition universelle pour cette structure mais elle reste relative et elle dépend de plusieurs variables. Pour cela, les auteurs proposent au début, des critères quantitatifs pour l'identification de la PME, et, ils les complètent par d'autres qualitatifs afin de mieux la définir.

2.1. Les critères quantitatifs de la définition des PME:

Nous pouvons distinguer dans la littérature, entre deux principaux critères de nature quantitative qui permettent de définir les PME :

¹¹ Kaïs LASSOUED « *Les déterminants des systèmes d'information comptables dans les PME Tunisiennes* » 2007

¹² CHAPPELLIER ET M ABDELLAH, «*le système d'information comptable des PME Syriennes : Complexité et déterminants* », 2010

¹³ Olivier TORRES : « *Le management stratégique dans la PME: Entre spécificité et dénaturation* » Equipe de Recherche sur la Firme et l'Industrie, Université Montpellier I.

- **L'effectif** : les auteurs considèrent l'effectif de l'entreprise comme un critère distinctif pour la définition d'une PME. Cependant ce critère reste très relatif et varie selon les pays, le secteur d'activité et les besoins formulés en terme de main d'œuvre ;
- **Le chiffre d'affaires** : même si le critère de chiffre est un critère souvent retenu par les auteurs pour définir les PME, ce critère demeure très critiquable pour plusieurs raisons, telles que la possibilité d'une entreprise de réaliser un chiffre d'affaires important, un nombre modeste d'opérations et moyennant un effectif très réduit et vice- versa.

Les deux critères restent insuffisants pour identifier et définir une PME, ce qui amène les auteurs et les chercheurs à proposer d'autres critères de nature qualitative afin de surmonter ce problème.

2.2. Les critères qualitatifs de la de la définition des PME :

Ces critères viennent pour dépasser et compléter les critères quantitatifs de la définition des PME. Dans cette perspective, les chercheurs tiennent compte de la relation de l'entreprise avec son environnement.

En fait, la PME a des caractéristiques spécifiques qui la distinguent des autres entreprises. Elle est exploitée par des patrons qui exercent une direction administrative et technique effective et qui entrent en relation directe avec leur personnel. Aussi, la PME se caractérise généralement par :

- Une fusion entre la propriété et le capital ;
- Des objectifs et des stratégies spécifiques (PIC et CAP élaborés par Marchesnay) ;
- Position déterminée sur le marché.

Pour le choix de notre échantillon, nous avons combiné les deux critères qualitatif et quantitatif.

3. Le modèle de recherche :

Après avoir posé les différentes questions de recherche, à savoir, la question principale de la recherche et les questions dérivées, nous allons donner des réponses à ces dernières en se basant sur la littérature. Cependant, nos réponses restent comme de simples hypothèses qui seront validées ou rejetées dans la phase empirique.

Hypothèse universelle :

La formalisation du SIAD des PME Marocaines est tributaire des variables de taille, du profil du dirigeant, du secteur d'activité et du réseau de l'entreprise.

Nous avons pu soulever quatre hypothèses opérationnelles pour répondre aux questions dérivées :

H1 : Plus la taille de l'entreprise est importante plus son SIAD est plus formalisée.

- **H1.1 :** Plus l'effectif de l'entreprise est moins important, plus l'étendue de l'informel dans son **SIAD** est importante.
- **H1.2 :** Plus le Chiffre d'affaires de l'entreprise est petit, plus l'étendue de l'informel dans son **SIAD** est importante.

H2 : La formalisation du SIAD dans la PME est tributaire du profil de son dirigeant.

- **H2.1 :** Plus l'âge du dirigeant de la PME est avancé, plus l'étendue de l'informel dans son **SIAD** est importante
- **H2.2 :** Plus le dirigeant a une formation en gestion plus son **SIAD** est formalisé
- **H2.2 :** plus le dirigeant a un niveau d'études plus élevé, plus son **SIAD** est formalisé.

H3 : Il y a une association positive et significative entre le secteur d'activité de la PME et la formalisation du SIAD.

- **H3.1 :** Plus la PME s'opère dans le secteur du service, plus l'étendue de l'informel dans son **SIAD** est moins importante.
- **H3.2 :** Plus la PME s'opère dans le secteur industriel, plus l'étendue de l'informel dans son **SIAD** est importante.

H4 : Les relations de la PME et son réseau professionnel influencent d'une manière significative l'étendue de l'informel dans son système d'information décisionnel.

- **H4.1 :** plus une PME est membre d'une association professionnelle, plus son **SIAD** est formalisé

4. les fondements théoriques des hypothèses :

L'hypothèse, sauf exception rarissime, prend ses racines dans une question (ou plusieurs questions convergentes) que l'on se pose à propos d'un fait, d'une affirmation, d'une théorie... (C'est la raison pour laquelle, entre autres, il faut

transformer le thème de recherche en problème argumenté soulevant des questions précises et articulées).

4.1. Les travaux relatifs à la taille de la PME en relation avec son SIAD :

Parmi les travaux qui ont mis en évidence l'influence de la taille sur l'organisation dans les années 60, l'école d'ASTON (Pugh 1968 ; 1969) est très souvent citée comme pionnière, notamment dans l'amorce **d'analyses comparatives** dont le but est de découvrir les problèmes communs et spécifiques d'organisations de tous types. Les principaux résultats de l'école d'Aston confortent l'idée selon laquelle "la taille de l'organisation constitue un **facteur prédictif majeur** de sa structuration" (Desreumaux, 1992).

Pour ce qui est de la relation taille/structure, de nombreux travaux empiriques confirment les résultats du groupe d'Aston (Blau et Schoenherr, 1971 ; Child et Mansfield, 1972...). Selon Blau (1970), la taille est un des **principaux facteurs de contingence**, de contexte. Enfin, selon Mintzberg (1982), la taille est certainement le facteur de contingence le plus unanimement reconnu quant à ses effets sur la structure d'une organisation ; "Plus une organisation est de grande taille, plus sa structure est élaborée : plus les tâches y sont spécialisées, plus ses unités sont différenciées, et plus sa composante administrative est développée, **Les preuves sont ici écrasantes**". A partir d'une **approche nécessairement comparative**, ces différents auteurs montrent que les caractéristiques organisationnelles des entreprises sont significativement différentes selon la taille.

Pourtant, cette convergence ne doit pas faire illusion, d'une part, parce qu'il existe de nombreuses nuances dans les travaux et des différences dans le détail des mesures et dans la composition des échantillons qui rendent les généralisations dangereuses, d'autre part. Car d'autres travaux empiriques ne sont pas aussi affirmatifs sur le rôle de la taille en matière de structuration." (Desreumaux, 1992). En effet, **le rôle et l'importance du facteur taille** ne sont pas appréhendés de la même façon selon les auteurs et les époques. Effectuant une synthèse de la littérature sur la base de plus de quatre-vingts études concernant la taille et la structure organisationnelle essentiellement sur la période 1965/1975, Kimberly (1976) distingue deux courants aux approches antagonistes : l'approche "intertypique" et l'approche "intratypique".

Durant les années 70, un vif débat a opposé les chercheurs sur le degré d'homogénéité des échantillons. L'approche "intertypique" suggère que l'effet-taille transcende largement les différences entre les organisations. Dans ce cas, l'échantillon peut présenter une forte hétérogénéité. Les effets de la taille existent, indépendamment du type d'organisation étudié. Il y aurait donc **une universalité de l'effet-taille**. Ainsi, Hall, Haas et Johnson (1967) avancent qu'une théorie générale des organisations doit permettre de déduire des hypothèses qui peuvent être testées sur un échantillon hétérogène d'organisations, c'est la raison pour

laquelle ils mêlent dans leurs échantillons des organisations aussi diverses qu'une station de télévision, un syndicat, une école religieuse ou un établissement pénal. **Il s'agit moins de mettre en évidence le rôle de la taille que son importance à travers les divers types d'organisation.** De même, à partir d'une enquête transculturelle, Hickson (1974 in Kimberly) considèrent que l'importance de la taille est tout autant relative qu'absolue : "Même si les organisations indiennes sont moins formalisées ou moins autonomes que les organisations américaines, il n'en demeure pas moins que les grandes organisations indiennes sont plus formalisées que les petites organisations indiennes". Hall (1972) pourtant adepte de l'approche **"intertypique"** reconnaît lui-même qu'il n'y a **pas de "lois"** concernant la taille et les caractéristiques organisationnelles. Implicitement, les adeptes de l'approche intertypique considèrent que la taille se situe au premier rang de la hiérarchie de l'ensemble des facteurs de contingence.¹⁴

Dans l'état actuel des recherches, on peut considérer que, si la taille a un effet sur la structure, elle ne vaut pas nécessairement pour toutes les variables structurelles et que d'autres facteurs explicatifs sont vraisemblablement à l'œuvre, (Desreumaux, 1992). De sorte, qu'il serait vain d'ériger la taille comme le facteur suprême en excluant l'influence d'autres facteurs. Cette position rejoint pleinement celle de Kimberly (1976) qui propose d'adopter **"une approche plus contingente du rôle de la taille en cherchant sous quelles conditions ce rôle pourrait varier"**. Cette proposition se situe aux antipodes du courant de l'effet-taille absolu. Si l'on accepte l'idée que le rôle de la taille varie selon le type d'organisation, alors il importe de définir ces différents contextes.¹⁵

En définitive, au risque d'être caricatural, nous pouvons opposer deux courants de recherche :

- Celui qui considère la taille comme "LA" variable prédictive par excellence. Au-delà du rôle primordial de la taille, ce courant accorde à ce facteur une importance absolue. **L'effet-taille est universel ;**¹⁶
- Celui qui relativise non seulement l'importance mais aussi le rôle de la taille. Ces auteurs prônent un examen critique et nuancé dans le but de relativiser la portée universelle de l'effet-taille. **L'effet-taille est contingent.**¹⁷

C'est dans la deuxième perspective que notre recherche s'inscrit en adoptant une approche contingente pour expliquer la relation entre la taille et le niveau de la formalisation de système d'information et de gestion dans la PME.

¹⁴ Olivier TORRES, op. cit.

¹⁵ Olivier TORRES « *Pour une approche contingente de la spécificité de la PME* » Université Paul Valéry de Montpellier III communication 2002.

¹⁶ JULIEN, P.A., (1994), « *Les PME : bilan et perspectives* », Paris, éd Economica, p352.

¹⁷ Olivier TORRES, ibid.

4.2. Les travaux relatifs au profil du dirigeant de la PME en relation avec son SIAD

Dans la PME, le principal stakeholder est le plus souvent le dirigeant-proprétaire (Jennings et Beaver, 1997). Le dirigeant s'implique dans tous les aspects de la gestion (Julien et Marchesnay, 1988) et il est souvent confondu avec l'entreprise (Julien, 1990). Ayant un effet sur la gestion de l'entreprise, la personnalisation de la PME a aussi des implications sur son système d'information.¹⁸

Le dirigeant a tendance à être au centre du système de gestion de l'entreprise et à l'influencer à travers sa vision (Marchesnay, 1991). Il reste possible d'affirmer que la plupart du temps, « l'homme fait l'entreprise ». La littérature semble exprimer un consensus à ce sujet (Julien, 1990 ; Grepme, 1997 ; Guichard et Michaud, 1994). Plusieurs recherches tendent à identifier certaines relations entre dirigeant et entreprise (Lorrain et al, 1994 ; Walsh et Anderson, 1994; Carrière, 1990; Nkongolo-Badenda et al, 1994). En dehors du dirigeant, l'organisation mise en place devrait exercer une forte influence sur le fonctionnement de l'entreprise, et par conséquent sur le système d'information.

La notion de profil du dirigeant est une variable explicative importante de la nature de sa vision de l'organisation (Filion, 1991). Le profil est souvent abordé sous des angles différents (Bayard et Nebenhaus, 1996):

- **Le profil psychologique** (Rotter, 1966, Brockhans, 1980) met en évidence une variété de traits de personnalité. Le profil psychologique regroupe les aspects tels que l'attitude face au risque, sa créativité, la culture, la formation (Holmes et al, 1991, Box et al, 1993 ; Julien et Marchesnay, 1996; Chapellier, 1997) ;
- **Le profil comportemental** (Julien et Marchesnay, 1988 ; d'Amboise et Verna, 1993) est à la base des stratégies et des logiques d'actions individuelles diverses. L'expérience (Reix, 1981; Nadeau et al, 1988) et les buts (Marchesnay, 1990 et 1993; Blais et Toulouse, 1990; Tagiuri et Davis, 1992) font aussi partie du profil comportemental ;
- **Le profil socio-démographique** joue le rôle de fiche signalétique. Il comprend : l'âge (Nadeau et al, 1988), le niveau de formation (Capiez, 1990).

4.3. Les travaux relatifs à la nature d'activité de la PME en relation avec son SIAD

¹⁸ Dagobert NGONGANG « *profil du dirigeant et facteurs déterminants du système d'information comptable et des pratiques comptables des entreprises tchadiennes* » halshs-00558412, version 1 - 21 jan 2011

Marchesnay en 1993 dans son apport met l'accent sur quatre pôles en interaction: les propres buts du dirigeant, l'organisation (les individus et les tâches), l'activité (biens et services) et l'environnement. Pour cet auteur ces quatre facteurs influencent directement le système d'informations de la PME.¹⁹

Aussi, nous voyons qu'il y a une relation entre la nature d'activité de la PME et la formalisation de son système d'information.

Dans notre travail nous supposons que les PME de service adoptent des systèmes d'information plus formalisés que les PME industrielles.

4.4. Les travaux relatifs au réseau professionnel de la PME en relation avec son SIAD

Le Système d'information comme ayant un rôle déterminant pour la compétitivité et l'adaptation à la concurrence des PME, or l'information (commerciale, juridique, technologique...) est coûteuse d'autant plus qu'elle ne cesse d'évoluer.

Par rapport aux grandes entreprises qui disposent de moyens plus étendus, les PME sont particulièrement fragiles en la matière car elles sont souvent limitées par les ressources (financières, humaines, de temps...), c'est pourquoi il est utile pour les dirigeants de PME de développer leurs contacts, et en particulier leurs sources personnelles d'informations à l'extérieur de l'entreprise (Mintzberg 1984, Carroll et Téo 1996).²⁰

A ce titre, ils sont notamment en relation avec les dirigeants d'autres entreprises: leurs "pairs", grâce à l'appartenance à diverses associations (professionnelles, culturelles, sportives, etc.).

L'instauration de relations directes avec leurs homologues peut ainsi leur permettre d'échanger des informations ou des services divers (Domhoff 1967, 1983, Fillion 1991). Ainsi, "plus les PME sont reliées à des réseaux informationnels riches, plus elles peuvent saisir les opportunités avant les autres tout en s'assurant des informations essentielles pour compléter leurs ressources effectives ou potentielles" (Julien 1996, p.1140).

Dans ses études portant sur le travail quotidien des dirigeants, Henry Mintzberg (1973) montre qu'ils fournissent un travail important à un rythme soutenu, caractérisé à la fois par sa brièveté, sa variété et sa fragmentation. Il rapproche alors cette activité du rôle de liaison joué par les dirigeants. Ce rôle constitue une partie clé du travail managérial consistant à collecter et à retransmettre des informations à l'intérieur et à l'extérieur de l'organisation.

¹⁹ M. MARCHESNAY, (1993), « *Management stratégique* », Paris, éd Eyrolles, Collection Gestion.

²⁰ Pamela BAILLETTE « *PME et réseaux sociaux: les résultats d'une enquête menée auprès du groupement des chefs d'entreprise du Québec* »

L'importance de la recherche d'informations par le dirigeant lui-même est ainsi reconnue unanimement par la littérature en particulier en ce qui concerne les PME, étant donné qu'elles sont souvent fortement dépendantes de lui en la matière (Welsch et Young, 1982). Leur petite taille crée en effet des conditions spéciales liées à la pénurie relative de leurs ressources par rapport aux grandes entreprises, concernant surtout les moyens financiers et humains (Welsch et White 1981). On note ainsi qu'elles ne peuvent pas toujours s'offrir des services spécialisés dans l'étude de l'environnement (Smeltzer 1988), alors que ceux-ci sont utilisés plus facilement dans les grandes organisations. Par conséquent, comme les moyens matériels manquent dans les PME, ce sont les moyens dits "comportementaux" qui peuvent constituer un avantage par rapport aux grandes entreprises, en particulier au plan de l'innovation (Rothwell et Dodgson 1991).²¹

Si les interactions avec les membres de l'organisation sont essentielles pour que l'entreprise fonctionne dans les meilleures conditions, elles ne sont plus suffisantes aujourd'hui. En effet, compte tenu notamment de la mondialisation de la concurrence et de la rapidité de changements de l'environnement, l'intérêt du dirigeant réside dans l'entretien et le développement de ses réseaux sociaux d'information (Filion 1991), dans le développement de son "capital social" (Burt 1992). En effet, "la façon de faire des affaires a évolué de telle sorte qu'un entrepreneur a avantage à connaître assez de gens pour être mis au courant des derniers événements" (Filion 1991, p.62).

Dans cette optique, le dirigeant de PME a un rôle majeur à jouer. En effet, ce sont presque toujours les buts du propriétaire-dirigeant qui s'imposent dans ce type d'entreprise (Julien et Marchesnay 1988). Le mode de fonctionnement apparaît souvent être celui de la "structure simple" décrite par Mintzberg (1982), c'est-à-dire un type d'organisation assez centralisé et peu formalisé (particulièrement concernant les petites et très petites entreprises). Personnage central, il est tenu d'assurer une "cohérence dynamique" (Marchesnay 1993) dans un système constitué par quatre pôles en interaction: ses propres buts, l'organisation (les individus et les tâches), l'activité (biens et services) et l'environnement. Il occupe donc une position importante dans la collecte et le traitement de l'information, aussi bien au plan opérationnel que stratégique.

En accord avec les théories sur les réseaux, nous considérons ainsi le dirigeant comme un acteur "inséré" dans l'environnement et dont le comportement et les décisions sont influencés par le contexte dans lequel il se trouve (Granovetter 1985, Aldrich et Zimmer 1986). Les travaux sur le terrain menés notamment par Mintzberg (1973), Fallery (1983), et Kurke et Aldrich (1983) attestent d'ailleurs que la réalité de cette affirmation, étant donné que les dirigeants consacrent environ la moitié de leur temps avec des personnes

²¹ Pamela BAILLETTE, op. cit.

extérieures à leur entreprise : clients, fournisseurs, amis, experts (juristes, experts comptables...), banquiers, autres dirigeants, organisations professionnelles, etc. De la diversité des acteurs avec lesquels ils sont en relation naît alors une information plus riche.

Pour illustrer ce phénomène, Granovetter introduit la notion de "liens forts et faibles" (Granovetter 1973). Concernant la question de la recherche d'un emploi, le sociologue montre que les liens faibles, tissés avec les collègues, les voisins, les amis, l'appartenance à des clubs, à des associations diverses, etc., apportent davantage d'informations que les liens forts (l'appartenance familiale). En effet, les liens faibles rassemblent par des "ponts" un plus grand nombre d'individus, qui, grâce à leur appartenance multiple, ont accès à davantage d'informations, et peuvent alors amplifier leurs retransmissions. Dans la continuité de cette théorie, Aldrich et Zimmer (1986) expliquent alors que les dirigeants utilisent leurs liens faibles pour collecter des informations à caractère professionnel (nouvelles opportunités d'affaires, marchés potentiels, sources de capitaux ou investisseurs éventuels) et pour attirer des clients.

Burt (1992) introduit également la notion de "trous structurels", en montrant que c'est la non connexion des liens entre les groupes qui permet d'obtenir une information non redondante.

Les différentes théories présentées ci-dessus montrent que le dirigeant doit créer et entretenir des liens avec des acteurs divers. Ces relations entretenues avec l'organisation par des personnes externes peuvent alors être considérées comme "stratégiques", étant donné l'accès qu'elles procurent à diverses ressources (Falemo 1989). Plus encore, Dollinger montre en particulier que la performance financière des entreprises dépend en grande partie de ses contacts avec l'extérieur (Dollinger 1985).

Par conséquent, l'idée selon laquelle le dirigeant a besoin d'informations agrégées, que seul un système formalisé d'informations de gestion peut lui fournir, est bien une "légende" (Mintzberg 1984).

Au contraire, la pratique montre qu'ils ont une préférence marquée pour la communication verbale, en particulier concernant les dirigeants de PME qui privilégient ainsi les sources professionnelles et personnelles (Young et Welsch 1983, Johnson et Kuhn 1987).

En effet, la relation de "face-à-face" apparaît réconfortante pour les dirigeants car elle leur fournit un feed-back personnalisé. Durant les périodes d'incertitude et de doutes, ils utilisent d'autant plus volontiers ces relations qui leur apportent un soutien socio-psychologique important fondé sur la confiance (Young et Welsch, 1983).²²

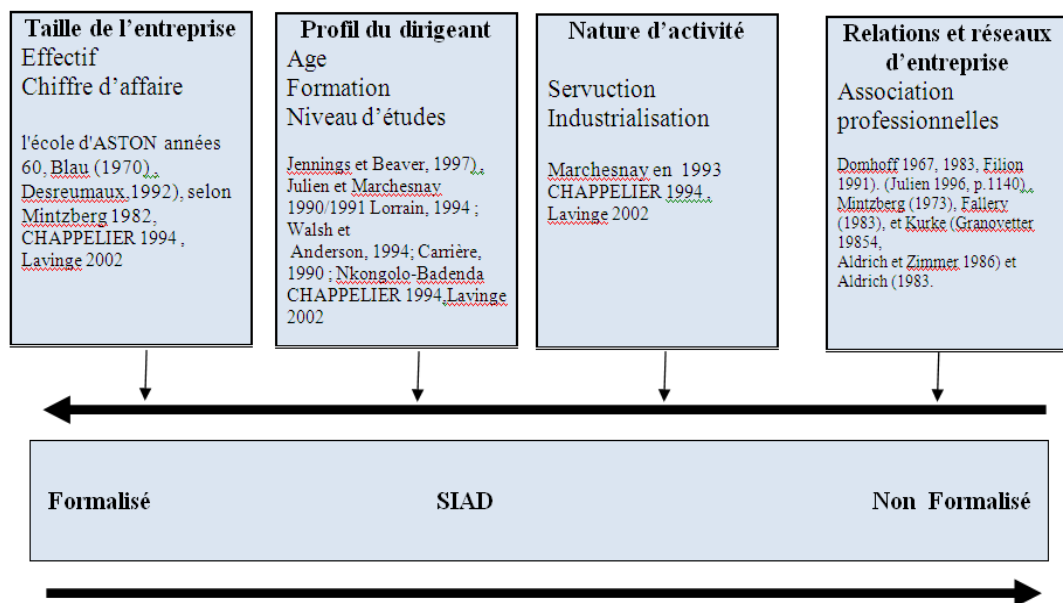
²² Pamela BAILLETTE, op. cit.

Tous ces travaux permettent de mettre en lumière la relation entre les relations et réseaux de la PME et l'étendue de l'informel dans son système d'information et de gestion de celle-ci.

Cette relation en plus qu'elle est soulevée de la littérature en se basant sur des travaux des auteurs cités plus haut, elle est aussi soulevée de l'observation au sein de l'AMTRI (Association Marocaine des Transport Routier Intercontinental) et ses entreprises membres.

Afin d'opérationnaliser les différents variables de notre recherche, nous allons essayer de concevoir un modèle qui permet de mieux visualiser et illustrer l'apport de la présente recherche.

Figure 1 :
Le modèle de recherche



5. La méthodologie de recherche :

5.1. Approche épistémologique :

Pour aborder et traiter notre problématique, nous avons adopté **une approche hypothético- déductive, dans le cadre d'une étude quantitative.**

En premier lieu, nous sommes parti d'une exploration bibliographique en constituant une revue de littérature sur le management du système d'information dans les PME pour élaborer notre construit théorique qui est constitué de nos différentes hypothèses et de notre modèle de recherche.

En deuxième lieu, nous sommes passés à une étude empirique pour confronter notre construit théorique au terrain afin de le valider via un questionnaire administré sur un échantillon des PME représentatif situées dans la région Tanger – Tétouan.

Les résultats de l'enquête nous ont permis de confirmer nos hypothèses de recherche en constatant que l'étendue de l'informel est importante dans les PME marocaines et que la formalisation de leurs systèmes d'information est relativement faible.

5.2. Population de Recherche :

L'étude a porté sur 68 PME Marocaines ayant un effectif de moins de 250, un chiffre d'affaires moins de 50 M DH et dont le dirigeant est le propriétaire.

Nous avons réalisés notre enquête dans la région Tanger Tétouan qui est considérée comme le deuxième pôle économique à l'échelle nationale.

Pour l'outil d'enquête, nous avons opté pour une administration du questionnaire structurée de la manière suivante :

- La première partie du questionnaire a porté sur des informations générales sur les PME (question 1 à 7) : nom de l'entreprise, année de création, nature de propriété, origine de l'affaire, statut juridique, produits et services fournis aux clients, chiffre d'affaires et effectif ;
- La seconde partie du questionnaire a porté sur le profil du dirigeant (question 8 à 13): âge, nationalité, durée d'expérience, expériences professionnelles précédentes, formation et stages de perfectionnement ;
- Dans la troisième partie du questionnaire nous avons questionné le système d'information décisionnel au sein de l'entreprise (question 14 à 67) : Parc informatique, tableau de bord, système d'information de chaque fonction d'entreprise, relations professionnelles ...

6. Résultats de l'enquête :

6.1. Les outils d'analyse :

Deux outils d'analyse seront utilisés :

- Le tri à plat, qui permet de voir la distribution de chaque modalité d'une variable;
- Le test d'inférence du khi-deux qui permet de mesurer l'association qui existe entre deux variables. Il s'agit ici de l'association entre les variables de facteurs de contingence et SI décisionnel d'une part, le niveau de la formalisation d'autre part. Les mesures d'association, les coefficients de contingence et phi, viennent appuyer l'analyse. Le test du khi-deux a consisté en la formulation de l'hypothèse symétrique d'indépendance dite nulle, l'examen du résultat du test sur la base de la valeur du khi-deux, du degré de liberté et de la probabilité de signification du khi-deux. Il conduit à

la validation de l'hypothèse si la probabilité de signification du khi deux est faible, c'est-à-dire, plus petite que 10 %. Ce qui correspond à une valeur du khi-deux élevée pour indiquer une liaison significative entre les deux variables mises en cause.

6.2. Les caractéristiques de l'échantillon :

L'échantillon est constitué de 68 entreprises ayant un effectif de personnel compris entre 3 et 250 salariés et qui sont gérées par un dirigeant - propriétaire. Il s'agit d'un échantillon de convenance. Les informations ont été recueillies auprès des entreprises par questionnaires (Annexe) pour contourner le problème de l'absence de base de données. Ces entreprises sont toutes implantées dans la région de Tanger -Tétouan, 2eme pôle économique du Maroc.

Tableau 1 : Les caractéristiques les plus saillantes de l'échantillon

	Variables		Effectif	%
Entreprise	Taille	TPE	23	33.82%
		PE	24	35.29%
		MP	21	30.88%
		Total	68	100%
	Activité	Industrie	33	48.5%
		Services	35	51.5%
		Total	68	100%
	Réseau professionnel	Membre	30	44.11%
		Pas membre	38	55.89%
		TOTAL	68	100%
Dirigeant	Age	1 – 39	10	14.70%
		40 – 49	32	47.05%
		50 et plus	26	38.23%
		Total	68	100%
	Type de Formation	Gestionnaire	8	13.33%
		Non-gestionnaire	60	68.67%
		Total	68	100%
	Niveau d'études	Primaire	12	17.65%
		Secondaire	43	63.23%
		Supérieur	13	19.12%
		Total	68	100%

S'agissant des entreprises, 33.82 % sont des Très Petites Entreprises TPE (3 à 9 personnes), 48.5 % sont des entreprises industrielles contre 51.5 % dans le secteur de service.

Concernant les dirigeants, 65 % ont moins de 40 ans contre 35 % qui ont plus de 50ans. Par rapport à leur niveau de formation, 17.65 % ont un niveau d'étude du primaire, 63.23 % un niveau du secondaire et 19.12% un niveau du supérieur. 13.33% seulement ont reçu une formation de type gestionnaire.

6.3. Les Résultats :

Les résultats présentent une analyse des facteurs de contingence structurelle et comportementale d'une part sur la formalisation des SI des PME

Le système d'information des PME étudiées a d'abord été analysé sous 3 angles: la partie non structurée du système d'information, le système documentaire et l'informatisation du système d'information.

Dans l'échantillon 47.05 % des entreprises ont une faible formalisation du système d'information contre 17.65% qui ont un système d'information fortement informatisé.

Tableau 2 :

Analyse de la Formalisation du système d'information décisionnel des PME

	Non structuré (verbal)		Système documentaire		Système informatique	
	Eff	%	Eff	%	Eff	%
Faible	10	14.72%	32	47.05%	34	50.00%
Moyenne	26	38.23%	23	33.83%	22	32.35%
Forte	32	47.05%	13	19.12%	12	17.65%
Total	68	100%	68	100%	68	100%

Les dirigeants ont été interrogés sur le degré de formalisation de leur système d'information décisionnel .les résultats issus de l'enquête sont les suivants :

Tableau 3:

le niveau de formalisation des systèmes d'information
des PME selon les dirigeants

	Eff	%
Formalisation faible	41	60.29%
Formalisation moyenne	18	26.47%
Formalisation forte	9	13.23%

60.29% des dirigeants interviewés déclarent que leur système d'information est faiblement formalisés, 26.47% des dirigeants affirment que leur système d'information est moyennant formalisés et seulement 13.23% des dirigeant disent que leur système d'information est fortement formalisées.

Le tableau 4 permet de soulever que 56.52% des TPE ont des systèmes d'information faiblement formalisés et 54.54% des entreprises qui ont une faible formalisation en matière de leurs système d'information sont des entreprises qui opèrent dans l'industrie .

Tableau4 : Les implications des facteurs de contingence relatifs au dirigeant sur la formalisation du système d'information

		Formalisation		
		Faible N=41	Moyenne N=18	Forte N=9
Taille	TPE	56.52 %	34.78%	8.6%
	PE	41.6%	37.5%	20.83%
	ME	14.28%	38.09%	47.61%
Activité	Industrie	54.54%	27.27%	18.18%
	Services	17.14%	31.42%	51.42%
Réseau Professionnel	Membre	20%	33.33%	46.66%
	Pas membre	52.63%	28.94%	18.42%

Par contre 46.66% des entreprises qui sont membres des associations professionnelles ont un niveau de formalisation du système d'information élevé.

Tableau 5: Les implications des facteurs de contingence relatifs au dirigeant sur la formalisation du système d'information

Profil du dirigeant		Formalisation		
		Faible N=41	Moyenne N=18	Forte N=9
Age	1-39ans	14.20%	38.09%	47.69%
	40-49ans	40.6%	37.53%	21.80%
	50ans et plus	56.52 %	34.78%	8.6%
Formation	Gestionnaire	18.14%	30.44%	51.42%
	Non gestion	55.54%	26.20%	18.25%
Niveau d'études	Primaire	50.52 %	40.60%	8. 78%
	Secondaire	40.80%	31.53%	27.60%
	Supérieure	20.14%	32.02%	51.84%

Pour les variables comportementales relatives au dirigeant propriétaire les chiffres nous montrent que 47.69% des entreprises qui ont un système d'information fortement formalisé sont gérées par un dirigeant qui a moins de 40 ans.

Le taux de 51.42% des dirigeants qui ont une formation de base en gestion disposent des systèmes d'information fortement formalisés et seulement 20.14% des dirigeants ont un niveau d'études supérieures et un système d'information faiblement formalisé.

Globalement, l'analyse fait ressortir que ce sont les facteurs de contingence comportementale qui montrent plus des effets statistiquement significatifs sur la formalisation du système d'information.

Trois effets (facteurs) émergent de notre analyse : l'effet type de formation, l'effet Taille, âge du dirigeant. Ces résultats vont dans le même sens que ceux de Lavigne (1999 et 2002) et Chapellier (1994).

7. Conclusion :

L'étude avait pour objet d'analyser les implications des facteurs de contingence comportementale et d'autre part des facteurs de contingence structurelle sur la formalisation du SI décisionnel des entreprises Marocaines.

Les résultats majeurs nous indiquent que :

- le niveau de la formalisation du système d'information est dans l'ensemble moyen ;
- parmi les facteurs de contingence comportementale (profil du dirigeant), deux facteurs sont très déterminants (le type de formation et le niveau d'études) ;
- les facteurs de contingence structurelle agissent principalement sur la formalisation du Système d'information d'aide à la décision.

Cette étude a certes contribué en partie à comprendre les déterminants de la formalisation des SI décisionnels des entreprises Marocaines. Mais, les résultats de cette étude restent à relativiser.

Dans notre travail, nous avons sélectionné la région Tanger –Tétouan comme champ d'investigation et d'exploration pour évaluer et analyser les pratiques formelles et informelles des SI, surtout au vu de l'importance de cette région dans l'économie Marocaine et de son évolution remarquable qu'elle a connu ces dernières années. Cette région considérée comme deuxième pôle économique a l'échelle nationale avec l'implantation de quatre zones industrielle, une zone franche et aussi bien en tant que plate forme de l'industrie automobile par excellence.

En se basant sur les résultats de l'enquête qui a porté sur 68 PME (Petites et Moyennes Entreprises) nordistes, nous pouvons affirmer que le niveau de la formalisation du système d'information s'explique par les quatre facteurs de

contingence liés aux caractéristiques de la PME, au profil de son propriétaire-dirigeant, à son secteur d'activité et au réseau professionnel auquel elle appartient.

Dans le contexte Marocain l'Etat déploie un effort important pour la mise à niveau des PME à travers le GIAC (Groupement Interprofessionnel d'Aide au Conseil) et l'ANPME (Agence Nationale de la Petite et Moyenne Entreprise). Ces organismes dédient des programmes de conseil et d'accompagnement en matière de certification et des systèmes d'information aux PME pour la mise à niveau de ces structures.

Ces programmes sont pris en charges ou subventionnés par ces organismes publics pour la mise à niveau des systèmes d'information et de gestion des PME Marocaines. Cependant ces PME sont privées de ces programmes à cause de la non éligibilité fiscale et sociale ce qui constitue un autre facteur qui empêche la formalisation de ces entreprises.

Enfin, nous pouvons affirmer que nous avons pu valider notre construit théorique dans le cadre de notre étude empirique en le confrontant à la réalité des PME Marocaines représentées par les entreprises de la région Tanger- Tétouan.

Comme prolongement de cette recherche, pour les chercheurs intéressés par ce thème ils peuvent aborder la problématique d'éligibilité des PME et son impact sur la formalisation du système d'information. Il s'agit d'un problème sérieux que nous avons rencontré en tant que cabinet de conseil aux entreprises pendant quatre ans et qui a une influence directe sur la formalisation du système d'information et de gestion des PME Marocaines.

Une autre piste de recherche sur le système d'information des PME que nous souhaitons creuser est de réaliser une étude comparative entre les PME Marocaines, les PME Françaises, les PME Québécoises et les PME Algériennes pour mettre l'accent sur les principales convergences et divergences en matière de système d'information (BENCHMARKING).

Bibliographie :

Ouvrages:

1. A.C. MARTINET, *Épistémologies et sciences de gestion*, éd Economica, Paris, 1990.
2. Alain –Charles Thietart, *méthodologie de recherche en management*, Paris éd Dunod, 2005.
3. B. WALLER « *systèmes et modèles, introduction à l'analyse des systèmes* » éd du seuil, Paris, 1977
4. Boubacar BAIDAR, « *les entreprises sénégalaises utilisent –elles de données comptables qu'elles produisent* », 2002.
5. CROZIER, M .F RIEDBEIRG, J, *L'acteur et le système*, éd du seuil, 1977.

6. CHAPPELLIER, P. (1993), «*Pour un élargissement de l'approche contingente au SIC de la PME* », Congrès de Toulouse, AFC, Comptabilité et Nouvelles Technologies.
7. CHAPPELLIER ET M ABDELLAH, «*le système d'information comptable des PME Syriennes : Complexité et déterminants* », 2010.
8. Dagobert NGONGANG, *profil du dirigeant et Facteurs déterminants du Système d'information comptable et des pratiques comptables des entreprises tchadiennes* halshs -00558412, version 1 - 21 Jan 2011
9. De SCHOUTEETE (M) et al, *méthodes de recherche en sciences sociales* –Paris, P.U.F.
10. D. DURAND «*la systémique, que sais – je ?* » Presse universitaire de France, 2^{ème} édition, 1983
11. Davis G. D., Olson M.H., Ajenstat J. & Peaucelle J.L. «*Systèmes d'Information pour le Management volume 1 les bases* », Paris 1986 : G. Vernet ; éd Economica.
12. Zouhair EJBARI, «*le système d'information et de gestion des dirigeants des PME marocaines : une analyse des pratiques formelles et informelles*» 2004
13. Gérard BALANTAZIAN , «*les systèmes d'information. art et pratiques*»
14. GILL (J) et Johnson (Ph), *Research methods for managers* –Londres, éd willey, 2002
15. G.R.E.P.M.E., *Les PME : Bilan et perspectives*, les presses universitaires du Québec, éd Economica, 1994.
16. Gilles St-Amant «*la gestion des systèmes d'information et de communication* » McGraw-Hill 2003, Montréal, Canada
17. GELINIER, O, *L'avenir des entreprises personnelles et familiales*, éd Economica, Paris, 1996.
18. Gestion de la PME / PMI, ouvrage collectif sous la direction de M, MARHESNAY .C, FOURCADE, NATHAN, 1997.
19. HANS DAELLENBACH «*System and decision making: a management science approach*». éd Wiley.
20. H. MINTZBERG, *le manager au quotidien : les dix rôles du cadre*, éd d'Organisation
21. H. MINTZBERG «*structure et dynamique des organisations* », éd d'organisation, 1982.
22. Jacques MELESE «*Approches systémiques des organisations* », éd organisations.
23. JULIEN, P, A et MARCHESNAY, *La petite entreprise : principes d'économie et de gestion*, Edition Vermette, éd Vuibert, Paris ,1970.
24. Jacques LIOUVILLE et Mohamed BAYAD, «*La fonction d'entrepreneur schumpetérien: Conception et apport à la pédagogie de l'entrepreneuriat* ».

25. Kaïs LASSOUED « Les déterminants des systèmes d'information comptables dans les PME Tunisiennes » 2007.
26. Kenneth C. Laudon- Jane P. Laudon, «management information system-organization and technology in the network enterprise»by prentice-hall, Inc, 2000
27. Kenneth C. Laudon- Jane P. Laudon, « *Les systèmes d'information de gestion : organisation et réseaux stratégiques* ». éd Pearson Education.
28. Jean-Claude USUNIER, Mark EASTERBY-SMITH, Richard THOROPE, « *Introduction à la recherche en gestion* » éd Economica, 1993.
29. JULIEN, P.A. (1994), *Les PME: bilan et perspectives*, Paris, éd Economic.
30. « Le manuel de gestion » Volume 1/ travail de groupe sous la direction de Armand Dayan, éd ellipses1999.
31. Louis Rigaud- « *La mise en place des systèmes d'information /pour la direction et la gestion des organisations* », ed Dunod.
32. MARCH, J, G., «*Décision et organisation* », édition d'organisation, Paris, 1991.
33. MARCHESNAY, M. (1993), *Management stratégique*, Paris, éd ; Eyrolles, Collection Gestion.
34. Nathalie FABBE-COSTES & Pierre-Xavier MESCHI, « *La Place de la logistique dans l'organisation: institutionnalisation ou dilution ?* » Rirl 2000
35. Olivier TORRES « *le management stratégique en PME: entre spécificité et dénaturation* »
36. Pascal LIEVRE « *système d'information logistique : circulation d'information rationnelle et /ou relationnelle ?* » RIRL 2000
37. Robert REIX « *L'informatique appliquée à la gestion* » t 2. ed Fourcher
38. Robert REIX « *Systèmes d'information et management des organisations* »Vuibert, Paris, 3^{ème} édition 2000.
39. Raymond L « *L'impact des systèmes d'information sur la performance de l'entreprise* ». In Rowe F. (Edit.), *Faire de la recherche en systèmes d'information* éd Vuibert, 2002.
40. Saint Amant GILLES «*La gestion des systèmes d'information et de communication* », 2003.
41. U. SEKARAN, *Research methods for business: A skill building approach* – New- York, wiley, 1992.
42. J. C. USUNIER et al, *introduction à la recherche en gestion*, éd Economica, 1993.
43. Véronique GUILLOUX, « *Echange de Données Informatiques et approches sociales* » IMRL 2000.

44. P. VOYER, « *Tableaux de bord de gestion et indicateurs de performance* » Québec, Presses de l'Université du Québec, 1999
45. F. WACHEUX, *Méthodes qualitatives et recherche en gestion*, Paris Economica, 1996.

Thèses:

1. M. BARABEL « *Activités quotidiennes, caractéristiques et performance des PDG des grandes entreprises* » Thèse de doctorat de sciences de gestion, Université Paris Dauphine, 1999.
2. FERHAN, Driss, « *L'orientation marché : essai de définition, d'analyse et d'interprétation du comportement marketing du dirigeant propriétaire de La PME* », thèse de doctorat ,université Sidi Mohamed ben Abdellah , Fès ,juillet 2001.

Articles:

1. Andreas MEIER & Jean-Marc ZUMWALD, « *Planification stratégique des systèmes d'information – Un modèle de processus destiné aux PME* »
2. ANDRE SALANCON, « *Les NTIC, facteur de développement des entreprises agroalimentaires: le cas du L-R* ».
3. Pamela BAILLETTE, « *le rôle de la confiance de la confiance dans la décision du chef d'entreprise de PME –Le cas de l'adhésion à un réseau de dirigeants* », communication au 4^{ème} congrès international francophone sur la PME, 22, 23, 24 Octobre 1998, Nancy –Metz.
4. P. CHAPPELIER, « *Données comptables de gestion et système d'information du dirigeant de PME* » CREGO - IAE de **Montpellier** 2006.
5. CHICHA et JULIEN, « *Les stratégies des PME et leur adaptation au changement* » cahier de recherche 80.05 CREG PME, Université de Québec à Trois -Rivières, 1980.
6. Yves DUPLY, « *Vers un nouveau système d'information pour le chef de petite entreprise : quelques difficultés de dépassement de l'information comptable* » papier de recherche CREGO, IAE, université de Montpellier II, 1987.
7. Bernard FALLERY, « *un système d'information pour les PME* », Revue Française de gestion, n° 43, Nov –Déc 1982.
8. P. GHOURI et K. GRONHAUG, *Research methods in busniss studies: A pratical guide*. Harlow, Prentice – Hall ,2002
9. G. HIRIGOYEN, « *La gestion financière dans les PME* », Les cahiers Françaises, n° 234, Jan- fév 1988.
10. Michel KALIKA, « *Méthodologie de l'enquête en PME : Illustration par une recherche sur les structures organisationnelles* », document de travail, IAE de Poitiers.

11. B. LAVIGNE, (2002), « Association entre le SIC des PME et leur performance financière », 6^{ème} Congrès Internationale francophone sur la PME, oct. 2002, HEC Montréal
12. La revue système d'information et management : n°3, vol 3,1998 édition ESKA
13. Louis Claude PAQUIN, «L'information», université de Québec Montréal.
14. «Les interactions entre informatisation, organisation et performance » paru dans innovation et performance des entreprises, numéro spécial : revue française de gestion ; Paris 1999.
15. L. PEAUCELLE, « La recherche française en systèmes d'information, comparaison avec les Etats-Unis » 2001, Professeur à l'IAE de Paris – Université Paris I -Panthéon – Sorbonne.
16. Nicolas SEIERSEN, « système d'information en logistique », A 9050.
17. Olivier TORRES, « Pour une approche contingente de la spécificité de la PME » Université Paul Valéry de Montpellier III communication 2002
18. Pamela BAILLETTE, PME et réseaux sociaux : les résultats d'une enquête menée auprès du "groupement des chefs d'entreprise du Québec"
19. Patrick GILBERT, « Informatisation de la GRH » l'IAE de Paris, 2001
20. Rapport du ministère de l'industrie, PROTIC, décembre 2004.
21. Revue marocaine de commerce et de gestion n° 2 juin 2006 Ed litograf (Tanger).
22. « STRATEGOR » : stratégie –structure –décision -identité
23. Y. GASSE, « L'entrepreneur moderne : attributs et fonctions», Revue Internationale de Gestion, 7, 4,1982.

Webographie :

1. <http://www.imi-utc.com> : site de l'institut du management de l'information.
2. Site de l'Institut de l'Administration des Affaire IAE.
3. <http://michel.jean.free.fr>: Travaux et publications de Jean Michel
4. www.CXP.org:site du centre
5. www.oliviertores.com
6. www.mesa.org : Manufacturing Execution System Association
7. <http://www.fsa.ulaval.ca/rd> site de la Faculté des sciences de l'administration Université Laval

Convergé d'un système de rémunération vers une stratégie globale de rémunération
Cas de l'unité d'Oran U.P.3 Es-Sénia affiliée à l'entreprise nationale des corps gras E.N.C.G

Mr. Samir TOUAMI

Doctorant en Sciences Economiques
- Université de Tlemcen

Résumé :

En ligne directe avec les performances et les résultats, la rémunération prend une dimension stratégique. Si le système de rémunération a une répercussion directe sur la performance de l'organisation et des acteurs qui la composent, alors il s'agit véritablement d'un levier d'action majeur dans la boîte à outils du manager. Adopter une perspective stratégique en matière de rémunération suggère de faire un certain nombre de choix dépendants des caractéristiques organisationnelles.

Pour être efficace, un système de rémunération doit non seulement comporter une bonne articulation en lui-même, la stratégie d'affaires et les valeurs de l'organisation, mais il doit aussi être en adéquation avec les autres aspects de l'environnement externe et interne de l'organisation et plus particulièrement avec la stratégie de gestion des ressources humaines de l'entreprise. L'étude de cas réservée à l'entreprise nationale des corps gras a permis de diagnostiquer grâce à l'outil d'analyse les forces et faiblesses de l'entreprise ; d'où il apparaît en conclusion que la marge de manœuvre de l'entreprise s'avère très étroite ; et que sa survie est en péril au cas où les solutions adéquates aux problèmes de fond ne sont pas assurées par une relance du processus de réformes.

Mots clés : politique de rémunération, stratégie, entreprise, compétences, individualisation, politique générale.

ملخص :

في علاقة مباشرة ما بين الأداء والنتائج يظهر نظام الأجور كأداة ذات صيغة إستراتيجية إذ أن كل نظام الأجور له تأثير على أداء المنظمة والنتائج. الأجور لها صفة إستراتيجية لوجود تأثير مباشر لنظام الأجور على أداء المنظمة وأعضائها مما يجعل منه ورقة أساسية في حقبة المسير. فلتخاذ وجهة إستراتيجية في سياسة الأجور يعني إجراء عدة خيارات منظمية من أجل نجاعته، كل نظام للأجور يجب أن يكون مزيجاً متوازناً ومتكاملاً ما بين إستراتيجية المؤسسة وثقافة المؤسسة وأهدافها وفي تناغم مع المحيط الداخلي والخارجي.

الدراسة الميدانية المخصصة للمؤسسة الوطنية للأجسام الدهنية، سمحت بتشخيص قوة وضعف هذه المؤسسة حيث يظهر لنا كنتيجة أن هامش قيادة المؤسسة ضيق جدا وان بقائها في خطر في حال إذا ما لم توجد حلول موضوعية للمشاكل الرئيسية.

كلمات مفتاحية: سياسة الأجور، إستراتيجية المؤسسة، الكفاءة، السياسات الفردية والسياسة العامة.

Introduction :

En ligne directe avec les performances et les résultats, la rémunération prend une dimension stratégique.¹ Si le système de rémunération a une répercussion directe sur la performance de l'organisation et des acteurs qui la composent, alors il s'agit véritablement d'un levier d'action majeur dans la boîte à outils du manager.² Ses mécanismes, ses formes et son usage, doivent, dans ces conditions, être analysés et suffisamment formalisés pour les rendre applicables.

La problématique de définition de la politique salariale, consiste à répondre à une série de questions relatives aux objets, aux systèmes de reconnaissance et d'incitation que l'on souhaite établir, aux instruments dont on dispose et aux contraintes enfin qui s'imposent.

La problématique d'un système de rémunération s'articule autour des axes suivants :

- Acquérir et fidéliser les compétences ;
- Prix de marché, attractivité, concurrence ;
- Perspectives et gestion des carrières ;
- Développer un système de rétribution et de reconnaissance permettant d'optimiser les ressources humaines et la motivation.

1- Définir les critères de rémunération et les objectifs assignés à la rémunération :

Adopter une perspective stratégique en matière de rémunération suggère de faire un certain nombre de choix dépendants des caractéristiques organisationnelles. Ces choix influenceront-ils sur la performance organisationnelle? Il existe un certain nombre de dimensions stratégiques qu'il importe de considérer, C'est à dire faire des choix :

- Rémunérer la fonction ?

¹ D. CHENEVERT et M. TREMBLAY, « Le rôle des stratégies externes et internes dans le choix des politiques de rémunération », *Relations Industrielles*, vol. 57, n° 2, 2002

² M.C HENNINGER VACHER, *perspective stratégique de la rémunération du discours à la pratique*, les notes du LIRHE, 2002

- Rémunérer la personne ?
- Rémunérer la compétence, la performance, individuelle, collective ?
- Rémunérer la compétence technique, la compétence commerciale, les résultats obtenus, la qualité du travail, la loyauté vis à vis de l'entreprise et de la hiérarchie ?
- Rémunérer la compétence démontrée ou le potentiel ?
- Fidéliser, associer aux résultats de l'entreprise, développer l'actionnariat salarié ?
- Rémunération fixe et variable ?
- Rémunération individuelle, collective ?

Partant de ces choix préalables, le système de rémunération peut être défini et élaboré.

La rémunération doit être approchée de façon globale en tant que système cohérent et orienté vers les objectifs que l'organisation s'est fixée.³

Ces choix relèvent en grande partie des modèles RH des métiers et des structures concernées. Des choix différents, selon que l'on souhaite attirer ou fidéliser les ressources ou les gérer avec une assez grande flexibilité. La rémunération fait partie des outils de pilotage stratégique disponibles. Le rôle de la stratégie des rémunérations dans le modèle RH, puis dans la stratégie tout court, peut alors être éclairé dans ses mécanismes et la typologie de ses applications.

Parmi les évolutions les plus représentatives sur les questions de rémunération, l'approche globale et systématique est sans doute la plus significative. La rémunération ne peut en effet être approchée de façon segmentée ou partielle.⁴ Les formes de rémunération ne sont plus que des instruments appartenant à un système plus vaste dont l'objet, le coût et l'efficacité ne peuvent être appréhendés que globalement par rapport aux objectifs et aux attentes de l'organisation. Cette approche désormais d'avantage centrée sur l'objet rétribué plutôt que sur les formes utilisées est un instrument d'optimisation de l'ensemble des formes de rémunérations pratiquées.

Compte tenu du niveau que représentent les frais de personnel dans les coûts d'exploitation de la plupart des secteurs d'activité, l'approche globale des coûts de personnel est indispensable. En premier lieu, elle permet d'analyser et de mettre en perspective le coût global de chacun des postes de dépenses, fixes et variables, leur flexibilité à court terme, les mécanismes d'évolution et le coût fiscal de chacune des formes employées.

³ D. EUSTACHE, « *politique salariale, régulation et échange social* », revue française de sociologie Avril-juin 2001, p.p 295-325.

⁴ E. BOUTET, *la rémunération : un support à la stratégie d'entreprise*, cahiers du travail, 1995.

La gestion de la masse salariale ne peut s'effectuer ainsi sans une approche globale permettant d'évaluer tous les coûts, notamment indirects, des décisions de gestion prise.⁵

Un système de rémunération est le plus souvent le résultat d'une accumulation de formes ou de systèmes créés ou développés à des périodes différentes pour répondre aux préoccupations du moment, qui se complètent et parfois se compensent entre elles.

C'est à dire faire évoluer, d'arbitrer les instruments de rémunération, d'adapter les formes à ce que l'on souhaite rétribuer et encourager.

2- La rémunération globale, levier de motivation et d'efficacité :

La rémunération globale introduit le concept de mix- rémunération à partir d'une double prise de conscience. L'évolution des techniques de management qui passent l'établissement de liens directs et cohérents entre les stratégies d'incitation et de récompense avec les objectifs de l'organisation

- Chaque forme de rémunération a un impact différent sur la motivation et le comportement individuel ou collectif (motivation, travail en équipe, implication, fidélisation...).

Lorsque la stratégie vise à l'accroissement du niveau de flexibilité, deux angles d'approche peuvent être privilégiés

- le premier est celui de la flexibilité par les comportements. Il aborde de façon directe ou indirecte le problème de la mise en œuvre des choix par la motivation et l'adhésion au changement;
- le second aborde la flexibilité par les coûts salariaux et par l'optimisation du coût du mix- rémunération.

Puisque les enjeux d'une politique de rétribution sont ceux d'une modification des comportements, alors les mix- rémunérations doivent être différents selon l'objectif poursuivi. Selon que l'on recherche de la fidélisation, de la motivation, de l'implication ou de l'adhésion à un changement, les formes employées, leur équilibre et leurs proportions seront différentes.

La difficulté vient également du fait que ces objectifs peuvent être combinés entre eux et évoluer très vite, au même rythme que les organisations et le contenu des fonctions et des missions confiées. Dès lors, la problématique de la rémunération et de son adaptation aux caractéristiques et aux objectifs individuels est fondamentale.

Bien que n'étant pas la seule source de motivation au travail, la rémunération en est bien un facteur prépondérant. Elle génère un niveau de

⁵ E. BOUTET, op. cit.

satisfaction dynamique qui conditionne le niveau de motivation pour la période suivante.⁶

Pour définir une stratégie de rémunération efficace, plusieurs points doivent susciter une attention particulière

- la satisfaction des attentes,⁷ en ce qui concerne la rétribution des résultats et des performances;
- la perception d'équité du point de vue des conditions de réalisation de la performance ;
- la perception d'équité sur le plan de l'évaluation;
- la valeur de la rétribution allouée et sa proportionnalité avec les résultats obtenus.

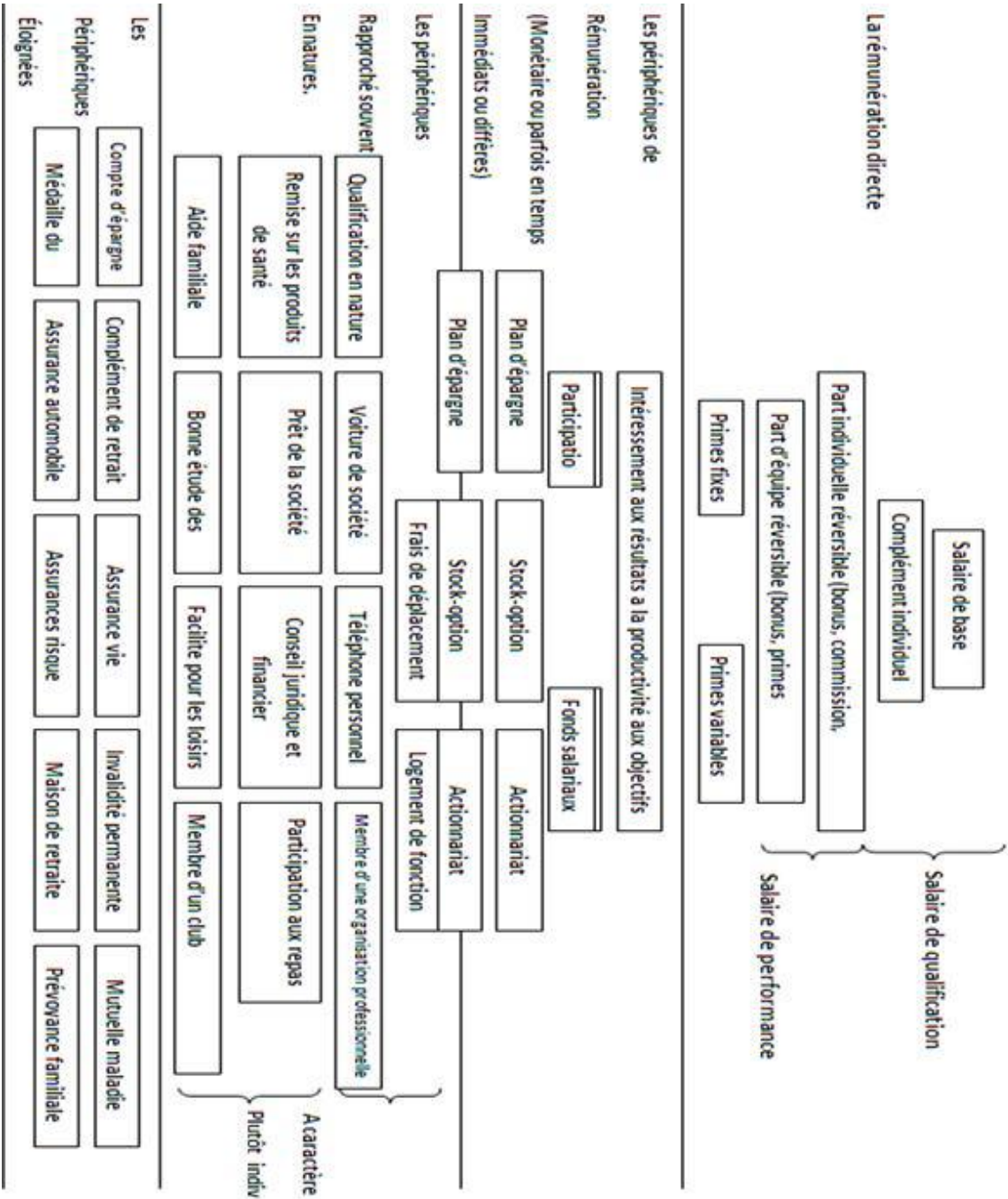
Ce dernier point suggère qu'une même performance peut être associée à plusieurs types de rémunération, leur valeur variant d'un individu à un autre. On peut ainsi considérer que la rémunération globale est un ensemble où des formes sont substituables entre elles et dans lequel la faiblesse d'une forme de rémunération peut être compensée par le niveau élevé d'une autre. Différentes combinaisons du mix de rémunération globale aboutissent au même niveau de motivation ou une combinaison identique aboutit à des résultats différents d'une organisation à une autre, d'un individu à un autre. L'idée de la recherche d'une combinaison optimale devient alors évidente.

L'approche globale de la rémunération invite à une analyse et à une typologie des formes employées selon les critères et leviers d'actions recherchés.

Les analyses classiques de la rémunération se sont attachées à faire l'inventaire, déjà dans le cadre d'une vision globale, et à répertorier les différentes formes de rémunération utilisées, selon une logique descriptive. La plus significative de ces représentations est la pyramide de Donnadieu.

⁶ D. BALKIN, Gomez-Mejia, *matching compensation and organizational strategies*, strategic management journal, 1990.

⁷ B. ROMAN, *Bâtir une stratégie de rémunération*, éd Dunod, 2006, p 56.



REMUNERATION TOTALE

Source : L. CADIN, F. GUERIN, F. PIGYRE, *gestion des ressources humaines*, éd Dunod, 1997, p 164

2-1- la rémunération variable individuelle :

Il s'agit de rémunérer la performance, c'est-à-dire le résultat obtenu quelle que soit l'unité de mesure ou la période considérée (bonus annuel ou bonus moyen terme) obtenu dans l'absolu ou par rapport à un objectif. Ces formes de rémunérations — primes ou bonus — sont variables et réversibles par nature, en tout cas en partie. Elles complètent le salaire individuel et ont un rôle clairement incitatif, centré sur la réalisation de tâches et l'obtention de résultats. En ce sens, elles sont aussi soumises à une autre forme de marché, celui dans lequel l'entreprise évolue et qui définit les conditions plus ou moins favorables dans lesquelles ces résultats sont obtenus.

2-2- la rémunération variable collective :

Lorsqu'elle est développée au niveau collectif, la rémunération variable tient généralement deux rôles distincts. Le premier consiste à introduire à ce niveau un lien direct entre les résultats de l'organisation et les primes collectives. Le second intérêt de la rémunération variable est en effet de créer l'implication, l'adhésion donc l'attachement et la fidélisation des salariés.

La rémunération variable a d'autres atouts. Lorsqu'elle est communiquée clairement et simplement, elle joue incontestablement un rôle essentiel dans la motivation et l'implication avec une cohésion qui en amplifie les effets au-delà de la vision globale qu'elle fournit, l'intérêt majeur de La rémunération est à la fois composée d'éléments rémunérant le travail, c'est-à-dire les compétences et la performance, mais aussi un ensemble d'avantages collectifs et statutaires qui ne rémunère pas la contribution professionnelle mais l'appartenance à une entreprise ou à un secteur d'activité en fonction du niveau de vie de ce dernier ou de l'historique des avantages collectifs octroyés.

3- Trois variables en jeu dans la définition de la stratégie de rémunération globale :

Autour de ces principaux enjeux trois couples de variables peuvent être distinguées.⁸ Leur mise en jeu éclaire les stratégies et les choix qui conduisent à la formulation et à la construction de la stratégie des rémunérations:

⁸ M.C HENNINGER VACHER, op. cit

- le couple individuel/collectif constitue la première de ces trois variables. Dans la rémunération et son évolution, quelle part accorder à l'apport de chacune de ces dimensions et sous quelles formes ? Comment tenir le collectif de travail et stimuler l'activité de chacun ? Autour de ces questions toutes simples, les types d'arbitrages peuvent être nombreux et contrastés ;
- le couple fixe/variable en constitue un autre. Il existe dans tout type de rémunération des contraintes qui imposent l'existence d'une part incompressible du salaire. Mais au-delà, le choix d'introduire des compléments liés à des données aléatoires et qui ne s'intègrent pas au salaire de base s'ouvre sur certain espace de relations dont la nature est par définition instable ;
- le couple organisation/marché fonde également une ligne de choix profonde et évolutive.

L'entreprise est plus ou moins contrainte par sa situation sur le marché du travail et enfin, par des règles propres à son organisation, certaines spécifiques et d'autre imposées de l'extérieur.

L'équilibre du système de rémunération relève du poids relatif donné à chaque dimension et critère. À tout moment, un excès ou une insuffisance peut apparaître dans le système, mettre en péril son efficacité ou comporter des surcoûts.

Le système est soumis en outre à des variables extérieures qui peuvent à un moment donné conduire à un déséquilibre la recherche de cohérence doit conduire aussi à maintenir le système et à renouveler régulièrement ses formes. Celles-ci ont en effet une tendance, qui s'est développée avec la diversification, à s'accumuler et à devenir redondantes.

4- La définition et la mise en œuvre de la stratégie :

La définition et la mise en œuvre de la stratégie reposent sur la conception d'un modèle RH interne qui fournit à l'organisation les ressources humaines et le modèle d'optimisation apte à soutenir le déploiement de la stratégie.⁹

Une vision clarifiée et structurée de la stratégie RH peut être représentée selon deux grands axes et missions de la gestion des ressources humaines :

- L'acquisition et le développement des compétences ;
- Le management de la performance.

⁹ D. WEISS, *La fonction ressources humaines*, éd Organisations ; 1988, p 137.

Le premier axe regroupe l'ensemble des politiques et techniques destinées à acquérir et développer les ressources pour les transformer en compétences. C'est la gestion du capital humain à partir duquel l'entrepris construit son développement et sa continuité. Les politiques de recrutement, de gestion des compétences, de mobilité de développement des talents et des potentiels et de formation relèvent de cette logique.

Le développement des pratiques destinées à convertir les compétences en performances constitue le second axe de la GRH et du modèle de management interne.

Le modèle d'incitation,¹⁰ de motivation et de mobilisation des ressources vers les objectifs fixés dépend des techniques et systèmes RH qui lui permettent de fonctionner et d'optimiser les ressources disponibles. Ces mécanismes sont déterminants sur les résultats de l'organisation mais ils sont complexes et contingents.

Le système de rémunération globale tient donc une place centrale dans l'efficacité de l'organisation. Parce qu'il organise les incitations et le système de reconnaissance interne, il est à la fois le moteur et le régulateur des mécanismes de motivation et d'optimisation des ressources humaines.

Loin des schémas classiques qui déterminaient la rémunération, selon des règles de classification et d'avancement issues de conventions collectives, les pratiques de rémunération sont profondément transformées progressivement sous la force des mécanismes de marché.

L'ouverture du marché du travail et les exigences permanentes de flexibilité transforment les politiques de rémunération qui passent d'une logique réglementée, collective et négociée à une logique de marché.

Besoin accru en techniques adaptées et innovantes pour répondre à des situations à la fois spécifiques, évolutives en fonction des options stratégiques et d'équilibre à trouver entre part collective et part individuelle d'une part, entre incitation et rétribution d'autre part.

La rémunération instrumentalise la stratégie RH et la positionne au cœur du système d'objectifs et de contraintes de l'organisation. Les systèmes de rémunération s'élaborent sur la base d'une analyse de l'environnement, interne et externe, et du comportement des salariés.

¹⁰ D. CHENEVERT et M. TREMBLAY, op. cit

Concernant le lien avec la stratégie, l'existence et la nature des relations sont cependant plus difficile à mettre en évidence, ne serait ce que par l'objectivation de la stratégie elle-même.

5- Cas de l'unité d'Oran U.P.3 Es-Sénia affiliée à l'entreprise nationale des corps gras E.N.C.G :

5-1- Présentation et historique de l'unité :

L'huilerie raffinée d'ES-Sénia (up3) est l'une des plus anciennes unités d'Algérie elle fut créée par les autorités coloniales en 1938 sous le nom de SOHER. En 1940 une deuxième unité (STELLA) a été créée qui n'exerce aucune activité actuellement.

L'unité de production des corps gras u.p.3 se trouve à 10km de la ville d'Oran,¹¹ dans la région d'ES-Sénia, cette unité est restée son grand changement jusqu'au 14-11-1965 date de naissance d'une unité économique autogérée par l'état, deux années après et par arrêté ministériel 72-45 du 7 août 1967, cette unité fut nationalisée et intégrée à la S.N.C.G. (Société nationale des corps gras).

En date du 1-10-1973 et par ordonnance 73-63, le regroupement de la S.N.C.G avec d'autres sociétés du secteur alimentaire a donné naissance à la société de gestion et de développement des industries alimentaires « SOGEDIA ».

En 1982 et suite à la restructuration des entreprises publiques, la SOGEDIA a été découpée en plusieurs entreprises, ce qui a permis la création de L'E.N.C.G (entreprise nationale des corps gras).

En décembre 1997, il y a eu la naissance d'un groupe au niveau d'Alger qui préside 5 filiales sur le territoire national :

- Filiale : Alger compris 3 unités ;
- Filiale : Oran compris 2 unités (ES-Sénia, SIG) ;
- Filiale : Bejaia compris 2 unités ;
- Filiale : Maghnia comprise 1 unité ;
- Filiale : Seybouse Annaba comprise 1 unité.

5-2- Système De Rémunération De L'unité :

La mise en œuvre d'une politique de rémunération commence par une opération de classification (ou de qualification), cette opération consiste dans l'évaluation du poids respectif des différents postes ou emplois.

¹¹ Source documents de l'entreprise.

L'évaluation s'effectue par l'attribution d'une cotation (nombre de point) à chaque poste cette dernière correspond à un niveau de rémunération (salaire de base). La loi 90/11 du 21 avril 1990 relatifs aux relations de travail réserve le titre quatre (IV) à la question de la rémunération. Le salaire de base est défini comme étant le résultat de la classification professionnelle de l'organisme employeur et dont la manière d'agir (méthode) est prévue dans le cadre de la convention collective.

« Une convention collective est un accord conclu entre un ou plusieurs employeurs, d'une part, et une ou plusieurs organisations syndicales de salariés, d'autre part. Dans le but de fixer les conditions de travail, de rémunération de congés, ... ».

La convention collective d'entreprise du groupe E.N.C.G a été signée à Alger en octobre 1991, et depuis la convention collective n'a pas été révisée jusqu'à nos jours. « Pourtant l'article 274 de cette convention stipule que cette dernière est conclue pour une durée indéterminée est qu'elle est révisable annuellement »

Cette dernière qui est en vigueur depuis 1991, continue de s'appliquer aux filiales issues de la restructuration de cette entreprise et organisée désormais en groupe industriel (groupe E.N.C.G).

À l'étude de cette convention collective l'article 41 a attiré mon attention cet article stipule :

« La nomenclature des postes de travail en vigueur dans l'entreprise au 31 décembre 1990, est reconduite, compte tenu des rangements cités ci-dessous, jusqu'à révision du **système de classification** »

Cet article est explicite, la méthode de classification issue du S.G.T ainsi que ces résultats ont été reconduits (cotations, nomenclature des postes)

Au cours de la période S.G.T la classification professionnelle au sein de l'entreprise publique s'effectuait conformément à la M.N.U.C (méthode nationale unique de classification).

Cette méthode instituée par le décret N°82-356 du 20 novembre 1982 est basée sur cinq (05) critères et treize (13) sous critères avec leur pondération. La principale caractéristique de la politique des salaires en vigueur dans l'entreprise est son caractère rigide puisqu'elle est restée strictement conforme au dispositif S.G.T qui avait instauré un salaire unique et uniforme pour chaque poste. Ainsi qu'un ensemble d'indemnité et primes liée au poste et non à la performance ou à la compétence des salariés. La stimulation des salaires recourt le plus souvent à une notation dont le subjectivisme ne peut être évité compte tenu de l'orientation sociale du salaire et de

la pression des partenaires sociaux. L'intéressement aux résultats est caduque puisque même en situation de déficit les salaires bénéficient d'une prime de résultat.

Les dirigeants au niveau du siège de la direction générale du groupe E.N.C.G sont particulièrement préoccupés par la rubrique « frais du personnel » et ils accordent une attention particulière à la masse salariale et son évolution.¹²

L'objectif poursuivi par ces dirigeants est celui de sauver l'entreprise de la faillite et par la même préserver les emplois (les leurs aussi) par le biais de la maîtrise des frais du personnel et particulièrement de la masse salariale.

Dans ce souci l'entreprise a mis en œuvre plusieurs actions :

- la suppression des heures supplémentaires ;
- le blocage des recrutements sauf pour les CDD ;
- le départ volontaire, les retraites anticipées et proportionnelles.

La compression des effectifs pour les raisons économiques est considérée par la direction des ressources humaines comme la dernière solution face aux difficultés financières de l'entreprise.

Compte tenu des contraintes du terrain et de la pression interne, la direction de l'E.N.C.G a pris engagement (non encore finalisé) à changer son système de rémunération. (Système de classification, grille des salaires et régime indemnitaire).

5-3- Les Perspectives :

Les sites de stockage d'Oran totalisent des capacités de 20 000 tonnes, de quoi satisfaire les besoins d'une bonne partie du territoire, jusqu'à Blida. Les travailleurs de l'unité CO.G.O. (Anciennement, entreprise des corps gras, ENCG) d'Es-Sénia s'inquiètent pour la situation de leur outil de travail de crainte de le voir déstructuré. Ils affirment que rien n'a été entrepris depuis la cession en 2005 d'une partie du capital de la filiale d'Oran au groupe privé KOU-GC. Ils affirment aussi que, précisément, depuis 2008, les ouvriers sont livrés à eux-mêmes sans aucune perspective pour leur carrière ni même leur avenir.

Un constat déplorable de la filiale: arrêt total de l'activité, aucun investissement consenti depuis la date indiquée plus haut, aucune formation pour le personnel, etc. Les augmentations non appliquées et le retard dans le paiement des salaires sont secondaires dans la masse des soucis exprimés par les employés.

¹² Lettre de la direction générale aux employés.

Relancer l'activité :

Aujourd'hui, les questions de départs volontaires et de retraites anticipées sont dépassées car, de toutes les façons, depuis cette date, le partenaire n'a libéré qu'à peine une dizaine de travailleurs dans ce cadre-là et les employés ont pris conscience que les indemnités proposées (30 à 40 millions de centimes) et les retraites à un peu plus de 10 000 DA/mois sont insignifiantes d'où leurs appel pour le maintien de l'emploi et donc de l'investissement, les travailleurs ne sont pas contre un partenariat à condition que celui-ci montre qu'il vient pour relancer l'activité et non déstructurer l'outil de travail. Le même interlocuteur rappelle que les capacités de raffinage d'huile étaient de 200 tonnes par jour auparavant.

Conclusion :

La gestion des ressources humaines est aujourd'hui considérée comme stratégique dans le positionnement concurrentiel des entreprises. Dans ce positionnement, le rôle de la rémunération est tout particulièrement mis en question. Beaucoup d'entreprises se contentent, encore aujourd'hui, d'adopter des pratiques de rémunération de manière séquentielle, sans cohérence avec la vision et les valeurs de l'organisation.

Pour être efficace, un système de rémunération doit non seulement comporter une bonne articulation en lui-même, la stratégie d'affaires et les valeurs de l'organisation, mais il doit aussi être en adéquation avec les autres aspects de l'environnement externe et interne de l'organisation et plus particulièrement avec la stratégie de gestion des ressources humaines de l'entreprise

En considérant la rémunération uniquement comme un centre de coûts, les entreprises ne voient qu'une partie de l'équation. En effet, les formes de rémunération et les modes de gestion en cette matière peuvent, selon le contexte, agir sur une variété d'attitudes et de comportements (satisfaction, motivation, loyauté, rendement). Le système de rémunération peut notamment influencer la capacité de recrutement, la fidélisation du personnel, la performance au travail, la polyvalence, le développement des compétences. C'est en raison de ses effets potentiels directs et indirects sur la performance des individus, des groupes et des organisations que la rémunération est aujourd'hui considérée comme une activité de gestion des ressources humaines d'importance stratégique. L'étude de cas réservé à l'entreprise nationale des corps gras a permis de diagnostiquer grâce à l'outil d'analyse les forces et faiblesses de l'entreprise ; d'où il apparaît en conclusion que la marge de manœuvre de l'entreprise s'avère très étroite ; et que sa survie est en péril au cas où

les solutions adéquates aux problèmes de fond ne sont pas assurées par une relance du processus de réformes.

Bibliographie :

Ouvrages:

1. B. ROMAN, *Bâtir une stratégie de rémunération*, éd dunod, 2006.
2. Y. REALE, B. DUFOUR, *Le DRH stratégie*, éd Eyrolles, 2009.
3. P. BERGERON, *la gestion dynamique : concepts méthode et applications*, édition gaétan morin, 1995.
4. D. WEISS, *La fonction ressources humaines*, édition Organisations; 1988

Thèses :

1. M.C HENNINGER VACHER, *recherche d'une congruence entre la stratégie de diversification et politique de rémunération appliqué aux cadres non dirigeants*, thèse de doctorat, université de Toulouse 2000.

Revues :

1. D. CHENEVERT, et M. TREMBLAY, « *Le rôle des stratégies externes et internes dans le choix des politiques de rémunération* », *Relations Industrielles*, vol. 57, n° 2, 2002
2. D. CHENEVERT, et M. TREMBLAY, « *Influence of Compensation Strategies in Canadian Technology-Intensive Firms on Organizational and Human Resources Performance* », *Group & Organization Management*, vol. 33, n° 3, 2008.
3. D. EUSTACHE, « *politique salariale, régulation et échange social* », *revue française de sociologie* Avril- juin 2001
4. M. C. HENNINGER VACHER, *perspective stratégique de la rémunération du discours à la pratique*, les notes du LIRHE, 2002
5. LAWLAR, E. EDWARD, *rewarding excellence pay strategy for the new economy*, jossey- bass publishers, san Francisco, 2000
6. D. BALKIN, Gomez MEJIA, *matching compensation and organizational strategies*, *strategic management journal*, 1990.
7. P. BAMBERGER, L. MESHOULAM, *human resource strategy: formulation implantation and impact*, sage publication Ltd, 2000.
8. K. TAHARI, *La flexibilité quantitative est-elle une réponse adéquate à la crise de l'entreprise publique ?* Communication au colloque international sur les relations

de travail, faculté de droit et des sciences administratives, université d'Oran-Es-Sénia. 2001

9. K. TAHARI, *La GRH et la question de la mise au travail en économie de transition: le cas des Entreprises publiques en Algérie*, communication au colloque international sur « l'entreprise à L'heure de la GRH : pratiques réelles et approches théoriques » faculté des sciences économiques, Des sciences de gestion et des sciences commerciales, Université d'Oran-Es-Sénia. 2002.

Cahiers:

1. E. BOUTET, *la rémunération : un support à la stratégie d'entreprise*, cahiers du travail, 1995.

La création de valeur à travers les facteurs immatériels
Approche par le Knowledge Management

Mr. Youcef BENHAMOUDA

Maître assistant

Université de Tlemcen (Algérie)

E-mail : youcef.magister@yahoo.fr

Résumé :

On va essayer à travers cette étude de montrer comment créer la valeur substantielle à travers des facteurs immatériels tel que les compétences des ressources humaines, la technologie, le capital organisationnel, et le Knowledge Management tout en analysant l'impact de l'application de ces concepts sur la performance des entreprises.

Mots clés: la valeur substantielle, les facteurs immatériels, le Knowledge Management, la compétitivité.

الملخص:

يهدف هذا البحث إلى إبراز كيفية خلق القيمة للمؤسسة من خلال العوامل الغير مادية كالكفاءات، التكنولوجيا، رأس المال البشري والتنظيمي وإدارة المعرفة وذلك من خلال تحليل أثر تطبيق هذه المفاهيم الحديثة على أداء المؤسسة وتنافسيتها.

Introduction :

A partir du moment où la performance des entreprises résulte de facteurs immatériels et complexes tel que la connaissance, l'apprentissage, l'innovation, les NTIC ...etc. Ces facteurs auxquels s'ajoutent les mutations technologiques, l'incertitude économique et la concurrence internationale. La compétitivité des entreprises dépend autant des facteurs traditionnels que des facteurs immatériels ainsi que de sa capacité interne à innover et à mobiliser ses ressources et notamment ces ressources humaines.

Dans un tel contexte des divers concepts comme le Knowledge management et la gestion des compétences prennent de plus en plus d'importance dans la vision stratégique que peuvent avoir maintenant les dirigeants des entreprises ce qui les oblige à fixer des objectifs bien précis afin de gérer ces ressources. Et donc la question principale qui se pose est la suivante :

Comment créer la valeur à travers les facteurs immatériels et notamment humains ?

Et pour répondre à cette question on va aborder trois axes principaux :

Axe n° 01 : la théorie des ressources comme fondement théorique de la problématique de la création de valeur à travers l'immatériels ;

Axe n° 02 : la gestion des connaissances (knowledge management) comme levier de la création de valeur substantielle ;

Axe n° 03 : la création de valeur à travers les ressources humaines approche par les compétences.

1. la théorie des ressources comme fondement théorique de la problématique de la création de valeur à travers l'immatériels:

1.1. La théorie des ressources:

Selon la théorie des ressources, une ressource considérée procure à l'entreprise un avantage concurrentiel durable si elle satisfait aux quatre critères suivants :¹

- Elle crée de la valeur pour l'entreprise (ressource valorisante).
- Elle doit être unique ou rare par rapport aux concurrents (ressource spécifique) ;
- Elle doit être très difficile à imiter (ambiguïté causale) ;
- Les concurrents ne doivent pas pouvoir substituer une autre ressource à la ressource considérée (ressource non transférable).

Les implications de la théorie des ressources pour la GRH sont très importantes car on remarque que les quatre caractéristiques cités peuvent être celles des ressources humaines², et d'ailleurs c'est la raison pour laquelle des chercheurs en stratégies soulignent que le véritable défi auquel les entreprises seront confrontée au futur est la gestion de leurs capital humain et intellectuel.³

¹ Frank BOURNOIS, Pierre LECLAIR, « *Gestion des Ressources Humaines* », éditions ECONOMICA, 2004, p 141.

² C.H. D'ARCIMOLES, « *développement durable et création de valeur : des relations à découvrir* », in G.Férone et al, « le développement durable, des enjeux stratégiques pour l'entreprise », éditions d'organisation, 2001, p 85.

³ C.A. BARTLETT, S. GHOSHAL, « *Building competitive advantage through people* », Sloan Management Review, winter 2002, p 35.

Figure (1) : la théorie des ressources (Ressource Based View)

<u>Les ressources intangibles classées comme des actifs</u> Invention, brevets, image de marque, copyright, contrats, secrets du marché, bases de données, carnet d'adresse réseau...etc.		<u>Les ressources classées comme des compétences</u> Savoir-faire des employés, des distributeurs, des fournisseurs, les attitudes collectives, la culture de l'organisation...etc.
<u>Les ressources physiques</u> La technologie, l'usine, les équipements, la localisation géographique, l'accès aux matières premières	<u>Les ressources humaines</u> La formation, l'expérience, le jugement, l'intelligence, les relations sociales, les prévisions des managers	<u>Les ressources organisationnelles</u> Le control de gestion, les systèmes de coordination, les systèmes de planification formels et informels.

Source : Cécile DEJOUX, « Pourquoi les entreprises françaises s'intéressent à la théorie des ressources ? », Direction et Gestion, N° 166.

Mais aujourd'hui le concept de ressource s'est élargi car chaque ressource peut être composée de plusieurs composantes physiques, organisationnelles, technologiques, humaines, d'ailleurs c'est cette approche qui donne le fondement théorique à la problématique de l'évaluation des actifs intangibles.⁴ Dans la mesure où il s'agit de ressources qui procurent à l'entreprise un avantage compétitif soutenable dans le temps, ces actifs intangibles créent de la valeur.

1.2. Les différentes catégories d'immatériel:

On peut distinguer cinq grandes catégories d'investissements immatériels pour lesquelles les expérimentations de mesure sont en cours au niveau des grandes entreprises, et pour lesquelles les améliorations sont très nécessaires.⁵

⁴ Christian HOARAU, Robert TELLER, « création de valeur et management de l'entreprise », édition Vuibert, 2001, p 138.

⁵ Ahmed BONJOUR, « la valeur dynamique du capital immatériel », Revue française de gestion, N° 130, pp 111-120.

- Les ressources humaines (formation) ;
- Le capital organisationnel (management, les stratégies d'activités, réseaux) ;
- La technologie (recherche et développement, brevet...etc.) ;
- Le marketing et le capital réputation (marques) ;
- La technologie de l'information (logiciels).

Les recherches en vue d'améliorer la mesure de l'immatériel prennent un aspect stratégique dans la mesure où elles peuvent aider au développement d'un cadre pour la collecte de l'information sur le capital immatériel ainsi que pour la compréhension de son rôle dans la création de valeur et la performance des entreprises. La flexibilité et la capacité collective d'apprentissage sont devenues des facteurs déterminants qui font que la richesse d'une entreprise repose essentiellement sur ses actifs dits immatériels.

Prenons l'exemple de l'entreprise Skandia, en 1994 Skandia AFS un groupe suédois d'assurances était l'une des premières sociétés au monde à avoir créé un modèle d'analyse et de suivi de ses actifs immatériels.

Chaque année cette entreprise publie dans une annexe de son rapport annuel un document intitulé le Navigateur, ce Navigateur présente toutes sortes d'indicateurs (chiffre d'affaire par employé, actifs financiers, nombre de jours passés en rendez-vous client, temps de la réponse du standard téléphonique...etc.). Son président, Leif Edvinson déclare :⁶

« La vraie performance d'une entreprise réside dans sa capacité à créer de la valeur durable en mettant en œuvre une vision commerciale et la stratégie qu'elle implique ».

A partir de cette déclaration on peut déterminer certains facteurs de succès qui doivent être pris en compte. On peut regrouper ses facteurs en quatre domaines différents sur lesquels l'entreprise doit se concentrer en priorité :

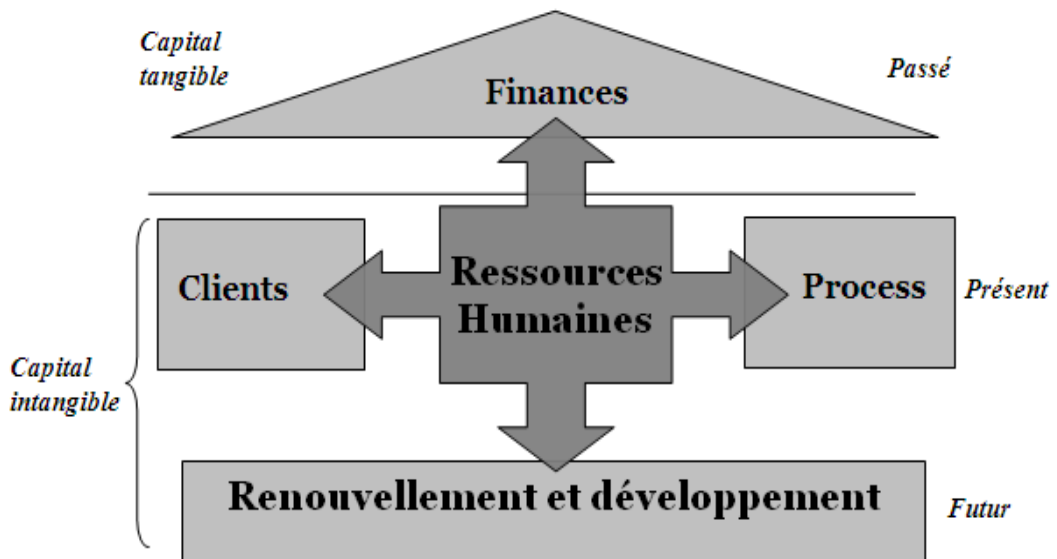
- ✓ Les finances ;
- ✓ Les clients ;
- ✓ Les processus ;
- ✓ Le renouvellement et son développement ;

Auxquels vient s'ajouter un cinquième domaine, transversal : Les ressources humaines.

Les cinq domaines sont présentés dans le Navigateur sous la forme d'une maison comme le montre la figure suivante :

⁶ L. EDVINSON et M. MALONE, « *le capital immatériel de l'entreprise* », éd Maxima, Paris, 1999.

Figure (3) : la structure du Navigateur de Skandia



Source : Jean-Yves PRAX, « *le manuel du Knowledge Management* », éd DUNOD, Paris, 2003, p 25.

2. La gestion des connaissances (Knowledge Management) comme levier de la création de valeur substantielle:

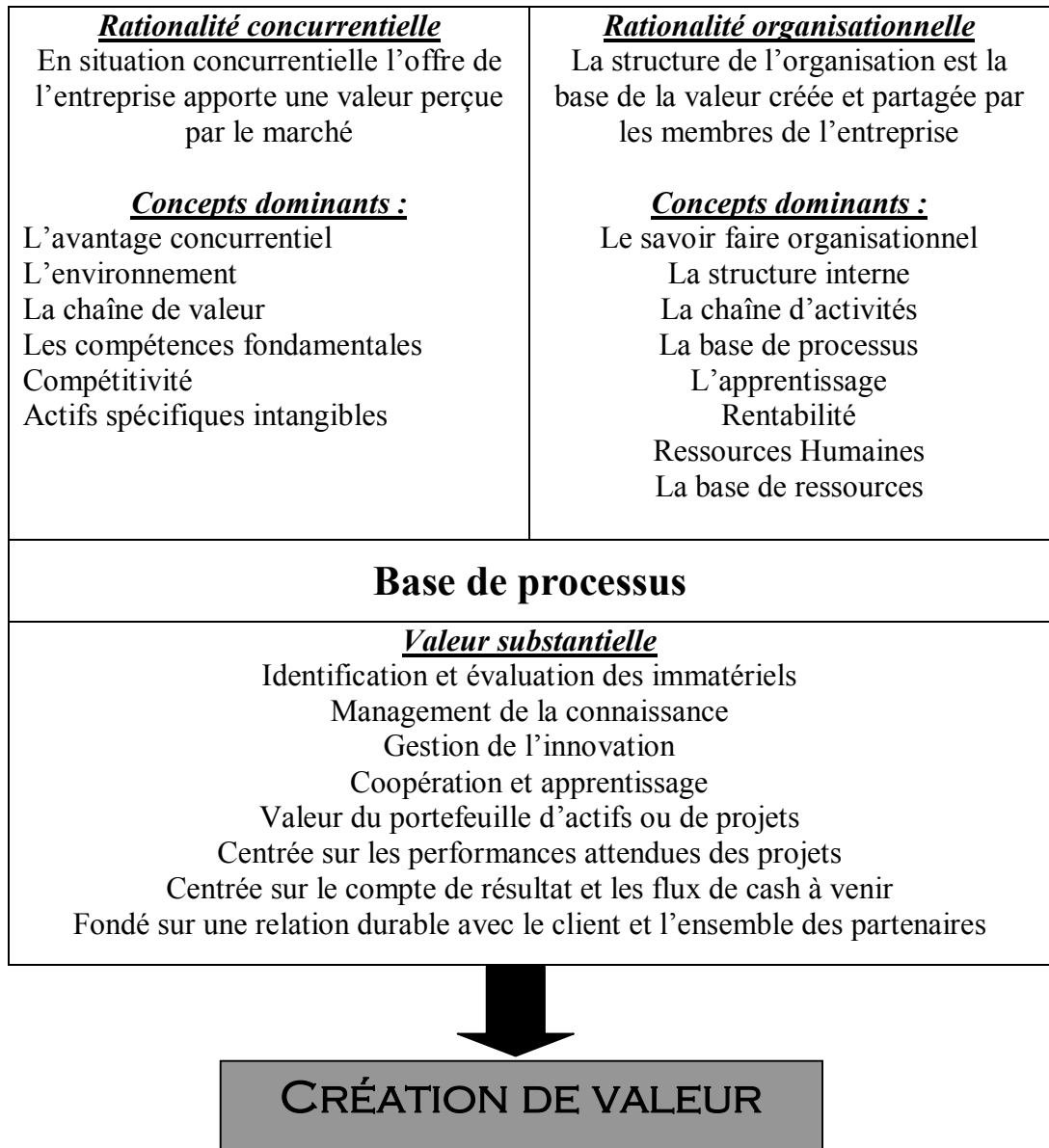
2.1. le concept de valeur substantielle:

Le concept de valeur substantielle suggère qu'au delà de la valeur concurrentielle qui tient à la relation de l'entreprise à son environnement, les acteurs de l'entreprise créent en interne une valeur organisationnelle liée à la qualité des processus mis en œuvre pour satisfaire les clients, aux capacités d'innovation et d'apprentissage créer la valeur de ce point de vue c'est choisir et combiner les activités de façon à créer un avantage concurrentiel tout en s'appuyant sur les ressources de l'organisation, donc les ressources représentent le moyen d'exécuter les activités qui créent des avantages concurrentiels.⁷

⁷ Pascal AUREGAN, Patrick JOFFRE et Fabrice LEVIBOUREUX, « *modèles d'analyse stratégique : contributions récentes* », Encyclopédie de gestion, volume 2, page 2042, 1997.

Figure (2) :

Le concept de valeur substantielle comme fusion des deux rationalités concurrentielle et organisationnelle



Source : Christian HOARAU, Robert TELLER, op.cit p 19

2.2 Le Knowledge Management approche nouvelle et complexe :

Convaincu de l'enjeu stratégique qu'elle présente, l'approche Knowledge Management a vocation à devenir un véritable projet d'entreprise soutenu par la Direction Générale et décliné à tous les niveaux opérationnels.

D'un point de vue opérationnel le Knowledge Management s'agit de « *combiner les savoirs et savoir-faire dans les processus, produits, organisations pour créer de la valeur* ». ⁸ Cette définition contient trois éléments importants :

a) la distinction entre savoir (explicite diffusable) et savoir-faire (tacite non diffusable) :

il est tout à fait clair que les principales ressources stratégiques de l'entreprise dans une économie fondée sur l'information sont composées de savoirs, c'est l'apprentissage et la capitalisation de savoirs individuels et collectifs et leur mise en œuvre dans l'action qui génère les aptitudes et les compétences définies comme les capacités particulières d'emploi d'actifs dans le but d'atteindre des objectifs finalisés ⁹, et si la pérennité d'une entreprise repose sur le principe simple qui s'agit de chercher toujours à satisfaire sa clientèle, l'atteinte de cet objectif suppose que son savoir-faire soit suffisamment flexible pour pouvoir s'adapter aux fluctuations de la demande dans un univers de plus en plus complexe.

Le savoir-faire sur un domaine, une thématique est la somme capitalisée des connaissances acquises sur celui-ci depuis son lancement, enrichi d'expérimentations successives succès/échecs, déduction faite des connaissances obsolètes.

En d'autres termes le savoir-faire d'aujourd'hui peut être représenté par la formule suivante : ¹⁰

$$SF_t = \sum (C_{at-2} + E_{t-2})(C_{at-1} + E_{t-2} - C_{ot-2})(C_t + E_t - C_{ot-1})$$

SF_t : Savoir-faire à l'instant t

C_{at-2} : Connaissances acquises à l'instant $t-2$, ou $t-1$, t

E_{t-2} : Expérimentations réalisées à l'instant $t-2$, ou $t-1$, t

C_{ot-2} : Connaissances obsolètes à l'instant $t-2$, ou $t-1$, t

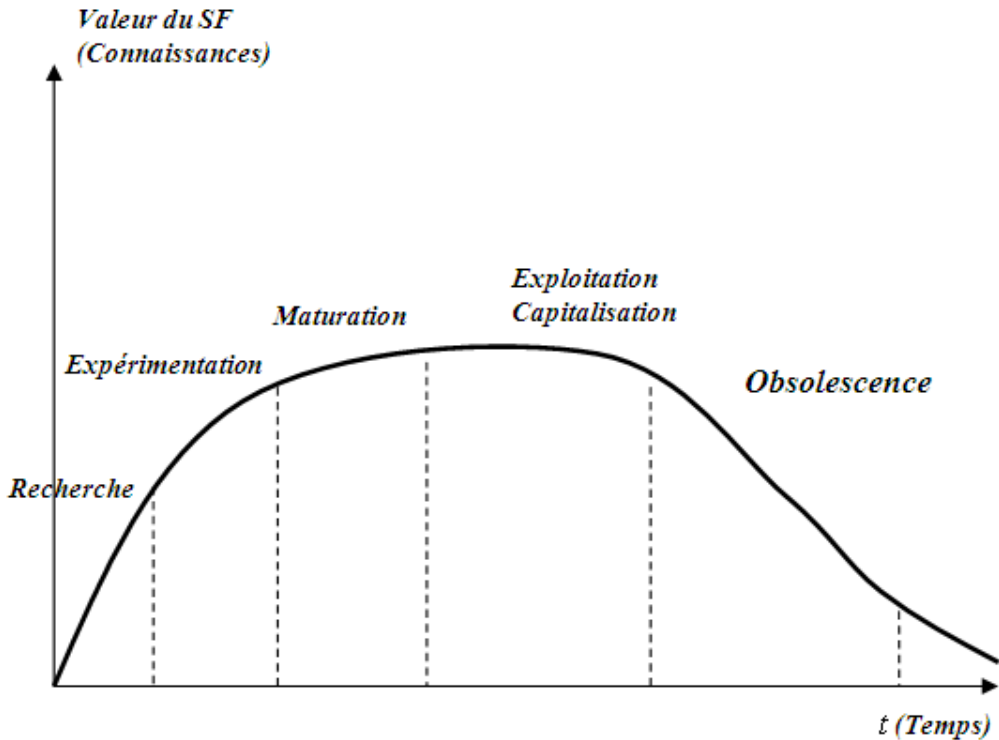
⁸ Jean-Yves PRAX, op.cit, p 22.

⁹ J.C. TARONDEAU, « *le management des savoirs* », PUF, 1998, p 73.

¹⁰ Jean-Yves BUCK, « *le management des connaissances : mettre en œuvre un projet de Knowledge Management* », édition d'Organisation, 2000, p 18.

Comme un service ou un métier ou un produit, le savoir-faire à une durée de vie qui s'identifie à sa valeur produite, le cycle de vie du savoir-faire est représenté par cinq phases comme le montre la figure suivante :

Figure(4):
Cycle de vie du savoir-faire



b) la notion de combinaison :

La compétence individuelle et la connaissance ne sont productrices de valeur que combinées avec d'autres facteurs, notamment les process et les produits, et également entre eux.

Les transformations organisationnelles que connaissent les entreprises aujourd'hui ont plusieurs conséquences sur la performance de ces dernières et la problématique posée à ce point concerne la part respective de l'individuel et du collectif dans la réalisation de cette performance, autrement dit, comment les deux dimensions individuel et collectif s'articulent-elles aujourd'hui ? Et en quoi la notion de compétence modifie-t-elle cette articulation ?

Selon le modèle classique 'modèle Taylorien Fordien' la séparation entre l'individu et le groupe était consommée. Taylor a donc proposé un modèle d'organisation centré sur l'individu occupant un poste de travail.

L'exigence imposée à l'individu consiste à obéir aux procédures et à respecter à lettre les manières de faire imaginées par les spécialistes dans le but d'optimiser les rendements productifs.¹¹ Mais maintenant avec les évolutions organisationnelles rapide de nouvelles exigences vis-à-vis de la main-d'œuvre ont apparu, là où le modèle Taylorien fonctionnait grâce à une main-d'œuvre substituable, le modèle actuel est beaucoup plus exigeant. Les savoirs élémentaires nécessaires à la bonne tenue du poste cèdent la place à des compétences diversifiées. Polyvalence, responsabilisation accrue et diminution du nombre de niveaux hiérarchiques renforcent le besoin de compétences individuelles.

En outre, la coopération au sein de l'équipe est à la fois source de performance et condition de production car elle permet la mise en œuvre de routines de coordination. La performance n'est plus seulement liée au niveau de compétences de chaque individu, elle dépend étroitement de la manière dont les équipes parviennent à se coordonner.

c) la notion de création de valeur :

Il est indispensable de relier le Knowledge Management avec le business et la capacité à améliorer la performance et en général avec la création de valeur.

Le Knowledge Management est considéré comme un facteur de structuration de la firme autour du concept d'apprentissage et en particulier l'apprentissage organisationnel, ce dernier qui est conçu comme une dynamique collective qui résulte des capacités cognitives des acteurs. Le cadre est celui de l'amélioration continue qui implique l'identification de nouvelles opportunités, la mise au point de nouvelles solutions, le développement de nouvelles connaissances, leur diffusion parmi les acteurs de l'organisation, et en fin l'intégration de ses connaissances qui se transforment en compétences. Le cycle d'apprentissage rend les processus explicites, les conceptualise comme système qui apprend dans un concept de création.¹²

3. la création de valeur à travers les ressources humaines approche par les compétences:

3.1. Compétence et chaîne d'activités Ressources Humaines :

Lorsqu'on découpe le processus Ressources Humaines en phases on peut ressortir la compétence comme fil conducteur de l'action, sachant que le but principal d'une politique Ressources Humaines est de garantir :¹³

¹¹ Jaques AUBRET, Patrick GILBERT, Frédérique PIGEYRE, « *management des compétences* », 2^{ème} édition, DUNOD, Paris, p25.

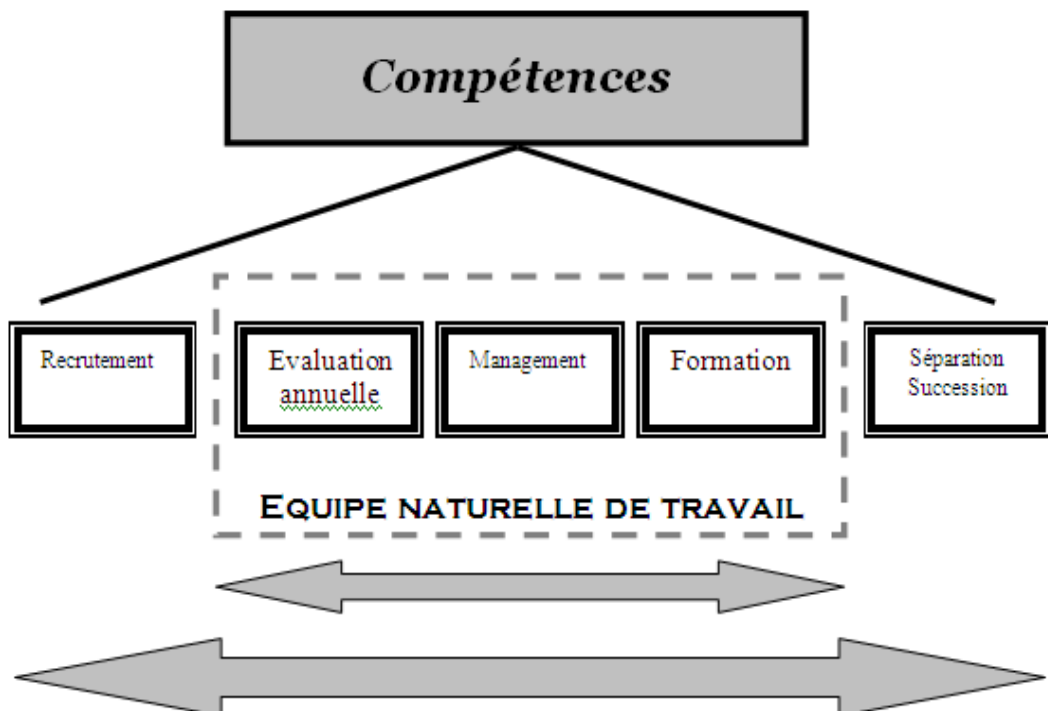
¹² Christian HOARAU, Robert TELLER, op.cit, p 164.

¹³ Armand MENNECHET, « *les capitales compétences* », AFNOR, 2006, p 1-2.

- l'attractivité de l'entreprise pour les compétences disponibles sur le marché de l'emploi ;
- le recrutement à un prix de marché acceptable ;
- l'intégration réussie des compétences à la structure et aux modes de fonctionnement de l'organisation ;
- la valorisation interne des compétences acquises par l'évaluation, la formation ou la professionnalisation ;
- l'anticipation prévisionnelle du renouvellement des compétences par redéploiement interne ou par acquisition de compétences sur le marché externe.

Donc le rôle de la fonction ressources Humaines est de veiller au maintien et à la consolidation des compétences au niveau de l'entreprise pour prévenir tout risque de rupture ou de carence en compétences. Il consiste aussi à préserver la composante humaine de la performance de l'entreprise.

Figure (5) :
la compétence : une notion présente sur l'ensemble de la chaîne RH



Source : Armand MENNECHET, op.cit, p 5.

Et comme le montre la figure (5), l'ensemble de la chaîne Ressources Humaines est orienté autour de la compétence, et donc la mission de tous les dirigeants est de mesurer la contribution nette de chaque segment au métier de l'entreprise. Toute décision de recrutement, tout investissement en matière de formation ou tout mouvement de compétences (interne ou vers l'extérieur) nécessite une évaluation systématique. Il ne s'agit pas moins de contribuer à la création de valeur interne à l'organisation.¹⁴

À ce point là il est utile de signaler que les compétences doivent être gérées grâce à un modèle de gestion des compétences qui se manifeste dans trois registres :¹⁵

- Dans l'acquisition et le développement des compétences, en proposant des orientations, des méthodes, des outils afin d'optimiser leur production ;
- Dans l'usage de compétences, en clarifiant les transformations en cours et en élucidant des évolutions à venir. Il s'agit donc ici de définir les exigences des situations de travail actuelles, les exigences des situations de travail futures, les besoins futurs en ressources et les possibilités de mobilité professionnelle ;
- Dans la reconnaissance des compétences, en proposant des méthodes, simples et appropriables par les différents niveaux de responsabilité, notamment en permettant au management de premier rang de gérer les compétences de leurs collaborateurs.

3.2. La compétence de la fonction Ressources Humaines :

La fonction Ressources Humaines est un agent important de rentabilité pour l'entreprise ses interventions sur l'emploi sont attendues et mise en valeur¹⁶, et donc pour qu'elle joue son rôle stratégique la fonction Ressources Humaines doit se recentrer sur sa véritable valeur ajoutée :¹⁷

- L'élaboration des politiques RH ;
- Le pilotage de projets de changement ;
- L'accompagnement de la professionnalisation des managers ;
- L'amélioration de la productivité de son propre service en termes d'effectifs, de coûts, de délais, d'efficacité et de pertinence.

La fonction Ressources Humaines doit également prendre en compte les évolutions qui vont modifier sa propre organisation et ses méthodes de travail :

- La généralisation des systèmes d'information RH ;

¹⁴ J.Y. LE LOUARN, T. WILS, « *L'évaluation de la gestion des ressources humaines* », éditions Liaisons, 2001, p 36.

¹⁵ Dimitri WEISS, « *les ressources humaines* », éditions d'organisation, 2000, p395.

¹⁶ Jean-Marie PERETTI, « *Ressources Humaines* », 10^{ème} édition, VUIBERT, p 46

¹⁷ Annik COHEN, « *toute la fonction Ressources Humaines* », DUNOD, Paris, 2006, p15.

- La généralisation des intranets RH ;
- Utiliser des nouvelles politiques d'externalisation et le transfert des missions RH vers les opérationnels qui vont considérablement modifier la nature et la répartition des tâches au sein de cette fonction.

Les systèmes d'information Ressources Humaines permettent d'obtenir des gains de productivité en automatisant les activités à faible valeur ajoutée (paie, gestion des temps, gestion administrative du personnel...).

La mise en place d'un système d'information RH est une réelle opportunité pour analyser et optimiser l'ensemble de ses processus et les rendre plus efficaces.

Les intranets RH permettent la diffusion des informations à l'ensemble du personnel, ce qui modifie également en profondeur le rôle de la fonction Ressources Humaines. D'un côté les intranets facilitent la diffusion des informations et d'un autre côté ils ont tendance à diminuer et à déshumaniser la relation entre la DRH et les salariés.

Selon B. HENRIET et F. BONEAU¹⁸ les entreprises maintenant se recentrent sur leur « *métier de base* » et la fonction RH suit ce mouvement qui a impliqué le développement de l'externalisation de la fonction RH, cette externalisation a créé un marché externe d'offres de prestations RH, en pleine expansion aujourd'hui :

- Le conseil RH ;
- La conduite de projet de changement (mise en place de démarches compétences) ;
- Le recrutement ;
- La formation avec des procédures de certification qualité pour les cabinets qui veulent s'assurer une bonne image de marque. Cette évolution va de pair avec un développement inverse : les activités de formation interne, assurées par du personnel de l'entreprise (les organismes de formation assurent alors des prestations de formation de formateurs) ;
- Le calcul de la paie ;
- Les études (juridiques ou organisationnelles : sur la réduction du temps de travail, sur la gestion des compétences par exemple) réalisées par des experts ou consultants.

Donc l'externalisation libère du temps et donne l'occasion de se recentrer sur les activités clés. C'est à la DRH de réfléchir et de définir sa position par

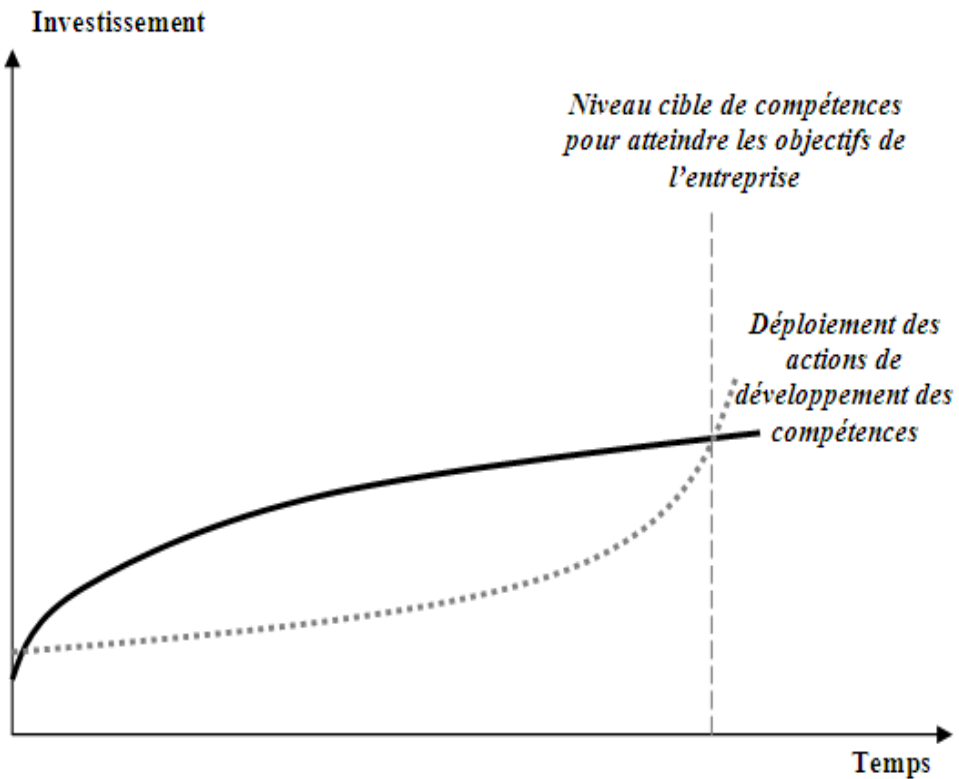
¹⁸ Bruno HENRIET, François BONEAU, « *DRH c'est déjà demain : nouvelles organisations et politiques des ressources humaines* », les éditions d'Organisation, Paris, 1997.

rapport au phénomène d'externalisation (jusqu'où peut-elle aller ? quel est le noyau dur qu'il est impossible de sous-traiter ?).

Tout cela n'est réalisable que par l'optimisation des décisions Ressources Humaines qui implique la recherche d'un optimum de compétences. Ce dernier se réalise lorsque le coût des actions de développement des compétences (formation et professionnalisation) permet d'atteindre les objectifs de performance opérationnelle de l'entreprise comme le montre la figure suivante :

Figure (6) :

L'optimum investissement / niveau de compétences cible pour l'entreprise



Source : Armand MENNECHET, op.cit, p 20.

Conclusion :

A l'heure où l'optimisation des ressources est le maître mot du management, le savoir-faire apparaît comme un levier incontournable de l'excellence opérationnelle de l'entreprise.

Dans ce contexte, la pertinence de la fonction Ressources Humaines consiste à réduire l'incertitude qui pourrait peser sur les principaux actes de gestion concernant les personnes. Quand il s'agit de définir les politiques de recrutement, de promotion, de rémunération, les dérives possibles sont nombreuses, et la problématique centrale est de faire émerger les compétences dans toutes ces activités et ces politiques, de les identifier, les évaluer et les gérer.

Le concept de compétence fondamentale apporté par la théorie des ressources et la notion de valeur partenariale montrent l'intérêt d'une identification et d'une évaluation du rôle joué par les ressources humaines.

La conception élargie de la performance organisationnelle, permet de représenter les aspects immatériels et non financiers de la création de valeur. A partir de ce point de vue la fonction Ressources Humaines doit fournir, par ses actions, une réelle valeur ajoutée à l'entreprise. Et parmi les principales actions on trouve :

- ✓ Optimisation et gestion des effectifs ;
- ✓ Etablissement d'une relation entre performances, compétences et reconnaissance ;
- ✓ Développement des compétences stratégiques de l'entreprise permettant à cette dernière d'avoir un avantage concurrentiel ;
- ✓ Développement des compétences agissantes sur les performances individuelles et collectives ;
- ✓ Utilisation des nouvelles technologies de l'information et de la communication ;
- ✓ Développement de l'innovation, la flexibilité et le travail en réseau dans l'entreprise.

Bibliographie :

1. A. DIETRICH, et D. GAZAL, « *gestion des compétences, savoirs tacites et production de connaissances* » in Gestion des compétences et Knowledge Management, éditions Liaisons, Paris, 2002.
2. A. COHEN, « *toute la fonction Ressources Humaines* », éd DUNOD, Paris, 2006.
3. Armand MENNECHET, « *les capitales compétences* », éd AFNOR, 2006.

4. Bruno HENRIET, François BONEAU, « **DRH c'est déjà demain : nouvelles organisations et politiques des Ressources Humaines** », les éditions d'Organisation, Paris, 1997.
5. C.H. D'ARCIMOLES, « **développement durable et création de valeur : des relations à découvrir** », in G. Féron et al, « le développement durable, des enjeux stratégiques pour l'entreprise », éditions d'organisation, 2001.
6. Christian HOARAU, Robert TELLER, « **création de valeur et management de l'entreprise** », éd Vuibert, 2001.
7. Dimitri WEISS, « **les Ressources Humaines** », éditions d'organisation, 2000.
8. Frank BOURNOIS, Pierre LECLAIR, « **Gestion des Ressources Humaines** », éd ECONOMICA, 2004.
9. J.Y. LE LOUARN, T. WILS, « **l'évaluation de la gestion des Ressources Humaines** », éd Liaisons, 2001.
10. Jacqueline BARRAUD, Françoise KITTEL, Martine MOULE, « **la fonction Ressources Humaines** », 2^{ème} éd DUNOD, Paris, 2004.
11. Jaques AUBRET, Patrick Gilbert, Frédérique PIGEYRE, « **management des compétences** », 2^{ème} éd DUNOD, Paris.
12. Jean-Marie PERETTI, « **Ressources Humaines** », 10^{ème} éd VUIBERT, 2007.
13. Jean-Yves BUCK, « **le management des connaissances : mettre en œuvre un projet de Knowledge Management** », édition d'Organisation, 2000.
14. Jean-Yves PRAX, « **le manuel du Knowledge Management** », éd DUNOD, Paris, 2003.
15. L.EDVINSON et M.MALONE, « **le capital immatériel de l'entreprise** », éd Maxima, Paris, 1999.
16. Pascal AUREGAN, Patrick JOFFRE et Fabrice LEVIBOUREUX, « **modèles d'analyse stratégique : contributions récentes** » Encyclopédie de gestion, volume 2, 1997.
17. Ahmed BONJOUR, « **la valeur dynamique du capital immatériel** », Revue française de gestion, N° 130.
18. C.A. BARTLETT, S.GHOSHAL, « **Building competitive advantage through people** », Sloan Management Review, winter 2002.
19. Cécile DEJOUX, « **Pourquoi les entreprises françaises s'intéressent à la théorie des ressources ?** », Direction et Gestion, N° 166.
20. J.C. TARONDEAU, « **le management des savoirs** », PUF, 1998.

REVUE
STRATEGIE ET DEVELOPPEMENT



**Les articles rédigés
en langue arabe**

الرئيس الشرفي للمجلة: أ.د. أمحمد محمد صالح الدين صديقي- مدير
 مدير ورئيس تحرير المجلة: د. العجال عدالة
 مدير مساعد ومستشار قانوني: د. جيلالي بوشرف
 أعضاء هيئة التحرير: د. فاطمة الزهراء زرواط
 أ. أمحمد بلقاسم
 أ. الحاج بن زيدان
 أ. محمد عبد الرزاق بوطغان
 أ. الحبيب سعيد قوار
 أ. يوسف مباني
 المكلف باللوجستيك: السيد عباسه أحمد- الأمين العام للكلية
 خلية الإعلام والاتصال: أ. ميلود بلعسل
 أ. بلال دقيوس
 خلية الإعلام الآلي: السيد نبيل عليوات
 السيد محمد بلبيبة
 السيد مراد بوعطوش

لجنة القراءة:

أ.د. مسيكة بعداش (جامعة الجزائر)
 د. عبد القادر عدالة (جامعة معسكر)
 د. خالد عبد الوهاب البنداري (جامعة مصر)
 مصر (مصر)
 اللجنة العلمية:
 د. عبد القادر براينيس (جامعة مستغانم) - عميد الكلية
 أ.د. ألبار لورد - رئيس جامعة سانغور أليكسوندري
 أ.د. عبد القادر بابا (جامعة مستغانم) الجزائر
 أ.د. مصطفى بلعسل (جامعة تلمسان) الجزائر
 أ.د. محمد بن بوزيان (جامعة تلمسان) الجزائر
 أ.د. عبد السلام بندي عبدالله (ج تلمسان)- عميد كلية
 أ.د. عبد الرزاق بن حبيب (جامعة تلمسان) الجزائر
 أ.د. عبد القادر جفلاط (جامعة ليل) فرنسا
 أ.د. عبد العزيز سالم (جامعة وهران) الجزائر
 أ.د. عاطف جابر طه عبد الرحيم (جامعة مصر)
 مصر (مصر)
 أ.د. رشيد يوسف (جامعة مستغانم) الجزائر

د. محمد محمود ولد محمد عيسى (جامعة مستغانم)
 د. محمد رمضان (جامعة مستغانم)
 أ. عبد الله بوقصة (جامعة شلف)
 د. بشير بكار (جامعة مستغانم) الجزائر
 د. معمر بلخير (جامعة وهران) الجزائر
 د. كمال بوصافي (المدرسة العليا للتجارة) الجزائر
 د. نور الدين شريف الطويل (جامعة مستغانم) الجزائر
 د. بلقاسم دواح (جامعة مستغانم) الجزائر
 د. محمد العيد (جامعة مستغانم) الجزائر
 د. بوحفص حاكمي (جامعة وهران) الجزائر
 د. محمد التليلي حامدي (جامعة المنستير) تونس
 د. عبدالله حمود سراج (جامعة حضرموت) اليمن
 د. سعدية قصاب (جامعة دالي ابراهيم) الجزائر
 د. عبد المجيد سعيد (جامعة قرونوبل) فرنسا
 د. مليكة صديقي (جامعة دالي ابراهيم) الجزائر

مجلة الاستراتيجية والتنمية
مجلة علمية دولية محكمة متخصصة في الميدان الاقتصادي
تصدر عن كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير جامعة مستغانم



التقديم الدولي: 2170 0982
رقم الإيداع القانوني: 2011 4793



مقاييس النشر

تصدر مجلة " الاستراتيجية والتنمية " عن كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير جامعة عبد الحميد بن باديس مستغانم. يتعلق الأمر بمجلة علمية دولية محكمة تهتم بالميدان الاقتصادي. تفتح فضاء لجميع أصحاب القدرات العلمية في الجزائر وخارجها بالمساهمة بأحد المواضيع المتعلقة بالاقتصاد ومستجداته، لا سيما في الجزائر، في الدول العربية وعلى المستوى الدولي.

تخضع البحوث العلمية التي ترد إلى المجلة لشروط نشر يتعين على الباحثين الالتزام بها، وهي كالآتي:

- 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.
- لا 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 15 صفحة إتباعا للمقاييس التالية:
 - البحث المنجز باللغة العربية محررا بخط (Traditional Arabic) حجم 14 بالنسبة للنص وحجم 12 بالنسبة للأرقام في العرض؛
 - البحث المنجز باللغة الأجنبية مكتوبا بالوارد وبخط (T. New Roman) بحجم 12؛
- الهوامش بالسنتيمتر: علوي/ سفلي: 1,5، يمين/ يسار: 1,5 ؛
- حجم الورقة: عرض: 17 / طول: 24.
- يجب احترام المقاييس الأكاديمية والشروط الشكلية في إعداد المقالة، ويراعى في ذلك خاصة:

مقدمة البحث: تحديد أهداف البحث ومنهجيته؛
كتابة الهوامش أوتوماتيكيا في أسفل الصفحة؛
ترقيم الأشكال والجداول والرسومات ترقيما متسلسلا ولكل على حدة؛

- أن ينتهي البحث بخاتمة تتضمن النتائج، مع إدراج قائمة المراجع في آخر البحث مرتبة حسب الحروف الأبجدية؛
- إذا كان المرجع كتابا يدون الاسم الكامل للمؤلف(ة)، عنوان الكتاب بخط غير (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 لا تلزم إلا أصحابها.

المراسلات والاشتراك:

مجلة الاستراتيجية والتنمية، كلية العلوم الاقتصادية موقع خروبة جامعة مستغانم
ولاية مستغانم 27000 ، الجزائر
فاكس: 00213 45 301040 / البريد الإلكتروني: strg.dev@gmail.com
الموقع الإلكتروني: www.rsd-dz.net

مجلة الاستراتيجية والتنمية
مجلة علمية دولية محكمة متخصصة في الميدان الاقتصادي
الترقيم الدولي: 2170 0982
رقم الإيداع القانوني: 2011 4793



العدد الثالث جويلية 2012

الفهرس

الصفحة	صاحب المقال	العنوان
05		الكلمة الافتتاحية للأستاذ الدكتور أمحمد محمد صالح الدين صديقي/ مدير جامعة مستغانم
06	د. خالد عبد الوهاب البنداري الباجوري (مصر)	الاستثمارات الأجنبية المباشرة ودورها في النمو الاقتصادي في مصر
41	أ. بن نامة فاطمة الزهرة (ج. تلمسان) د. العشعاشي ثابت أول وسيلة (ج. تلمسان)	أخلاقيات الأعمال كميزة تنافسية لمنظمات الأعمال دراسة حالة: المطاحن الكبرى للظهرة بمستغانم
60	د. عدالة العجال (جامعة مستغانم الجزائر) أ. بن يمينه كمال (جامعة تلمسان الجزائر)	التعبئة كسياسة تسويقية فعالة في المؤسسة الاقتصادية بالجزائر دراسة تحليلية إحصائية
76	د. عبد الله حمود سراج (اليمن)	تحليل علاقة نظام الطاقة الإنتاجية مع نظام تخطيط الاحتياجات من المواد الخام دراسة على الصناعات في الجمهورية اليمنية
98	د. بوسهمين أحمد (جامعة بشار الجزائر) أ. دولي سعاد (جامعة بشار الجزائر)	واقع السوق السياحي بولاية بشار وسبل تنميته
117	أ. وهراني مجذوب (جامعة مستغانم الجزائر)	الصيرفة الالكترونية كإستراتيجية لتفعيل الحكومة والحوكمة الالكترونية
138	د. بودلال علي (جامعة تلمسان الجزائر)	انعكاسات الاقتصاد الخفي على الاقتصاد الجزائري دراسة قياسية تحليلية



الكلمة الافتتاحية

إن التنمية المستدامة لا تتحقق بدون المرور بالبحث العلمي في جميع الميادين المرتبطة بالميدان الاقتصادي.

حيث نستدرك في الوقت الحالي بفضل مساهمتكم أنتم رجال العلم والمعرفة، أن الرؤية المستقبلية لا يمكن أن تستمر إلا بفضل التعاون الدولي سواء كان في الميادين الاقتصادية أو الإجتماعية أو الثقافية. فالتعاون يعني التبادل، التقاسم وتجميع الوسائل والمعارف. ويعني أيضا الانفتاح على العالم وعولمة العلم، من أجل تحقيق نتائج أحسن وأسرع. وهذا ما يسمح لنا بالتقدم معا نحو نفس الهدف، رغم أوجه الاختلاف والحدود التي تفصل ما بيننا.

وبناء على هذا، وضعت الدولة مخططا هاما لترقية البحث العلمي، وقد سخرت الوسائل حيث جعلت الباحثين مهيين للمشاركة، والتفكير الذي يحمل بالتأكيد إضافة علمية للمساهمة في هذه الحركة الجماعية.

هذه المجلة "الاستراتيجية والتنمية" الصادرة عن جامعة عبد الحميد بن باديس مستغانم تعتبر كفرصة لنا لأجل القيام بالتحليل المفصل للرهانات الاقتصادية وأفاق التنمية التي تعد كتحديات للمستقبل القريب.

كما تعتبر هذه المجلة الأساس للمقاربات العلمية الواجب إدماجها في مختلف مجالات التدخل لتحضير المستقبل، واستنادا للأعمال التي يتم نشرها، يمكننا تحقيق التنمية المستدامة للاقتصاد.

واعتقادنا هذا يجعلنا نواصل مسيرتنا في التشجيع المستمر للبحث العلمي، ولهذا السبب، سوف نرافق البحث والإبداع في الميدان الاقتصادي.

مدير الجامعة:

أ.د. أحمد محمد صالح الدين صديقي

ترجمة إلى اللغة العربية:

د. جيلالي بوشرف

د. العجال عدالة

الاستثمارات الأجنبية المباشرة ودورها في النمو الاقتصادي في مصر

د. خالد عبد الوهاب البنداري الباجوري

كلية الإدارة والاقتصاد - جامعة مصر للعلوم والتكنولوجيا

البريد الإلكتروني: Ka_bender@hotmail.com

ملخص:

لقد برزت التدفقات الرأسمالية أثناء العقدين الماضيين كأحد الظواهر الاقتصادية الجديدة في الأداء الاقتصادي للدول. ويمثل الاستثمار الأجنبي المباشر أحد أهم أشكال التدفقات الرأسمالية التي احتلت مكانا كبيرا في التفسيرات النظرية. وانعكس هذا الدور للاستثمار الأجنبي المباشر في زيادة النمو الاقتصادي، خلق فرص للتوظيف، ونقل التكنولوجيا، وزيادة القوة التنافسية.

وتختبر هذه الورقة العلاقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر والنمو الاقتصادي وذلك باستخدام المنهج القياسي، وتوصلت الدراسة إلى أن الاستثمار الأجنبي المباشر له أثر موجب ومعنوي على النمو الاقتصادي في مصر، كما أبرزت الدراسة أهمية الاهتمام بعنصر رأس المال البشري وزيادة العملية التصديرية، والسعي إلى جذب المزيد من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى مصر وخصوصا الإنتاجي منه، وإزالة كافة المعوقات التي تعترضه.

الكلمات الدالة: الاستثمار الأجنبي، النمو الاقتصادي، تدفقات الاستثمار

Abstract:

Capital flows have emerged during the past two decades as one of the new economic phenomena in the economic performance of the countries. The foreign direct investment (FDI) one of the most important forms of capital flows, which occupied a large place in theoretical explanations. This role of foreign direct investment was reflected in increased economic growth, creation of employment opportunities, technology transfer, and increase competitive strength.

The test of this paper the relationship between foreign direct investment and economic growth, using the curriculum standard, and the study found that foreign direct investment has effect positive and significant economic growth in Egypt, and study highlighted the importance of attention to the element of human capital and increase process export, and seek to attract more investment flows foreign Direct to Egypt and especially productive, and remove all the obstacles that lie ahead.

المقدمة:

لقد زادت أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر بالنسبة للدول النامية لما يلعبه في دفع عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية في تلك الدول كمصدر أساسي من مصادر تمويل التقنية الاقتصادية، والحرك الذي من خلاله تنقل الأفكار الجديدة، التقنيات الجديدة، التكنولوجيا والمهارات المختلفة عبر الحدود. وتعتبر مصر من الدول النامية التي تسعى إلى جذب الاستثمار الأجنبي المباشر نتيجة لانخفاض معدل الادخار المحلي مقارنة بحجم الاستثمار اللازم تمويله لعمليات التنمية، كما انه يعتبر بديلاً للقروض والمنح والمعونات الخارجية، ويمثل أيضاً محركاً أساسياً لنجاح العملية التصديرية وذلك لضعف القدرة التنافسية للمنتج المصري.⁽¹⁾

وعند النظر إلى معدلات الادخار المحلية بالنسبة لحجم الاستثمارات اللازم تمويلها، نلاحظ أن مصر تعاني من انخفاض معدلات الادخار المحلية، والذي يرجع إلى انخفاض مستويات الدخل التي ينتج عنها انخفاض في الادخار الفردي المكون الأساسي للادخار القومي، كما أن حجم الاستثمارات المطلوب تمويلها يفوق تلك المدخرات التي يتم تجميعها من القنوات المختلفة مما يوجد فجوة دائمة بين الادخار والاستثمار تزيد وتنقص من عام إلى آخر إلا أنها موجودة بصفة دائمة، وبلغت هذه الفجوة في عام 2000 حوالي 22 مليار جنيه انخفضت لتصل إلى حوالي 12.8 مليار جنيه عام 2005 ووصلت تقريباً إلى حوالي 20 مليار جنيه في عام 2009 وانخفضت بشكل كبير بعد ثورة 25 يناير 2011.⁽²⁾

ولقد قامت مصر بسن العديد من القوانين واتخاذ العديد من الإجراءات التي تهيئ مناخ استثماري ملائم باعتباره أهم محدد من محددات الاستثمار الأجنبي المباشر، فمع تبني مصر لسياسة الانفتاح الاقتصادي سنة 1974 متمثل في إصدار قانون استثمار المال العربي والأجنبي والمناطق الحرة رقم 43 لسنة 1974 وهو من أهم التشريعات التي حددت التوجه نحو السوق الحرة وتشجيع الاستثمارات، وقد تم تعديل هذا القانون

⁽¹⁾ لمزيد من التفاصيل:

- علي عبد الوهاب نجا (1995): "الاستثمار الأجنبي المباشر وأثره على التنمية الاقتصادية في مصر" رسالة ماجستير، جامعة الإسكندرية، ص ص 25 - 30.
- منى محمد عمار (2007)، الاستثمار الأجنبي المباشر في ظل المناخ الاستثمار الجديد للاقتصاد المصري، كلية التجارة، جامعة الأزهر، ص ص 16 - 17.
- إبراهيم العيسوي (1998)، "محددات الطاقة الادخارية في مصر، سلسلة قضايا التخطيط والتنمية (17)، معهد التخطيط القومي، ص ص 10 - 12.

⁽²⁾ منى محمد عمار (2007)، الاستثمار الأجنبي، مرجع سبق ذكره، ص 17.

بآخر رقم 32 لسنة 1977، والذي أتاح للاستثمار المحلي نفس المزايا الممنوحة للاستثمار العربي والأجنبي، وضرب ما لا يزيد عن 32% فقط من إجمالي المساهمات من رؤوس الأموال الأجنبية والعربية، وقد استلزم ذلك إصدار قانون الاستثمار رقم 230 لسنة 1989 الذي أضاف بعض الحوافز والأنشطة إلى القانون السابق له، ثم صدر قانون ضمانات وحوافز الاستثمار رقم (8) لسنة 1998 باعتباره القانون الموحد للاستثمار في مصر، والذي تم من خلاله إعطاء العديد من المزايا والضمانات والإعفاءات للاستثمار، وخصوصاً عدم خضوع مشروعات الاستثمار لقواعد التسعير الجبري وتحديد الأرباح، وعدم خضوع لأحكام القانون رقم 98 لسنة 1976 تنظيم التعامل بالنقد الأجنبي، الاستثناء من بعض أحكام قانون الشركات رقم 159 لسنة 1981، والمرتبطة بالقواعد الخاصة بتأسيس الشركات، وتحديد أعضاء مجلس الإدارة إلى جانب تمتع المشروعات الاستثمارية بنظام خاص لاستيراد احتياجاتها وتصدير منتجاتها وغير ذلك من المزايا.⁽³⁾

واستكمالاً لهذه المنظومة التشريعية صدر قانون تعديل ضمانات وحوافز الاستثمار رقم 13 لسنة 2004 وتعديلاته الجديدة، والتي تهدف إلى تيسير إجراءات الاستثمار ويرجع السبب في إدراج هذه التعديلات إلى تراجع نسبة مساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر في مصر حيث اقتصر على 700 مليون دولار فقط عام 2003/2002 مقابل 1.1 مليار دولار عام 1998/97، وكان يركز هذا القانون على تيسير وتبسيط الإجراءات للمستثمرين والتغلب على معوقات الاستثمار الأجنبي المباشر من ناحية الموافقات والتسهيلات، كما نص القانون على أن تكون الهيئة العامة للاستثمار والمناطق الحرة هي الجهة الإدارية المختصة إلى جانب الكثير من الإعفاءات وغير ذلك.

وعلى الرغم من هذه القوانين التي توفر المناخ الاستثماري الجاذب للاستثمار الأجنبي المباشر، وكذلك تزايد عدد اتفاقات الاستثمار الدولية حتى نهاية مايو 2011 والبالغة حوالي 164 اتفاقية، إلا أن حجم الاستثمار الأجنبي المباشر بالنسبة للاقتصاد المصري ليس بالقدر الذي يناسب طاقة الاقتصاد مقارنة بالانطلاقات النامية الأخرى والتي تمر بنفس مرحلة الاقتصاد المصري، والذي بلغ حوالي 6 مليار دولار في عام 2010، إلى جانب المشاكل الاقتصادية الأخرى في الاقتصاد المصري والتي منها تزايد حجم الدين المحلي لأكثر من 1 تريليون جنيه، والمديونية الخارجية حوالي 33.6 مليار جنيه في ديسمبر 2011 بنسبة قدرها 12,9% من الناتج المحلي الإجمالي، إلى جانب تزايد معدل البطالة حوالي 12,6% بنهاية عام 2011، وتزايد العجز في الميزان التجاري حيث بلغت قيمة الواردات حوالي 6,3 مليار دولار في مارس 2012 بنسبة زيادة قدرها

⁽³⁾ منى عمار (2007)، الاستثمار الأجنبي، مرجع سبق ذكره، ص ص 18-19.

34% عام 2012، أما قيمة الصادرات فقد بلغت 2,6 مليار دولار في نفس الشهر بنسبة انخفاض قدرها 10,3% عن نفس الشهر من العام السابق طبقاً لإحصاءات الجهاز المركزي للتعبئة العامة والإحصاء.

ويظل دور الاستثمار الأجنبي المباشر في عملية التنمية الاقتصادية يتعرض لنقاش كبير، ويسلط الأضواء على العلاقة بين النمو والاستثمار الأجنبي المباشر، إلى جانب أن معظم النظريات القائمة، والتي تفسر هذه العلاقة تعطي تنبؤات متناقضة عن تلك العلاقة.

ويتمثل **هدف الدراسة** في اختبار مدى صحة فرضية الدراسة إلى جانب بيان دور الاستثمار الأجنبي المباشر في النمو الاقتصادي خلال الفترة 1990-2010 من خلال بيان حجم التدفقات إلى مصر خلال فترة الدراسة وبيان مدى مساهمة الاستثمارات الأجنبية في النمو الاقتصادي في مصر، واقتراح الحلول والتوصيات لتخذي القرار لتلافي أوجه القصور في أنظمة الاستثمار الأجنبي المباشر. أما **منهج الدراسة** فيتمثل في استخدام المنهج الوصفي التحليلي لتطور الاستثمار الأجنبي المباشر خلال فترة الدراسة، إلى جانب استخدام منهج الاقتصاد القياسي لتحديد دور الاستثمار الأجنبي المباشر في النمو الاقتصادي في مصر بالاعتماد على التقارير الحكومية والدولية. وتسعى الدراسة إلى اختبار **فرضية الدراسة المتمثلة** "من المتوقع أن يؤثر الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي في مصر بشكل إيجابي"

1. الدراسات السابقة :

1.1. الدراسات المرتبطة بآثار الاستثمار الأجنبي المباشر:

هناك الأدب الاقتصادي الذي يحلل اثر الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو، ويركز على انتقال المعرفة على الشركات المحلية، والرؤية التطبيقية تبدو أهما متناقضة: **فالدراسات على مستوى الشركة** لدول معينة في الغالب تستنتج أن الاستثمار الأجنبي المباشر لا يفيد النمو، وأيضاً ليس له آثار إيجابية على المشروعات المحلية، وهذا الأثر للاستثمار الأجنبي الصادر على الصناعات المحلية يتعرض لنقاش مستمر، فبعض الحجج تثبت ان الاستثمار الأجنبي المباشر لديه إستراتيجية تدويلية تمكن الشركات الاستثمارية للحصول على مساهمة سوقية بواسطة استخدام إستراتيجية دفاعية في تجاه المنافسين الآخرين في الدول الأخرى.

على الجانب الآخر، **الدراسات على مستوى الدولة** تختبر آثار التدفقات الداخلة للاستثمار الأجنبي المباشر على عملية النمو في الدول والتي توصلت إلى نتائج ايجابية، وخصوصاً في بيئات معينة (Kohardi and Stengos, 2010). وقد نوقش الاستثمار الأجنبي المباشر وأثره على النمو بشكل مكثف في الأدب الاقتصادي. وتزيد الفائدة من هذه الدراسات من خلال الاهتمام من جانب متخذي القرار بأهمية جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في السنوات الحديثة.

فمنذ الثمانينات وعدد كبير من الدول (تتضمن الدول النامية) قامت بتخفيف القيود المفروضة على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر (Azman - Saini and et al., 2012) كمحاولة لتشجيعه، وأصبح الاستثمار الأجنبي المباشر يمثل ميزة تنافسية إضافية حيث يجعل الشركات المحلية تستخدم ممارسات أفضل تجاه الشركات الأجنبية، وزيادة الطلب على المستهلكين بشكل مميز، وتشجيع الكفاءة بشكل كبير.

ونلاحظ أن أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو موضوع هام وفي نقاش مستمر، فبعض الدراسات السابقة تظهر العلاقة الموجبة بين الاستثمار الأجنبي المباشر والنمو، فعلي سبيل المثال، (Blomstrom and et al., 1994) وجدت أن التدفقات الداخلة للاستثمار الأجنبي المباشر له أثر إيجابي على النمو خلال الفترة 1960-1985 في الدول النامية، كما أن دراسة (Balasubramanyam and et al., 1996) وجدت أن الاستثمار الأجنبي المباشر يشجع النمو باستخدام بيانات 46 دولة نامية، وأوضحت تلك الدراسة أن الانفتاح الاقتصادي كان له تأثير حاسم على النمو الاقتصادي، وكذلك دراسة (Borensztein and et al., 1998)

وأوضحت دراسة (Lipsey, 2000, and Unctad, 1998) أن محددات الاستثمار الأجنبي المباشر من منظور الدولة المضيفة في الغالب هو النمو المحتمل أو الفعلي المتزايد في الاقتصاد المضيف، ويمثل أحد العوامل الرئيسية لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر، إلى العديد من اقتصاديات جنوب آسيا وجنوب شرق آسيا نتيجة للنمو السريع في تلك الاقتصاديات، وفي دراسات (Borensztein and et al., 1998) ترى أن الاستثمار الأجنبي المباشر أكثر إنتاجاً من الاستثمار المحلي، حيث أن الاستثمار الأجنبي المباشر يشجع على نقل التكنولوجيا الحديثة إلى الدولة المضيفة.

وقد وجدت دراسة (De Mello, 1997) أن الاستثمار الأجنبي المباشر له آثار انتشارية على الاقتصاد المضيف متمثلة في نقل التكنولوجيا وزيادة فرص العمل، وهذا يزيد من النمو الاقتصادي، واختبرت دراسة (AlFaro et al., 2004) العلاقات بين الاستثمار الأجنبي المباشر والأسواق المالية والنمو الاقتصادي باستخدام بيانات عبر الدولة من 71 دولة متقدمة ونامية، حيث وجدت أن الاستثمار الأجنبي المباشر يلعب دوراً هاماً في المساهمة في النمو الاقتصادي، لكن مستوى تطور الأسواق المالية المحلية تمثل عامل حاسم للآثار الموجبة للاستثمار الأجنبي المباشر، كما وجدت دراسة (Li and Liu, 2005) أن الاستثمار الأجنبي المباشر له تأثير ليس فقط على النمو الاقتصادي بشكل مباشر لكن أيضاً بشكل غير مباشر من خلال تفاعله مع رأس المال البشري.

وقد وجدت دراسة (Adams, 2009) أن تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر والاستثمار المحلي على النمو الاقتصادي في أفريقيا جنوب الصحراء خلال الفترة 1990 - 2003، وأظهرت أن الاستثمار المحلي له

تأثير موجب ومعنوي على النمو الاقتصادي باستخدام تقديرات OLS، والآثار الثابتة، لكن الاستثمار الأجنبي المباشر له تأثير موجب ومعنوي على النمو الاقتصادي باستخدام OLS، كما وجدت الدراسة أن الاستثمار الأجنبي المباشر له تأثير سلبي على الاستثمار المحلي في الفترة الأولى، ولكن له تأثير موجب في الفترات اللاحقة لمجموعة من الدول المدروسة باستخدام Panel data، وأظهرت دراسة (Reiter and Ravinsteensma, 2010) أن الاستثمار الأجنبي المباشر له أثر موجب على التنمية البشرية وخصوصاً عندما ينخفض الفساد.

2.1. الاستثمار الأجنبي المباشر في سياق نظريات النمو والتجارة الدولية:

يسمح الاستثمار الأجنبي المباشر للشركات المحلية بالعبور إلى المدخلات الرأسمالية المتطورة (مثل الآلات) لزيادة معدلات الإنتاجية، وتوفير فرص جديدة للنمو للدول النامية، حتى حديثاً نلاحظ أن نماذج النمو النيوكلاسيكية (Solow, 1956, Swan, 1956) كانت تمثل الإطار النظري الأساسي المستخدم في تفسير النمو الاقتصادي، مع ذلك، فإن الإطار الخاص بهذه النماذج لا يعرض العلاقة بشكل أساسي بين الاستثمار الأجنبي المباشر والنمو طويل الأجل. ومع تطور نماذج النمو الداخلي (Romer, 1990, Grossman and Helpman, 1991, Rivera Batiz and Roner, 1991 and Aghion and Howitt, 1992).

فقد وفرت العلاقة بشكل أساسي، واقترحوا قنوات مختلفة التي من خلالها قد ينتقل أثر الاستثمار الأجنبي المباشر إلى النمو الاقتصادي، أحد هذه الأفكار كانت بينت أن الاستثمار الأجنبي المباشر يحوي على ابتكارات واختراعات والتي لا تتاح في الاقتصاد المحلي، بناءً على ذلك، فإنه يتم توفيرها من خلال تشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر الذي يشجع على الانتشار التكنولوجي والنمو الاقتصادي.

ويعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر انعكاساً لظاهرة الإنتاج الدولي والتي تشمل نقل حزمة من الموارد المصاحبة بالرقابة إلى دولة معينة، وقد اتجه عدد من الاقتصاديين إلى تفسير هذه الظاهرة في إطار نظرية التجارة الدولية وتفصيل ذلك:

1.2.1. نظرية التجارة الكلاسيكية:

لقد ظهرت النظرية الكلاسيكية في التجارة الدولية في الربع الأخير من القرن الثامن عشر وأوائل القرن التاسع عشر كرد فعل لمذهب التجارين، والذي كان يسعى إلى فرض القيود على التجارة الخارجية للحصول على أكبر كمية ممكنة من المعادن النفيسة، حيث أن قوة الدولة تقاس بما لديه من معادن نفيسة، فجاءت

النظرية الكلاسيكية لتركز على مبدأ هام، وهو حرية التجارة الخارجية، وأن قوة الدولة تقاس بما لديها من موارد اقتصادية حقيقية، وهذا ما أكده رواد المدرسة الكلاسيكية في التجارة الدولية،⁽⁴⁾ إلا أن نظرية ريكاردو لم تقدم أي تفسير للاستثمار الأجنبي المباشر وذلك لأسباب عديدة منها:

تفترض النظرية أن العمل هو عامل الإنتاج الوحيد، وبذلك تجاهلت العوامل الأخرى (رأس المال على سبيل المثال)؛

تفترض نظرية ريكاردو أن العمل عنصر متجانس، والذي يعتبر ميزة ملكية ويمثل متغير تفسيري هام لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر؛

افتترضت النظرية عدم قدرة العمل على التحرك دولياً، وهذا يخالف طبيعة الاستثمار الأجنبي المباشر؛ الافتراضات الخاصة بالنظرية تكون للمنافسة الكاملة واقتصاديات الحجم الثابتة، بمعنى أن إنتاج وتبادل السلع يتم في ظل شروط المنافسة الكاملة.

بالإضافة إلى ما سبق، تجاهل ريكاردو عوامل عديدة، والتي شغلت اهتمام اقتصاديين آخرين، والتي تمثل عوامل تفسيرية للاستثمار الأجنبي المباشر، ومن أمثلة هذه العوامل الفروق التكنولوجية، وكذلك تكلفة القيود التجارية، والتي تعتبر أيضاً من المتغيرات التفسيرية للاستثمار الأجنبي المباشر.

2.2.1. نظرية هكشر – أولين لنسب عناصر الإنتاج:

تهتم نظرية "هكشر – أولين" أساساً بجانبين أساسيين:⁽⁵⁾

(4) أنظر في هذا الخصوص:

- سعيد النجار (1974)، *التجارة الدولية*، دار النهضة العربية، القاهرة، ص ص 23 – 25.
- سلطان أبو علي (1981)، *التجارة الدولية: نظرياتها وسياساتها*، مكتبة المدينة، الزقازيق، ص 47.
- جودة عبد الخالق (1978)، *مدخل إلى الاقتصاد الدولي*، دار النهضة العربية، القاهرة، ص 19.
- مصطفى محمد عز العرب (1985)، *النظرية البحثية في التجارة الخارجية*، مكتبة عين شمس، القاهرة، ص 64.
- سامي عفيفي حاتم (1995)، *دراسات في الاقتصاد الدولي*، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، الطبعة الرابعة، ص 9.

(5) أنظر في هذا الخصوص:

- Chachoolades, M. (1978), *International Trade Theory and Policy*, MC Grow – Hill Book Company, New York, pp. 20 – 30.
- Heller, H. (1974), *International Trade: Theory and Empirical Evidence*, Prentice – Hall, inc., Englewood cliffs, New Jersey, pp. 6 – 77.

✓ **الأول:** أسباب قيام التجارة الخارجية ترجع بصفة أساسية إلى الاختلاف الكبير في مدى وفرة عوامل الإنتاج التي تتوافر لدى الدولة، لذا فإن الدولة سيكون لها ميزة نسبية في إنتاج السلعة التي يتوافر لها عوامل إنتاجها بكثافة أكثر من غيرها.

✓ **الثاني:** تأثير قيام التجارة الخارجية سوف يؤدي إلى تحقيق المساواة في أسعار عوامل الإنتاج المستخدمة.

ونلاحظ أن الافتراضات التي قامت عليها هذه النظرية لا تقدم أي تفسير بالنسبة للاستثمار الأجنبي المباشر وذلك للأسباب التالية:

■ افترضت النظرية أن التكنولوجيا معروفة ومتماثلة عبر الاقتصاديات، ويعني هذا، أن النظرية فشلت في اعتبار التكنولوجيا عاملاً مشجعاً ومروجاً ليس فقط للتجارة، ولكن أيضاً للاستثمار الأجنبي المباشر.

■ افترضت النظرية أن العمل ليس عنصر الإنتاج الوحيد، ولكن بجانب العمل يوجد رأس المال، ولكن النظرية افترضت عدم قدرة عناصر الإنتاج على التنقل بشكل كامل.

■ اعتمدت النظرية على فرض المنافسة الكاملة، وتجاهلت الفروض الخاصة بالمنافسة الاحتكارية واحتكار القلة والتي تمثل البيئة الخصبة للاستثمار الأجنبي المباشر.

■ افترضت النظرية عدم وجود نفقات نقل، إلا أن نفقات النقل تعتبر من المتغيرات التفسيرية للاستثمار الأجنبي المباشر.

■ افترضت النظرية تشابه دوال الإنتاج للسلعة الواحدة بين دول العالم المختلفة، وتجاهلت أثر البحوث والتطوير واقتصاديات الحجم، والتي تعتبر من المتغيرات التفسيرية للاستثمار الأجنبي المباشر.

3.2.1. لغز ليونتييف:

تعتبر الدراسات التي قام بها الاقتصادي ليونتييف في التجارة الدولية من أهم الدراسات التطبيقية لنظرية هكشر- أولين لنسب عناصر الإنتاج، والتي طبقت على التجارة الخارجية للولايات المتحدة الأمريكية، واستخدم فيها أسلوباً جديداً في التحليل الاقتصادي عرف باسم جداول المدخلات والمخرجات.⁽⁶⁾

⁽⁶⁾ Leontief, W. (1956), "Factor Proportion on the Structure of American Trade: Further Theoretical and Empirical Analysis", *Review of Economics and Statistics*, November, pp. 50 – 80.

ولقد اكتشف ليونتيف أن صادرات الولايات المتحدة الأمريكية تتكون أساساً من سلع كثيفة العمل، وأن وارداتها تتكون أساساً من سلع كثيفة رأس المال، وذلك على عكس ما تنطق به نظرية هكشر- أولين لنسب عناصر الإنتاج، وقد عرف ذلك في الأدب الاقتصادي بلغز ليونتيف "Leontief Paradox". ولقد حاولت دراسات كثيرة اختبار هذا اللغز وحاولت إيجاد تفسير له ومن هذه الدراسات الاقتصادي منحاس "Minhas"، نظرية ليندر، والاقتصادي تريفز "W. Travis" بالإضافة إلى "Diab and Vanek" وقد أبرزت عوامل تفسيرية هامة للاستثمار الأجنبي منها: حجم السوق والأسعار النسبية لعناصر الإنتاج والعمل الماهر والموارد الطبيعية.

4.2.1. النظرية التكنولوجية:

تمثل النظرية التكنولوجية في التجارة الخارجية تحليلاً ديناميكياً لقانون النفقات النسبية، فهي تفسر نمط التجارة الخارجية بين الدول في ذلك النوع من المنتجات الذي يعتبر نتيجة مباشرة للتغيرات التكنولوجية،⁽⁷⁾ وتتكون النظرية التكنولوجية في التجارة الخارجية من ثلاث نماذج هم:

- نموذج اقتصاديات الحجم: هذا النموذج يعتبر توافر سوق داخلي ضخم، شرطاً أساسياً لتصدير تلك السلع التي يتم إنتاجها في ظل شروط اقتصاديات الحجم والمتمثلة في زيادة العائد مع زيادة الإنتاج، حيث تنشأ وفورات الإنتاج الكبير نتيجة لانخفاض نفقات الإنتاج مع توسع العمليات الإنتاجية. وهذا النموذج أبرز عامل تفسيري هام لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر ألا وهو اقتصاديات الحجم المتولدة داخل الأسواق الكبيرة مثل أسواق الولايات المتحدة الأمريكية وأسواق الاتحاد الأوروبي؛

- نموذج الفجوة التكنولوجية: قدم الاقتصادي Posner هذا النموذج، لتفسير التجارة الخارجية بالاعتماد على الأسواق غير الكاملة والفروق في عرض التكنولوجيا⁽⁸⁾.

فبالنسبة للاستثمار الأجنبي المباشر، فقد ركز نموذج Posner على دور التكنولوجيا، والتي ساعدت على تطوير نموذج دورة حياة المنتج لفرنون Vernon أيضاً ربط النموذج بين الإنتاج الدولي والتجارة الدولية من خلال التكنولوجيا، والتي تمثل إلى حد كبير أحد العوامل التفسيرية الهامة

(7) سامي عفيفي حاتم (1995)، *دراسات في الاقتصاد الدولي*، مرجع سبق ذكره، ص ص 48-59.

(8) Posner, M. (1961), "International Trade and technical Change", *Oxford Economics papers*, No. 13, pp. 323 – 341.

للاستثمار الأجنبي المباشر، فالتكنولوجيا تمثل مزايا خاصة بالملكية المحفزة للاستثمار الأجنبي المباشر، ومع ذلك كان النموذج يركز على الاختراع والبحوث والتطوير، متجاهلاً مواقع الإنتاج، والتي ركز عليها فيما بعد نموذج فرنون Vernon.

- نموذج دورة حياة المنتج: وهو للاقتصاديين فيرنون R. Vernon وهيرش S. Hirsh والذي ركز على عوامل السوق أو جانب الطلب.

3.1. الدراسات المرتبطة بمحددات الاستثمار الأجنبي المباشر على المستوى الجزئي:

أدرك عدد كبير من الاقتصاديين أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر⁽⁹⁾ كأحد الاستراتيجيات التنافسية للشركات التي تعمل في المجال الدولي، وذلك لاختراق واستغلال الأسواق الأجنبية، ولهذا وضع هؤلاء الاقتصاديين مجموعة من النظريات التي تفسر دوافع الاستثمار الأجنبي المباشر، فهناك نظريات افترضت كمال الأسواق، بينما افترضت نظريات أخرى عدم كمال هذه الأسواق، وهناك مجموعة ثالثة من هذه النظريات مثل نظرية السيولة ونظرية كوجيما، هذا بجانب وجود دوافع أخرى لتحركات الاستثمار الأجنبي المباشر وتفصيل هذه النظريات كما يلي:

1.3.1. النظريات التي تفترض الأسواق الكاملة:

هذه النظريات تفترض كمال السوق، وهي: نظرية الناتج وحجم السوق ونظرية اختلاف معدلات العائد.

أ- نظرية الناتج وحجم السوق:

ترى هذه النظرية أن المتغير المرتبط بالاستثمار الأجنبي المباشر، يتمثل في الناتج (المبيعات)، بينما يستخدم منهج السوق الناتج المحلي الإجمالي، الذي يمكن أن يعتبر مقياساً للمبيعات المستقبلية، فالارتباط بالناتج بالنسبة للاستثمار الأجنبي المباشر، مشتق من نماذج نظرية الاستثمار المحلي النيوكلاسيكية، بينما الارتباط بحجم السوق للدولة المضيفة، مفترض وليس مشتق من النموذج النظري، وعلى الرغم من القصور الواضح في الخلفية النظرية، فإن نموذج حجم السوق يكون عاماً وشائعاً، والمتغير يمثل حجم الدولة المضيفة والذي يظهر في عدد كبير من الدراسات التطبيقية.

(9) الاستثمار الأجنبي المباشر يختلف عن الاستثمار الأجنبي في الأوراق المالية حيث ينطوي الأول على تملك المستثمر لجزء أو كل الأسهم في حالة المشروع المشترك أو سيطرته الكاملة على الإدارة والتنظيم في حالة الملكية الكاملة بعكس الاستثمار في الأوراق المالية حيث تمتلك الشركات بعض الأوراق المالية دون ممارسة الرقابة على الشركات.

وقد اختبرت هذه المناهج بطرق مختلفة، وإحدى هذه الطرق كان يأخذ نماذج الاستثمار المحلي وتقديرها باستخدام بيانات الاستثمار الأجنبي في الدول المضيفة، والذي أظهر أنه متغيراً تفسيرياً معنوياً، أما الطريقة الأخرى كانت تظهر حالة المساهمة للاستثمار الأجنبي المباشر لدول معطاة والذي يتجه إلى مجموعة من الدول، وأوضحت أن هذه المساهمة ذات علاقة وثيقة بمستوى الدخل في الدول المضيفة، وأحياناً، كان يستخدم معدل نمو الدخل في الدول المضيفة، أو الفروق بين معدل نمو الدخل في الدول المضيفة والدول المستثمرة كمتغيرات تفسيرية.

ب- نظرية اختلاف معدلات العائد:

ترى هذه النظرية، أن الاستثمار الأجنبي المباشر يحدث نتيجة التدفقات الرأسمالية من الدول ذات معدلات العائد الأقل إلى الدول ذات معدلات العائد المرتفعة، وينبع هذا من فكرة أساسية أنه عند تقييم القرارات الاستثمارية، فإن الشركات تقارن العوائد الحدية المتوقعة لرأس المال، فلو أن العوائد الحدية المتوقعة لرأس المال، فلو أن العوائد الحدية المتوقعة أعلى في الخارج من العوائد الحدية المتوقعة في الدول الأم - بافتراض أن التكلفة الحدية لرأس المال واحدة بالنسبة لكل أنواع الاستثمار - فإن الاستثمار يتدفق إلى الخارج بدلاً من الاستثمار في الدولة الأم للاستفادة من اختلاف هذا العائد⁽¹⁰⁾.

وقد لاقت هذه النظرية قبولاً واسعاً في نهاية الخمسينيات عندما ازداد الاستثمار الأجنبي المباشر الأمريكي بصورة كبيرة في أوروبا، حيث كانت معدلات العائد (بعد الضريبة) على فروع التصنيع الأمريكي أعلى من معدل العائد على التصنيع المحلي الأمريكي.

ولم تستطع هذه النظرية أن توضح التوزيع غير المحتمل للاستثمار الأجنبي المباشر بين الأنواع المختلفة من الصناعات، لذا فإن نظرية اختلاف معدلات العائد لا تعطي تفسيراً مقبولاً على المستوى العام لدوافع الاستثمار الأجنبي المباشر.

2.3.1. النظريات التي تفترض الأسواق غير الكاملة:

هذا النظريات تفترض عدم كمال السوق، كما وضحها الاقتصادي هيمر (Hymer, 1976)، والذي يعتبر المحلل الأول الذي أشار إلى أن هيكل الأسواق والخصائص المميزة للشركات تلعب الدور الرئيسي في تفسير حركات الاستثمار الأجنبي المباشر، وهذه النظريات تشمل ما يلي:

⁽¹⁰⁾ Agarwal, J. (1980), "Determinants of Foreign Direct investment: A survey" *Weltwirtschaftlichen Archive*, Vol. 116, pp. 739 – 773.

أ- نظرية المنشأة الصناعية:

تعود هذه النظرية إلى كل من هيمر Hymer وكندلبرجر Kindelberger، فقد قرر كل منهما أن تصدير رأس المال في صورة استثمارات أجنبية في الخارج يتحقق في حالة توافر شرطين: (11)

✓ الأول : أن تزيد الأرباح التي تحققها هذه الاستثمارات في الخارج عن تلك التي يمكن أن يحققها في الداخل؛

✓ الثاني : يجب أن تمتلك المنشأة المستثمرة في الخارج مجموعة من المزايا الاحتكارية أو شبه الاحتكارية في مواجهة المنشآت المحلية في البلاد المضيفة، وذلك تعويضاً لها عن اشتغالها كمنشأة أجنبية بدلاً من عملها في وطنها الأم، ومن أمثلة هذه المزايا حيازة المنشأة لرؤوس أموال ضخمة أو سهولة حصولها من الأسواق المالية على الأموال اللازمة لها، وكذلك حيازة تكنولوجيا متقدمة، عمالة مدربة، إنفاق ضخم على البحوث والتطوير (R&D)، أساليب تسويقية وإدارية متقدمة بالإضافة إلى قدرتها العالية على تنويع منتجاتها، والاستفادة من اقتصاديات الحجم.

وتفسر هذه الظروف لماذا لا تقوم المنشأة المحلية بهذا الاستثمار، رغم أنه يفترض أنها لديها إحاطة أكبر من المنشآت الأجنبية بالظروف الاقتصادية والاجتماعية والقانونية المحيطة، بالإضافة إلى قرب هذه المنشآت المحلية من مراكز صناعة القرارات الاقتصادية.

لكن نلاحظ أن تفسير هيمر وكندلبرجر يتجاهل أهمية المزايا المكانية للدولة المضيفة كسبب هام لتوطين الاستثمارات الأجنبية، كذلك يهمل أهمية التكامل الرأسي كوسيلة من جانب الشركات لتحقيق الأرباح وكذلك التكامل الأفقي كسلاح ضد الشركات التي لا تدخل في هذا التكامل من ناحية وزيادة الإيرادات وخفض التكاليف من ناحية أخرى.

ب- نظرية الاستخدام الداخلي للمزايا الاحتكارية:

قام كل من بكلي Buckaly، كاسون Casson، وداننج Dunning وروجمان Rugman بتفسير أسباب قيام الاستثمارات الأجنبية المباشرة، من خلال فكرة الاستخدام الداخلي للمزايا الاحتكارية (براءات

(11) التكامل الرأسي ينتج عن إمكانية تنسيق مراحل الإنتاج المختلفة ابتداءً من المادة الخام إلى الإنتاج والنقل والتسويق - وتخصيص الاستثمار في المراحل المختلفة بما يحقق أعلى كفاءة ممكنة، أما التكامل الأفقي فهو يتصل بالتخصص في عمليات إنتاجية معينة ثم توزيع كل عملية إنتاجية على المستوى الدولي، وهذا من شأنه تخفيض التكاليف الثابتة وتكاليف التمويل والتسويق والتكاليف الخاصة بالبحوث والتطوير R&D.

الاختراع، العلامات التجارية، التكنولوجيا....) في ظل افتراض عدم كمال السوق، من هنا فإن الاستخدام الداخلي لهذه المزايا يمكن الشركات المتعددة الجنسية من أن تتخطى أو تتجنب القيود المفروضة من قبل الحكومات على الأسواق، كما يضمن الاستخدام الداخلي لهذه المزايا وضع قيود تحول دون دخول منافسين جدد للأسواق، حيث تكون ملكية هذه المزايا الاحتكارية في حوزة الشركة.⁽¹²⁾

ويلاحظ أن هذه النظرية تعرضت للانتقاد، حيث يرى البعض أنها لا تستطيع تفسير التوزيع القطاعي للاستثمارات الأجنبية المباشرة، إلى جانب أن قرار الاستثمار الأجنبية المباشرة، إلى جانب أن قرار الاستثمار لا يعتمد فقط على امتلاك المزايا الاحتكارية، بل هناك عوامل أخرى تؤخذ في الحسبان، وهي المزايا المكانية والقيود المفروضة على التجارة الخارجية وغير ذلك من العوامل.

ت- نظرية رد الفعل الاحتكاري:

لقد أثبت كينكروكر (1973)⁽¹³⁾ إنه في البيئة الاحتكارية فإن الاستثمار الأجنبي المباشر بواسطة إحدى الشركات سيحرك استثمارات شبيهة بواسطة الشركات القائمة الأخرى في الصناعة لكي تحافظ هذه الشركات على مساهمته السوقية، هذه تعرف بفرضية تبادل التهديد، حيث أن الاستثمار الأجنبي المباشر داخل الصناعة ينتج من الشركات التي تحتاج الأسواق الأم للشركات الأخرى، ويؤدي هذا إلى المنافسة الاحتكارية. ولقد احتير كلا من هافباور Hufbauer وفلاورز Fowers هذه الفرضية، واستنتجا أن الاستثمار الأجنبي المباشر بواسطة الشركات المتعددة الجنسية سيكون محدوداً، وذلك لأن غزو الأسواق الأم للآخرين Other's Home Marker سيزيد من المناقشة، ومن ثم تقل كثافة رد الفعل الاحتكاري، ومع ذلك فلا استثمار الأجنبي المباشر يزيد من المنافسة في عدد كبير من الصناعات، لذا فالانتقاد الموجه لهذه الفرضية هو أن الاستثمار الأجنبي المباشر يعتبر أحد طرق خدمة الأسواق الأجنبية، وليس بمفرده الذي يخدم الأسواق الأجنبية، بالإضافة إلى أنه لا يوجد هناك تفسير للدافع بالنسبة للاستثمار الأولي الذي يبدأ عملية الاستثمار الأجنبي.⁽¹⁴⁾

(12) أنظر في هذا الخصوص:

- Buekley, P and Casson, M. (1976), *The Future of the Multinational Enterprise*, Macmillan, London, pp. 15 – 20.
- Rogman, A, (1980), "New Theories of The Multinational Enterprise: as Assessment of Internalization Theory", Bulletin of Economic Research, Vol. 38, pp. 101 – 118.

(13) KnickerBocker, F. (1973), *Oligoialistic Reaction and Multinational enterprise*, Harvard University Graduate School of Business administration, Boston, pp. 50 – 60.

(14) أنظر في هذا الخصوص:

ث- النظرية الانتقائية:

- لقد تطور المنهج الانتقائي على يد داننج Dunning ويحقق هذا المنهج التكامل والترابط بين شواطئ ثلاثة في الأدب المرتبط بالاستثمار الأجنبي المباشر، وهذه الشواطئ تتمثل في النظريات الثلاثة التالية: (15)
- ✓ الشرط الأول: أن تمتلك الشركة مزايا احتكارية قابلة للنقل في مواجهة المنشآت والشركات المحلية في الدول المضيفة؛
- ✓ الشرط الثاني: إن الاستخدام الداخلي للمزايا الاحتكارية في صورة استثمار مباشر في الخارج، يجب أن يقيم بشكل يعكس أفضليته عن الاستخدامات البديلة لهذه المزايا (التصدير أو التراخيص)، وفي حالة زيادة التكاليف والمخاطر المرتبطة بالخارج عن المزايا التي يمكن أن تتحقق من وجهة نظر الشركة المستثمرة فإن الأفضل في هذه الحالة هو اللجوء إلى البدائل الأخرى؛
- ✓ الشرط الثالث: يجب أن تتوافر للدولة المضيفة للاستثمار الأجنبي المباشر، مزايا مكانية أفضل من الدولة التي تنتمي إليها الشركة المستثمرة، ومن أهم هذه المزايا انخفاض أجر العمل، اتساع نطاق السوق، توافر مواد خام، مصادر رخيصة للطاقة ... وغير ذلك من المزايا الموقعية.

-
- Hubfauer, G. (1975), "The Multinational Corporation and direct investment", in P. B. Jane (ed.), *International Trade and Finance*, Cambridge Press, Cambridge, pp. 201 – 210.
 - Flowes, E. (1976), "Oligopolistic Reactions in European and Conidian investment in The United States", *Journal of International Business studies*, Vol. 7, pp. 43 – 55.
 - Dunning, J. (1979), "Explaining Changing patterns of international Production: in Defense of the Eclectical Theory", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, Vol. 41, pp. 269 – 295.
 - Dunning, J. (1988), "The Eclectic Paradigm of international Production: A Restatement and some Possible extensions", *Journal of international business studies*, Vol., 19, pp. 1 – 31.

جدول (1-1)

الصور المختلفة لخدمة السوق الخارجية

المزايا طرق خدمة السوق	مزايا احتكارية تحوزها الشركات	مزايا الاستخدام الداخلي للمزايا الاحتكارية	مزايا مكانية للدول المضيفة
استثمار أجنبي مباشر	متوفرة	متوفرة	متوفرة
التصدير	متوفرة	متوفرة	غير متوفرة
التعاقدات أو الاتفاقيات	متوفرة	غير متوفرة	غير متوفرة

المصدر: خليل محمد خليل (1994)، "الاستثمارات الأجنبية"، مرجع سبق ذكره، ص 57.

من هذا الجدول يتبين أن الشركة تتجه إلى الاستثمار الأجنبي المباشر في حالة توافر الشروط السالفة الذكر، بينما تتجه إلى التصدير في حالة عدم توافر مزايا مكانية للدولة التي يراد الاستثمار فيها، أما في حالة عدم وجود مزايا تنجم عن الاستخدام الداخلي للمزايا الاحتكارية بالإضافة إلى خلو البلد المضيف من مزايا الموقع، فإن الأفضل لها أن تبرم عقود أو اتفاقيات (تراخيص).

4.1. الدراسات المرتبطة بمحددات الاستثمار الأجنبي المباشر على المستوى الكلي:

نلاحظ أن عوامل الاستقرار السياسي، والخصائص المؤسسية، سياسة الضريبة، والتنظيمات الحكومية، والطاقة الإنتاجية المحتملة، والتكامل الاقتصادي ومعدل الصرف تعتبر عوامل هامة على المستوى الكلي، ونظراً لأهمية هذه العوامل فإنه يتم تسليط الضوء عليها:

1.4.1. معدل الصرف:

أوضح "كيفز" (1988)⁽¹⁶⁾ العلاقة بين مستويات معدلات الصرف والاستثمار الأجنبي المباشر، من خلال قناتين.

⁽¹⁶⁾ Caves, (1988), "Exchange rate movements and foreign direct investment in the united states", Harvard institute of economic research, *Discussion papers*, series No. 1383, May, pp. 8 -25.

✓ **الأولى:** وهي التغيرات في معدل الصرف الحقيقي وتغير الجاذبية للاستثمار الأجنبي المباشر في الولايات المتحدة الأمريكية بواسطة تغيير إيرادات وتكاليف الشركة الحقيقية.

✓ **الثانية:** تكون مصحوبة بتحركات قصيرة الأجل لمعدل الصرف المتوقع، فالتخفيض في قيمة العملة من المتوقع أن يشجع تدفقات داخلية للاستثمار الأجنبي المباشر للحصول على مكاسب رأسمالية عندما تنخفض قيمة العملة المحلية.

ولقد درس "كيفز" سلوك التدفقات الداخلة للاستثمار الأجنبي المباشر إلى الولايات المتحدة الأمريكية باستخدام بيانات من دول مصدر عديدة، وقد أظهرت النتائج ارتباطاً سلبياً بين مستوى معدل الصرف الاسمي والحقيقي والتدفقات الداخلة للاستثمار الأجنبي المباشر.

2.4.1. الاستقرار السياسي والخصائص المؤسسية:

من المعروف أن البيئة الاجتماعية والسياسية غير المستقرة لا تكون باعثاً على تدفقات داخلية في رأس المال الأجنبي، فالخوف من أن التعديلات غير المتوقعة والكبيرة في الإطارات المالية والتشريعية تؤدي إلى تغيير شديد في النتيجة الاقتصادية للاستثمار المعطي، ومع ذلك، الاختبارات التطبيقية في هذا الاقتراح تعطي نتائج متعارضة.

لقد تم اختيار عامل عدم الاستقرار السياسي باستخدام البيانات المسحية والتحليل الاقتصادي، فالدراسات المسحية قامت بجميع بيانات بواسطة الاتصال بالشركات المتعددة الجنسية، والبحث في السياسات الاستثمارية الخاصة بالشركات التي تأثرت بالخطر السياسي في الدول الأجنبية⁽¹⁷⁾.

ولقد استخدم الاقتصادي نيه (1985) Nigh السلاسل الزمنية، التقدير عبر القطاعي لاختبار دور الخطر السياسي في التأثير على الاستثمار الأجنبي المباشر التصنيعي للشركات متعددة الجنسيات الأمريكية،⁽¹⁸⁾ فهو يفاضل بين الدول المضيفة النامية والصناعية، واختباره يتضمن المتغيرات الاقتصادية بالإضافة إلى متغيرات الحدث السياسي، حيث استنتج أن الشركات المتعددة الجنسية الأمريكية تستجيب لكلاً من المتغيرات داخل الدولة وبين الدولة عندما تكون الدولة المضيفة دولة نامية، لكنها تستجيب فقط للمتغيرات بين الدولة عندما تكون الدولة المضيفة دولة صناعية.

⁽¹⁷⁾ Lizondo, S. (1980), "Foreign direct...", Op. Cit., pp. 17 – 20.

⁽¹⁸⁾ Nigh, D. (1980), "The Effects of political Events on United states direct foreign investment: A pooled time – series cross – sectional analysis", *Journal of international Business Studies*, Vol. 16, pp. 1 – 17.

وفي دراسة أخرى لتالمان (1988) Tallman⁽¹⁹⁾ يختبر حالة الخطر السياسي في الدولة الأم، والتأثير على التدفقات الخارجة للاستثمار الأجنبي المباشر. استخدم الولايات المتحدة كدولة مضيفة، وعدد من الدول الصناعية كدول أم، واختبر تأثيرات نتائجه أشارت إلى أن انخفاض الخطر السياسي المحلي قلل التدفقات الخارجة لاستثمار الأجنبي المباشر، بينما تحسن العلاقات السياسية بين الدول زاد التدفقات الخارجة للاستثمار الأجنبي المباشر.

وفي دراسة هينلي (2004) Henley أكد على أن الاستقرار السياسي له علاقة إيجابية بالتدفقات الداخلة للاستثمار الأجنبي المباشر⁽²⁰⁾ وذلك لأن الشركات بحاجة إلى أن تكون على ثقة بأن الحكومة لن تأمم استثماراتها التي أبرمت اتفاقاتها، وأن الصراع والتزاع يدمر استثماراتهم ويجعل الأعمال التجارية باهظة التكلفة، فعدم الاستقرار السياسي لا يمنع جميع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، ولكن يميل نحو استخراج الموارد الطبيعية مثل الخشب والفحم والماس والنفط وغيرها من الموارد الطبيعية، فالاستثمارات في استخراج الموارد الطبيعية تميل نحو تحقيق العائد المرتفع، وبجانب أنها استثمارات منخفضة نسبياً، وهذا يسمح للشركات بالمرونة وتظل تحقق عائد مرتفع على استثماراتها، مما يقلل من خطر عدم الاستقرار السياسي الذي سيدمر الاستثمار، لذلك هذا يستنزف موارد الدولة الطبيعية دون أن يؤدي إلى الأثر الإيجابي على اقتصادها الوطني.

كما أن الخصائص المؤسسية مثل انخفاض مستويات الفساد، حقوق الملكية الفكرية، وسياسات الحكومة المؤيد لقطاع الأعمال، والانفتاح على التجارة له تأثير واضح على الاستثمار الأجنبي، والتي أوضحها كلاً من وي وهينلي (2004) Henely، (2002) Way⁽²¹⁾، وأظهرا أن الفساد له تأثير سلبي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، لأن الفساد يزيد من تكلفة الأعمال التجارية وبالتالي انخفاض عوائدها، حماية حقوق الملكية الفكرية لها تأثير إيجابي على الاستثمار الأجنبي المباشر لأن الاستثمار الأجنبي المباشر غالباً ما ينطوي على

⁽¹⁹⁾ Talman, S. (1988), "Home country political risk and foreign direct investment in the united states", *Journal of international Business studies*, Vol. 19, pp. 219 – 234.

⁽²⁰⁾ Henely, John S. "Chasing the Dragon: Accounting for the under-performance of India by Comparison with China in Attracting Foreign Direct Investment", *Journal of International Development*, 2004, No. 16, pp. 1039 – 1052.

⁽²¹⁾ لمزيد من التفاصيل أنظر:

- Henely, John S. "Chasing the Dragon: Accounting for the under-performance of India by Comparison Op cit., p. 1041.
- Wei, S. "How Taxing is corruption on international investors", *Review of Economic and Statistics*, 2000a, 82 (1), pp. 1 – 11.
- Wei, S. "Local Corruption and global capital flows", *Brooking Papers on Economic Activity*, 2000b, pp. 303 – 354.

استثمار المعلومات، والتكنولوجيا، العمليات، المعرفة والبحوث ... وغيرها من أشكال الملكية الفكرية، وإذا سرقت ممتلكات الشركة الفكرية أو تم تأمينها، يمكن للشركات المنافسة أن تقضي على مزايا الشركة التنافسية الكبرى وجعل استثماراتها في مجال الملكية الفكرية لا قيمة لها، أما السياسات المؤيدة لقطاع الأعمال لها تأثير إيجابي على الاستثمار الأجنبي المباشر لأنها تجعل ممارسة الأعمال التجارية والاستثمارات أبسط وأكثر قابلية للتنبؤ. أما الانفتاح على التجارة مع البلدان الأخرى وكذلك في داخل الدولة عامل مهم للاستثمار الأجنبي المباشر سواء الأفقي أو الرأسي⁽²²⁾، فالشركات تحتاج للعبور إلى الأسواق المحلية والأجنبية من أجل الحصول على المدخلات وتوزيع منتجاتها، وهذا ما أكدته دو جيلان (2008) Du Julian⁽²³⁾.

بالتالي فإن الاستقرار السياسي له تأثير إيجابي على الاستثمار الأجنبي المباشر، ويشجع الاستثمار في الأعمال التجارية على المدى الطويل، وبالتالي يوفر الفرص والموارد في البلد بدلاً من استنزاف الموارد من الدولة.

فالاستقرار السياسي والخصائص المؤسسية تجعل الأعمال التجارية أكثر قابلية للتنبؤ، وأبسط وأقل تكلفة، والاستقرار الاقتصادي له آثار مشابهة على الأعمال التجارية الذي أكد عليه كانفي (Canfei, 2006)⁽²⁴⁾، معدل الصرف المستقر، انخفاض معدل التضخم، الهيكل الاقتصادي والأسواق المالية المستقرة كلها عوامل تمثل الاستقرار الاقتصادي، فمعدل الصرف المستقر له أثر إيجابي على الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال تخفيض المخاطر التي تواجه الأرباح المحققة من جانب الاستثمار الأجنبي داخل البلد المضيف وأن تكلفة القيام بالأعمال التجارية لم تصبح باهظة التكاليف. أما الهيكل الاقتصادي للدولة له تأثيراً إيجابياً على الاستثمار الأجنبي المباشر كما أشار إليه الاقتصادي كانفي حيث أن الدول ذات الهياكل الاقتصادية الجيدة تريد من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى البلد المضيف، كما أن تحرير الأسواق له أثره الإيجابي على الاستثمار الأجنبي المباشر، فالدول ذات المستويات المرتفعة من تحرير الأسواق يمكن أن تجذب الاستثمار الأجنبي المباشر أكثر من الدول التي تقيد حركة الأسواق، أما الأسواق المالية المستقرة أيضاً لها أثر إيجابي على الاستثمار

(22) الاستثمار الأجنبي المباشر الرأسي: هو الاستثمار في الأسواق الأجنبية بغرض تصدير المنتجات التي تنتجها إلى الدول الأخرى والتركيز في الدول ذات تكاليف الإنتاج المنخفضة. أما الاستثمار الأجنبي المباشر الأفقي: هو الاستثمار الأجنبي المباشر في الأسواق الأجنبية بغرض بيع السلع في تلك الأسواق، والاتجاه نحو التركيز في الأسواق المحلية المتنامية.

(23) Du Julian, Yi Lu and Zhigan Tao. FDI Location Choice: Agglomeration Vs. Institutions ” *International Journal of Finance and Economics*, 2008, 13, pp. 92 – 107.

(24) Canfi, He. “Regional Decentralization and Location of Foreign Direct Investment in China”, *Post – Communist Economies*, Vol. 18, No. 1, March 2006, pp. 33 – 50.

الأجنبي المباشر لأن معظم الشركات تحتاج إلى زيادة رأس المال إما عن طريق الأسهم أو الديون، أما التعريفات الجمركية لها أيضاً تأثير هام على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر لأن معظم الشركات العاملة في مجال الاستثمار في حاجة لاستيراد المعدات واللوازم المختلفة التي تساعد على عملية الاستثمار، وهذا ما أوضحه ساملي (2002) Samli⁽²⁵⁾.

3.4.1. السياسة الضريبية:

يتأثر العائد الصافي على الاستثمار الأجنبي المباشر بالنظام الضريبي في كلا من الدولة الأم والدولة المضيفة، كما تؤثر السياسات الضريبية على حوافز الدخول في الاستثمار الأجنبي المباشر، كما يتأثر هذا العائد أيضاً بطريقة تمويل هذا الاستثمار.

وهناك منهجين بديلين لتجنب الضريبة المزدوجة على الدخل المكتسب في الخارج، لو أن الدولة الأم والدول المضيفة تفرض ضريبة على مكاسب الشركات المتعددة الجنسية، فكلًا من المنهجين يسلمان بأنه من الحق الأساسي للدولة المضيفة أن تفرض ضريبة على الدخل المنشأ من خلال سيادتها الوطنية، لكن الاختلاف بينهما يتركز فيما يتعلق بأساس نسبة دخل الضريبة التي تتجمع في الدولة الأم، ففي ظل **المنهج الإقليمي**، الدولة الأم لا تفرض ضريبة على الدخل المكتسب في الخارج، أما في ظل **المنهج الإقامة العامة**، تفرض الدولة الأم ضريبة على الدخل المكتسب في الخارج، لكن تسمح بالائتمان الضريبي على الضرائب المدفوعة لحكومات الدولة المضيفة، زيادة في ذلك، مدفوعات الضريبة للدولة الأم عادة تكون مؤجلة حتى يعاد الدخل المكتسب في الخارج إلى الدولة الأم.

وقد تطورت المعالجة النظرية الشاملة لتأثيرات الضرائب على الاستثمارات الأجنبية المباشرة على يد الاقتصادي "جون" (1989)⁽²⁶⁾، فلقد وضع "جون" ثلاث قنوات تمر من خلالها تأثيرات السياسة الضريبية على قرارات الشركة التي تقوم بالاستثمار الأجنبي المباشر، **الأولى**: المعاملة الضريبية للدخل المنشئ في الخارج، وهي تؤثر مباشرة على العائد الصافي على الاستثمار الأجنبي المباشر، والتي ستؤثر بأدائها مثل معدل الضريبة الموحدة، الائتمان الضريبي الأجنبي، والتأجيل لضرائب الدولة الأم المفروضة على الدخل الغير معاد إليها،

⁽²⁵⁾ Samli, A. Coskun, "In Search of and Equitable, Sustainable Globalization: The Bittersweet Dilemma", Westport, CT" Quorum/Greenwood, 2002, p. 50.

⁽²⁶⁾ Jun, J. (1989), "Tax Policy and international direct investment", NBER working paper series, WP No. 2048, July, pp. 1 – 21.

الثانية: المعاملة الضريبية على الدخل المنشأ في الدولة الأم تؤثر على الربحية الصافية للاستثمار المحلي والأجنبي، أخيراً : السياسة الضريبية يمكن أن تؤثر على التكلفة الصافية للأرصدة الخارجية في دول مختلفة.

وقد استخدم الاقتصادي "جون" نموذج Intertemporal optimizing لدمج هذه القنوات الثلاثة لمناقشة التأثيرات على الاستثمار الأجنبي المباشر النابعة من التغيرات في السياسة الضريبية مثال على ذلك، الزيادة في معدل الضريبة الموحدة المحلية يزيد من التدفقات الخارجة للاستثمار الأجنبي المباشر، وضخامة التأثير يعتمد على حالة المصدر الحدي لأرصدة الفرع، وهي المكاسب المتبقية التحويلات من الشركة الأم، أو الأرصدة الخارجية، وعلى حالة أداء الضرائب على الدخل المعاد للوطن الأم، الانخفاض في الائتمان الضريبي الأجنبي يقلل من التدفقات الخارجة للاستثمار الأجنبي المباشر إذا لم يكن المصدر الحدي لتمويل الفرع مكاسب متبقية، أما الزيادة في ائتمان ضريبة الاستثمار المحلي، أو التخلص من المدفوعات الضريبية المؤجلة على المكاسب التي لا تعاد إلى الدولة، سيقبل من التدفقات الخارجة للاستثمار الأجنبي المباشر.

خلاصة ذلك، إن كلا من السياسات الضريبية في الدولة المضيفة والدولة الأم تبدو أنها تؤثر على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. ومع ذلك، فإن قدرة النماذج الحالية لتبيان هذه التأثيرات لا تكون مقنعة بصورة كاملة.

4.4.1. الاعتبارات البيئية:

لقد لفت "أنجو والتر" (Ingo Walter) الانتباه في عام 1972 إلى أهمية الفروق البيئية بين الدول كعامل من عوامل توطین الاستثمار الأجنبي المباشر فالفروق الدولية في تكاليف حماية البيئة تؤثر في حركة الاستثمار الدولي الذي قد ينتقل إلى الدول التي تنخفض فيها هذه التكاليف، فإذا ما كانت الفروق في تكاليف حماية البيئة هي انعكاس في القدرة الامتصاصية أو في التفضيلات البيئية، فإن من شأن إعادة توزيع الاستثمارات الأجنبية على هذا النحو رفع كفاءة استخدام الموارد البيئية⁽²⁷⁾.

وبوجه عام تزيد حركة إعادة توطین الاستثمار الأجنبي المباشر كلما اتسعت الفروق الدولية في تكاليف حماية البيئة، وكانت الصناعة غير مرتبطة مكانياً بالمدخلات أو الأسواق.

ومن الجدير بالذكر أن الاتجاه نحو إعادة توطین الأنشطة الملوثة للبيئة من الدول المتقدمة إلى الدول النامية إنما يظهر بوضوح في مجال القطاع الصناعي، فطبقاً لتقديرات منظمة التنمية الصناعية فإنه خلال فترة

(27) حسين حسني إبراهيم، "علاقة السياسة البيئية بالتجارة الدولية مع إشارة خاصة للدول النامية"، *المجلة العلمية للدراسات*

التجارية، كلية التجارة جامعة المنوفية، السنة السادسة، العدد الرابع، 1994، ص 127.

الثمانينات والتسعينات زادت في الدول النامية القيمة المضافة لأكثر الصناعات تلوثاً للبيئة على الأقل بضعف ما زادت به في الدول المتقدمة، كما يتوقع خبراء هذه المنظمة أن تستأثر الدول النامية مع مرور الوقت بنصيب أكبر من هذه الصناعات كلما ازداد تشدد السياسات البيئية المعمول بها في الدول المتقدمة⁽²⁸⁾.

ولا يعني زيادة الاستثمار المحلي في الدول النامية في السنوات الأخيرة بمعدل أعلى من الاستثمار الأجنبي بالضرورة تضالاً لمسئولية الشركات متعددة الجنسية عن تركيز الصناعات الملوثة للبيئة بها حيث أن الاستثمار الأجنبي المباشر قد أخذ يتضافر على الاستثمار المحلي في أشكال قانونية وتنظيمية مثل الاستثمار المشترك، أو الترخيص بحق المعرفة الفنية، عقود الإدارة وغيرها.

وعموماً تكشف مراجعة المعرفة النظرية والتطبيقية المتاحة حول الاستثمار الأجنبي المباشر والفروق البيئية عن وجود قدر كبير من الشك حول قوة تأثير الفروق الدولية البيئية على اتجاهات الاستثمار الأجنبي المباشر الذي تقوم بالشرط الأعظم منها الشركات متعددة الجنسية.

ففي دراسة (Partick Low and Alexander Yeats, 1991) وجدت أن الفروق في السياسات البيئية بين الدول لا تكون عامل تكلفة يؤثر على توطن الاستثمار في الصناعات الملوثة،⁽²⁹⁾ ولكن تعتبرها عامل من العوامل التي لا يمكن صرف النظر عنها.

وفي دراسة روبرت ولوكس وآخرين (Robert E. B. Lucas and et al., 1999) وجدت أن الفروق البيئية بين الدول المتقدمة والدول النامية لا تعتبر عامل أساسي في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر.⁽³⁰⁾ وكذلك نجد دراسة ليندر (Leandrd, 1988) وجدت أن الفروق البيئية بين الدول المتقدمة والدول النامية لا تعتبر عامل أساسي في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر.⁽³¹⁾

⁽²⁸⁾ UNCTAD (1975), "Implications for Trade & Investment as Developing Countries as U. S. Environmental Control, Prepared by Charles Pearson, (TD/B/104/146.ADD.I), May, pp. 100 – 102.

⁽²⁹⁾ UNCTAD (1999), **International Cooperation for Ecologically Sustainable Industrial Development**, Copenhagen, Denmark, pp. 5 – 7.

⁽³⁰⁾ Low, P. Yeat A., (1991), "Do Dirty Industries Migrate?", World Bank, **Discussion Paper**, No. 159, Washington, pp. 50 – 54.

⁽³¹⁾ Lucas, R., et al., (1991), **Economic Development Environmental Regulation & The International Migration of Toxic Industrial Pollution: 1960 – 1988**, World Bank, **Discussion Paper**, No. 159, Washington, pp. 70 – 72.

ولكن نجد أن دراسة أميل، مارك (Amil Mark 1986) ودراسة أنجو والتر (Ingowalter, 1972)، والتي أكدت على أن الفروق البيئية تعتبر من أحد العوامل الأساسية لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول النامية.

من هنا يمكن القول إنه من الصعب التشكيك في سلامة توطين الاستثمار الأجنبي المباشر في بعض الصناعات في الدول النامية، والتي منها صناعة تكرير البترول، والبتروكيماويات والصناعات المعدنية وتجهيز الأخشاب والتي تعتبر من الصناعات الملوثة للبيئة، وحيث نجد أن الدول المضيفة تغض النظر عن بعض الممارسات البيئية غير السليمة للشركات المتعددة الجنسية مقابل حصولها على العديد من مزايا الاستثمار الأجنبي المباشر القادم إليها والتي تتمثل في جلب العديد من عناصر النمو الاقتصادي مثل الخبرة الفنية والإدارية، والتكنولوجيا، مما قد يساعد على تنويع صادراتها وتنشيط صناعاتها المحلية المرتبطة بالصناعات المتوطنة.

5.4.1. التنظيمات الحكومية:

تؤثر التنظيمات الحكومية على العديد من القرارات مثل القرارات الخاصة بالحجم، الترتيب، المكان، والتوزيع القطاعي للاستثمار الأجنبي المباشر، فالتنظيمات الحكومية المختلفة يمكن أن تصنف إلى حوافز وقيود للاستثمار الأجنبي المباشر، طبقاً لحالة الاتجاه نحو الزيادة أو تقليل تدفقات الاستثمار للدولة المعطاة، فالحوافز بالنسبة للاستثمار الأجنبي المباشر تشمل على المنافع المالية مثل الإئتمانات الضريبية والإعفاءات الضريبية، وبعض المنافع التمويلية مثل المنح والقروض المدعمة، أما القيود فتشمل بطء عملية التصاريح للاستثمار الأجنبي المباشر، الخطر المفروض على الاستثمار الأجنبي المباشر في القطاعات الخاصة، قيود خاصة بمعاملات الصرف الأجنبي المباشر في القطاعات الخاصة، قيود خاصة بمعاملات الصرف الأجنبي والمرتبطة بتحويلات الأرباح ورأس المال إلى الوطن الأم، قيود على الملكية وغيرها من القيود.⁽³²⁾

من هنا فإن تواجد مثل هذه القيود والعقبات لها تأثيرها السلبي على الاستثمار الأجنبي المباشر، حيث يؤدي إلى طرد وإبعاد الاستثمار الأجنبي المباشر عن تلك البيئة العدائية للاستثمار الأجنبي المباشر.

6.4.1. التكتل الاقتصادي:

يتيح للشركات الاستفادة من وفورات الحجم الكبير للإنتاج والبنية التحتية، وخفض التكلفة وعدم اليقين في المناطق ذات المستويات العالية من الفساد الحكومي والتدخل الحكومي في القطاع الخاص وضعف حماية حقوق الملكية الفكرية، فالتكتل الاقتصادي يمكن أن يقسم إلى فئتين: التكتل الأفقي والتكتل الرأسي،

⁽³²⁾ Lizondo, S. (1990), "Foreign Direct", Op. Cit., pp. 20 – 22.

فالتكتل الأفقي يتمثل في تركيز الشركات المستثمرة الأجنبية من نفس الدولة الأم للدخول في نفس الصناعة في نفس المنطقة، إلى جانب أنه يتيح للشركات في المساومة الجماعية ضد الحكومات المحلية، ويسمح للشركات أيضاً أن تحصل وتساهم في المعلومات عن اتجاهات الصناعة والأسواق، والحصول على الأيدي العاملة المتخصصة والمدخلات الوسيطة، وزيادة الضغوط التنافسية إلى جانب العبور الأفضل إلى البنية التحتية، أما التكتل الرأسي عندما يكون هناك شبكة من الشركات المحلية قادرة على توفير المنتجات الوسيطة للإنتاج وقنوات التوزيع للوصول إلى الأسواق، فالتكتل الرأسي يسمح للشركات للوصول إلى مجموعة متنوعة من السلع وبتكاليف منخفضة، والوصول إلى الأسواق التي تكون غير قادرة للعبور إليها.

7.4.1. الطاقة الإنتاجية:

تعتبر الطاقة الإنتاجية المحتملة للدولة أحد العوامل المحددة للاستثمار الأجنبي المباشر حيث أن المستويات المرتفعة من البنية التحتية وإنتاجية العامل يعتبران عنصران أساسيان يحددان قدرة الدولة على الإنتاج المحتمل، ولها أثر إيجابي على الاستثمار الأجنبي المباشر، فمستويات البنية التحتية الجيدة تسمح للاستثمار الأجنبي المباشر بالاستخدام الكامل للطاقة الإنتاجية، كما أن إنتاجية العامل الناجمة عن مستويات التعليم المناسبة والصحة الجيدة يمكن أن تزيد من الطاقة الإنتاجية وتزيد من تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدولة التي تتمتع بهذه العناصر.⁽³³⁾

2. النمو الاقتصادي والاستثمار الأجنبي المباشر في مصر:

نتيجة للأهمية الكبيرة للاستثمار الأجنبي المباشر بالنسبة للدول النامية والمتقدمة، تقوم الدول النامية بمنح التسهيلات المختلفة لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر إليها ليشترك في تنمية اقتصادياتها بالعمل على رفع معدلات النمو الاقتصادي، وخاصة في ظل تواجد فجوي الموارد المحلية (الادخار - الاستثمار) والتجارة الخارجية (الصادرات - الواردات) ومواجهتها للعديد من المشكلات مثل تفاقم أزمة المديونية الخارجية نتيجة اعتمادها على القروض الخارجية، وعدم استقرار حصيلة الصرف الأجنبي كنتيجة للتركيز السلعي والتركز

⁽³³⁾ Stanley, G., "The Theoretical Determinants of Foreign Direct Investment", *Contemporary Analysis inc*, 2010, pp. 6 – 8.

الجغرافي لتجارها الخارجية، كذلك تسعى الدول المتقدمة إلى توفير كافة التسهيلات لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر نتيجة للمزايا العديدة للاستثمار الأجنبي المباشر والتي من بينها: ⁽³⁴⁾

- الاستغلال والاستفادة من الموارد المادية والبشرية المحلية المتوفرة لدى هذه الدول؛
 - الإسهام في خلق علاقات اقتصادية بين قطاعات الإنتاج والخدمات داخل الدول المضيفة؛
 - الإسهام في تدريب القوى العاملة المحلية؛
 - المساعدة على تحقيق التقدم الاقتصادي والاجتماعي في الدول المضيفة؛
 - العمل على تحسين حالة ميزان المدفوعات للدولة المضيفة؛
 - نقل التكنولوجيا في مجالات الإنتاج، والتسويق وممارسة الأنشطة والوظائف الإدارية، فالشركات المتعددة الجنسية ⁽³⁵⁾ تحقق مزايا وفوائد للكيانات الاقتصادية المحلية تتجاوز ما كانت تستهدفه تلك الشركات، نتيجة للأثار الانتشارية المنبثقة عن التدفق التكنولوجي، الذي يكون إما أفقياً أو رأسياً.
- ويحدث التدفق التكنولوجي الأفقي في حالة استحواذ الفرع التابع للشركة متعددة الجنسيات على تكنولوجيا جديدة، ومن ثم تقوم الشركات المنافسة بنقل تلك التكنولوجيا أو دراستها، أما التدفق التكنولوجي الرأسى يتحقق عندما يقوم الفرع التابع بنقل التكنولوجيا دون مقابل للشركات التي تمده بالمدخلات والخدمات وعمليات في نفس الاتجاه (مثل أعمال كل من التوزيع والتجزئة)، وهذه التدفقات التكنولوجية يطلق عليها الاقتصاديين الوفورات الخارجية الموجبة.

يتضح من الجدول (1-2) أن التدفقات الداخلة للاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول النامية تزايدت بصورة مستمرة، حيث وصلت إلى 84 بليون دولار في عام 1994، وذلك بعد أن كانت في عام 1989، حوالي 29 بليون دولار، وواصلت الارتفاع لتصل إلى حوالي 573 مليار دولار في عام 2010، أما التدفقات

⁽³⁴⁾ بالرغم من مزايا الاستثمار الأجنبي المباشر إلا أنه هناك سلبيات تصاحبه، أهمها التدخل الأجنبي، التكنولوجيا غير الملائمة، التحويلات الخارجية وآثارها على نقص الموارد، ارتفاع نسبة الواردات اللازمة لهذا الاستثمار.

⁽³⁵⁾ الشركة المتعددة الجنسية هي شكل من أشكال الاستثمارات الأجنبية المباشرة يمتد نشاطه الإنتاجي أو التسويقي أو المالي عبر الحدود في إطار إستراتيجية عامة للشركة الأم، والتي على أساسها تتجه ممارسة الشركة الأم لإدارتها لمختلف الفروع في الدول المضيفة، وحتى يمكن تحقيق الأهداف الإدارية من ناحية النمو والتوسع، وبالتالي تحقيق أقصى ربح، أنظر في هذا الخصوص:

- محمد بسيوني (1997)، *الاستثمارات الأجنبية*، مرجع سبق ذكره، ص 25.

- هالة محمد فتحي (1998)، *الاستثمار الأجنبي المباشر*....، مرجع سبق ذكره، ص 9

الخارجة في تزايد مستمر أيضًا حيث بلغت في عام 1989، 15 بليون دولار، ووصلت في عام 1994 إلى حوالي 33 بليون دولار، وارتفعت لتصل إلى حوالي 327 مليار دولار عام 2010.⁽³⁶⁾

جدول (1-2)

الاستثمار الأجنبي المباشر – التدفقات للداخل والتدفقات للخارج

خلال الفترة 1982 – 2010 (بليون دولار)

البيان السنة	دول متقدمة		دول نامية		وسط وشرق أوروبا		كل الدول	
	التدفقات الداخلية	التدفقات الخارجة	التدفقات الداخلية	التدفقات الخارجة	التدفقات الداخلية	التدفقات الخارجة	التدفقات الداخلية	التدفقات الخارجة
1986 – 1982	43	53	19	4	0.02	0.01	61	57
1991 – 1987	14.2	183	31	12	0.6	0.02	174	195
1989	172	202	29	15	0.3	0.02	200	218
1990	176	226	35	17	0.3	0.04	211	243
1991	115	188	41	11	2.5	0.04	158	199
1992	111	171	55	19	4.4	0.2	170	191
1993	129	193	73	29	6.0	0.08	208	222
1994	135	189	84	33	6.3	0.07	226	222
2000	1108	1083.9	252.5	98.5	27.5	4	1388	1186
2002	489.9	547.6	157.6	44	31.2	4.9	678.8	569
2003	366.6	569.6	172	35.6	21	7	559.6	612.2
2010	602	935	573	327	68	61	1244	1323

Source: United Nations (2011), *World investment Report*, New York, p. 5

⁽³⁶⁾ United Nations (2011), *World Investment Report*, New York, p. 5.

يتضح من الجدول (1-2) والخاص بتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد والخارج والتوزيع الإقليمي له خلال الفترة (1982 - 2010) زيادة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد بصورة كبيرة خلال الفترة، حيث زادت هذه التدفقات إلى حوالي 1388 مليار دولار وبمعدل زيادة بلغ 346.3%، ولكن يلاحظ انخفاض هذه التدفقات في السنوات التالية لتصل إلى نحو 678.8، 560 مليار دولار خلال عامي 2002، 2003 على الترتيب، أي انخفضت بحوالي النصف عما كانت عليه في عام 2000.

وكما يتضح من الجدول أن الدول المتقدمة تسيطر على أكبر حصة من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد، حيث ارتفعت هذه التدفقات إلى نحو 602 مليار دولار في عام 2010 ما يشكل أكثر من 65% من إجمالي التدفق السنوي العالمي مقابل نحو 180.8 مليار دولار، وبما يشكل أكثر من 58% من إجمالي التدفقات الاستثمارية العالمية المباشرة كمتوسط سنوي خلال الفترة.

مما سبق يمكن القول أن الاستثمار الأجنبي المباشر أصبح مصدرًا هامًا من مصادر التمويل الرئيسية التي تعول عليها الدول المتقدمة والنامية على حد سواء، وهذه الدول تقوم بتوفير الحوافز والتيسيرات المختلفة لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر لما يرتبط به من مزايا كثيرة، إلا أنه من الملاحظ ما يلي:

- تزايدت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول المتقدمة أكثر من الدول النامية، حيث أن حوالي 15% فقط من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر العالمية انسابت إلى الدول النامية، وأن حوالي 85% من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر انسابت إلى الدول المتقدمة؛⁽³⁷⁾
- تتجه نسبة كبيرة من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى المناطق الرئيسية في العالم فيما يعرف باسم Traid والتي تضم الولايات المتحدة الأمريكية، اليابان، والاتحاد الأوروبي، وعلى وجه الخصوص منطقة الاتحاد الأوروبي، حيث نجد أن معدل نمو الاستثمار في دول الاتحاد 30% بينما انخفض معدل نمو الاستثمار الأجنبي المباشر في الولايات المتحدة الأمريكية إلى 14%؛
- اتجاه استثمارات الدول النامية وعلى وجه الخصوص كوريا الجنوبية ودول شرق آسيا إلى الاستثمار في الدول المتقدمة، وعلى وجه الخصوص دول الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة الأمريكية؛
- اتجاه الاستثمار الأجنبي المباشر بصورة كبيرة إلى قطاع الخدمات على المستوى العالمي، نتيجة لاتخاذ الدول لخطوات جادة في تحرير صناعات الخدمات للمشاركة الأجنبية.

⁽³⁷⁾ مركز الأهرام للدراسات السياسية والإستراتيجية (1998)، "اتجاهات الاستثمار الدولي"، كراسات إستراتيجية، القاهرة، ص 3.

وإذا نظرنا إلى الجدول (3/1) الذي يوضح التدفقات الخاصة بالاستثمار الأجنبي المباشر إلى مصر خلال الفترة 1990 – 2010، نلاحظ أن تدفقات الاستثمار إلى الداخل تتزايد بشكل كبير خلال العقد الأول من القرن الحادي والعشرين والتي وصلت إلى حوالي 6 مليار دولار عام 2010.

جدول (3/1)

مؤشرات عن الاستثمار الأجنبي المباشر بالنسبة للاقتصاد المصري
خلال الفترة من 1990 – 2010

السنوات	1990	1995	2000	2005	2010
البيان					
نسبة تدفقات الاستثمار الأجنبي إلى الناتج المحلي	1.86	0.86	1.24	5.47	2.97
نسبة تدفقات الاستثمار من إجمالي التكوين الرأسمالي	8.16	5.39	7.28	32.2	18.8
التدفقات الداخلة للاستثمار الأجنبي (المليون دولار)	734	595	1230	5370	6380
التدفقات الخارجية للاستثمار الأجنبي (المليون دولار)	12	34.2	51.2	92	1100

المصدر: قاعدة بيانات مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الانكتاد)، تقرير الاستثمار العالمي، 2011.

من خلال الجدول رقم (3/1) يتضح أن حجم التدفقات الداخلية للاستثمار الأجنبي المباشر بلغ حوالي 734 مليون دولار في عام 1990، وانخفض إلى حوالي 595.2 مليون دولار في عام 1995 ثم زاد إلى حوالي 1.2 مليار دولار في عام 2000، ووصل إلى حوالي 6.3 مليار دولار في عام 2010، أما التدفقات الخارجية للاستثمار الأجنبي المباشر فقد بلغت حوالي 12 مليون دولار في عام 1990 زادت إلى حوالي 92 مليون دولار في عام 2005، وواصلت الارتفاع لتصل إلى حوالي 1.2 مليار دولار في عام 2010 بشكل كبير. أما بخصوص نسب التدفقات الخاصة بالاستثمار الأجنبي المباشر إلى الناتج المحلي الإجمالي فيتأرجح انخفاضاً وارتفاعاً، حيث بلغ حوالي 1.86% عام 1990، انخفض إلى حوالي 0.86% عام 1995، ثم واصل الارتفاع لتصل النسبة 5.47% عام 2005، إلا أن هذه النسبة انخفضت بشكل كبير لتصل إلى حوالي 2.97% عام 2010.

3. النموذج المستخدم والنتائج التطبيقية:

في هذه الدراسة تم استخدام نموذج الانحدار المتعدد لاختبار العلاقة بين النمو الاقتصادي والاستثمار الأجنبي المباشر في الاقتصاد المصري من خلال استخدام أسلوب الاقتصاد القياسي للوصول إلى النتائج من خلال مجموعة من الخطوات هي: تحديد النموذج المستخدم، ثم اختبار سكون المتغيرات باستخدام اختبار KPSS، يليه تقدير نموذج الانحدار المتعدد، وأخيراً اختبار جودة النموذج المستخدم .

1.3. تحديد النموذج المستخدم:

تم استخدام نموذج الانحدار المتعدد. ونلاحظ أن المتغيرات التي تم استخدامها تكون في شكل معدلات نمو سنوية، أو في شكل نسب مئوية، ومصدر البيانات الخاصة بالمتغيرات من تقارير البنك الدولي، وتم استخدام برنامج Eviews للحصول على النتائج.

وفيما يلي المعادلة التي سيتم تقديرها:

$$GY_t = a_t + FDIY_t + OPEN_t + H_t + INF_t$$

وحيث أن الفترة الزمنية (t)، وعدد المشاهدات (n).

كما تمثل:

a_t : الحد الثابت

GY_t : معدل النمو الاقتصادي الحقيقي

$OPEN_t$: نسبة الصادرات والواردات إلى الناتج المحلي الإجمالي

$FDIY_t$: نسبة الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الناتج المحلي الإجمالي

H_t : رأس المال البشري

INF_t : معدل التضخم

e_t : حدود الخطأ العشوائي

2.3. اختبار سكون المتغيرات:

إن الخطوة الأولى بعد تحديد النموذج هي اختبار سكون المتغيرات في هذا النموذج، وهناك الكثير من الدراسات تقوم باختبار جذر الوحدة لكل متغير على حدة، ولكن سوف يتم استخدام اختبار KPSS والذي يعطي أدق النتائج، ويوضح الجدول (1-4) التالي نتائج تطبيق هذا الاختبار لمستويات المتغيرات المستخدمة في الدراسة.

جدول (1 - 4)

نتائج اختبارات جذر الوحدة باستخدام اختبار KPSS

إحصائية الاختبار		المتغيرات
مع حد ثابت (a)	مع حد ثابت واتجاه عام (a,t)	
0.155	0.128	OPEN
0.255	0.062	GYt
0.231	0.321	FDIYt
0.446	0.092	Ht
0.210	0.163	INF

يبين اختبار KPSS سكون مستويات جميع متغيرات الدراسة في الحد الثابت والحد الثابت والاتجاه العام معاً.

3.3. تقدير نموذج الانحدار المتعدد المستخدم:

قبل تقدير النموذج لابد من اختبار جودة نموذج الانحدار المتعدد من الناحية الإحصائية والقياسية، حيث لابد من إجراء اختبارات تشخيصية للتعرف على جودة النموذج: اختبار مضروب لاجرانج Lagrange للارتباط التسلسلي بين البواقي؛ اختبار التوزيع الطبيعي للأخطاء العشوائية؛ اختبار مدى ملائمة أو تصميم النموذج المقدر من حيث الشكل الدالي لهذا النموذج؛ اختبار عدم ثبات التباين.

وبالنسبة لهذه الاختبارات الأربعة، فالجدول (1-5) يوضح نتائجها كما يلي:

جدول (1 - 5)

نتائج الاختبارات التشخيصية لنموذج الانحدار المتعدد

فرضية العدم (H ₀)	إحصائية الاختبار	إحصاء F			
		OPEN	FDIY	INF	H
عدم وجود ارتباط تسلسلي	LM	0.038	-0184	0008	-.030
		(.0618)	(.813)	(.939)	(.813)
صحة الشكل الدالي	RESET	-.374	2.03	0.374	-.016
		(-0.926)	(0.402)	(0.893)	(-.252)
ثبات تباين حد الخطأ العشوائي	ARCH	0.022	0.454	-0.102	0.011
		(0.705)	(0.431)	(0.299)	(0.840)
التوزيع الطبيعي للأخطاء العشوائية			Test of Jarque - bera (0.054) Prob (0.972)		

ملاحظة: الأرقام بين الأقواس تمثل قيم الاحتمال (P-values)

ويتضح من هذا الجدول (1 - 5) أن نتائج الاختبارات التشخيصية لنموذج الانحدار المتعدد المستخدم، يمكن اتخاذ قرار بصلاحيته استخدام نموذج الانحدار المتعدد في تقدير العلاقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر والنمو الاقتصادي في الاقتصاد المصري حيث تشير نتائج الاختبارات إلى ما يلي:

❖ تشير إحصائية LM إلى خلو النموذج المذكور من مشكلة الارتباط التسلسلي. ويعتبر ذلك دليلاً على أن فترة الإبطاء المختارة فترة أبطاء مثلى فعلاً، فمن المعلوم أن فترة الإبطاء المثلى هي تلك الفترة التي تضمن عدم وجود ارتباط ذاتي بين البواقي.

❖ تشير إحصائية اختبار ARCH إلى قبول فرضية العدم القائلة بثبات تباين حد الخطأ العشوائي في جميع معادلات النموذج المقدّر.

❖ تشير إحصائية اختبار JB إلى قبول افتراض أن الأخطاء العشوائية موزعة توزيعاً طبيعياً في جميع معادلات النموذج المقدّر.

❖ تشير إحصائية RESET إلى صحة الشكل الدالي المستخدم في جميع المعادلات المقدرة للنموذج محل الدراسة.

ولاختبار عما إذا كان هناك مشكلة ازدواج خطي في النموذج المقدّر، تم تقدير معامل الارتباط بين كل متغيرين مستقلين من المتغيرات المستقلة لهذا النموذج. وبشكل عام، توجد مشكلة ازدواج خطي حادة في

حالة إذا كانت قيمة معامل الارتباط بين متغيرين مستقلين داخل معادلة ما أكبر من 0.7، ويتضح من نتائج القياس أن قيمة معامل الارتباط بين كل متغيرين مستقلين لم يتجاوز 0.7، ومن ثم لا توجد مشكلة ازدواج خطي في النموذج المقدر.

وتشير قيمة معامل التحديد (R^2) إلى ارتفاع القوة التفسيرية للمتغيرات المستقلة محل الاهتمام (0.70) كما تشير قيمة اختبار إحصاء F إلى جودة النموذج المقدر ككل من الناحية الإحصائية.

خاتمة:

إن الاستثمار الأجنبي المباشر له تأثير إيجابي على النمو في مصر لذا لابد من إزالة كافة المعوقات الإدارية والقانونية التي تقف حجر عثرة أمام جذب المزيد من الاستثمار الأجنبي المباشر، بالإضافة إلى تهيئة المناخ الاستثماري لجذب المزيد من الاستثمارات وخصوصا العربية منها التي تساعد على دفع عملية التنمية.

قائمة المراجع:

أولاً: المراجع العربية:

1. محمد بسيوني (1997)، *الاستثمارات الأجنبية المباشرة*، مكتبة عين شمس، القاهرة.
2. محمد رضا العدل وآخرون (1996)، *محاضرات في الاقتصاد التطبيقي*، مكتبة عين شمس، القاهرة.
3. سامي عفيفي حاتم (1995)، *دراسات في الاقتصاد الدولي*، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، الطبعة الرابعة.
4. مصطفى محمد عز العرب (1985)، *النظرية البحثية في التجارة الخارجية*، مكتبة عين شمس، القاهرة.
5. سلطان أبو علي (1981)، *التجارة الدولية: نظرياتها وسياساتها*، مكتبة المدينة، الزقازيق.
6. جودة عبد الخالق (1978)، *مدخل إلى الاقتصاد الدولي*، دار النهضة العربية، القاهرة.
7. سعيد النجار (1974)، *التجارة الدولية*، دار النهضة العربية، القاهرة.
8. سعيد النجار (1964)، *التجارة الدولية*، دار النهضة العربية، القاهرة.
9. مركز الأهرام للدراسات السياسية والإستراتيجية (1998)، *"اتجاهات الاستثمار الدولي"*، *كراسات إستراتيجية*، القاهرة.
10. بنك مصر (1997)، *"قضايا الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان النامية: نظرية تحليلية للمكاسب والمخاطر"*، أوراق بنك مصر البحثية، مركز البحوث، العدد (2).

11. حسين حسني إبراهيم، "علاقة السياسة البيئية بالتجارة الدولية مع إشارة خاصة للدول النامية"، *المجلة العلمية للدراسات التجارية*، كلية التجارة جامعة المنوفية، السنة السادسة، العدد الرابع، 1994، ص 127.

12. هالة محمد فتحي (1998)، "الاستثمار الأجنبي المباشر: تحليل نظري"، *رسالة ماجستير (غير منشورة)*، كلية الاقتصاد والعلوم السياسية، جامعة القاهرة.

ثانيًا : المراجع الأجنبية:

13. Agarwal, J. (1980), "Determinants of Foreign Direct investment: A survey" *Weltwirtschaft lichen Archive*, Vol. 116.
14. Balasubramanyam, V. N. and Saps sound, D. *The Economics of International Investment*, Edward Dlgar Ltd., New York.
15. Buekley, P and Casson, M. (1976), *The Future of the Multinational Enterprise*, Macmillan, London.
16. Canfi, He. "Regional Decentralization and Location of Foreign Direct Investment in China", *Post – Communist Economies*, Vol. 18, No. 1, March 2006.
17. Caves, (1988), "Exchange rate movements and foreign direct investment in the united states", Harvard institute of economic research, *Discussion papers*, series No. 1383, May.
18. Chachooades, M. (1978), *International Trade Theory and Policy*, MC Grow – Hill Book Company, New York.
19. Du Julan, Yi Lu and Zhigan Tao. FDI Location Choice: Agglomeration Vs. Institutions" *International Journal of Finance and Economics*, 2008, 13.
20. Dunning, J. (1979), "Explaining Changing patterns of international Production: in Defense of the Eclectical Theory", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, Vol. 41, Dunning, J. (1988), "The Eclectic Paradigm of international Production: A Restatement and some Possible extensions", *Journal of international business studies*, Vol., 19.
21. Flowes, E. (1976), "Oligopolistic Reactions in Everopean and Conidian investment in The United States", *Journal of International Business studies*, Vol. 7.
22. Heller, H. (1974), *International Trade: Theory and Empirical Evidence*, Prentice – Hall, inc., Englewood cliffs, New Jersey.
23. Henely, John S. "Chasing the Dragon: Accounting for the under-performance of India by Comparison with China in Attracting Foreign Direct Investment", *Journal of International Development*, 2004, No. 16.

24. Hubfauer, G. (1975), "The Multinational Corporation and direct investment", in P. B. Jane (ed.), *International Trade and Finance*, Cambridge Press, Cambridge.
25. Jun, J. (1989), "Tax Policy and international direct investment", NBER working paper series, WP No. 2048, July.
26. KnickerBocker, F. (1973), *Oligoialistic Reaction and Multinational enterprise*, Harvard University Graduate School of Business administration, Boston.
27. Leontief, W. (1956), "Factor Proportion on the Structure of American Trade: Further Theoretical and Empirical Analysis", *Review of Economics and Statistics*, November.
28. Linder, S. (1967), *An Essay on Trade and Trans formation*, Aliquots and Wickell, Stockholm.
29. Lizordo, S. (1990), "foreign Direct Investment", *WP*, IMF Washington, July.
30. Low, P. Yeat A., (1991), "Do Dirty Industries Migrate?", World Bank, **Discussion Paper**, No, 159, Washington.
31. Lucas, R., et al., (1991), Economic Development Environmental Regulation & The International Migration of Toxic Industrial Pollution: 1960 – 1988, World Bank, **Discussion Paper**, No. 159, Washington.
32. Mason, R. (1980), "Comment on professor Kojima's Japanese type versus American Type of technology transfer", Hitotsubashi *Journal of Economics*, Vol. 20.
33. Minhas, B. (1963), *An international Comparison of Factor Costs and Factor Use*, North Hall and Publishing Company, Amsterdam.
34. Nigh, D. (1980), "The Effects of political Events on United states direct foreign investment: A pooled time – series cross – sectional analysis", *Journal of international Business Studies*, Vol. 16.
35. Posner, M. (1961), "International Trade and technical Change", *Oxford Economics papers*, No. 13.
36. Rogman, A. (1980), "New Theories of The Multinational Enterprise: as Assessment of Internalization Theory", Bulletin of Economic Research, Vol. 38.
37. Samli, A. Coskun, "In Search of and Equitable, Sustainable Globalization: The Bittersweet Dilemma", Westport, CT" Quorum/Greenwood, 2002.
38. Stanley, G., "The Theoretical Determinants of Foreign Direct Investment", **Contemporary Analysis inc**, 2010.
39. Talman, S. (1988), "Home country political risk and foreign direct investment in the united states", *Journal of international Business studies*, Vol. 19.

40. Travis, W. (1972), "Production, Trade and Protection When there are Many Commodities and Two Factors", *American Economic Review*, No. 62.
41. UN (1998). *World Investment Report*, New York.
42. UNCTAD (1975), "Implications for Trade & Investment as Developing Countries as U. S. Environmental Control, Prepared by Charles Pearson,(TD/B/104/146.ADD.I), May.
43. UNCTAD (1995), *World Investment Report*, New York.
44. UNCTAD (1999), **International Cooperation for Ecologically Sustainable Industrial Development**, Copenhagen, Denmark.
45. UNCTD (1999), International Cooperation for Ecologically Sustainable Industrial Development, Copenhagen, Denmark.
46. United Nations (1995), *World Investment Report*, New York.
47. United Nations (1996), "Investment, Trade and International Policy arrangement", *Annual Report*, New York.
48. Vernon, R. (1966), "International investment and (30) international Trade in the Product cycle", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 80.
49. World Bank (1993), Global Economic Prospects and the developing Countries, Washington.
50. Adams, S., (2009), "Foreign Direct investment, domestic investment, and economic growth inSub-Saharan Africa", *Journal of Policy Modeling*, 31.
51. Aghion and P. Howitt, (1992), A model of growth through creativedestruction, *Econometrica* 60.
52. Alfaro and et al, (2004), FDI and economic growth: the role of local financial markets, *Journal of International Economics* 64 .
53. Alfaro L., Chanda, A., Kalemli- Ozcan, S. and Sayek, S. (2010), "Does foreign direct investment promote growth? Exploring the role of financial markets on linkages", *Journal of Development Economics*, 91.
54. Azman-Saini, W.N.W., Zubaidi B., A., and Hook L., S., (2010), "Foreign direct investment, economic freedom and economic growth: International evidence", *Economic Modelling*, 27.
55. Balasubramanyam and al., (1996), FDI and growth in EP and IS countries, *The Economic Journal* 106.
56. Barro and Sala-i-Martin, 1997 R. Barro and X Sala-i-Martin, Technological diffusion, convergence and growth, *Journal of Economic Growth* 2.
57. Blomstrom and al., (1994), Host country competition, labour skills, and technology transfer by multinationals, *Weltwirtschaftliches Archiv* 130 (1994)(3).
58. Blonigen, B., Wang, M., (2005). "Inappropriate pooling of wealthy and poor countries inempirical FDI studies. In: Moran, T.H., Graham, E.M., Blomstr'om, M. (Eds.), Does Foreign Direct Investment Promote

Development? Institute of International Economics Press, Washington, DC.

59. E. Borensztein, J. Gregorio and J. Lee, How does foreign direct investment affect economic growth?, *Journal of International Economics* **45** (1998)
60. De Mello, 1997 L.R. De Mello, Foreign direct investment in developing countries and growth: a selective survey, *Journal of Development Studies* 34 (1997).
61. Grossman G. and E. Helpman (1991), *Innovation and Growth in the Global Economy*, MIT Press, Cambridge, MA (1991).
62. Jyh Lin, F. (2010), "The determinants of foreign direct investment in China: The case of Taiwanese firms in the IT industry", *Journal of Business Research*, 63, 479-485.
63. Kottaridi, C. and Stengos, T. (2010), "Foreign direct investment, human capital and non-linearities in economic growth", *Journal of Macroeconomics*, 32, 858-871.
64. Lipsey, R.E., (1999), *The role of foreign direct investment in international capital flows*. NBER Working.
65. Li, X., Liu, X. (2005), "Foreign direct investment and economic growth: an increasingly endogenous relationship", *World Development*, 33, 393-407.
66. Lipsey, R.E., (2001), *Foreign direct investment in three financial crisis*. NBER Working.
67. Lipsey, R. (2002). *Home and host country effects of FDI*. NBER working paper 9293. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
68. Rivera-Batiz L.A and P. Romer, (1991), Economic integration and endogenous growth, *Quarterly Journal of Economics* **106**.
69. Romer, 1990 P.M. Romer, Endogenous technological change, *Journal of Political Economy* **98**.
70. Solow, R. Solow, A (1956), contribution to the theory of economic growth, *Quarterly Journal of Economics* **70**.
71. Swan, T.W. Swan, (1956), Economic growth and capital accumulation, *Economic Record* 32.

أخلاقيات الأعمال كميزة تنافسية لمنظمات الأعمال

دراسة حالة: المطاحن الكبرى للظهرة بمستغانم

أ. بن نامة فاطمة الزهرة

جامعة تلمسان

البريد الإلكتروني: benama.fn@hotmail.com

د. العشعاشي تابت أول وسيلة

جامعة تلمسان

البريد الإلكتروني: Tabet_wassila@yahoo.fr

ملخص:

بعد أن كانت مضاعفة الأرباح الشغل الشاغل لمنظمات الأعمال، أصبحت القضايا الأخلاقية اليوم تشكل أهمية عظمى، فأصبحت التنافسية الأخلاقية من أهم انشغالات المنظمات الاقتصادية، خاصة في واقع الأسواق المحلية والعالمية التي تسعى فيها هذه المنظمات إلى البقاء من خلال اكتساب مزايا تنافسية ذات بعد أخلاقي تجاه مختلف أصحاب المصالح، مما قادها إلى أن تكون أكثر إدراكا واهتماما كي تكون قراراتها أخلاقية وتندرج ضمن إستراتيجيتها التنافسية، فأصبحت المنظمات تسعى إلى التفوق على المنافسين من خلال الاستخدام الصحيح لمعايير المنافسة الأخلاقية.

لذا سنتطرق في هذا المقال إلى ماهية أخلاقيات الأعمال ودورها في تحقيق ميزة تنافسية مستدامة للمنظمة وكذا واقع أخلاقيات الأعمال في المنظمة الجزائرية .

كلمات مفتاحية: منظمات الأعمال - أخلاقيات الأعمال - الميزة التنافسية - أصحاب المصالح - التنافسية الأخلاقية .

Abstract:

After it was double the profit the main concern of business organizations, have become moral issues today are of great importance, becoming competitive ethics of the major concerns of economic organizations, especially in the reality of local and international markets ; the organizations seek to realize the target basis of survival through the acquisition of competitive advantages that has on ethical trend towards the different stakeholders. That led to the organizations are more aware and interested in to be its decision moral and fall within the competitive strategies, making organizations seek to out perform competitors through the proper use of standards competition moral rather.

So we will look at this article to what business ethics and their role in achieving a sustainable competitive advantage for the organization, as well as the reality of business ethics in the Algerian organization.

Key words: business organizations – business ethics - competitive advantage - stakeholders - ethical competitive.

مقدمة:

إن التطور الحاصل في البيئة العالمية على جميع الأصعدة، ومع تزايد الاتجاه نحو العولمة والخصخصة وظهور المنظمات الافتراضية و بروز التنافسية وغيرها من ملامح العصر الجديد، رافقه العديد من الخروقات الأخلاقية والفضائح المالية التي نتجت عن ضعف الاهتمام بالأسس والمعايير الأخلاقية في ممارسات العديد من منظمات الأعمال لأنشطتها، والابتعاد نوعا ما عن النظر في المحددات والرموز الأخلاقية، كل تلك التجاوزات الأخلاقية ومع اتساع الانتقادات الموجهة للأعمال ومعاييرها المتمثلة في الربح والكفاءة إلى حد إهمال مسؤوليتها الاجتماعية والأخلاقية، أثارت اهتمام المهتمين بضرورة التفكير بالطرق المناسبة لضمان سيادة الأبعاد والمقومات الأخلاقية سعيا للتكيف وضمان البقاء في بيئة الأعمال بواسطة مجموعة مزايا تنافسية تعتمد المقومات الأخلاقية وبشكل يتماشى مع مضامين العمل الأخلاقي، وبما يجعل الزبائن مقتنعين بأن هذه المنظمة قد اتخذت من الأبعاد الأخلاقية معيارا يميزها في ميدان تنافسي شديد، وبشكل يضمن ديمومة تعامل الزبائن معها.

فأصبحت المنظمات تسعى إلى التفوق على المنافسين من خلال الاستخدام الصحيح لمعايير المنافسة الأخلاقية واعتماد القضايا والالتزامات الأخلاقية كأساس للميزة التنافسية .

وعلى هذا الأساس تم طرح الإشكالية التالية: هل تعتبر أخلاقيات الأعمال ميزة تنافسية لمنظمات

الأعمال؟

فبالرغم من أهمية أخلاقيات الأعمال إلا أنها لا تزال غائبة عن اهتمام معظم منظمات الأعمال خاصة في الدول النامية، ولعل السبب في ذلك هو الاعتقاد بأن أخلاقيات الأعمال قد تكون مكلفة ولا تعود بالنفع على المنظمة لذا وقع اختيارنا لهذا الموضوع بغية تسليط الضوء على مفهوم أخلاقيات الأعمال باعتبارها من المفاهيم الحديثة في إدارة الأعمال، وربط الميزة التنافسية للمنظمة بالالتزام الأخلاقي لها وذلك من خلال عرض مزايا التصرفات الأخلاقية للمنظمة أثناء ممارسة نشاطها، ولتأكيد ذلك سوف نتطرق إلى المحاور التالية:

- مفاهيم حول الميزة التنافسية وأخلاقيات الأعمال؛
- أخلاقيات الأعمال كميزة تنافسية خالقة للقيمة؛
- واقع أخلاقيات الأعمال في المنظمة الجزائرية – دراسة حالة المطاحن الكبرى للظهرة بمستغانم.

كهاخور 1: مفاهيم حول الميزة التنافسية وأخلاقيات الأعمال

1. ماهية الميزة التنافسية:

لقد أفرزت العولمة ظاهرة جديدة طالما كانت في طي النسيان، وهي القدرة أو الميزة التنافسية للمنظمات سواء على المستوى الكوني أو المحلي، التي أصبح ينظر إليها كهدف واستثمار وإستراتيجية في وقت واحد فوجودها يضمن للمنظمة البقاء والاستمرار، ولتحقيق بقائها يتطلب رؤية بعيدة المدى تتصف بالشمول والديناميكية وحشد الموارد اللازمة، كما تعتبر آلية من بين عدة آليات فاعلة لغزو الأسواق العالمية والمحلية.

1.1. مفهوم الميزة التنافسية:

يعرف "بورتير" الميزة التنافسية على أنها تنشأ بمجرد توصل المنظمة إلى اكتشاف طرق جديدة أكثر فعالية من تلك المستعملة من قبل المنافسين، حيث يكون بمقدورها تجسيد هذا الاكتشاف ميدانيا وبمعنى آخر بمجرد إحداث عملية إبداع. مفهومه الواسع.¹

كما تعرف بأنها المهارة أو التقنية أو المورد المتميز الذي يتيح للمنظمة إنتاج قيم ومنافع للعملاء تزيد عما يقدمه لهم المنافسون، ويؤكد تميزها واختلافها عن هؤلاء المنافسين من وجهة نظر العملاء الذين يتقبلون هذا التميز، حيث يحقق لهم المزيد من المنافع والقيم التي تتفوق على ما يقدمه المنافسون الآخرون،² وتعرف كذلك بأنها ميزة أو عنصر تفوق للمنظمة يتم تحقيقه في حالة إتباعها لإستراتيجية معينة للتنافس.³

من خلال التعاريف السابقة نستنتج أنه هناك من يركز في تعريفه للميزة التنافسية على جوهرها، ألا وهو الإبداع، أو على خلق القيمة للعميل أو على إستراتيجية التنافس أو خصائص وجودة المنتج، إلا أنه من المتفق عليه أن الميزة التنافسية تمثل نقطة اختلاف المنظمة وتميزها عن المنافسين الآخرين مما قد يؤهلها إلى تحقيق مزايا تنافسية عديدة منها الحصول على الأرباح من خلال خفض التكاليف، أو من خلال ديمومة عملية البيع للزبائن لمواصفات يؤمنون بها كالأمان والسمعة والشفافية وغيرها .

2.1. الأنواع الرئيسية للميزة التنافسية : هناك نوعين رئيسيين من المزايا التنافسية :

• ميزة التكلفة الأقل: معناها قدرة المنظمة على تصميم، تصنيع وتسويق منتج بأقل تكلفة بالمقارنة مع المنظمات المنافسة، وبما يؤدي إلى تحقيق عوائد أكبر؛

¹ عبدوس عبد العزيز، دور الميزة التنافسية في تحسين أداء المؤسسات، رسالة ماجستير، جامعة تلمسان، 2006، ص 34

² علي السلمي، إدارة الموارد البشرية الإستراتيجية، دار غريب للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة 2001، ص 104

³ نبيل مرسي خليل، الميزة التنافسية في مجال الأعمال، مركز الإسكندرية للكتاب، 1998، ص 37.

▪ تمييز المنتج: معناه قدرة المنظمة على تقديم منتج متميز وفريد وله قيمة مرتفعة من وجهة نظر المستهلك.⁴

3.1. أهمية الميزة التنافسية: أصبحت الميزة التنافسية ذات أهمية متزايدة في عالم اليوم، ولم تعد الميزة التنافسية حاجة مقتصرة على المنظمات فقط بل وحتى للدول التي ترغب في تحسين أداء منظمتها واستدامتها، فالمنظمات التي تملك قدرات تنافسية عالية تكون قادرة على:

- رفع المستوى المعيشي لأفراد دولتها، لأن مستوى معيشة أي دولة مرتبط بنجاح المنظمات العاملة فيها؛
- ضمان بقاء واستمرار نشاط المنظمات وتحسين أدائها من خلال استغلال امثل لمجالات التنافس؛
- اختراق الأسواق الأجنبية بفعالية وجدارة وتحقيق التقدم؛
- إمكانية الحصول على حصة سوقية أفضل واكبر قياسا بالمنافسين.⁵

ولتحقيق قدرة تنافسية عالية لا بد من تبني الإستراتيجية المناسبة التي تعتمد على ترجمة الخيارات والخطط التي يتم تبنيها من قبل المنظمات إلى عمل فوري ومنتج، بالاستغلال الأمثل للموارد، وبالتالي من شأن المنظمات العاملة في قطاعات ذات قيمة مضافة عالية والتي تتمتع بكفاءة عالية أن تكون رائدة في المنافسة . وتعرف الإستراتيجية التنافسية على أنها الإستراتيجية التي تهتم بخلق الميزة التنافسية للمنظمة ضمن إطار وقطاع الأعمال الذي تعمل فيه،⁶ وتشمل أربعة عوامل أساسية وهي: نقاط القوة والضعف للمنظمة، القيم الشخصية للمدراء، الفرص والتهديدات، التوقعات الاجتماعية، إذن يمكن القول أن أخلاقيات الأعمال قد تشكل إستراتيجية تنافسية. بما أن هذه الأخيرة تعتمد على القيم الشخصية للمدراء والتوقعات الاجتماعية كأساس لها، لذا فإن قيام المنظمة باختيار إستراتيجية تنافسية معينة لا بد وأن يجعلها متأكدة من أن منتجاتها ترتبط بما يعرف بالاستقامة الأخلاقية.

⁴ نزيل مرسي خليل، مرجع سابق، ص 84

⁵ محسن أحمد الخضير، اقتصاد ما بعد الحداثة وحداثة ما بعد الاقتصاد، المجلس الأعلى للثقافة، القاهرة، 2006، ص

128

⁶ مسان كرومية ، المسؤولية الاجتماعية ميزة إستراتيجي، رسالة ماجستير، جامعة تلمسان، 2010، ص 70

4.1. الاستراتيجيات التنافسية العامة:

تتمثل الاستراتيجيات التنافسية العامة في ما يلي:

- إستراتيجية القيادة في التكاليف: تستطيع المنظمة أن تحقق ميزة تنافسية إذا استطاعت أن تخفض من تكلفتها بحيث يمكنها بيع منتجاتها عند سعر أقل من منافسيها وتحقيق قدر كبير من الربح؛
- إستراتيجية التمييز: تركز هذه الإستراتيجية على سياسة مفادها أن المنظمة تنفرد في عرض أو تقديم منتج ما للزبائن ذو خصائص جيدة مقابل سعر زائد؛
- استراتيجية التركيز: تهدف إستراتيجية التركيز إلى بناء ميزة تنافسية من خلال إشباع حاجات خاصة لمجموعة معينة من المستهلكين أو لسوق جغرافي محدود أو التركيز على استخدامات معينة للمنتج.⁷

2. ماهية أخلاقيات الأعمال:

أصبح موضوع أخلاقيات الأعمال من المواضيع التي حظيت باهتمام متزايد في السنوات الأخيرة وأصبحت المنظمات تتسابق لإصدار مدونات أخلاقية وتعيد صياغة الأهداف والسياسات بطريقة تبرز فيها المسؤولية الأخلاقية للمنظمة وحلت أخلاقيات الأعمال محل الربح الذي ظل ولعقود طويلة مركز الاهتمامات.

1.2. مفهوم أخلاقيات الأعمال :

ليس هناك تعريف دقيق ومحدد لأخلاقيات الأعمال، فالعديد من المختصين والدارسين لهذا الموضوع حاولوا تقديم التعريفات التي تساعدهم على فهم هذا المصطلح ومدلوله، ومن التعاريف: عرّفها "Peter Drucker" بأنها العلم الذي يعالج الاختيارات العقلانية على أساس القيم بين الوسائل المؤدية إلى الأهداف.⁸

وهي مجموعة من المعايير والمبادئ التي تهيمن على السلوك الإداري وتمثل خطوط توجيهية للمديرين في صنع القرار وانتقاء البديل الأخلاقي من بين البدائل المتاحة والذي يرضي كافة أصحاب المصالح. ويشير البعض إلى أخلاقيات الأعمال بأنها كل ما يتعلق بالعدالة والمساواة في توقعات المجتمع والمنافسة التزيهة والمسؤولية الاجتماعية والتصرفات السليمة في البيئة المحلية والدولية.⁹

⁷ عبد العزيز صالح بن حبتور، الإدارة الإستراتيجية، إدارة جديدة في عالم متغير، دار المسيرة عمان، 2007، ص 228

⁸ نجم عبود نجم، أخلاقيات الإدارة ومسؤولية الأعمال في شركات الأعمال، الوراق للنشر والتوزيع، 2006، ص 17

إن أخلاقيات الأعمال تشير بأنه يوجد مبادئ أو قواعد محددة يجب احترامها، ويمكن تعريفها بأنها تحليل وسائل تطبيق المعايير الأخلاقية للأفراد في قراراتهم الملموسة المتخذة داخل المنظمة والتي تؤثر على قرارات الجهات الفاعلة أو على المنظمة عموماً.¹⁰

فمن التعاريف السابقة نستنتج أن أخلاقيات الأعمال:

- تشير إلى معايير السلوك التي تقود المدراء وتوجههم في عملهم؛
- من الضروري أن يتبنى أفراد المنظمة تلك الأخلاقيات؛
- يجب أن تتجلى أخلاقيات الأعمال في سلوكيات الأفراد سواء تجاه المنظمة أو تجاه الأطراف المتعاملة معها.

ولعل من الأسباب التي جعلت المنحى الأخلاقي محط أنظار المهتمين والباحثين في مجال إدارة الأعمال ما يلي:

- الإحساس المتزايد بأن المنظمات أصبحت في صفقاتها وسلوكياتها أقل أخلاقية بسبب تعقد وتداخل المصالح مما يكشف الحاجة إلى أخلاقيات الأعمال في المنظمات الحديثة؛
- التحول في مفاهيم الكفاءة وأهداف المنظمات، فهناك مراجعة جدية للمفاهيم السائدة التي ترى أن المنظمات تهدف من أجل بقائها إلى تعظيم الأرباح دون أن يرافق ذلك اهتمام واضح بالاعتبارات الأخلاقية؛
- تزايد جرائم الفساد الإداري والانتهاكات المخلة بالمصلحة العامة؛¹¹
- إرساء مبادئ الإدارة السليمة " الحوكمة "، والالتزام بروح القانون؛
- شعور المنظمات بأنها لن تستطيع استثمار طاقات أفرادها وكسب ولائهم إلا من خلال قيم أخلاقية محددة تنعكس إيجاباً على ثقة العميل والزبون في المنتج؛
- ظهور دعوات جادة في المجتمعات الصناعية للاهتمام بالقيم الأخلاقية على الصعيد العملي والمهني.¹²

2.2. أهمية أخلاقيات الأعمال :

⁹ زكريا مطلق الدوري، أحمد علي صالح، إدارة الأعمال الدولية، منظور سلوكي واستراتيجي، دار اليازوري، عمان، 2009، ص 434

¹⁰ André BOYER, *l'impossible éthique des entreprises*, éditions d'organisation, 2002, p 04

¹¹ نجم عبود نجم، مرجع سابق، ص 12

¹² دور القيم وأخلاقيات الأعمال في التجارب العالمية في ظل مفاهيم الإدارة الرشيدة " الحوكمة "، ص 03،

إن الالتزام بالمبادئ الأخلاقية والسلوك الأخلاقي على صعيد الفرد في منظمات الأعمال يعتبر ذو أهمية بالغة لمختلف شرائح المجتمع، حيث أن هذا الأمر يقوي الالتزام بمبادئ العمل الصحيح والصادق ويعد المنظمة عن أن ترى مصالحها بمنظور ضيق لا يستوعب غير معايير محددة تتجسد في الاعتبارات المالية التي تحقق لها فوائد على المدى القصير، فاهم الفوائد التي يمكن أن تحصل عليها منظمات الأعمال جراء التزامها الأخلاقي في العمل ما يلي:

- في إطار المنظور الحديث يوجد ارتباط إيجابي بين الالتزام الأخلاقي والمردود المالي الذي تحققه المنظمة وإن لم يكن ذلك على المدى القصير فانه بالتأكيد سيكون واضحا على المدى الطويل؛
- قد تتكلف منظمات الأعمال كثيرا نتيجة تجاهلها الالتزام بالمعايير الأخلاقية، فالتصرف الأخلاقي يضع المنظمة في مواجهة الكثير من الدعاوى القضائية؛
- إن الحصول على شهادات عالمية مثل "ISO 9000" يقترن بالالتزام المنظمة بالعديد من المعايير الأخلاقية لذا فإن الشهادة الدولية بالالتزام بالمعايير الفنية تحمل في طياتها اعترافا بمضمون أخلاقي؛
- تعزيز سمعة المنظمة على صعيد البيئة المحلية والإقليمية والدولية.¹³

وحسب " Davis ،Donald son " فإن التطبيق الصحيح للبرامج الأخلاقية يؤدي إلى تحقيق العديد من المنافع منها :

- منح الشرعية للأفعال الإدارية؛
- تقوية الترابط المنطقي والتوازن في الثقافة التنظيمية؛
- تحسين مستويات الثقة بين الأفراد والجماعات في المنظمة؛
- دعم عملية التمسك والثبات بمقاييس جودة المنتجات؛
- التمسك بأثر قيم المنظمة ورسالتها في المجتمع.¹⁴

وفي إطار العلاقة بين الجوانب الأخلاقية للمنظمة وأدائها المالي، فتشير إحدى الدراسات أن المنظمة التي تتبع في ممارسة أعمالها قاموسا أخلاقيا واجتماعيا حققت نتائج تفوقت فيها على المنظمات التي لا تمتلك مثل

¹³ صالح العامري، منصور الغالي، المسؤولية الاجتماعية وأخلاقيات الأعمال، الأعمال والمجتمع، دار وائل للنشر، الطبعة الأولى، 2008، ص 136

¹⁴ معن وعد الله المعاضيدي، أخلاقيات منظمات الأعمال والمزايا التنافسية الأخلاقية، ص 04. www.iefpedia.co-doc

هذا القاموس وبذلك فإن الالتزام بالأبعاد الأخلاقية في ممارسة الأعمال يساهم على نحو مباشر أو غير مباشر في تحقيق النجاح واستدامته.

المحور 2: أخلاقيات الأعمال كميزة تنافسية خالقة للقيمة

يظن البعض أن العمل والتجارة والإدارة لا علاقة لها بالأخلاق، وهناك من يعتقد أنه من السذاجة الحديث عن الأخلاقيات في مجال العمل ويستشهد على ذلك بمقولة " Business Is Business "، أي أن الدوافع الاقتصادية وتعظيم الأرباح هي أساس المشروع الخاص، أما المسؤولية الأخلاقية فهي ترتبط بالدوافع الغير اقتصادية والحقيقة أن فصل العمل عن الأخلاقيات أمر غير ممكن، فقرارات وسلوكيات العمل عبارة عن أعمال أخلاقية لأنها تؤثر على حياة ورفاهة الآخرين، والبعد الأخلاقي للإدارة يؤثر في نجاحها في القيام بوظائفها وتحقيق أهدافها.

1. المنظمة الأخلاقية وتجسيد أخلاقيات الأعمال:

المنظمة الأخلاقية هي المنظمة التي تناضل من أجل إتباع المبادئ الأخلاقية وتهدف إلى تحقيق النجاح ضمن المعايير الأخلاقية والمثاليات، ونتيجة لذلك فإن المديرين الأخلاقيين يحاولون تحقيق أهداف المنظمة المرتبطة بالربح وإتباع السلوك القانوني والأخلاقي في آن واحد، حيث يكون شعار هذا النوع من الإدارة " هل ما تقوم به المنظمة عادل بالنسبة لها ولجميع الأطراف المتعاملين معها؟"¹⁵

وتوجهت جهود الباحثين نحو تحديد ما يميز المنظمة الأخلاقية عن غيرها من المنظمات، فلقد أشار البعض إلى أن المنظمة الأخلاقية هي المنظمة ذات الاستقامة الأخلاقية العالية والتي تملك خصائص متميزة منها:

- الاحتفاظ برؤية واضحة عن الاستقامة نحو الجهات الخارجية؛
- تحديد أنظمة المكافأة في المنظمة طبقا لرؤية الاستقامة فيها؛
- تسود المنظمة ثقافة اتخاذ القرارات الإدارية المهمة المتضمنة أبعادا أخلاقية.¹⁶

إن المنظمة التي تتبنى دورا اجتماعيا أكبر وسلوكا أخلاقيا مرتكزا على ما هو أبعد مما هو مذكور في مدونتها الأخلاقية، فهي بذلك تجسد هذا السلوك في أنشطتها الإنتاجية والتسويقية والمالية والبشرية ولا تسمح

¹⁵ Jean marie mira, " mon management éthique en pratique dans les établissements sociaux et médicaux sociaux, éd Seli Arslan, 2007, p 143

¹⁶ عبد الله بن منصور، إشكالية العلاقة بين الاقتصاد والأخلاق، أطروحة دكتوراه، جامعة تلمسان، 2009، ص 189

بخروقات أخلاقية أو تعارض بين آليات عمل هذه الإدارات وقراراتها من خلال التزامها بسلوك أخلاقي قوي ومن بين الوظائف التي حظيت بعناية خاصة لتجسيد المراكز الأخلاقية والسلوكية في مختلف أوجه عملها:

- وظيفة الإنتاج: لقد حظيت إدارة الإنتاج بعناية خاصة لتجسيد المراكز الأخلاقية في مختلف أوجه عملها وبذلك فإنها تخدم المنظمة على المدى البعيد وتبني سمعة متميزة في السوق، فالمراكز الأخلاقية التي تستند عليها تتجسد في مجالات كثيرة منها: مجال تصميم المنتج، تخطيط ورقابة الإنتاج، تكنولوجيا العمليات المستخدمة؛

- وظيفة التسويق: يعتبر التسويق المجال الحيوي المهم الذي تمارس من خلاله منظمات الأعمال دورها الاجتماعي وسلوكها الأخلاقي في المجتمع، ويمكن تحديد أخلاقيات التسويق بأنها المعايير التي تحكم تصرفات المسوقين وبما يحملونه من قيم خلقية وتتجلى بشكل واضح في النشاط التسويقي حيث تكون هذه القيم مرشد في تحديد نوعية المنتج مضمون الإعلان، اختيار منافذ التوزيع، حماية المستهلك، التسعير، التوزيع، الترويج؛

- وظيفة المالية والمحاسبة: تعتبر الإدارة المالية والمحاسبية حقل مليء بالاعتبارات السلوكية والأخلاقية ومن القضايا الخاصة بأخلاقيات الأعمال في هذا المجال: الاستثمار، التدقيق، الاستشارات المالية والمحاسبية؛

- وظيفة الموارد البشرية: يمكن لمنظمة الأعمال تجسيد مسؤوليتها الأخلاقية تجاه الموارد البشرية من خلال وسائل عديدة تغطي مجمل الأنشطة الفرعية لإدارة الموارد البشرية ومنها: المقابلة والاختيار، التوظيف، التدريب والتطوير، تقييم أداء العاملين.¹⁷

إن منظمات الأعمال إذا أرادت أن تكون منظمات أخلاقية ومسؤولة اجتماعيا فإن ثلاثة ركائز أساسية لا بد أن يجري بناءها وتقويتها وهي الأفراد، القيادة، الأنظمة والهياكل التنظيمية.

أ/ الأخلاق الفردية: فالمدراء هم الأساس الأول من أسس المنظمة الأخلاقية، ويجب الإشارة إلى أهمية اتصاف هؤلاء الأفراد بالصدق والاستقامة وأن تنعكس تلك السمات في قراراتهم وسلوكياتهم، ويترتب عليهم تحديد طرق تركيز الانتباه على القيم الأخلاقية في المنظمة وإيجاد البيئة التي تشجع السلوك الأخلاقي لكل العاملين؛

¹⁷ منصور الغالبي، صالح العامري - مرجع سابق - ص 231

ب/ أخلاقيات القيادة: إن استخدام أنظمة المكافأة ومراجعة الأداء بشكل فاعل يمكن أن يكون طريقا في الاستدلال على اثر الأخلاقيات في منظمة الأعمال، وإن مكافأة السلوك الأخلاقي ومعاينة السلوكيات المناقضة يعد من المكونات الحاسمة لبناء القادة الأخلاقيون في منظمات الأعمال؛

ج/ الأنظمة والهياكل التنظيمية: وتشكل هذه المجموعة الأدوات التي يستخدمها المدراء لتشكيل القيم وتعزيز السلوكيات الأخلاقية والتحول بالمنظمة لتصبح منظمة أخلاقية، كالثقافة التنظيمية، الرموز الأخلاقية، المكاتب الأخلاقية، التدريب الأخلاقي، آليات الإبلاغ.¹⁸

2. أخلاقيات الأعمال ضرورة إدارية:

إن إتباع الأخلاق هو أمر يجب أن يحرص عليه كل شخص ولكن إدارة المنظمة لن تعتمد على مدى التزام العاملين بأخلاقيات العمل بناء على قناعاتهم الشخصية بل هي بحاجة لأن تلزمهم بذلك كجزء من متطلبات العمل لذلك فإنه من الضروري تحديد ما هو أخلاقي وما هو غير أخلاقي في عُرف المنظمة لكي يلتزم به الجميع ولا بد من التعامل بحزم مع كل إخلال بهذه الأخلاقيات، كالكذب في التقارير وفي البيانات، روح العداء والإيذاء بين العاملين خداع عميل أو مورد أو متقدم لوظيفة، قبول هدايا قيّمة من الموردين أو العملاء. يجب أن يتم التعامل مع كل أمر يخص أخلاقيات الأعمال بكل شدة، فالحرص على أخلاقيات العمل هو أمر أخلاقي وديني وإداري، فأخلاقيات الأعمال تساعد المنظمة على إتباع أساليب الإدارة الحديثة، فالمنظمة تستطيع تطبيق سياسات مثل "Just in time" لأنها تستطيع التعاون مع الموردين لتوريد المواد الأولية في الوقت المناسب ، كذلك فإنها تستطيع تطبيق سياسة "Total Productive Maintenance" أو الصيانة الإنتاجية الشاملة لأن روح التعاون بين التشغيل والإنتاج ستكون متوفرة كما تستطيع تشكيل فرق عمل لتطوير المنتجات أو الخدمات، وتستطيع تكوين تحالفات إستراتيجية "Strategic Alliances" مع الموردين والمنافسين، وتساعد كذلك على دراسة المشاكل بالأساليب الحديثة وتطبيق نظم مثل "Six Sigma" لأنه يمكن الرجوع لبيانات تاريخية دقيقة وصادقة.¹⁹

وتلعب أخلاقيات الأعمال دورا أساسيا في معالجة أو تقليل الفساد الإداري، فالاهتمام بأخلاقيات الأعمال كان نتيجة أسباب عديدة يقع في مقدمتها الفضائح الأخلاقية وانتشار مظاهر الفساد الإداري والاقتصادي بشكل ملفت للنظر، فالفساد الإداري هو نزعة شيطانية تتصارع في إطارها قيم الخير والعدالة مع قيم الشر والرذيلة.

¹⁸ عبد الله بن منصور، مرجع سابق، ص 190

¹⁹ <http://samehar.wordpress.com>

وهو ليس مقتصر على البلدان النامية دون المتقدمة، لذلك يعتبر ظاهرة مرفوضة يجب معالجتها والتخلص منها وحماية المجتمع من أثارها السلبية، ومن أجل مواجهة الفساد وعلاجه لابد من: إيجاد اتفاق اجتماعي على معيار القيم، أمانة ونزاهة وشفافية القيادات العليا، التخلص من المعوقات الإدارية، تقويم ومكافأة الموظف الأمين.²⁰

3. أخلاقيات الأعمال والمزايا التنافسية الأخلاقية:

إن المنظمة الأخلاقية التي تركز على ضمان الأبعاد والمبادئ الأخلاقية في مختلف جوانب بناءها ستضفي على وجودها مجالات للتمييز عن غيرها من المنظمات تدفع بقناعات الزبائن نحوها إلى درجة الثبات والاستدامة لتكون في مصاف المنظمات المتنافسة أخلاقياً، ويتم ذلك عن طريق الأبعاد الأخلاقية التنافسية التالية:

- الحاجات المستحقة: وهي حاجات الزبائن التي تم إشباعها بشكل أخلاقي، فالزبائن في حاجة إلى الاحترام والعلاقات الإنسانية الطيبة بالإضافة إلى الحصول على السلعة الجيدة أو الخدمة المتميزة؛
- المنتجات الآمنة: وتمثل الالتزام الأساس لكل المنظمات في تجهيز الزبائن بمنتجات آمنة، تتضمن المواصفات الصحية والمقاييس اللازم توفرها في المنتجات؛
- المعلومات الوفيرة: يترتب على المنظمات التزام مهم يتمثل في تزويد الزبائن بمعلومات وفيرة حول منتجاتها إذ أن الفشل في إعلام أو إخبار المستهلك بشكل تام بالمنتجات يمكن أن يقود إلى تحقيق واحدة من الزلات الأخلاقية التي يمكن أن تقود إلى تحقيق الأذى بسمعة المنظمة ويحملها نفقات عالية.

وبموجب ما تقدم، يتوجب على المنظمات أن تقوم ببناء استراتيجياتها التنافسية في إطار الأبعاد والمعايير الأخلاقية حتى تضمن البقاء في الميدان التنافسي²¹، ومن أهم المزايا التنافسية المكتسبة جراء الالتزام الأخلاقي تجاه مختلف أصحاب المصالح ما يلي:

- تجاه الموردين: العلاقة تكون طويلة الأجل ومبنية على الثقة والمصالح المشتركة؛
- تجاه العاملين: جذب كفاءات سوق العمالة، زيادة الإنتاجية وتنمية ثقافة تنظيمية إيجابية؛
- تجاه المساهمين: تحسين صورة المنظمة وزيادة شهرتها وبالتالي جذب المستثمرين؛

²⁰ أسرار فخري عبد اللطيف، أثر الأخلاقيات الوظيفية في تقليل الفساد الإداري في الوظائف الحكومية، ص 10،

<http://www.ulum.nl/b154.htm>

²¹ معن وعد الله المعاضيدي، أخلاقيات منظمات الأعمال والمزايا التنافسية الأخلاقية، ص 15،

- www.iefpedia.com-doc

- تجاه العملاء: كسب ولاء العملاء وجذب مستهلكين جدد، بالتالي زيادة أرباح المنظمة وتدعيم القدرة التنافسية؛
- تجاه المنافسين: إمكانية التعاون مع المنافسين وبالتالي الحصول على سعر أفضل وجودة أفضل وشروط دفع ميسرة؛
- تجاه المجتمع: تحقيق التقارب بين المنظمة والجمهور، وتحسين سمعة المنظمة؛
- تجاه البيئة: إن السمعة والشهرة البيئية للمنظمة تزيد من مكانتها وتمنحها مظهر حضاري بين المنظمات المنافسة.²²

المحور 3: واقع أخلاقيات الأعمال في المنظمة الجزائرية دراسة حالة: المطاحن الكبرى للظهرة بمستغانم

تدعيما لما قدمناه في الجانب النظري قمنا بدراسة ميدانية للإجابة على الإشكالية المطروحة حول كيفية تحقيق ميزة تنافسية بالاعتماد على أخلاقيات الأعمال، فحاولنا في الجانب التطبيقي تسليط الضوء على تلك الالتزامات التي تقدمها شركة "المطاحن الكبرى للظهرة" بمستغانم وهي من أهم فروع مجموعة "متيجي" وماذا تستفيد في المقابل، أو ما هي المزايا التي تحصل عليها جراء التزامها أخلاقيا؟

أما السبب الذي دفعنا إلى اختيار هذه الشركة هو أنها تعتبر رائدة في مجال تحويل الحبوب في الجزائر وتوفرها على نظام إدارة الجودة وحصولها على شهادة ISO 9001 سنة 2006، وذلك باعتبار أن الجودة تعد أحد العوامل التي تضيف مزايا تنافسية للمنظمة وتحسن من أدائها.

1. التعريف بالمطاحن الكبرى للظهرة:

هي شركة ذات أسهم، ذات طابع خاص ولها نشاط صناعي وتجاري، يقدر رأس مالها الاجتماعي بـ 3959660000 دج، يتمركز موقع شركة "المطاحن الكبرى للظهرة" في ساحل مستغانم بالتحديد في صلامندر بالقرب من السكة الحديدية مقابل الطريق رقم 11 في المنطقة الصناعية وهي تشغل مساحة تقدر بـ 5500 م² حصلت على شهادة الايزو ISO 9001 version 2000، وتطمح إلى الحصول على شهادة ISO 9001-2008، وعرض مشروع وضع معيار ISO 22000-2005 المرتبط بأمن المنتجات الغذائية، وفرت كل الإمكانيات البشرية والتقنية اللازمة التي جعلتها من أهم المركبات الصناعية في تحويل الحبوب ومشتقاتها

²² مسان كرومية، مرجع سابق، ص 114

بالجزائر، توظف أكثر من مائة عامل مسيرين من طرف فريق متعدد الخبرات ذو حيوية وكفاءة عالية، وفي المجال التجاري تقوم بشراء حبوب القمح والذرة وإعادة بيعها على حالها إلى الزبائن والمؤسسات الأخرى دون إدخال أي تغيير عليها .

تغطي المطاحن الكبرى للظهرة قسما كبيرا من حاجيات الغرب الجزائري من المنتوجات الزراعية مع الطموح للوصول إلى تزعم السوق الوطنية ثم التصدير إلى بلدان إفريقيا في المدى المتوسط.²³

2. منهجية الدراسة التطبيقية:

1.1. الطريقة المتبعة وأداة الدراسة:

تمت دراسة حالة شركة "المطاحن الكبرى للظهرة" بمستغانم وفق منهج التحليل الإحصائي باستخدام البرنامج الإحصائي "SPSS" لتحليل البيانات التي تحصلنا عليها من خلال الاستمارات الموزعة على الموظفين، وذلك لمحاولة تقييم درجة الالتزام الأخلاقي في الشركة.

وقد تضمنت الاستمارة مقدمة حيث تم فيها التعريف بعنوان البحث وأهميته والتأكيد على سرية المعلومات الشخصية عن العامل، ثم تضمنت الاستمارة العبارات والأسئلة المتعلقة بمتغيرات البحث وهي في سنة محاور: التوظيف، بيئة وظروف العمل، الأجور، التعويضات والحوافز، رضا الزبون، الالتزام تجاه البيئة، الالتزام الأخلاقي، ثم سؤال أخير عن مدى استعمال المطاحن الكبرى للظهرة للخداع والتضليل تجاه المستهلكين وتم استخدام "مقياس ليكرت" وهو أكثر المقاييس شيوعا حيث يطلب فيه من المبحوثين أن يحدد درجة موافقته أو عدم موافقته على خيارات محددة، وهذا المقياس مكون غالبا من خمس (5) خيارات متدرجة على النحو التالي: غير موافق إطلاقا، غير موافق، محايد، موافق، موافق تماما.

أ- عينة الدراسة: تمثلت عينة الدراسة في 30 موظف، حيث وزعت الاستمارات بطريقة عشوائية على الموظفين في مختلف المديرية والأقسام، كما قمنا بإجراء مقابلات فردية مع بعض مدراء الأقسام، تضمنت بعض الأسئلة عن مدى التزام هذه الأقسام والمديرية بأخلاقيات الأعمال.

ب- ثبات أداة الدراسة: تم التأكد من الاتساق الداخلي للمقياس عن طريق اختبار "كرونباخ ألفا"، وكانت درجة الاتساق الداخلي 0.833 % مما يدل على أن أداة القياس تتمتع بدرجة عالية من الثبات.

²³ www.groupemetidji.com

2.2. تحليل نتائج الدراسة:

أ- تحليل المعلومات الشخصية للموظفين:

تبين أن معظم أفراد العينة كانوا من الذكور، حيث بلغ عددهم 17 أي ما نسبته 56.7 %، وهذا لطبيعة عمل هذه الشركة، كما لوحظ أن فئة الشباب في هذه الشركة تمثل أكبر نسبة، حيث بلغ عدد الموظفين الذين يتراوح عمرهم ما بين 20 و30 سنة 11 موظف بنسبة 36.7 %، ومن 30 إلى 40 سنة 12 موظف ما يعادل نسبة 40 % . أما بالنسبة للمستوى الدراسي فأكدت النتائج المتحصل عليها أن معظم أفراد العينة كانوا من الحاملين لشهادات عليا والمتخرجين من الجامعة، حيث بلغ عددهم 18 بنسبة 60 %، مما يدل على أن شركة المطاحن الكبرى للظهرة تعطي فرصة للمتخرجين من الجامعة وخاصة الذين لديهم قدرات ومهارات عالية.

ب- تحليل نتائج أسئلة المحاور:

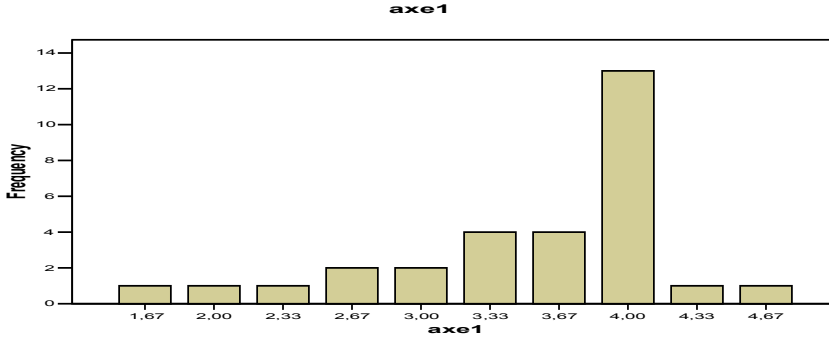
الجدول(1): نتائج أسئلة محور التوظيف

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1,67	1	3,3	3,3	3,3
	200	1	3,3	3,3	6,7
	2,33	1	3,3	3,3	10,0
	2,67	2	6,7	6,7	16,7
	3,00	2	6,7	6,7	23,3
	3,33	4	13,3	13,3	36,7
	3,67	4	13,3	13,3	50,0
	4,00	13	43,3	43,3	93,3
	4,33	1	3,3	3,3	96,7
	4,67	1	3,3	3,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

المصدر: نتائج مستخلصة من برنامج spss

يبين الجدول (1) تكرارات الإجابات المختلفة للمحور الأول، حيث نلاحظ أن أكبر التكرارات هو 13 وهو الذي يمثل الإجابة 4 أي " متوفر " ونسبته 43.3 % وهي تمثل أكبر نسبة مما يعني أن الشركة تتبع قواعد سليمة في التوظيف سواء من ناحية الترشيح، كيفية التوظيف وتناسب المؤهلات مع منصب العمل والشكل(2) يوضح ذلك:

الشكل(1): أعمدة بيانية خاصة بنتائج أسئلة محور التوظيف



المصدر: نتائج مستخلصة من برنامج spss

ونلاحظ من خلال الجدول (2) أن عدد البيانات المستعملة هو "30". بمعنى أن عدد البيانات الناقصة هو "0"، قيمة الوسط الحسابي، الوسيط في كل أسئلة المحور الأول تفوق 3 وتجه إلى 4 أي "متوفر"، ومنه نلمس أن العمال يرون أن الشركة تتبع معايير صحيحة للتوظيف.

الجدول(2): مقاييس النزعة المركزية للمحور الأول

	Q1	Q2	Q3	axe1
N Valid	30	30	30	30
Missing	0	0	0	0
Mean	3,60	3,30	3,73	3,5444
Median	4,00	3,50	4,00	3,8333

المصدر: نتائج مستخلصة من برنامج spss

وبإتباع نفس الطريقة وذلك من خلال استخراج جدول التكرارات والشكل الموضح له لكل سؤال، ثم لكل محور من محاور الاستمارة تم الحصول على النتائج التالية بالنسبة لبقية المحاور:

✓ **المحور 2 "بيئة وظروف العمل":** بينت النتائج أن الشركة تسود فيها بيئة مناسبة وظروف عمل

جيدة من ناحية النظافة والتهوية، وتقوم بالمراقبة الطبية للعمال وصيانة المعدات؛

✓ **المحور 3 "الأجور، التعويضات والحوافز":** بينت النتائج المتحصل عليها أن الشركة تضمن تحقيق

العدالة النسبية في الأجور، تهتم بالتريقات والحوافز وتوفر التأمينات والتعويضات اللازمة للموظفين؛

- ✓ **المحور 4 "رضا الزبون":** بينت النتائج أن الشركة تهتم برضا الزبون وتوفر خدمات ما بعد البيع وتقوم بالتسليم في الوقت المحدد وبالمواصفات المطلوبة؛
- ✓ **المحور 5 "الالتزام تجاه البيئة":** بينت النتائج أن الشركة ملتزمة تجاه البيئة وتقوم بالمحافظة عليها وتتبع طرق علمية في التخلص من مخلفات الإنتاج وتحافظ على مواردها الطبيعية؛
- ✓ **المحور 6 "الالتزام الأخلاقي":** بينت النتائج أن الشركة ليس لديها شعار أخلاقي ولا تدريب حول الجوانب الأخلاقية ولا تقوم بمكافأة السلوك الأخلاقي، كما أنه ليس لديها مكاتب أخلاقية، فهي ليس لديها إستراتيجية حول أخلاقيات الأعمال، لكن هذا لا يعني أنها غير ملتزمة أخلاقيا. أما بالنسبة للسؤال المتعلق بالخداع والتضليل تجاه المستهلك والسعي إلى تعظيم الربح وحده فقد أكدت معظم الإجابات على عدم استعمال المطاحن للخداع والتضليل تجاه المستهلكين فهي تحرص على تقديم المنتجات ذات الجودة العالية والنوعية الرفيعة.

3.2. ملخص نتائج الدراسة التطبيقية:

- بعد الدراسة الميدانية التي أجريناها في المطاحن الكبرى للظهرة وبعد الاطلاع على نتائج الاستبيان المتحصل عليها باستخدام SPSS، تمكنا من الوصول إلى النتائج التالية:
- تحتل المطاحن الكبرى للظهرة مكانة كبيرة على المستوى المحلي وحتى على المستوى الوطني فهي تعتبر من أهم فروع مجمع متيجي وهي من بين المؤسسات التي حققت الريادة في مجالات عملها، وتتوفر على أشخاص ذو قدرات ومهارات عالية بالإضافة إلى روح المبادرة والعمل الجماعي والأمانة وغيرها من السلوكيات الأخلاقية؛
 - إن المطاحن الكبرى للظهرة تضمن فرص متساوية للمرشحين لشغل المناصب الشاغرة كما أن كيفية التوظيف تتم بكل شفافية وعدالة وهي توفر كل الظروف المناسبة لأداء العمل وتتوفر على نظام امن فعال ووسائل الحماية من المخاطر فالشركة تهتم بالنظافة والعناية الصحية وتلزم العاملين على لبس غطاء الرأس وأغطية الوجه الضرورية وكذا المنزر وتضمن المراقبة الطبية الدورية للعمال، أما بالنسبة للأجور والتعويضات والحوافز فهي متوفرة بشكل جيد، حيث أنها تقدم الأجور والتعويضات المستحقة و تقدم حوافز مادية للعمال كمكافأة على مجهودهم من خلال توزيع جزء من الأرباح السنوية؛
 - إن المطاحن الكبرى للظهرة تهتم كثيرا برضا الزبائن وتحرص على كسب ولائهم، حيث أنها تبنت سياسة صارمة فيما يخص الجودة مما جعلها تمتاز مكانتها الرائدة في ميدان تحويل الحبوب ومشتقاتها في الجزائر، وهي توفر كل المعلومات الضرورية عن الشركة وعن منتجاتها عن طريق مواقعها الالكترونية والمجلات

- وهي ملتزمة تجاه عملائها حيث أنها تقوم بالتسليم في الوقت المحدد وبالمواصفات المطلوبة، وهي تحرص على المحافظة على البيئة وتتبع طرق علمية في التخلص من مخلفات الإنتاج؛
- بالرغم من كل هذه الالتزامات الأخلاقية للمطاحن الكبرى للظهرة إلا أنه ليست لديها ثقافة أخلاقية ولا سياسة واضحة تعكس التزامها الأخلاقي، فهي لا تتوفر على مكاتب أخلاقية ضمن هيكلها التنظيمي ولا تقوم بمكافأة السلوكيات الأخلاقية في الشركة حتى تكون حافزا معنويا للعاملين لتعزيز القيم والأخلاق في الشركة؛
- إن المطاحن الكبرى للظهرة كغيرها من الشركات الخاصة تهدف إلى تحقيق الربح، لكن ليس على حساب مصلحة المستهلك فهي لا تقوم بالخداع والتضليل والسعي وراء الربح دون الاهتمام بالاعتبارات الأخلاقية.

خاتمة:

لقد حَمَلَت التطورات الحاصلة عالميا وخاصة على الصعيد الاقتصادي منظمات الأعمال مهمة أكبر وجعلتها المحرك الأساسي لعجلة التنمية الاقتصادية والاجتماعية، مما جعلها في موقف يحتم عليها البقاء والاستمرار في ظل بيئة شديدة التنافس، ولكن تركيز هذه المنظمات على تعظيم الأرباح والبقاء في السوق وإهمالها للعديد من الجوانب الأخلاقية والتي نتج عنها الكثير من الخروقات الأخلاقية والفضائح المالية لفت الأنظار وسلط الأضواء على موضوع أخلاقيات الأعمال في العقود الأخيرة القليلة من القرن الماضي وذلك باعتباره من الموضوعات المعاصرة التي تكتسب أهميتها من واقع حال الأسواق العالمية التي تسعى فيها منظمات الأعمال إلى البقاء من خلال امتلاك مزايا تنافسية ذات بعد أخلاقي.

فلقد حاولنا من خلال هذه الدراسة التعرف على المفاهيم والأبعاد المرتبطة بأخلاقيات الأعمال ودورها في تحقيق ميزة تنافسية جديدة للمنظمة قائمة على أسس غير ملموسة، الأمر الذي مكّننا من الخروج بمجموعة من النتائج أهمها:

✓ إن الجانب الأخلاقي للأعمال ليس فقط صورة لإيضاح ما هو صحيح أو خاطئ من الناحية الأخلاقية ولكنه أيضا وسيلة للتفسير الجيد للمنظمة، فالالتزام الأخلاقي ينتج عنه أثار ربحية في الجانب الاقتصادي؛

✓ إن تطبيق مواصفات ISO 9000 يؤدي بالمنظمة إلى تحقيق التميز والبقاء في السوق، إذ أن هذه الشهادة تؤدي بطريقة غير مباشرة إلى دفع المنظمة للالتزام الأخلاقي تجاه مختلف أصحاب المصالح؛

- ✓ لا توجد خطوات معينة أو طريقة عمل توضح كيف يمكن للمنظمة أن تكون ملتزمة أخلاقيا، فالمنظمة الأخلاقية هي التي تركز على ضمان الأبعاد والمبادئ الأخلاقية في مختلف جوانب بناءها؛
- ✓ تحقق أخلاقيات الأعمال أهداف المنظمة وأهمها زيادة الأرباح، والسمعة الجيدة في الأوساط الصناعية والتجارية ومنه الحصول على ميزة تنافسية إستراتيجية في السوق المحلية وسهولة نفاذها إلى الأسواق الخارجية مما يؤدي إلى تحقيق رضا العملاء وكسب ولائهم؛
- ✓ من خلال الدراسة الميدانية التي أجريناها بالمطاحن الكبرى للظهرة تبين أنها شركة ملتزمة أخلاقيا تجاه عمالها وموظفيها وعملائها والبيئة التي تعمل فيها مما يجعلها تحصل على العديد من المزايا أهمها كسب ولاء الزبائن واحتلال موقع تنافسي مهم في الأسواق، فأصبحت هذه الشركة في ظرف قصير شريكا لا يمكن الاستغناء عنه في مجال المنتجات الزراعية في الجزائر وحتى في الخارج بفضل الإدارة الرشيدة والتتبع الدقيق للأسواق العالمية؛
- وأخيرا يمكن القول أن أخلاقيات الأعمال في الواقع المعاصر لم تعد تعترف بمقولة أن "الغاية تبرر الوسيلة" بل أصبحت الوسيلة لتحقيق الربح للمنظمة مهمة وموضوعة تحت الأنظار لذلك فإن خلق ميزة تنافسية تدعم أخلاقيات الأعمال في المنظمة هو أمر لا بد منه.

المراجع:

المؤلفات باللغة العربية:

1. زكريا مطلق الدوري، أحمد علي صالح - إدارة الأعمال الدولية - منظور سلوكي واستراتيجي - دار اليازوري - عمان، 2009.
2. عبد العزيز صالح بن حبتور - الإدارة الإستراتيجية - إدارة جديدة في عالم متغير - دار المسيرة عمان، 2007.
3. علي السلمي - إدارة الموارد البشرية الإستراتيجية - دار غريب للطباعة والنشر والتوزيع - القاهرة، 2001.
4. محسن أحمد الخضيرى - اقتصاد ما بعد الحداثة وحداثة ما بعد الاقتصاد - المجلس الأعلى للثقافة - القاهرة، 2006.
5. منصور الغالي، صالح العامري - المسؤولية الاجتماعية وأخلاقيات الأعمال، الأعمال والمجتمع - دار وائل للنشر - الطبعة الأولى، 2008.
6. نبيل مرسي خليل - الميزة التنافسية في مجال الأعمال - مركز الإسكندرية للكتاب، 1998.

7. نجم عبود نجم - أخلاقيات الإدارة ومسؤولية الأعمال في شركات الأعمال - الوراق للنشر والتوزيع، 2006.

المؤلفات باللغة الأجنبية:

1. André BOYER "l'impossible éthique des entreprises " éd d'organisation, 2002.
2. Jean Marie MIRA "mon management éthique en pratique dans les établissements sociaux et médicaux sociaux" - éd Seli Arslan, 2007.

أطروحات ومذكرات:

1. عبد الله بن منصور - إشكالية العلاقة بين الاقتصاد والأخلاق - أطروحة دكتوراه - جامعة تلمسان - 2009.
2. عبدوس عبد العزيز - دور الميزة التنافسية في تحسين أداء المؤسسات - مذكرة ماجستير - جامعة تلمسان - 2006.
3. مسان كرومية - المسؤولية الاجتماعية ميزة إستراتيجية - مذكرة ماجستير - جامعة تلمسان - 2010.

مواقع الأنترنت:

1. أسار فخري عبد اللطيف " أثر الأخلاقيات الوظيفية في تقليل الفساد الإداري في الوظائف الحكومية" - <http://www.ulum.nl/b154.htm> - تاريخ الاطلاع : 2011/01/02
2. دور القيم وأخلاقيات الأعمال في التجارب العالمية في ظل مفاهيم الإدارة الرشيدة " الحوكمة "، doc - www.iefpedia.com - تاريخ الاطلاع : 2011/03/14
3. معن وعد الله المعاضدي "أخلاقيات منظمات الأعمال والمزايا التنافسية الأخلاقية"، doc - www.iefpedia.com - تاريخ الاطلاع : 2010/12/25
4. الموقع: <http://samehar.wordpress.com> - تاريخ الإطلاع: 2011 /05/06
5. الموقع: www.groupemetidji.com - تاريخ الإطلاع: 2011/05/15

التعبئة كسياسة تسويقية فعالة في المؤسسة الاقتصادية بالجزائر دراسة تحليلية إحصائية

د. عدالة العجال

أستاذ محاضر-ب، كلية العلوم الاقتصادية - جامعة مستغانم

أ. بن يمينة كمال

كلية العلوم الاقتصادية - جامعة تلمسان

ملخص:

تهدف هذه الدراسة إلى توضيح دور التعبئة في التأثير على القرار الشرائي للمستهلك، حيث تم إجراء دراسة تطبيقية على عينة من مستهلكي منتج إحدى المؤسسات الإنتاجية الجزائرية المتخصصة في قطاع الحليب ومشتقاته (384 وحدة إحصائية)، اعتمادا على تحليل نتائج الاستمارة ومعالجة المعطيات المتحصل عليها باستخدام البرنامج الإحصائي «SPSS».

وأثبتت نتائج الدراسة أن للتعبئة أهمية كبيرة في كسب الميزة التنافسية للمؤسسة، كونها سياسة تسويقية فعالة وأداة ضرورية في تسهيل مرحلة البيع من خلال تأثيرها على القرار الشرائي للمستهلك بواسطة ما تحملها من خصائص: كاللون، الحجم، الشكل، الأعمدة المشفرة، مصدر المنتج، الاسم التجاري. **الكلمات المفتاحية:** التعبئة، التسويق، المستهلك، القرار الشرائي، التحليل الإحصائي.

Résumé:

Ce travail a pour finalité de clarifier l'effet du conditionnement sur la décision d'achat du consommateur, dans la mesure où il a été réalisé une étude pratique sur un échantillon de consommateurs du produit d'une parmi les entreprises de production algérienne spécialisée dans le secteur du lait et ses dérivés (384 unités statistiques), s'appuyant sur l'analyse des résultats du questionnaire et l'examen des données acquises par l'utilisation du logiciel « SPSS ».

Les résultats de l'analyse ont confirmé que le conditionnement a une importance considérable dans l'acquisition de la caractéristique concurrentielle par l'entreprise, en ce qu'il est considéré comme une politique de marketing efficace et un outil nécessaire dans la facilitation de l'étape de la commercialisation, de par ses répercussions sur la décision d'achat du consommateur, et ce, par le biais de ses caractéristiques: telle que la couleur, le volume, la forme, les codes barre, la source du produit, l'appellation commerciale.

Mots clés: conditionnement, marketing, consommateur, décision d'achat, analyse statistique.

مقدمة:

تعتبر دراسة وتحليل سلوك المستهلك واحدة من أهم الأنشطة التسويقية في المؤسسة، والتي أفرزتها تطورات المحيط الخارجي بسبب المنافسة واتساع حجم ونوع البدائل المتاحة أمام المستهلك من جهة، وتنوع حاجاته ورغباته من جهة أخرى، بشكل أصبح يفرض على المؤسسة ضرورة البحث عن سياسات تسويقية فعالة، التي تضمن بقائها في السوق مع الحصول على رضا المستهلكين والتأثير عليهم من الجانب النفسي.

ومن أهم هذه السياسات تأتي " التعبئة " التي تمثل الرسالة الاتصالية التي تربط بين المنتج والمستهلك. إذ شهدت تطورا كبيرا خاصة من ناحية التصميمات والمواد المستعملة في ذلك، والدافع وراء كل هذا هو الاهتمام المتزايد بدراسة السلوك الاستهلاكي للأفراد.

وانطلاقا من هذا الطرح تبرز مشكلة البحث الممكن صياغتها كالآتي:

ما مدى فعالية التعبئة كسياسة تسويقية في المؤسسة الاقتصادية وإسهامها في التأثير على القرار الشرائي للمستهلك الجزائري ؟

أ- أهمية البحث:

تعتبر التعبئة من أهم العناصر التي تحدد قيمة المؤسسة في البيئة التنافسية، وتعد الطريقة الأرحص والأسرع والأسهل لتكيف المنتج وجعله أكثر ملائمة لمتطلبات الأسواق الدولية والأسواق المحلية. كما أن التوجه نحو الاهتمام بالتعبئة مصاحب لتطور المفهوم التسويقي، الذي يقوم بتمييز منتجات المؤسسة عن منافسيها، كما بإمكانها أن ترفع مبيعات المؤسسة نتيجة زيادة ولاء المستهلك وتفضيله لهذا المنتج.

ب- منهجية البحث:

يعد قطاع الحليب ومشتقاته إحدى القطاعات الجذابة وذات المردودية، الأمر الذي أدى إلى كثرة المؤسسات الناشطة به أجنبية كانت أو محلية، مما أدى إلى اشتداد المنافسة بالسوق الجزائرية فيما يتعلق بهذا القطاع، الأمر الذي يتطلب تبني استراتيجيات معينة لمواجهة هذا الزخم التنافسي للحفاظ على الحصة السوقية، وبناء حصص أخرى إن أمكن.

وعليه، قمنا بتقسيم دراستنا هذه إلى أربعة نقاط: الأولى، مفهوم ومراحل تطور سياسة التعبئة؛ فتأثير التعبئة على السلوك الشرائي للمستهلك؛ ثم عرجنا على دور التعبئة في تحقيق رضا المستهلك؛ وأخيرا دراسة وتحليل إحصائي لبيانات الاستمارة الموجهة للمستهلك الجزائري وتفسيرها من خلال دراسة ميدانية أجريت بإحدى المؤسسات الإنتاجية الجزائرية المتخصصة في صناعة الحليب ومشتقاته.

1- مفهوم ومراحل تطور سياسة التعبئة:

1-1- مفهوم التعبئة:

التعبئة هي المادة الأولى التي تلامس المنتج مباشرة فهي الحاوي له، دورها الحماية، النقل، التوزيع، التفرغ، التسليم... إلى غير ذلك من الخصائص، كما تتمحور في مفهوم واحد وشامل والمتمثل في مصطلح « PACKAGING » فهي مرتبطة بتسويق السلعة.¹

فالتعبئة هي مجال مفضل في علم الإشارات لأنها تحمل لافتات ورموزاً، وهي تهدف إلى شرح ماهية المنتج والعلامة المقترحة للمستهلكين.² وأن للعبوة مهمتين أساسيتين (فنية - تسويقية).

1-2- مراحل تطور التعبئة:

لقد تقدمت عمليات التعبئة تقدماً ملموساً، إذ أن التعبئة ليست وليدة العصر الحاضر، بل كانت تستخدم منذ القدم، حيث كان الإنسان دوماً يحفظ المواد الغذائية في الأوعية الجلدية وفي الأوراق وفي الأواني الخشبية ثم انتقل إلى حفظها في بعض أنواع القماش والأواني الفخارية.

ومنذ ثمانون قرناً مضت، قام الصينيون بتصنيع الأواني الفخارية لحفظ السوائل والمواد الصلبة، أما المصريون القدماء فقد صنعوا الأواني الزجاجية لحفظ السوائل في القرون الوسطى، واستخدموا الجلود والكتان والخشب والحجر والفخار والزجاج كمواضع من أجل التعبئة.

وفي أعقاب الحرب العالمية الثانية، ازدادت أهمية التعبئة في مختلف بلدان العالم وبصورة خاصة في الولايات المتحدة الأمريكية بعد شيوع نفس المتاجر والبيع الآلي عن طريق الماكينات بالنسبة لعدد كبير من السلع الغذائية وانتشار المواد الجديدة في مجال التعبئة مثل البلاستيك وورق الألمنيوم، الخشب، الزجاج، الكرتون، الحديد، الفخار وغيرها من المواد الأخرى، والتقدم الكبير الذي حدث في صناعة المواد الغذائية خاصة بالنسبة للخضروات واللحوم والفواكه وزيادة الاهتمام بصحة الأفراد والنظافة وانتشار العلامات المميزة.³

¹ Rémi Pierre Heude, "Guide de la communication pour l'entreprise, maxima", paris, 2005, 6^{eme} éd, p177.

² Jeu-Marc DECAUDIN, "La Communication Marketing (concepts, techniques, stratégies)", 2^{eme} éd, ECONOMICA, paris, 1999, p146.

³ محمد أمين السيد علي، "أسس التسويق"، مؤسسة الوراق للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، 2000، ص 178.

وقد شهدت تعبئة المنتج في السنوات الأخيرة نشاطا متزايدا، وذلك إما بسبب الخصائص المادية لها، أو بسبب ارتفاع أجور العاملين في متاجر التجزئة.⁴ كما تطور مفهوم التعبئة إذ أصبح لا يقتصر على حماية المنتج من التلف وإنما أصبح وسيلة تسويقية للتأثير على اتجاهات المستهلك.

1-3- أهمية التعبئة:

هناك أهمية بالغة للتعبئة، ونذكر منها:⁵

أ- أهمية التعبئة بالنسبة للمُنتج: للتعبئة مجموعة من الفوائد بالنسبة للمنتج، وتمثل فيما يلي:

- حماية السلع من التلف أو الكسر أو التحلل؛
- تساعد التعبئة على زيادة أرباح ومبيعات المؤسسة وذلك عن طريق تقليل تكلفة التلف التي قد تتعرض لها المنتوجات؛⁶
- تحقيق السهولة في الاستعمال؛
- يكسب السلعة مظهرا خاصا معيناً.

ب- أهمية التعبئة بالنسبة للموزعين:

أما بالنسبة لأهمية التعبئة بالنسبة للموزعين فتتمثل فيما يلي:

- تقليل العادم بسبب الكسر أو التلف السلعي الذي يتسبب فيه المستهلك أو السرقات التي يرتكبها بعض المستهلكين أثناء عمليات التسوق؛
- تحقيق سهولة الحمل والعرض داخل المتجر؛
- تحقيق جذب نظر المستهلك للسلعة.

ج- أهمية التعبئة بالنسبة للمستهلك:

تتمثل أهمية التعبئة بالنسبة للمستهلك في تأدية الخدمات التالية:

- سهولة تداول السلعة واستعمالها؛

⁴ محمد صالح المؤذن، "مبادئ التسويق"، دار الثقافة للنشر والتوزيع، والدار العلمية الدولية للنشر والتوزيع، عمان، 2002

⁵ محمد الصيرفي، "مبادئ التسويق (دراسة نظرية و تطبيقية)"، مؤسسة حورس الدولية للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى،

2005، ص 374

⁶ عصام الدين أبو علفة، "التسويق (مفاهيم - الإستراتيجيات) النظرية والتطبيق"، الجزء الأول، مؤسسة حورس الدولية للنشر والتوزيع، الإسكندرية، 2002، ص 277.

- سهولة الحصول على كافة المعلومات المتعلقة بالمنتج؛
- حماية المنتج حتى يصل إلى المستهلك.

د- الأهمية السوقية للتعبئة:

تتبع الأهمية السوقية للتعبئة بصفة عامة للاعتبارات التالية:

- إن القرار المتعلق بتصميم عبوة المنتج يرتبط بعنصري التكلفة والإنتاج، وهو ما يحتاج إلى مستوى من التحليل المالي في بعض الأحيان؛
- إن العبوة تحوي السلعة وتحمي مضمونها السليبي من أية عوامل يمكن أن تؤثر عليه؛
- تلعب العبوة دورا هاما في ترويج السلعة لما لها من أثر في جذب انتباه المستهلكين.⁷

2- تأثير التعبئة على السلوك الشرائي للمستهلك:

للتعبئة تأثير كبير على السلوك الشرائي، كما تساعد المستهلك على استهلاك واستخدام السلعة وإيضاح الطرق المناسبة لهذا الاستهلاك أو الاستخدام لما تحمله من خصائص تجعلها أداة تعليم وإرشاد وتوعية أيضا للعملاء والمستهلكين، حيث أنها تجعل المستهلكين يلاحظون ويميزون المنتج بسهولة.

2-1- العلاقة بين خصائص المنتجات وخصائص المستهلكين:

يوجد تشابه بين كل من خصائص المنتجات ومستهلكيها، فنجد أن الفرد عادة ما يستهلك المنتجات التي تعبر عن شخصيته الفعلية، أو عن تلك الشخصية التي يود أن يكونها، ولكن ليس هذا بقاعدة ثابتة.⁸ والواقع أن إدراك الفرد لإعلان معين يتوقف على مزيج من المتغيرات التي تعمل في لحظة معينة، مثل المؤثرات الوضعية والبيولوجية والنفسية والاجتماعية والحضارية.

2-2- أخلاقيات التعبئة:

تعتبر التعبئة عنصراً من عناصر الاتصال التسويقي، وعليه يرتبط الجانب الأخلاقي في مزيج الاتصالات التسويقية الذي يقدم المعلومات للمستهلك المستهدف وعليه يمكن تأشير العلاقة بين الأخلاقيات وعنصر من عناصر مزيج الاتصالات ألا وهو التعبئة. كما يمثل المزيج التسويقي الركن الأساسي في التسويق، بل هو التسويق بذاته، وعليه فإن انتهاج الجوانب الأخلاقية في مفردات عمل وتنفيذ عناصر المزيج التسويقي، يعني بحد ذاته التسويق أيضا.

⁷ ناجي معلال- درائف توفيق، *أصول التسويق (مدخل تحليلي)*، دار وائل للنشر، عمان، الطبعة الثالثة، 2005، ص 188.

⁸ أيمن علي عمر، *قراءات في سلوك المستهلك*، الدار الجامعة، الإسكندرية 2006، ص ص 28-30.

لذلك فإن النشاط الذي يمارس ويؤدي إلى خلق حالة من الشعور بالغش أو الخداع من قبل المستهلك ستعكس على مجمل أعمال المنظمة التسويقية وتبرز مشكلة أخلاقية تسويقية وبغض النظر عما إذا كان النشاط التسويقي المؤدى شرعياً أو غير شرعي. فعندما تضع الشركة هدفاً لتحقيق الربح أو زيادة حصتها التسويقية في المقدمة، فإن ذلك يعني الضغط على المسوقين من أجل بيع منتوجات غير صالحة للمستهلك وبأي شكل كان. كما يمكن اعتباره غشاً تجارياً أي محاولة التدليس على المستهلك وتظليله بإخفاء المعلومات الكافية عن المنتج وتقديمه لمعلومات مضللة وخاطئة.⁹ إضافة إلى التضليل في الإعلان الموجود على عبوة المنتوجات بشأن مكوناتها، خاصة المواد الغذائية.¹⁰

ولذلك يكون من الضروري معرفة العديد من الجوانب الأخلاقية التي تظهر في النشاط التسويقي لغرض العمل على معالجتها قبل أن تستفحل، والتي تنحصر أساساً في عناصر المزيج التسويقي "المنتوج، التسعير، الترويج، التوزيع".

3- دور التعبئة في تحقيق رضا المستهلك:

تولي معظم المؤسسات اليوم اهتماماً كبيراً لزيائنها، وتحاول أن تحصل على رضاهم عن المنتوجات التي تقدمها لهم، وتسعى هذه المؤسسات وبشكل كبير إلى تحسين جودة المنتوج سواء كان من ناحية العبوة أو محتواها الداخلي، بهدف مقابلة احتياجات عملائها المتغيرة والمتزايدة.

كما تعتبر عملية الإرضاء من أصعب المهمات التي تؤديها المؤسسات في وقتنا الحاضر، حيث يجب أن تتم بصورة حقيقية، لأن الهدف الذي تسعى إليه المؤسسات حديثاً هو بناء علاقة مع الزبون والمستهلك، وتتم بالشفافية والاستمرارية. كما تلعب التعبئة دوراً هاماً في تحقيق نسبة معينة من الرضا أو عدم الرضا اتجاه كل من النظام والمنظمة والسلعة، ويمكن تصنيف الرضا أو عدم الرضا بطرق متعددة كالآتي:¹¹ الرضا عن النظام؛ الرضا عن المنظمة؛ الرضا عن السلعة.

⁹ المنظمة العربية للتنمية الإدارية، **حماية المستهلك ومكافحة الغش التجاري في الدول العربية**، شرم الشيخ، جمهورية مصر العربية، جانفي 2008، ص 137.

¹⁰ السيد محمد السيد عمران، **"حماية المستهلك أثناء تكوين العقد"**، دار الجامعية للطباعة والنشر، بيروت، 2003، ص 116-117.

¹¹ عائشة مصطفى مناوية، **"سلوك المستهلك (المفاهيم والاستراتيجيات)"**، الطبعة الثانية، 1998، ص 125.

وتبقى عملية رضا المستهلك عن السلعة من أهم أنواع الرضاء التي تبحث عنها كل من المؤسسة والمستهلك، حيث أنّ العبوة وما تحمله من غلاف متقن من جميع الجوانب يسهل عملية الاستعمال والاستهلاك، وهو ما يؤدي إلى تحقيق رضاء نسبي عن السلعة، وهو الرضاء عن تعبئة المنتج.

4- واقع التعبئة في مؤسسة "ترافل" و مدى تأثير مواصفاتها على القرار الشرائي للمستهلك:

في الدراسة الميدانية، أردنا معرفة واقع التعبئة في المؤسسة ومدى تأثير مواصفات عبوة "ياغورت ترافل" على القرار الشرائي للمستهلك الجزائري، حيث بلغ حجم العينة 384 فردا.¹² فقد اعتمدنا في دراستنا هذه على المقابلة المقننة في المؤسسة، حيث تعتبر من بين وسائل الدراسة المستخدمة لمعرفة واقع التعبئة في المؤسسة، وقد شملت هذه المقابلات إطارات المؤسسة في مختلف المصالح كمصلحة المبيعات، مصلحة الإنتاج، مصلحة الموارد البشرية، ومصلحة المحاسبة والمالية، كما تم من خلال هذه المقابلات توجيه بعض الأسئلة لهم تخص عملية التعبئة في المؤسسة:

- ما هي منتجات المؤسسة؟
 - هل لديكم مشكل في استيراد المواد التي تتعلق بالتعبئة ؟
 - هل قامت مؤسستكم بتغيير التعبئة؟
 - هل سبق وأن قامت مؤسستكم بدراسة السلوك الشرائي للمستهلك النهائي؟
- في حين تم الاعتماد على أسلوب المقابلة المقننة والحرّة (أو المفتوحة) مع مجموعة من المستهلكين من أجل تعديل الاستمارة، وبالتالي توزيعها على عينة من مستهلكي "ياغورت ترافل" المتواجدة في المناطق الجغرافية "غرب، وسط، شرق، جنوب"، استعانةً بنسبة مبيعات "ملبنة ترافل". وتم معالجة بيانات البحث باستخدام البرنامج الإحصائي (SPSS).

4-1- التحليل الوصفي لأفراد العينة:

قبل تحليل نتائج الدراسة وتفسيرها لابد من تشخيص عينة الدراسة من خلال تفريغ وجدولة البيانات الشخصية، حيث تضمنت الدراسة أربع متغيرات أساسية خاصة بأفراد عينة الدراسة التي يمكن إبرازها كما يلي.¹³

¹² شفيق العنوم، "طرق الإحصاء- تطبيقات اقتصادية وإدارية" (عمان: دار المناهج، 2005)، ص ص. 362-364.

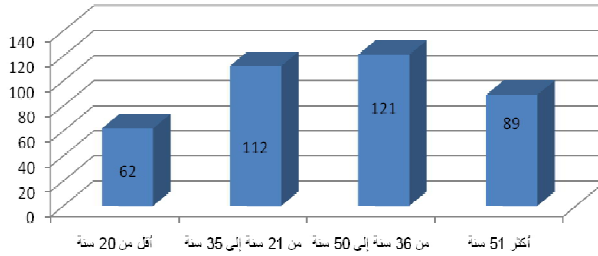
¹³ الإحصاء بالمعينة عبارة عن دراسة إحصائية لجزء محدد من مجموع وحدات المجتمع الإحصائي، وهذا الجزء من الوحدات يسمى بالعينة الإحصائية

أ- توزيع أفراد العينة حسب السن والجنس:

من خلال الشكل (01) الموالى، يمكن القول أن أكبر نسبة من المستجوبين تنحصر في فئتين (36 سنة- 50 سنة) و (21 سنة-35 سنة)، حيث بلغت النسب على الترتيب 31.5 %، 29.2 %، ثم تليهما فئة أكثر من 51 سنة بنسبة 23.2 % كما يلاحظ أيضا أن أقل نسبة تم تسجيلها هي الفئة الأقل من 20 سنة بنسبة 16.1 %.

الشكل (01): توزيع أفراد العينة حسب السن

التكرار



المصدر: من إعداد الباحثين بناءً على نتائج الاستمارة

كما كانت نسبة الذكور المستجوبين أكبر من نسبة الإناث، حيث بلغت النسب على الترتيب 57.8 % و 42.2 %، وذلك نظرا لخصائص المجتمع¹⁴ الجزائري الذي يعتبر فيه الذكر العنصر الممول وصاحب الدخل الوحيد في معظم الحالات، إضافة إلى أنه يسند إلى نفسه مهمة اتخاذ قرار الشراء.

ب- توزيع أفراد العينة حسب المستوى التعليمي والدخل الشهري:

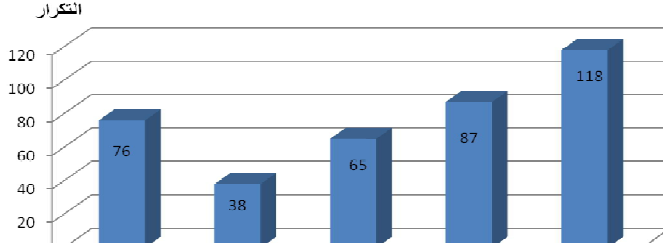
من خلال الشكل (02) يتضح أن فئة المستوى الجامعي هي التي تمثل النسبة الكبيرة بـ 30.7 %، ثم تأتي فئة المستوى الثانوي بنسبة 22.7 %، ثم فئة بدون مستوى (الأمي) بنسبة 19.8 %، ثم تليها فئة المستوى الأساسي بنسبة 16.9 %، في حين تأتي في الأخير فئة المستوى الابتدائي بنسبة 9.9 %.

وفي المقابل نسبة المستهلكين الذين يتحصلون على دخل أقل من 15000 دج تقارب 48.2 %، ثم تليها الفئة ذات الدخل المحصور ما بين 15000 دج إلى 35000 دج بنسبة 24.7 %، ثم تليها الفئة ذات

¹⁴ المجتمع الإحصائي هو مجموعة وحدات إحصائية لها نفس المميزات.

الدخل المحصور ما بين 35000 دج إلى 50000 دج بنسبة 15.1 %، ثم تأتي في الأخير الفئة ذات الدخل الأكثر من 50000 دج بنسبة 12 %.

الشكل(02): توزيع أفراد العينة حسب المستوى التعليمي



المصدر: من إعداد الباحثين بناءً على نتائج الاستمارة

وقد تم الاعتماد في توزيع الاستمارة على المستهلكين المتواجدين في الجامعات، المقاهي، المطاعم، وريبات البيوت، بالإضافة إلى توزيعها عبر الانترنت من أجل تغطية الأماكن البعيدة في فترة وجيزة وربح الوقت في الدراسة.

2-4- تحليل نتائج الاستمارة:

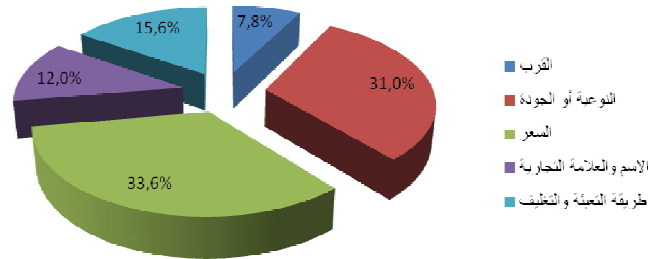
بعد التحليل الوصفي للاستمارة،¹⁵ يتم تحليل نتائجها وتفسيرها وفق أربع متغيرات خاصة بأفراد عينة الدراسة.

1-2-4- السؤال الأول: ما هي أولويتك عند شراء منتج ياغورت ؟

من خلال الشكلين (03) و(04) أدناه، يتضح أن معظم أفراد العينة ينظرون عند عملية الشراء إلى السعر والتنوعية، وذلك بنسب 33.6 % و 31.0 % على الترتيب. كما تليهما طريقة التعبئة، الاسم والعلامة التجارية، القرب، بالنسب التالية: 15.6 %، 12.0 %، 7.8 % على الترتيب.

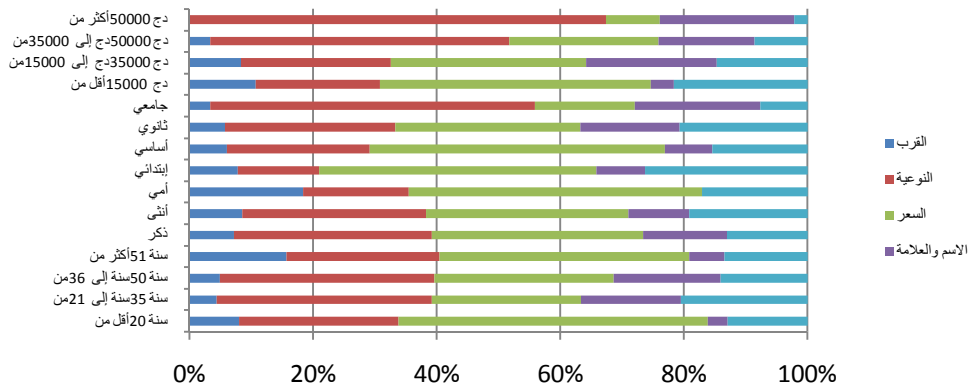
¹⁵ الاستبيان الإحصائي عبارة عن صحيفة أو كشف يتضمن عددا من الأسئلة تتصل باستطلاع الرأي أو بخصائص أية ظاهرة متعلقة بنشاط اقتصادي أو اجتماعي أو فني أو ثقافي.

الشكل (03): أولوية المستهلك الجزائري عند شراء منتج ياغورت



المصدر: من إعداد الباحثين بناءً على نتائج الاستمارة

الشكل (04): يمثل علاقة المتغيرات الأربع بأولوية المستهلك الجزائري عند عملية الشراء



المصدر: من إعداد الباحثين بناءً على نتائج الاستمارة¹⁶

كما يزداد الاهتمام بالنوعية بزيادة الدخل، ويقل الاهتمام بالنسبة للتعبئة مع ارتفاع في المستوى التعليمي.

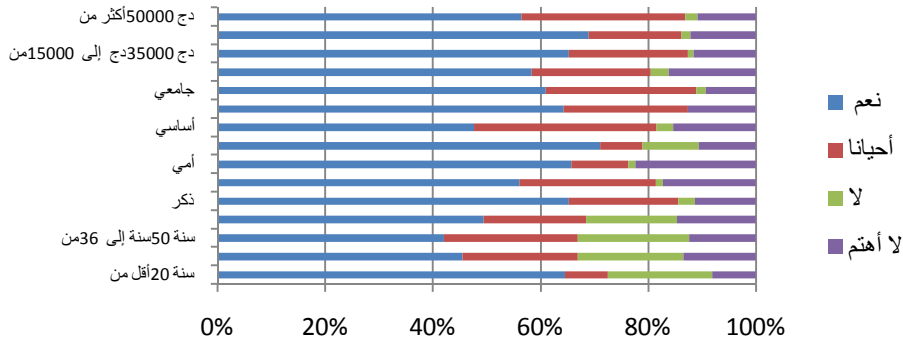
¹⁶ عبد الحميد عبد المجيد البلداوي، "أساليب البحث العلمي والتحليل الإحصائي" (عمان: دار الشروق للنشر والتوزيع، 2005)، ص ص. 110-113 (بتصرف)

4-2-2- السؤال الثاني: هل يمكن للتعبئة جذب انتباهك عند شراء مختلف منتجات المواد الغذائية؟

يمكن توضيح مدى جاذبية تعبئة مختلف المنتجات الغذائية عند عملية الشراء من خلال الشكل (05)

الموالي:

الشكل (05): يمثل علاقة المتغيرات الأربع بجاذبية التعبئة



المصدر: من إعداد الباحثين بناءً على نتائج الاستمارة

يتضح من الشكل السابق أن ما نسبته 61.5 % من أفراد عينة الدراسة يرون أن التعبئة بإمكانها أن تجذب انتباههم عند شراء مختلف منتجات المواد الغذائية، ويلاحظ ما نسبته 22.4 % يعتقدون أن تعبئة المنتجات تجذبهم في بعض الأحيان إلى الشراء. بينما ما نسبته 13.8 % من أفراد العينة لا يهتمون بالتعبئة، كما يلاحظ أن أقل نسبة "2.3 % " من أفراد العينة لا يأخذون في الحسبان عنصر التعبئة.

4-2-3- السؤال الثالث: عند عملية الشراء، هل تأخذ بعين الاعتبار العناصر التالية (الألوان والرسومات،

الحجم والشكل، مدة صلاحية المنتج، الأعمدة المشفرة، البلد المصنع، الاسم والعلامة التجارية)؟

من خلال الجدول (01) الموالي، يتضح أن نسبة كبيرة من المستجوبين 48.4 % يأخذون بعين

الاعتبار الألوان والرسومات عند عملية الشراء. زيادة على ذلك فإن الإناث أكثر تأثراً من الذكور، كما يقل الاهتمام بالألوان والرسومات مع زيادة في الدخل الشهري والتقدم في العمر.

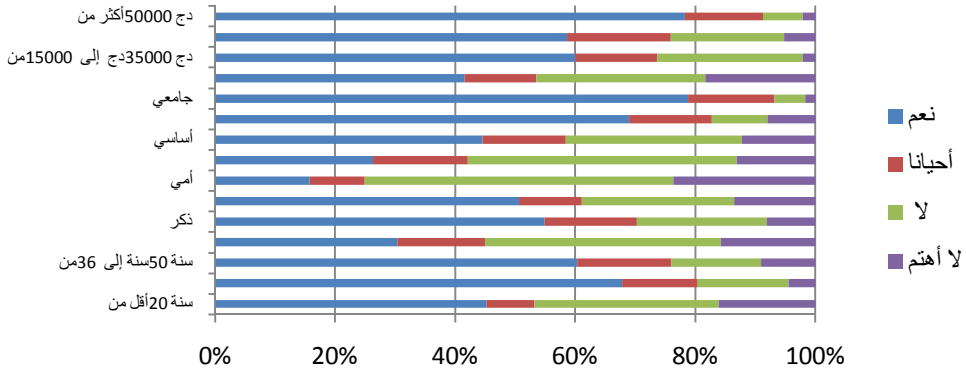
الجدول (01): يوضح إجابة الأفراد عن السؤال الثالث

مواصفات عبوة المنتج	نعم 1	أحيانا 2	لا 3	لا أهتم 4	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	قيمة كاي تربيع
الألوان والرسومات	186 48.4	76 19.8	74 19.3	48 12.5	1.96	1.086	51.789
الحجم والشكل	243 63.3	63 16.4	59 15.4	19 4.9	1.62	0.918	40.804
مدة صلاحية المنتج	336 87.5	12 3.1	26 6.8	10 2.6	1.24	0.691	101.996
الأعمدة المشفرة	71 18.5	54 14.1	167 43.5	92 24	2.73	1.024	112.768
البلد المصنع	184 47.9	73 19.0	92 24.0	35 9.1	1.94	1.041	168.970
الاسم والعلامة التجارية	204 53.1	51 13.3	89 23.2	40 10.4	1.91	1.84	127.051
المتوسط الحسابي العام					1.9		

المصدر: من إعداد الباحثين بناءً على نتائج الاستمارة

إن أكبر نسبة من المستجوبين 63.3% تأخذ بالحسبان الحجم والشكل عند عملية الشراء، كما تقل الاهتمامات بالحجم والشكل مع ارتفاع في الدخل الشهري. وتبين أن معظم المستجوبين يأخذون بالحسبان مدة الصلاحية على المنتج وذلك بنسبة 88.3%، كما يزداد هذا الاهتمام بزيادة الدخل الشهري، وينخفض عند المستجوبين بدون مستوى (الأمي). كما أن معظمهم لا يهتمون لوجود الأعمدة المشفرة، ويزداد فقط هذا الاهتمام بارتفاع المستوى التعليمي. ويزداد الاهتمام بمراقبة البلد المصنع عند عملية الشراء بزيادة الدخل الشهري، والارتفاع في المستوى التعليمي، كما نجد أن الفئة من 21 سنة إلى 35 سنة هي الفئة الأكثر اهتماما بهذا الأمر. إن أكثر من نصف أفراد العينة يهتمون بالاسم والعلامة التجارية عند عملية الشراء حيث بلغت نسبتهم 53.1% (أنظر الشكل 06). كما يزداد الاهتمام بالاسم والعلامة التجارية بزيادة الدخل الشهري للمستهلك الجزائري، وارتفاع مستواه التعليمي.

الشكل (06): يمثل المتغيرات الأربع بدلالة الاسم والعلامة التجارية



المصدر: من إعداد الباحثين بناءً على نتائج الاستمارة

وبالتالي يمكن القول أن هناك علاقة تربط بين اهتمامات المستهلك الجزائري بمواصفات عبوة المنتج ومستواه التعليمي.

للتأكد من صحة القول، لابد من إجراء اختبار "كاي تربيع" لاختبار الفرضيتين: ¹⁷ الصفرية القائلة بأنه لا توجد علاقة ارتباط بين متغير الألوان والرسومات (y) والمتغير (x) الذي يمثل المستوى التعليمي؛ والفرضية البديلة التي تقر بوجود علاقة الارتباط بين المتغيرين.

من خلال النتائج المحصل عليها باستخدام برنامج « SPSS »، تبين لنا أن قيمة كاي مربع المحسوبة والتي تساوي قيمتها 51.789 تفوق قيمتها النظرية ($\chi^2(12, 5\%) = 21.026$)، ومنه نقبل بالفرضية البديلة القائلة بأن هناك علاقة تربط بين اهتمامات المستهلك الجزائري بلون وشكل غلاف عبوة المنتج ومستواه التعليمي.

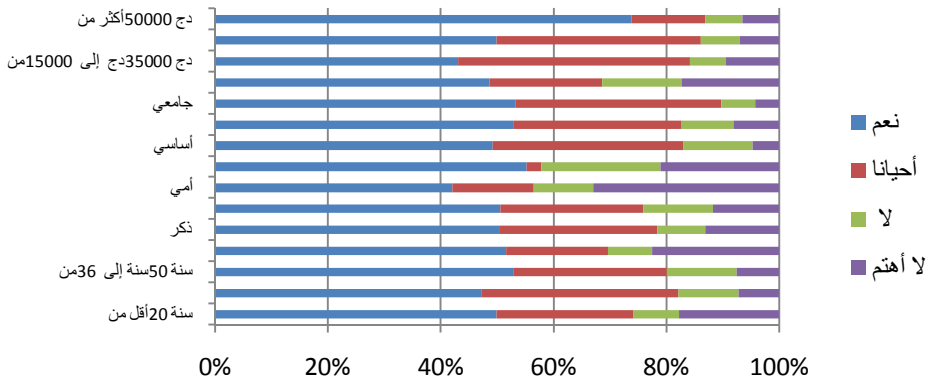
وقد تم إجراء اختبارات ماثلة تخص اهتمامات المستهلك الجزائري: بحجم وشكل عبوة المنتج؛ مدة صلاحية المنتج؛ الأعمدة المشفرة؛ مراقبة البلد المصنع؛ مواصفات عبوة المنتج. ووجد أن كل هذه المتغيرات تربطها علاقة بالمستوى التعليمي للمستهلك.

¹⁷ محمد صبحي أبو صالح وعدنان محمد عوض، "مقدمة في الإحصاء مبادئ وتحليل باستخدام SPSS" (عمان: دار المسيرة، 2004)، ص. 322-342 (بتصرف)

4-2-4- السؤال الرابع: هل تصدق ما يكتب على عبوة ياغورت ترافل؟

يتضح أن معظم المستجوبين يصدقون ما يكتب على عبوة "ياغورت ترافل" حيث بلغت نسبتهم 50.5%. كما تزداد المصدقية مع التقدم في العمر والارتفاع في الدخل الشهري، وتخفض هذه المصدقية مع تدني المستوى التعليمي. ويمكن توضيح ذلك بالتفصيل في الشكل (07) الموالي.

الشكل (07): يمثل علاقة المتغيرات الأربع بمصدقية التبيين



المصدر: من إعداد الباحثين بناءً على نتائج الاستمارة

خاتمة:

على ضوء هذه الدراسة، اتضح أن عنصر التعبئة يلعب دورا مهما في التأثير على الحياة اليومية للمستهلك وكذا أفكاره وسلوكه الشرائي، فهو عنصر جاذب له كونه رجل بيع صامت وذو فعالية أفضل. وعامل جد مهم من عناصر المنافسة، مما يجعل المؤسسة تكتسب ميزة تنافسية تمكنها من الحفاظ على حصتها السوقية. وعليه يمكن حصر نتائج الدراسة في ما يلي:

- تلعب التعبئة دور رجل بيع صامت؛
- للتعبئة أهمية كبيرة في تحقيق وكسب الميزة التنافسية للمؤسسة؛
- لا يزال السعر يلعب دورا هاما في القرار الشرائي للمستهلك الجزائري؛
- المستهلك الجزائري يتأثر بالتعبئة، خاصة المنتجات الغذائية التي تعتبر سلعا سهلة المنال، والتي يمكن لشكل عبوتها أن يساهم في عملية بيعها؛
- المستهلك الجزائري يأخذ بعين الاعتبار مواصفات عبوة المنتج عند عملية الشراء.

- هناك علاقة طردية تربط بين المستوى التعليمي للمستهلك الجزائري، واهتماماته بمواصفات عبوة المنتج.

قائمة المراجع:

المؤلفات باللغة العربية:

1. أيمن علي عمر، "قراءات في سلوك المستهلك"، الدار الجامعة، الإسكندرية 2006.
2. محمود جاسم الصميدعي -رينة عثمان يوسف، "سلوك المستهلك"، دار المناهج للنشر والتوزيع، عمان، 2006.
3. محمد الصيرفي، "مبادئ التسويق (دراسة نظرية وتطبيقية)"، مؤسسة حورس الدولية للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، 2005.
4. ناجي معلا- درائف توفيق، "أصول التسويق (مدخل تحليلي)"، دار وائل للنشر، عمان، الطبعة الثالثة، 2005.
5. شفيق العتوم، "طرق الإحصاء- تطبيقات اقتصادية وإدارية"، دار المناهج، عمان، 2005.
6. عبد الحميد عبد المجيد البلداوي، "أساليب البحث العلمي والتحليل الإحصائي"، دار الشروق للنشر والتوزيع، عمان، 2005.
7. محمد صبحي أبو صالح وعدنان محمد عوض، "مقدمة في الإحصاء مبادئ وتحليل باستخدام SPSS"، دار المسيرة، عمان، 2004.
8. السيد محمد السيد عمران، "حماية المستهلك أثناء تكوين العقد"، دار الجامعة للطباعة والنشر، بيروت، 2003.
9. عصام الدين أبو علفة، "التسويق (مفاهيم- الإستراتيجيات) النظرية والتطبيق"، الجزء الأول، مؤسسة حورس الدولية للنشر والتوزيع، الإسكندرية، 2002.
10. محمد صالح المؤذن، "مبادئ التسويق"، دار الثقافة للنشر والتوزيع، والدار العلمية الدولية للنشر والتوزيع، عمان، 2002.
11. محمد أمين السيد علي، "أسس التسويق"، مؤسسة الوراق للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، 2000.
12. عائشة مصطفى مناوية، "سلوك المستهلك (المفاهيم والاستراتيجيات)"، الطبعة الثانية، 1998.

المؤلفات باللغة الأجنبية:

1. Jeau-Marc DECAUDIN, "La Communication Marketing (concepts, techniques, stratégies)", 2^{ème} éd, economica, Paris, 1999.
2. Rémi Pierre HEUDE, "Guide de la communication pour l'entreprise, maxima", Paris, 2005, 6^{ème} éd.

المقالات:

1. مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، إعداد طالب دكتوراه (مؤيد حاج صالح)، **الأثر مواصفات المنتج والعوامل الشخصية والاجتماعية للمستهلك نحو الولاء للعلامة التجارية**، المجلد 26، العدد الأول، 2010.
2. مجلة نشرت من قبل مخبر الإصلاحات الاقتصادية، تنمية واستراتيجيات الاندماج الاقتصاد العالمي، إعداد بن عيسى عنابي - مولود حواس، **"دراسة أثر التغليف على سلوك المستهلك النهائي"**، المدرسة العليا للتجارة، العدد 06-2009.
3. المنظمة العربية للتنمية الإدارية، **"حماية المستهلك ومكافحة الغش التجاري في الدول العربية"**، شرم الشيخ، جمهورية مصر العربية، جانفي 2008.

المواقع الالكترونية:

1. <http://damascusuniversity.sy/mag/law/images/stories/593-615.pdf> "consulté le 28/04/2011".

تحليل علاقة نظام الطاقة الإنتاجية مع نظام تخطيط الاحتياجات من المواد الخام دراسة على الصناعات في الجمهورية اليمنية

الدكتور عبد الله حمود سراج

أستاذ إدارة الأعمال المشارك بجامعة حضرموت- اليمن

البريد الإلكتروني: Abdu99@hotmail.com

ملخص:

يهدف البحث إلى الكشف عن أهم العوامل المؤثرة في تخطيط الاحتياجات من المواد والمؤثرة في تخطيط الطاقة الإنتاجية وعلاقتها ببعض في الصناعات اليمنية. وحسب النتائج التي توصل إليها البحث فإنه يمكن وضع نموذج يتضمن أهم العوامل المؤثرة في كلا النظامين بما من شأنه كفاءة وفاعلية النظام الإنتاجي في القطاع الصناعي اليمني. الكلمات المفتاحية: إدارة المواد، تخطيط الاحتياجات، تخطيط الطاقة الإنتاجية، الصناعات اليمنية

Abstract:

The research aims to reveal the most important affecting in needs planning from the requirement also in production capacity planning .And their relationship for each other in the Yemeni industries. According to the results that found her in the reach, it can put a model includes the most important factors affecting both system which would improve efficiency and effectiveness of the production system in the industrial sector.

مقدمة:

تحتاج إدارة المواد في الوحدات الإنتاجية إلى عناية تتفق مع أهميتها خاصة في الصناعات التي تعتمد في إنتاجها على نسبة كبيرة من المواد وتعرض أسعار المواد للارتفاع، والانخفاض الأمر الذي يعرض المنشأة الصناعية لعوامل عدم الاستقرار، الأمر الذي يتطلب استمرار البحث والتحليل بهدف الحصول على المواد التي تتواءم مع نوع المنتجات وطريقة صناعتها بالإضافة إلى ذلك فإن الاحتفاظ بمستوى معقول من المخزون للمواد ضروري لتوفير المرونة في التشغيل والسيولة النقدية في ظل الظروف الاقتصادية المتغيرة ودراسة تكاليف تخزين المواد الضرورية للحصول على أكثر الطرق فعالية لاستخدام الأموال ورقابتها.

أ- مشكلة البحث:

ولذا ركزت نماذج المخزون التقليدية على الطلب المستقل في تقدير المستلزمات المادية بافتراض أن الطلب على المواد هو طلب مستمر ومستقل أي أن الطلب على المنتج النهائي ليس له أي علاقة بالطلب على المنتجات الأخرى ويستخدم في تنبؤاته العديد من الأساليب مثل التخمين والخبرة واستخدام النماذج التقليدية للمخزون، إلا أن ظهور نظام تخطيط الاحتياجات من المواد (MRP) اعتبر ثورة كبيرة عندما ظهر فقد ادخل الحاسوب والتخطيط في عمليات الإنتاج، ومنذ ظهوره تم إضافة تعديلات هامة لإدارة المخزون وإدخال نظام تخطيط الطاقة (CRP) والإنتاج وحيث أن تخطيط الطاقة الإنتاجية يعتبر من القرارات المهمة لإدارة الإنتاج حيث يهتم بتخطيط الطاقة الإنتاجية لمواجهة الطلب، ولذلك فهناك علاقة كبيرة بين كلا النظامين (MRP&CRP) سيتم دراستهما كما يلي في صياغة المشكلة في التساؤلات التالية:

- ماهية أهم العوامل المؤثرة في تخطيط الاحتياجات من المواد؟
- ماهية أهم العوامل المؤثرة في تخطيط الطاقة الإنتاجية؟
- ما هي طبيعة العلاقة بين نظامي تخطيط الاحتياجات من المواد الخام وتخطيط الطاقة الإنتاجية في الصناعات اليمنية؟

ب- **فرضيات البحث:** في ضوء مشكلته وتساؤلات وأهداف البحث تم وضع مجموعة من الفرضيات على النحو التالي: لا توجد علاقة ذات دلالة معنوية بين أهم العوامل المؤثرة في تخطيط الاحتياجات من المواد وأهم العوامل المؤثرة في تخطيط الطاقة الإنتاجية.

ت- أهداف البحث: يهدف البحث إلى:¹

- التعرف على ماهية تخطيط الاحتياجات من المواد؛
- التعرف على كافة العوامل المؤثرة في تخطيط الاحتياجات من المواد؛
- التعرف على العوامل المؤثرة في تخطيط الطاقة الإنتاجية في المنظمات محل البحث التطبيقي؛
- التعرف على العلاقة بين تخطيط الاحتياجات من المواد وتخطيط الطاقة الإنتاجية؛
- تقديم التوصيات اللازمة في كيفية الأخذ في الاعتبار لتلك العوامل المؤثرة في تخطيط الاحتياجات من المواد الخام والمؤدية إلى أفضل استغلال للطاقة الإنتاجية في الصناعات اليمنية.

¹ تم البحث بدعم من نيابة الدراسات العليا والبحث العلمي - جامعة حضرموت

ث - أهمية البحث:

يكتسب البحث أهميته من أهمية نظامي تخطيط الاحتياجات من المواد والطاقة الإنتاجية، ويعتبر من البحوث الميدانية والذي سيساهم في توفير معلومات وإضافة مفيدة في عملية صنع القرارات الإدارية المتعلقة بنظام (MRP) والطاقة الإنتاجية (CRP).

وتم من خلاله تسليط الضوء على أهم العوامل المؤثرة في تخطيط الاحتياجات من المواد وتخطيط الطاقة الإنتاجية بما من شأنه خلق رؤى في كيفية التعامل مع هذه العوامل. بالإضافة إلى توضيح كيفية التعامل مع نظامي تخطيط الاحتياجات من المواد وتخطيط الطاقة الإنتاجية في المنظمات الصناعية اليمنية علاوة على تقديم التوصيات والمقترحات اللازمة لتطوير النظامين.

ج - منهجية البحث:

✓ أداة ووسائل جمع البيانات: تتمثل المصادر الثانوية في الكتب، المقالات والملتقيات والندوات العملية. أما المصادر الأولية فتكمن في ما يلي:

- الحصول على البيانات والمعلومات من أسئلة المقابلة الشخصية مع العاملين والمسؤولين عن عمليات الإنتاج في المصانع قيد البحث؛
- الملاحظة الشخصية لعمليات الإنتاج من خلال مواكبة سير العملية الإنتاجية في المصانع التي تم تناولها في البحث؛
- تصميم استبيان موجهة بشكل خاص لمتخذي القرارات الإنتاجية للاطلاع على تطوراتهم ووجهات نظرهم لتحقيق أهداف البحث.
- ✓ مجتمع البحث: حدد مجتمع البحث المنظمات الصناعية الكبيرة في الجمهورية اليمنية وقد تم اختيار المنظمات الكبيرة منها للأسباب التالية:

- كبير حجمها؛
- تعدد خطوط إنتاجها؛
- كثرة العاملين فيها؛
- تشكيلة وتنوع أصناف المنتجات التي تنتجها؛
- الجذور التاريخية لهذه المنظمات ولما تتمتع به من خبرة طويلة متراكمة عبر السنين، حيث بلغ عددها (1096) حسب آخر تعداد سكاني لعام 2004.²

² التقرير النهائي لنتائج المسح الصناعي - الجهاز المركزي للإحصاء بصنعاء، 2004.

- ✓ **عينة البحث:** تم اختيار عينة عشوائية حوالي 45% حيث تم اختيار 493 منشأة وتم توزيع الاستمارات تبين أن الغير صالح منها 60 استمارة فيما تم تحليل 433 استمارة.
- ✓ **الوسائل التحليلية:** اعتمد الباحث لتأطير الجانب النظري على ما تم نشره في الكتب والأبحاث المتوفرة التي تناولت موضوع CRP&MRP. أما الجانب التطبيقي فقد وجه نحو البحث الميداني في المصانع اليمنية واعتمد على استخدام مقياس ليكارت الخماسي لأوزان الفقرات، واستخدمت بعض المؤشرات والمقاييس الإحصائية التي تفيد في تحليل استبيانات البحث والمتمثلة بالوسط الحسابي والانحراف المعياري ومقياس بيرسون للتعرف على درجات العلاقة والتباين بين العوامل والفقرات.
- ✓ **صدق أداة البحث:** لأجل التأكد من شمول الاستبانة وسلامتها وملائمتها للأغراض التي صممت من أجلها تم استخدام الصدق الظاهري للأداة من خلال تحكيمها من قبل (3) من الأساتذة المتخصصين والذين أبدوا ملاحظاتهم كما تم التأكد من صدق اتساقها الداخلي، وثبات الأداة باستخدام معامل ألفا كرونباخ الذي بلغ 0.899 وهو مرتفع مما يؤكد ثبات الأداة.

1. الإطار النظري للبحث:

1.1. نظام تخطيط الاحتياجات من المواد:

1.1.1. المفهوم:

تعتبر المواد الأولية من أهم المقومات الإنتاجية نظرا لضرورتها للعمليات الإنتاجية، ولأجل التخطيط والرقابة عليها يتم استخدام أساليب تخطيط الاحتياجات من المواد "M.R.P"،³ والتي يستعان بها لتلك المواد التي سيكون الطلب عليها مشتقا أو تابعا.⁴ ونظرا لفاعليته فهو يعتمد على مجموعة من المعلومات منها جدول ومواصفات المواد والمخزون ووقت وكمية الشراء ووقت الطلبية.⁵

ويعتبره ستار (Starr) كنظام معلومات لإدارة المخازن حيث يستخدم التنبؤات حول الطلب الكلي المتفاوت وحسب الفقرات كمدخلات لعملية التخطيط لمستويات المخزون.

كتاب الإحصاء السنوي - الجهاز المركزي للإحصاء (1990-2006)

³ يعود تطبيق هذا المدخل في التخطيط للاحتياجات من المواد إلى عام 1960، وفي عام 1971 كان عدد الشركات التي طبقت هذا المدخل في الولايات المتحدة الأمريكية (150) شركة وازداد هذا العدد بشكل كبير بعد هذا التاريخ.

⁴ حسين عبدالله التميمي، **تخطيط ومراقبة الإنتاج**، دار الفكر المعاصر، بيروت، ص156.

⁵ Jay Heizer, Barry PENDER, **Principles of operations management**, pearson Prentice Hall, Edition, p552.

كما عرفه (Groover) بأنه أسلوب لإدارة المخزون بهدف تقليل مستوى الاستثمار فيه إلى الحد الذي يمكن إدارة المنظمة من تلبية محتويات جدول الإنتاج.⁶ وهذا الخصوص هناك الكثير من العوامل التي تدفع الشركات للأخذ بمبدأ التخطيط السليم للاحتياجات من المواد تتمثل في الآتي:

- الحاجة إلى تخفيض حجم الاستثمارات في المخزون السلمي؛
- زيادة القدرة على خدمة العملاء في الوقت المناسب وبالكمية المناسبة نتيجة استمرارية برامج الإنتاج؛
- زيادة الفرصة أمام المؤسسة لتخفيض أسعارها وتدعيم مركزها التنافسي؛
- الاستغلال الأمثل للتجهيزات الآلية للمؤسسة؛
- تخطيط المخزون المنظمات الصناعية اليمنية بطريقة أفضل؛⁷
- تعظيم الكفاءة التشغيلية للمصنع.

2.1.1. نظام تخطيط الاحتياجات من المواد والأنظمة التقليدية:

إن نظام نقطة إعادة الطلب الذي يستخدم للطلب المستقل أسلوب إحصائي يعتمد على الخبرة الماضية وتحديد الاحتياج المستقبلي من المخزون الصناعي وقد فشل في السيطرة على المخزون الصناعي بناء على البيانات لأسباب عدم الأخذ بعين الاعتبار الطلب والمشتق، ويمكننا إدراك الاختلاف بين النظامين بالنقاط التالية في الجدول التالي:

جدول رقم (1): يوضح نقاط الاختلاف بين نظام تخطيط الاحتياجات من المواد والأنظمة التقليدية

م	نظام تخطيط الاحتياجات من المواد	نظام RO.L مستوى إعادة الطلب
1	الطلب مشتق وشكله متموج	الطلب مستقل وشكله عشوائي
2	الأوامر هي احتياجات يتم احتسابها وفق ما هو موجود في جدول الإنتاج الرئيسية.	يتم التنبؤ بالأوامر لسد النقص الحاصل في مستوى المخزون بالاعتماد على الطلب الماضي.
3	يقوم بالسيطرة على كل الأصناف	يقوم بالسيطرة على بعض الأصناف
4	يهدف إلى مقابلة العمل التصنيعي واحتياج الزبون	يهدف إلى مقابلة احتياج الزبون
5	يكون حجم العمل منفصل في كل مستوى عن الآخر	يكون حجم الكمية فيه بشكل حجم الدفعة الاقتصادية.
6	أنواع المخزون فيه مواد وأجزاء صناعية	المخزون فيه بضاعة تامة الصنع

المصدر: من إعداد الباحث

⁶ محمد ابيديوي الحسيني، **تخطيط الإنتاج ومراقبته**، الطبعة الأولى، عمان: دار المناهج للنشر والتوزيع، 2001، ص 169.

⁷ ضرار العتيبي وآخرون، **المشروعات الصناعية - إدارة المواد**، الأردن، اليازوري للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، 2009، ص 164-165.

3.1.1. العوامل المؤثرة على تخطيط الاحتياجات من المواد:

إن تخطيط الاحتياجات من المواد يرتبط بالعديد من العوامل من أهمها توقعات المبيعات والبرامج والخطط الإنتاجية، طبيعة المواد والمستلزمات الإنتاجية اللازمة ومواصفات وخصائص وطبيعة المنتجات التي تقوم بها المؤسسة الصناعية وغيرها من الاعتبارات الفنية والاقتصادية الخاصة بالمؤسسة ومن الممكن بوجه عام أن تصنف هذه الاعتبارات والعوامل المؤثرة والتي تؤثر على تخطيط الاحتياجات من المواد إلى عوامل داخلية وعوامل خارجية كما يلي:

أ. العوامل الداخلية: وهي العوامل التي تحدد نقاط القوة والضعف فمكامن القوة هي الإمكانيات والموارد أو القدرات الذاتية التي يمكن أن تستخدم بكفاءة وفعالية لتحقيق الأهداف المرسومة وما نقصد به من أماكن الضعف فهي القيود وأوجه الضعف الذاتي التي تحد من تحقيق الأهداف المرسومة، ونؤكد هنا أن عوامل البيئة الداخلية يمكن السيطرة عليها وتوجيهها بالشكل الذي يخدم الأهداف المرسومة وباستخدام تحليل مبدئي نراها كما يلي:

1. خطة الإنتاج:

المقصود بخطة الإنتاج بأنها تلك البرامج التي تحدد أنواع ومواصفات المنتجات المطلوب تصنيعها والكميات المطلوبة من كل نوع والبرنامج الزمني لإنتاجها وهذه الخطة تتضمن أيضا عوامل الإنتاج المطلوب توفيرها للوفاء بخطة الإنتاج وهذا ما يعني حجم الطلب بالنسبة للمواد الخام والتي الأساس في العملية التقديرية للاحتياجات المطلوبة من المواد، وهذا ما يجعل عمل الخطة وتوقع الطلبات مهم.⁸

وبالنسبة للمواد الخام فإن الأمر يستلزم تحديد أنواع وأحجام المنتجات التي تتضمنها خطة الإنتاج فبواسطة التحديد الدقيق لأنواع المنتجات النهائية يمكن تحديد أنواع وكميات المواد الخام والسلع نصف المصنعة والمطلوب توفيرها لتنفيذ خطة الإنتاج وهنا يمكن الرجوع إلى قوائم المواد الخام التي يعدها قسم تصميم المنتجات من الناحية الفنية⁹ وذلك عند إعداد الخطة التصميم. بمراحلها المختلفة والتي توضح التركيبة الفنية للمنتوج والتي تحدد كل عدد الوحدات المطلوبة من كل جزء من أجزاء المنتوج ومستويات كل جزء ضمن التركيبة والتشكيلة الفنية.

⁸ Jay HEIZEP, Barry Pender, op. cit, p567.

⁹ كاسر نصر المنصور، إدارة العمليات الإنتاجية، الأردن، دار الحامد للنشر والتوزيع، 2009، ص195

أ.2. تحديد مواصفات المواد:

إن التأكد من حاجة المنشأة للمواد يجعلها في مرحلة أخرى تحتاج إلى تحديد مواصفاتها،¹⁰ فالمقصود بتحديد مواصفات المواد هو تحديد نوع وطبيعة وشكل المادة التي يتطلب استخدامها في العملية الإنتاجية المعينة لإنتاج منتج معين فتحديد مواصفات المواد والأنواع المطلوبة منها يتوقف أساساً على تحديد مواصفات المنتج النهائي ويتم تحديد نصيب الوحدة الواحدة من المنتج النهائي من المواد والأجزاء اللازمة لتنفيذ الخطة وذلك بضرب عدد الوحدات المتوقع إنتاجها طول فترة الخطة في نصيب الوحدة الواحدة من الخامات والأجزاء بأنواعها المختلفة.

أ.3. مهارات العاملين: وتعتمد قدرات العاملين في انجاز أعمالهم بكفاءة وفاعلية بمدى المحافظة على المواد وحسن ترشيدها واستخدامها.

أ.4. إمكانات وطاقات التخزين:

يعرف المخزون بأنه عبارة عن المواد الخام والمستلزمات وقطع الغيار والمواد نصف المصنعة، والمواد تامة الصنع الموجودة في المخازن بانتظار استخدامها مستقبلاً.¹¹ وهناك تصنيفات كثيرة للمخزون¹² تستخدم في تعريف كثير من الأشياء منها:¹³

- مستوى التخزين المتوفر والمتاح في وقت معين؛
- فضاءات التخزين؛
- معدات التخزين والحفظ والمناولة؛
- أداة لقياس القيود المحاسبية والمالية، على أساس القيمة الكلية للمخزون من السلع التي تملكها المؤسسة في وحدة الزمن المعينة (أسبوع - شهر - سنة).
- وفي ضوء تخطيط المخزون يجب أن تحتوي سياسات المخزون على:¹⁴
- إقامة معدلات مخزون في حدود المبيعات الشهرية، أو في حدود قصوى ودنيا، أو وفقاً لمعدل دوران محدد للمخزون؛

¹⁰ مهدي حسن زويلف، إدارة الشراء والتخزين، مدخل حديث، الأردن، دار الفكر، الطبعة الثانية، 2006، ص15.

¹¹ محمد ابيدوي الحسيني، مرجع سبق ذكره، ص44.

¹² نهال فريد مصطفى، إدارة المواد والإمداد، الإسكندرية، دار الفتح للتجليد الفني، 2008، ص183.

¹³ عبد الستار محمد العلي، الإدارة الحديثة للمخازن والمشتريات (ط1: الأردن: بدون دار نشر، 2001)، ص17.

¹⁴ أكرم شقرا، الإدارة الصناعية: تنظيم صناعي - إدارة إنتاج - تسويق (دمشق: مطبعة طربين، 1972-1973)،

- تهيئة الطرق الفنية التي يمكن بواسطتها التأكد من مطابقة المخزون للمعدلات المقررة.
- أ.5. الطاقة الإنتاجية:

هناك عدة مفاهيم للطاقة¹⁵ (التصميمية، المخططة، المتاحة والطاقة الفعلية،.....الخ) والمهم في هذا المجال هو الطاقة الإنتاجية المعبر عنها بإمكانية الخط الإنتاجي خلال فترة معينة أو بأنها: "أعلى كمية من المخرجات لنظام ما (النظام الإنتاجي مثلاً) خلال فترة معينة من الزمن"،¹⁶ ويعبر عن المخرجات بوسائل متعددة منها الكمية مثل عدد (الأطنان، جالون، كرتون، علب، وجبة ... الخ) خلال فترة زمنية محددة، أو يمكن التعبير عنها بزم من عمل الآلة، مثل عدد ساعات عمل لكل آلة (في اليوم، أسبوع، شهر، سنة)،¹⁷ أو بالقيمة المالية (الدولار أو الدينار، الريال).

ويعتبر قرار الطاقة من القرارات المهمة التي تؤثر على قرارات أخرى متعلقة بقرارات الإنتاج، منها قرارات الموقع وتقييم الترتيب الداخلي وسلّة المنتجات، وتخطيط الاحتياجات من المواد وكلما كانت القرارات المتخذة صائبة أدت حتماً إلى تخفيض التكاليف، كما لا يمكن فصلها عن أبعاد الطلب.¹⁸

أ.6. تحديد كميات المواد الواجب شراؤها

إن تحديد كمية الشراء من الموضوعات الهامة التي يجب أن تهتم بها إدارة المشتريات والمخازن لما لها من أثر مباشر على خطط الإنتاج والتسويق والتمويل. وهنا يتطلب وضع سياسات مناسبة للشراء تساعد في خفض الكلف وتحقيق أهداف المنشأة.

أ.7. توقيت الشراء:

لا يكون الشراء كافياً ما لم يرتبط بعامل الوقت¹⁹ حيث توجد ثلاث طرق رئيسية لتحديد وقت الشراء نرى بأنه يمكن لها أن تؤثر على تخطيط الاحتياجات من المواد وهي كما يلي:

- الشراء على حسب الحاجة؛

¹⁵ عبد الستار محمد العلي، **التخطيط والسيطرة على الإنتاج**، عمان، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، الطبعة الأولى، 2007، ص 97.

¹⁶ Heizer and Render, **Production and Operations Management**, London Ally and BACON inc, 1988, p 283.

¹⁷ الوداس بنا، راكش كي ساون، تعريب محمد محمود الشواربي، **إدارة الإنتاج والعمليات**، مدخل حديث، الرياض، دار المريخ للنشر، الطبعة الأولى، 1999، ص 183.

¹⁸ سليمان خالد عبيدات، **مقدمة في إدارة الإنتاج والعمليات**، عمان، دار المسيرة، 2008، ص 182.

¹⁹ محمد صالح الحناوي، محمد توفيق ماضي، **بحوث العمليات في تخطيط ومراقبة الإنتاج**، القاهرة، الدار الجامعية، 2001، ص 399.

- الشراء بحسب تقلبات الأسعار في السوق؛
- التعاقد لفترة طويلة.

وهناك مجموعة مهمة من العوامل هي:

- القدرة المالية والإمكانات؛
- الخطط والتوسعات المستقبلية؛
- سياسات الشركة في التصنيع أو الشراء.

ب. العوامل الخارجية:

ونقصد بها تلك العوامل التي هي خارج عن السيطرة وتمثل فرص وتهديدات، ونرى الفرص يمكن استغلالها والاستفادة منها في حين التهديدات تمثل خطراً محتملاً، ويحد من قدرتها على تحقيق أهدافها وهي كما يلي:

ب.1. **الطلب على المنتجات الرئيسية:** يتطلب تخطيط ورقابة العمليات تقديراً للطلب على المنتج أو الخدمة التي تتوقع المنظمة توفيرها مستقبلاً²⁰ وهناك نوعين أساسيين من نظم الإنتاج هما الإنتاج المقدم للأسواق والإنتاج حسب طلبات العملاء وبالنسبة لعملية الإنتاج المقدم للأسواق فإن المبيعات يمكن تقديرها باستخدام الأدوات والطرق الإحصائية المختلفة مثل طريقة المربعات الصغرى والارتباط أو غيرها من الأدوات الإحصائية، أما بالنسبة لعملية الإنتاج حسب طلبات العميل فإن تقدير المبيعات هنا يعتمد على خبرة رجال البيع المكتسبة من خلال اتصاتهم المستمر مع العملاء وأبحاث السوق وكذلك في ضوء سجلات المبيعات خلال السنوات السابقة الخاصة بهذا النوع من المبيعات.

كما يستلزم أخذ في الاعتبار ما هو موجود بالفعل في مخازن المؤسسة من المنتجات تامة الصنع حيث يتم في ضوء هذه العوامل التوصل إلى رقم الإنتاج المتوقع خلال الفترة الزمنية المعد عنها الخطة.

ب.2. **مدى توفر المواد:** أن مدى توفر المواد في السوق تأثيراً كبيراً على عدد مرات الشراء ومن ثم على المخزون الذي يعتبر من المكونات الرئيسية لنظام تخطيط الاحتياجات من المواد.

ب.3. **أذواق المستهلكين:** يعتبر عدم ثبات أذواق المستهلكين وتغيراتها من فترة لأخرى من الأمور المهمة والمؤثرة على تخطيط الاحتياجات من المواد من خلال تأثيرها المباشر على الطلب وبالتالي على أوامر الإنتاج.

²⁰ الوداس بناء، راکش کي ساون، مرجع سبق ذکره، ص83

ب.4. **القوة الشرائية:** مما لا شك فيه أن للقوة الشرائية جانب مهم في التأثير على معدلات الطلب من السلعة وبالتالي تأثيرها على الطلب من السلعة الذي سينعكس بشكل مباشر على أوامر الإنتاج والمؤسسات التي تنتج لأسواق يكون معظم مستهلكيها من الأفراد ذات الدخل المنخفض لاستخدام المواد عالية الجودة كما هو الحال في الإنتاج للأسواق التي يكون مستهلكوها من الأفراد ذات الدخل المرتفع وبالتالي فإن تخطيط وسياسات المؤسسات توجه وفقاً لمستوى القوة الشرائية وقدرات المستهلكين وأنماطهم ومستوياتهم المعيشية.

ب.5. **المنافسة:** يعتبر عنصر المنافسة من الجوانب المهمة التي تؤثر بشكل كبير في تحديد معدلات الطلب التي مما لا شك فيه ستؤثر على تحديد أوامر الإنتاج .

ب.6. **الموردون:** الموردون سواء من (مصادر محلية، خارجية) ومدى قدرتهم على توفر المواد ومدى مناسبة سياستهم، وإلى أي حد تتوفر المواد في الأسواق أو اللجوء إلى الأسواق الخارجية ووجود الموردين الخارجيين المناسبين. كما أن سياسات المؤسسات الشرائية مهمة جداً فهي تعتمد سياسة الشراء من مورد واحد أو عدة موردين وغير ذلك من السياسات الأخرى، ولذلك فهي مهمة في وجود فوائد عديدة منها تخفيض التكاليف والمخزون وزيادة الإنتاجية، وتعظيم المستهلك.²¹

ب.7. **الجودة في الأسواق:** درجة ومستوى الجودة المطلوب توفرها في كل صنف من الأصناف المطلوب إنتاجها والتي من أهمها الخصائص الطبيعية والكيميائية القابلة للتشغيل والتجهيز والأبعاد وصور التشابه من حيث اللون المناسب ودرجة التفضيل والاستحسان التي ينالها الصنف في الأسواق، وتحسين الجودة له أثر مهم على إنتاجية وزيادة الإنتاج والإيرادات والأرباح.²²

ب.8. **المؤسسات المنافسة:** المؤسسات المنافسة ذات المنتجات المتشابهة أو المجهزة للمواد والمستلزمات.

2.1. الطاقة الإنتاجية:

1.2.1. المفهوم:

تطرقنا سابقاً للطاقة الإنتاجية كأحد أهم العوامل المؤثرة في تخطيط الاحتياجات من المواد وهي أحد متطلبات التخطيط²³ ولذا سنتناول أنواع الطاقة الإنتاجية كما يلي:²⁴

²¹ William J. STEVENSON, *Operations Management*, Mc Graw- Hill, Irwin, 8 the edition, p696
²² مؤيد عبد الحسين الفضل، يوسف الطائي، *إدارة الجودة الشاملة، من المستهلك إلى المستهلك منهج كمي*، عمان، دار

الوراق للنشر والتوزيع، الصفحة الأولى، 2004، ص73

²³ William J. Steven, op. cit, p593

- الطاقة الإنتاجية النظرية: هي الطاقة التصميمية وهي أعلى طاقة إنتاجية ممكنة في ظل ظروف عمل مثالية وهي عادة تتضح في الكتيبات الخاصة بالآلة؛
 - الطاقة الإنتاجية المتاحة: هي الطاقة المتوقع تحقيقها كنسبة من الطاقة الإنتاجية النظرية وفي الغالب تكون 85% من الطاقة النظرية؛
 - الطاقة الإنتاجية المستغلة: هي الطاقة الإنتاجية الفعلية، وهي تلك الطاقة التي تم تحقيقها وإنتاجها فعلاً خلال فترة زمنية معينة؛
 - الطاقة الإنتاجية العاطلة: وهي الجزء الغير مستغل من الطاقة الإنتاجية المتاحة ولأسباب مختلفة؛
 - الطاقة الإنتاجية المقدرة: وهي الطاقة المعيارية والتي يتم الاعتماد عليها لأغراض التخطيط الإنتاجي.
- 1.2.2. العوامل التي تحدد حجم الطاقة الإنتاجية²⁵:

تختلف حجم الطاقة الإنتاجية من مؤسسة إلى أخرى من حيث عدد ونوعية الآلات والمعدات والأجهزة اللازمة ضمن المسلك التكنولوجي المصمم للإنتاج وهو ما يجعلنا نسعى إلى وجود طاقة²⁶، الأمر الذي يعود لجملة من العوامل المؤثرة على حجم الطاقة الإنتاجية وسنتناولها تباعاً على النحو التالي:

أ. العوامل الداخلية: تتمثل فيما يلي:

- مستوى الاستخدام: وهو مدى نظام العمل المتبع في المنظمة، والعمل المتاح (نسبة العمل المنتج إلى إجمالي وقت عمل الآلات)؛
- المستوى التكنولوجي والتقني: إدخال الآلات جديدة أو تطوير الموجود منها، سيؤدي إلى تخفيض في الوقت اللازم لإنجاز العمليات الإنتاجية؛
- طبيعة المواد الخام وخواصها: درجة ملائمة خواص المواد للتشغيل تؤثر في تحديد حجم الطاقة الإنتاجية، حيث يتم تحديد حجم الطاقة الإنتاجية، للمنظمة على أساس استخدام أكثر أنواع المواد ملائمة للآلات؛
- طرق الإنتاج المستخدمة: يمكن إنتاج أي منتج باستخدام طرق تصنيع متعددة، وكمية المنتجات التي يمكن صنعها في وقت معين تختلف من طريقة تصنيع إلى أخرى؛

²⁴ عبد الله السنفي وأحمد الشامي، **إدارة الإنتاج والعمليات**، الطبعة الثانية، صنعاء: دار الفكر المعاصر، 2000،

ص ص 169-170

²⁵ عبد الله السنفي وأحمد الشامي، مرجع سبق ذكره، ص ص 171-173.

²⁶ Richard B.Chase, and others, **Production and Operations management Manufacturing and Services**, Eighth Edition ,P271.

- درجة تخصص المنظمة: توجد علاقة طردية بين درجة تخصص المنظمة وحجم الطاقة الإنتاجية، فالطاقة الإنتاجية للآلات ومعدل الاستخدام يتأثر بدرجة تشكيلة المنتجات؛
 - درجة مهارة وتدريب العاملين وعلاقة ذلك بالعملية الإنتاجية: التدريب يكسب العامل مهارة في أداء عمله لذا ترتفع إنتاجيته وبهذا يؤدي إلى زيادة حجم الطاقة الإنتاجية للآلات والمعدات؛
 - مستوى تنظيم العمل والإنتاج: مما لا شك فيه أنه كلما كان مستوى تنظيم العمل عاليا سيؤدي حتما إلى زيادة حجم الطاقة الإنتاجية واستخدامها؛
 - ظروف التشغيل المناسبة: ظروف العمل المادية من تهوية وإضاءة وتبريد لا شك أن لها دور كبير في تحديد حجم الطاقة الإنتاجية.
- ب. العوامل الخارجية: وتتمثل في:
- زيادة الطلب؛
 - التذبذبات الموسمية.

2. الإطار العملي: عرض النتائج ومناقشتها:

1.2. عرض ومناقشة النتائج المتعلقة بالبيانات الشخصية:

من خلال بعض خصائص أفراد العينة المستهدفة المتمثلة في عدد سنوات الخدمة والمؤهل والجنس وعدد الدورات التدريبية، والموضحة في الجدول (2)، يمكننا تحليل ومناقشة الخصائص الشخصية للعينة على النحو التالي:

- أ- عدد سنوات الخدمة: يلاحظ من الجدول السابق بأن معدل سنوات الخدمة التي كانت أكثر من 15 سنة بلغت 30 % وما بين 6-15 سنة وصلت 27 %، بينما من كانت خبرته أقل من 3 سنوات كانت نسبته 18 % . وبذلك فإن معظم العاملين لديهم خبرات بحسب عدد سنوات الخدمة التي يمتلكونها؛
- ب- المؤهل العلمي: عكست مؤشرات الجدول السابق أن أغلب العاملين أو نسبة كبيرة منهم تعليمهم الجامعي حيث بلغت نسبتهم 30.2 % من أفراد الاستبيان ثم بعد ذلك تأتي نسبة التعليم الثانوي والجامعي لكل منهم بنسبة 22.4 %، بينما كانت أقل نسبة تتعلق بالتعليم الابتدائي حيث وصلت النسبة حوالي 2.6 % ويظهر من ذلك أن نسبة العاملين في عينة البحث يحملون مؤهل بين الثانوي والدبلوم الجامعي بنسبة 75 %؛

- ت- الجنس: اتضح من خلال الاستبيانات المقدمة للأفراد أن نسبة الذكور 75.4 % أما نسبة الإناث 24.7 %؛

جدول رقم (2): يوضح البيانات الشخصية

الصفة	البيان	العدد	النسبة
عدد سنوات الخدمة	أقل من 3 سنوات	78	18
	3-5 سنوات	108	25
	6-10 سنوات	52	12
	11-15 سنة	65	15
	أكثر من 15 سنة	130	30
المؤهل	ابتدائي	11	2.6
	إعدادي	79	18.3
	ثانوي	97	22.4
	دبلوم بعد المتوسط	131	30.2
	جامعي	97	22.4
	دراسات عليا	18	4.01
الجنس	ذكر	326	75.3
	أنثى	107	24.7
العمر	أقل من 30 سنة	110	25.4
	من 31-40 سنة	202	46.6
	من 41 سنة وما فوق	121	28
الدورات التدريبية	لا يوجد	144	33.2
	أقل من دورتين	175	40.5
	3 - 6	83	19.2
	أكثر من 6	31	7.1

المصدر: من إعداد الباحث

ث- العمر: أظهرت مؤشرات الجدول السابق أن أغلب المدراء ضمن الاستبيان كانت أعمارهم من 31-40 وبنسبة 46.6%، بينما كانت نسبة من هي أعمارهم بين 41 وأكثر هي 28%، وتحصل من أهم اقل من 30 سنة على نسبة 25.4%؛

ج- الدورات التدريبية: تبين من الجدول أعلاه بان من تحصل على اقل من دورتين كانت أعلى النسب بحوالي 40.5% ومن 3-6 دورات كانت النسبة حوالي 19.2%، بينما من لم يتلق دورات تدريبية في عمله وصلت نسبته إلى حوالي 23.2% وهذه نسبة عالية جدا وتوضح مدى عدم الاهتمام بالدورات التدريبية المتعلقة في مجال عملهم رغم مدى أهمية الدورات لهم.

2.2. عرض ومناقشة الجوانب المتعلقة بنظامي تخطيط الاحتياجات من المواد وتخطيط الطاقة الإنتاجية:

من خلال عرض وتحليل النتائج المتعلقة بأهم العوامل المؤثرة في تخطيط الاحتياجات من المواد، يوضح

الجدول (3) المؤشرات التالية:

- إن تحديد مواصفات المواد يحمل متوسط حسابي 3.99 وبانحراف معياري قدره 1.179 وهذا يدل على انه من أهم العوامل المؤثرة في نظام تخطيط الاحتياجات من المواد؛
- كما يلاحظ أن خطة الإنتاج حصلت على متوسط حسابي قدره 3.90 وبانحراف معياري قدره 1.220 مما يؤكد على أهمية خطة الإنتاج وفق هذا النظام؛
- وتحصل تخطيط الطاقة الإنتاجية على متوسط حسابي بلغ 3.66 بانحراف معياري 1.407، وهذا يؤكد أهمية الطاقة الإنتاجية وتأثيرها على تخطيط الاحتياجات من المواد؛
- الطلب على المنتجات الرئيسية هو عامل مهم في تخطيط الاحتياجات من المواد حيث حصل على 3.65 وبانحراف معياري 1.345، بينما تحديد كميات المواد الواجب شراؤها كان متوسط الحسابي 3.54 وبانحراف معياري قدره 1.348 ومما يؤكد على أهمية كل منهما وضرورة الاهتمام به عند إعداد وتصميم هذا النظام؛
- كان لتوقيت الشراء عامل مهم من العوامل التي يجب أخذها في الاعتبار عن إعداد وتصميم هذا النظام بمتوسط حسابي 3.34 وانحراف معياري 1.451، وتحصلت القدرة المالية والإمكانات على متوسط حسابي قدره 3.11 وبانحراف معياري 1.412؛
- كان لمجموعة من العوامل أهمية جيدة مؤثرة في تخطيط الاحتياجات من المواد منها مهارات العاملين وإمكانات وطاقات التخزين ؛
- بينما كانت بعض العوامل تحصلت على أهمية متوسطة مؤثرة من وجهة نظر عينة البحث ومنها الجودة في الأسواق، والخطط والتوسعات والمنافسة ومدى توفر المواد؛
- كما وجدت بعض العوامل أهمية جيدة مثل الموردون والمؤسسات البديلة في الأسواق وسياسات الشركة في التصنيع أو الشراء.

جدول رقم (3):

يوضح أهم العوامل المؤثرة في تخطيط الاحتياجات من المواد

م	الفقرة	عدد العينة	المتوسط	الانحراف المعياري
1	خطة الإنتاج	432	3.90	1.220
2	تحديد مواصفات المواد	430	3.99	1.179
3	مهارات العاملين	425	3.07	1.425
4	إمكانات وطاقات التخزين	430	2.99	1.453
5	الطاقة الإنتاجية	426	3.66	1.407
6	تحديد كميات المواد الواجب شراؤها	428	3.54	1.348
7	توقيت الشراء	425	3.34	1.451
8	القدرة المالية والإمكانات	432	3.11	1.412
9	الخطط والتوسعات المستقبلية	425	2.63	1.359
10	سياسات الشركة في التصنيع أو الشراء	426	2.52	1.408
11	الطلب على المنتجات الرئيسية	430	3.65	1.345
12	مدى توفر المواد	430	2.59	1.466
13	أذواق المستهلكين	400	2.43	1.461
14	القوة الشرائية	425	2.40	1.401
15	المنافسة	430	2.61	1.501
16	الموردون	425	2.55	1.438
17	الجودة في الأسواق	429	2.70	1.462
18	المؤسسات البديلة والمكملة	430	2.55	1.462

المصدر: من إعداد الباحث

ومن خلال عرض وتحليل النتائج المتعلقة بأهم العوامل المؤثرة في تخطيط الطاقة الإنتاجية، يوضح

الجدول (4) اللاحق المؤشرات التالية:

- إن زيادة الطلب كان من أهم المؤشرات في تخطيط الطاقة الإنتاجية واتضح ذلك من آراء عينة البحث تحصلت على 3.75 وانحراف معياري 1.426، وكما تحصلت الوسائل التكنولوجية والإدارية الجديدة على تأثير مهم على الطاقة الإنتاجية واتضح ذلك بمتوسط 3.64 وانحراف 1.359؛
- كما اتضح أهمية كل من التذبذبات الموسمية للطلب أن لها تأثير مهم فقد تحصلت على متوسط 3.58 وانحراف معياري 1.433؛

- درجة مهارة وتدريب العاملين فقد تحصل على 3.33 وبانحراف معياري 1.409 وهذا يدل على أهميته ضمن العوامل المؤثرة ؛
- وكان لدرجة تخصص المنظمة ترتيب مهم فقد تحصل على 3.23 وبانحراف معياري 1.313، وتحصل طبيعة ودرجة المواد الخام وخواصها على متوسط حسابي قدره 3.22 وانحراف معياري يساوي 1.425، وكما تحصل طبيعة ودرجة تقدم الآلات والمعدات على متوسط 3.22 وبانحراف 1.425، ومستوى الاستخدام على متوسط حسابي 3.21 وبانحراف معياري 1.329 وهذا ما يؤكد أهمية العوامل وتأثيرها على الطاقة الإنتاجية؛
- كما تحصلت زيادة الأنشطة الترويجية على متوسط حسابي 3.18 وبانحراف 1.390، بينما تحصل ظروف التشغيل المناسبة على متوسط حسابي قدره 3.11 وانحراف معياري 1.396 وطرق الإنتاج المستخدمة على متوسط حسابي 3.10 وبانحراف معياري 1.421، مما يبين أن لها تأثير في تخطيط الطاقة الإنتاجية؛
- وكان آخر عامل هو مستوى تنظيم العمل والإنتاج فقد تحصل على متوسط قدرة 2.51 وبانحراف قدرة 1.450 وهذا ما يدل على تأثير متوسط وفق لآراء عينة البحث.

جدول رقم (4): يوضح أهم العوامل المؤثرة في تخطيط الطاقة الإنتاجية

م	الفقرة	عدد العينة	المتوسط	الانحراف المعياري
1	مستوى الاستخدام	427	3.21	1.329
2	طبيعة ودرجة تقدم الآلات والمعدات	429	3.22	1.425
3	طبيعة المواد الخام وخواصها	431	3.23	1.300
4	طرق الإنتاج المستخدمة	425	3.10	1.421
5	درجة تخصص المنظمة	431	3.23	1.313
6	درجة مهارة وتدريب العاملين	425	3.33	1.409
7	مستوى تنظيم العمل والإنتاج	431	2.51	1.450
8	ظروف التشغيل المناسبة	432	3.11	1.396
9	زيادة الأنشطة الترويجية	429	3.18	1.390
10	زيادة الطلب	432	3.75	1.426
11	التذبذبات الموسمية للطلب	433	3.58	1.433
12	الوسائل التكنولوجية والإدارية الجديدة	431	3.65	1.359

المصدر: من إعداد الباحث

اختبار فرضية البحث:

فرضية العدم (H_0): لا توجد علاقة ذات دلالة معنوية بين العوامل المؤثرة لنظامي تخطيط الاحتياجات من المواد ونظام الطاقة الإنتاجية.

الفرضية البديلة (H_1): توجد علاقة ذات دلالة معنوية بين العوامل المؤثرة لنظامي تخطيط الاحتياجات من المواد ونظام الطاقة الإنتاجية.

وباستخدام معامل الارتباط بيرسون بين النظامين، يتضح من خلال الجدول (5) أن الارتباط بين نظامي الاحتياجات من المواد والطاقة الإنتاجية ارتباط طردي ضعيف حيث كان معامل الارتباط بيرسون يساوي 0.241 . ويتبين أيضا أن $\text{Sig.} = 0.00$ وهي أقل من 0.05 ، لذلك نرفض فرضية العدم ونقبل بالفرضية البديلة القائلة بوجود علاقة ذات دلالة معنوية بين نظامي الاحتياجات من المواد والطاقة الإنتاجية.

جدول رقم (5)

يوضح معامل الارتباط بين نظامي الاحتياجات من المواد والطاقة الإنتاجية

		المواد	الطاقة
المواد	Pearson Correlation	1	.241**
	Sig. (2-tailed)		.000
	N	433	433
الطاقة	Pearson Correlation	.241**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	
	N	433	433
**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).			

خاتمة:

من خلال بحثنا هذا وبالأخص عند تحليل النتائج السابقة تم التوصل إلى مجموعة من الاستنتاجات أهمها:

- هناك مجموعة من العوامل والتي لها تأثير مهم جدا في نظام تخطيط الاحتياجات من المواد أهمها: تحديد مواصفات المواد، وضع خطة الإنتاج، الطاقة الإنتاجية، الطلب على المنتجات الرئيسية، تحديد الكميات المواد الواجب شرائها، توقيت الشراء، القدرة المالية والإمكانات، مهارات العاملين، وإمكانات وطاقات التخزين؛
- هناك مجموعة من العوامل المهمة المؤثرة في تخطيط الطاقة الإنتاجية تتمثل في الآتي: زيادة الطلب، التذبذبات الموسمية للطلب، الوسائل التكنولوجية والإدارية الجديدة، درجة مهارة وتدريب العاملين، درجة تخصص المنظمة، مستوى الاستخدام، طبيعة ودرجة تقدم الآلات والمعدات، وطبيعة المواد الخام وخواصها؛
- يتضح من خلال دراسة أهم العوامل المؤثرة بين نظامي تخطيط الطاقة الإنتاجية وتخطيط الاحتياجات من المواد بأن هناك علاقة طردية ضعيفة بين عوامل كل من النظامين، وهذا ما يؤكد على العلاقة بين النظامين.

وفي ضوء نتائج البحث واستنتاجاته تم التوصل إلى وضع التوصيات التالية:

- وضع نموذج يتضمن أهم العوامل المؤثرة في تخطيط الاحتياجات من المواد وهي: في تحديد مواصفات المواد، وضع خطة الإنتاج، الطاقة الإنتاجية، الطلب على المنتجات الرئيسية، تحديد الكميات المواد الواجب شرائها، توقيت الشراء، القدرة المالية والإمكانات، مهارات العاملين، إمكانات وطاقات التخزين؛
- اهتمام الإدارة اليمنية بإعطاء أهمية أكبر لتخطيط الطاقة الإنتاجية عند بناء نظام تخطيط الاحتياجات من المواد؛
- نوصي المنظمات اليمنية الصناعية بإعداد نظام شامل يأخذ في الاعتبار تخطيط الطاقة الإنتاجية والاهتمام بأهم العوامل المؤثرة عليه لاسيما الطلب وتقلباته؛
- الاهتمام بجوانب درجة مهارة وتدريب العاملين في المنظمات اليمنية لدورها في تخطيط الطاقة الإنتاجية والاستفادة القصوى منها.

الملاحق

بسم الله الرحمن الرحيم

استبانة البحث

الأخ/ الأخت: السلام عليكم ورحمة الله وبركاته
تهدف هذه الاستبانة إلى بحث العلاقة بين نظامي تخطيط الاحتياجات من المواد وتخطيط الطاقة الإنتاجية، دراسة للصناعات في الجمهورية اليمنية.
الرجاء تعاونكم بوضع (✓) إشارة صح أمام الخيارات التي ترونها مناسبة، ونؤكد لكم بأن المعلومات المتحصل عليها ستستخدم فقط لإغراض البحث العلمي وستعامل بسرية تامة .
والله والي التوفيق

الباحث

الجزء الأول: بيانات شخصية

- ✓ عدد سنوات الخدمة () أقل من 3 سنوات () من 3-5 سنوات () من 6-10 سنوات () من 11-15 سنة () أكثر من 15 سنة () .
✓ المؤهل العلمي () ابتدائي () إعدادي () ثانوي
() دبلوم متوسط () جامعي () ماجستير () دكتوراه
✓ الجنس () ذكر () أنثى
✓ العمر () أقل من 30 سنة () من 31-40 سنة () من 41 سنة وما فوق .
✓ عدد الدورات التي شاركت فيها: () لم أشارك في أي دورة () أقل من دورتين () من 3-6 دورات () أكثر من 6 دورات

الجزء الثاني: الجوانب المتعلقة بتخطيط الاحتياجات وتخطيط الطاقة الإنتاجية

أ. إلى أي حد ترى من وجهة نظرك تؤثر هذه العوامل في تخطيط الاحتياجات من المواد: ضع علامة(✓) أمام الرأي المناسب من وجهة نظرك:

م	الفقرة	إلى حد كبير جدا	إلى حد كبير	إلى حد عادي	إلى حد صغير	إلى حد صغير جدا
1	خطة الإنتاج					
2	تحديد مواصفات المواد					
3	مهارات العاملين					
4	إمكانات وطاقات التخزين					
5	الطاقة الإنتاجية					

تابع للجدول السابق					
6	تحديد كميات المواد الواجب شراؤها				
7	توقيت الشراء				
8	القدرة المالية والإمكانات				
9	الخطط والتوسعات المستقبلية				
10	سياسات الشركة في التصنيع أو الشراء				
11	الطلب على المنتجات الرئيسية				
12	مدى توفر المواد				
13	أذواق المستهلكين				
14	القوة الشرائية				
15	المنافسة				
16	الموردون				
17	الجودة في الأسواق				
18	المؤسسات البديلة والمكملة				

ب. إلى أي حد ترى من وجهة نظرك تؤثر هذه العوامل في تخطيط الطاقة الإنتاجية: ضع علامة (✓) أمام الرأي المناسب من وجهة نظرك:

م	الفقرة	إلى حد كبير	إلى حد كبير	إلى حد عادي	إلى حد صغير	إلى حد صغير جدا
1	مستوى الاستخدام					
2	طبيعة ودرجة تقدم الآلات والمعدات					
3	طبيعة المواد الخام وخواصها					
4	طرق الإنتاج المستخدمة					
5	درجة تخصص المنظمة					
6	درجة مهارة وتدريب العاملين					
7	مستوى تنظيم العمل والإنتاج					

تابع للجدول السابق					
8	ظروف التشغيل المناسبة				
9	زيادة الأنشطة الترويجية				
10	زيادة الطلب				
11	التبذبات الموسمية للطلب				
12	الوسائل التكنولوجية والإدارية الجديدة				

قائمة المراجع:

مؤلفات باللغة العربية:

1. التميمي، حسين عبدالله، **تخطيط ومراقبة الإنتاج**، دار الفكر المعاصر، بيروت، 2000.
2. الحسيني، محمد ابيدوي، **تخطيط الإنتاج ومراقبته**، الطبعة الأولى، عمان: دار المناهج للنشر والتوزيع، 2001.
3. الحناوي، محمد صالح محمد توفيق ماضي، **بحوث العمليات في تخطيط ومراقبة الإنتاج**، القاهرة، الدار الجامعية، 2001.
4. زويلف، مهدي حسن، **إدارة الشراء والتخزين، مدخل حديث**، الأردن، دار الفكر، الطبعة الثانية، 2006.
5. السنفي، عبدالله وأحمد الشامي، **إدارة الإنتاج والعمليات**، الطبعة الثانية، صنعاء: دار الفكر المعاصر، 2000.
6. شقرا، أكرم، **الإدارة الصناعية: تنظيم صناعي - إدارة إنتاج - تسويق**، دمشق: مطبعة طربين، 1972-1973.
7. عبيدات، سليمان خالد، **مقدمة في إدارة الإنتاج والعمليات**، عمان، دار المسيرة، 2008.
8. العلي، عبد الستار محمد، **الإدارة الحديثة للمخازن والمشتريات**، الطبعة الأولى، الأردن: بدون دار نشر، 2001.
9. العلي، عبد الستار محمد، **التخطيط والسيطرة على الإنتاج**، عمان، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، الطبعة الأولى، 2007.

10. الفضل، مؤيد عبد الحسين ويوسف الطائي، **إدارة الجودة الشاملة، من المستهلك إلى المستهلك منهج كمي**، عمان، دار الوراق للنشر والتوزيع، الصفحة الأولى، 2004.
11. كتاب الإحصاء، السنوي - الجهاز المركزي للإحصاء، 1990-2006.
12. مصطفى، نبال فريد، **إدارة المواد والإمداد**، الإسكندرية، دار الفتح للتجليد الفني، 2008.
13. المنصور، كاسر نصر، **إدارة العمليات الإنتاجية**، الأردن، دار الحامد للنشر والتوزيع، 2009.
14. الوداس بنا، راکش کي ساون، تعريب محمد محمد محمود الشواربي، **إدارة الإنتاج والعمليات، مدخل حديث**، الرياض، دار المريخ للنشر، الطبعة الأولى، 1999.

تقارير:

1. التقرير النهائي لنتائج المسح الصناعي - الجهاز المركزي للإحصاء بصنعاء، 2004.

مؤلفات باللغة الأجنبية:

1. Heizer and Render, **Production and Operations Management**, London Ally and BACON inc, 1988.
2. Jay Heizer, Barry PENDER, **Principles of operations management**, pearson Prentice Hall, Edition.
3. Richard B. Chase, and others, **Production and Operations management Manufacturing and Services**, Eighth Edition.
4. William J. STEVENSON, **Operations Management**, Mc Graw- Hill, Irwin, 8 the edition.

واقع السوق السياحي بولاية بشار وسبل تنميته

د. بوسهمين أحمد

أستاذ محاضر -ب- بكلية العلوم الاقتصادية، جامعة بشار

univahmed@gmail.com

أ. دولي سعاد

أستاذة مساعدة -أ- بكلية العلوم الاقتصادية، جامعة بشار

tn_hayat@yahoo.fr

ملخص:

ولاية بشار باعتبارها من بين المناطق الإستراتيجية في الصحراء الجزائرية، لامتلاكها موارد طبيعية، سياحية، تاريخية وأثرية مهمة تؤهلها لجذب عدد كبير من السياح، لكن ونظرا لنقص الوعي لدى المواطن، وقلة المرافق، وهياكل الاستقبال جعلت عدد السياح يشهد انخفاضاً. يهدف هذا البحث إلى دراسة مقومات السياحة في ولاية بشار وخصائصها مع التركيز على التجربة الجزائرية في صناعة السياحة البيئية الصحراوية في بشار، ورصد الأنشطة التي يمارسها السياح.

الكلمات المفتاحية: السياحة، البيئة، الخدمات السياحية، السوق السياحي، الطلب السياحي

Abstract:

Béchar is known as strategic city in Algerian Sahara because it owns valuable natural resources, interesting touristic history which makes this city capture a great number of tourists, but unfortunately the lack of civil conscience and infrastructures made number of visitors get lower.

This research aims to study the elements of the Béchar tourism, characteristics and features with special concentration on the Algerian experience in the manufacture of eco-tourism in Béchar city, and monitoring of activities practiced by the tourists

مقدمة:

نظرا للرواج الكبير الذي يعرفه القطاع السياحي عالميا والاهتمام الذي شهده من طرف العديد من دول العالم وهيئاته السياحية مثل المنظمة العالمية للسياحة أو السلطات المحلية العمومية، فقد بات الاهتمام بالسياحة الصحراوية والنهوض بأقطابها المتميزة واستغلال مواردها الطبيعية والأثرية أمرا عاجلا لمساهمتها الفعالة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية ومصدر دائم لا يزول لخلق الثروات وجذب الاستثمارات المحلية

والأجنبية، مما جعل منها صناعة سياحية مزدهرة، تهدف إلى منح دفعة إضافية للنشاط الاقتصادي من خلال تشجيع المؤسسات الاقتصادية والصناعية مساهمة منها في إعادة إحياء هذا النوع من السياحة. تعد السياحة نشاطاً منتجاً، ذا تأثير إيجابي على جوانب كثيرة: اقتصادية، واجتماعية، وثقافية، من خلال تعزيز معدلات النمو الاقتصادي، وزيادة مستويات الدخل، وتحقيق التنمية الاقتصادية الإقليمية المتوازنة، وتخفيض استثمارات القطاع الخاص في البنية التحتية، ومرافق الخدمات السياحية، بالإضافة إلى كونها مرتكزاً للحفاظ على الموروث الثقافي، لأي مجتمع، المادي منه وغير المادي. كما يمكن النظر إليها بمثابة جسر يربط بين الشعوب، والحضارات، ويعمل على تعزيز الترابط الإنساني، والثقافي، وتحقيق الانفتاح المرغوب فيه. بالرغم من توفر العديد من المقومات السياحية المتميزة والفريدة في ولاية بشار إلا أن هذه المقومات لم تترجم إلى واقع سياحي حتى يومنا هذا، ففي عام 2011 بلغ عدد السائحين الوافدين للولاية 35157 سائح فقط من الأجانب والجزائريين، كما أن ولاية بشار لم تدرج على الخارطة السياحية بالشكل المناسب وأن الإقبال السياحي يقتصر في معظم الأحيان على سياحة الأعمال¹.

أ- إشكالية الدراسة:

رغم أهمية قطاع السياحة وفرص نجاحه الكبيرة إلا أنه ما زال قطاعاً بكرّاً لم يعطِ ثماره المرجوة للاقتصاد الوطني وفقاً لما يمتلكه من مقومات، حيث تمثل نسبة إسهامه في الناتج المحلي الإجمالي متدنية كما أن حجم ما يستوعبه من القوي العاملة منخفض. وتسعى الدولة لتحقيق تطور فعال في هذا القطاع من خلال خططها المختلفة التي تتجه لتوفير البيئة الاستثمارية الملائمة لنمو هذا القطاع وتنفيذ برامج التنمية السياحية وزيادة حجم أنشطته. لهذا جاءت الدراسة للإجابة على الإشكالية التالية :

هل عرض الخدمات السياحية بولاية بشار يتلاءم وحجم الحركة السياحية

وهل هناك مجهودات رامية لتنمية المنطقة سياحياً ؟

ب- أهداف الدراسة: تهدف هذه الدراسة إلى محاولة:

- تشخيص أهم المشكلات والعقبات التي تواجه النشاط السياحي بولاية بشار، واقتراح الحلول اللازمة لعلاجها؛
- دراسة وتحليل للمنتوج السياحي بمنطقة الدراسة ومعرفة مدى قدرته على المنافسة ؛
- تحليل اتجاهات السياح نحو مختلف الخدمات السياحية المقدمة بمنطقة الدراسة ؛

¹ تطور توافد السواح لولاية بشار لسنة 2011، مديرية السياحة والصناعات التقليدية لولاية بشار 2012، وجاءت في هذه الإحصائية أن هناك، 34372 سائح جزائري و 785 سائح أجنبي خلال سنة 2011 بولاية بشار.

- محاولة وضع تصور لتنمية السياحة بولاية بشار.

ت- المنهج المتبع في الدراسة: للإجابة على الإشكالية المطروحة وبالنظر إلى طبيعة الدراسة اتبعنا المنهج الوصفي التحليلي الذي نراه ملائم لتشخيص السوق السياحي بمنطقة بشار. أما الإطار العام للدراسة فقد قسمناه إلى محورين أساسيين.

المحور الأول: الجانب النظري

1. السوق السياحي:

يعبر مصطلح السوق في السياحة عن المخطط الجغرافي للبلد، ويمكن ترتيب الأقسام الجغرافية لهذا السوق كما يلي:

1.1. السوق السياحي الدولي: يضم السواح الأجانب المقيمين في البلدان الأخرى، حيث أن المنظمة العالمية للسياحة قامت بتقسيم العالم إلى ستة (6) جهات مرجعية لدراسة السوق: أوروبا، أمريكا، آسيا الشرقية، آسيا الجنوبية، إفريقيا، الشرق الأوسط.²

2.1. السوق السياحي الوطني: يضم السواح المقيمين في الوطن والمقيمين الأجانب (الدبلوماسيين، الطلبة...)، يمثل السوق السياحي كافة الأفراد والمؤسسات التي تسعى إلى إشباع حاجات ورغبات معينة في أقطار أو أماكن سياحية تقدم عدداً من المنتجات السياحية التي قد ترتبط بموقع أثري أو ديني أو ثقافي من خلال وسائل مساعدة كالنقل بأنواعه والفنادق والمطاعم وغيرها، كما يتضمن السوق السياحي مشتريات السياحة المختلفة والتي تضم السياحة المحلية، الإقليمية والدولية.³

2. تعريف التسويق السياحي:

إشباع حاجاتهم ورغباتهم فهو بذلك بحاجة إلى طلب وعرض للمنتج السياحي. ويعرفه "فيليب كوتلر" على أنه مجموعة من الأنشطة الإنسانية الموجهة نحو توفير واستهلاك الأشياء القابلة للتبادل.⁴

² Robert LANQUAR, ROBERT HOLLIER, *le Marketing touristique*, 7ème édition, France, 2002, pp 11-12

³ محمد عبيدات، *التسويق السياحي*، دار وائل للنشر، الطبعة الأولى، عمان، 2000، ص: 45.

⁴ مسعود مصطفى الكتاني، *علم السياحة والمنتزهات*، الدار الجامعية، القاهرة، 1990 ص 531.

كما يعرف التسويق السياحي: "بأنه نشاط إداري وفني تقوم به المنشآت السياحية داخل الدولة وخارجها في سبيل تحديد الأسواق السياحية المرتقبة والتعرف عليها والتأثير فيها، بهدف تنمية وزيادة الحركة السياحية القادمة منها وتحقيق التوافق بين المنتج السياحي ودوافع السائحين".⁵

ويعرف أيضا التسويق السياحي بأنه: "ذلك النشاط الإداري والفني الذي تقوم به المنظمات والمنشآت السياحية داخل الدولة وخارجها لتحديد الأسواق السياحية المرتقبة والتعرف عليها والتأثير فيها بهدف تنمية وزيادة الحركة السياحية القادمة منها وتحقيق التوافق بين المنتج السياحي وبين الرغبات والدوافع للشرائح السوقية المختلفة".

مما سبق يمكننا القول بأن عملية التسويق السياحي هي التنفيذ المنظم والمنسق للسياسات السياحية من خلال المؤسسات السياحية الحكومية والخاصة على المستوى المحلي، الوطني، الإقليمي، أو الدولي، لتحقيق الإشباع لدى الأسواق السياحية المستهدفة والحصول على عائد مناسب سواء كان تقديم خدمة نمو سياحي، دخل سياحي... إلخ.⁶

3. تعريف المنتج السياحي: يعرف بأنه يمثل الواقع الملموس للصورة أو الطابع السياحي وينجم عن هذا الواقع بفعل اندماج المعطيات الطبيعية أو المصادر والمرافق والتسهيلات في الموقع السياحي مع وسائل النقل إلى الموقع بحيث تشكل هذه العناصر مجتمعة طابعا بارزا وعلاقة مميزة للموقع أو البلد السياحي.⁷

4. تعريف العرض السياحي: يتضمن جميع ما تعرضه المنطقة السياحية إلى سواحها الفعليين أو المتوقعين، أي عوامل الجذب الطبيعية والتاريخية والصناعية وهي:⁸

❖ مكونات طبيعية: من أهمها: المناظر الطبيعية (غابات)، نباتات وحيوانات، والمناخ.

❖ مكونات صناعية والتاريخية: من أهمها:

- التطور العلمي والتكنولوجي (المطارات، الأنفاق، الأتار)؛
- آثار الحضارات القديمة؛
- الأحداث التقليدية؛
- الأماكن الثقافية.

⁵ بزة صالح، تنمية السوق السياحية بالجزائر "دراسة حالة ولاية مسيلة"، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير

تخصص علوم التسيير جامعة المسيلة، 2006، ص 28

⁶ خالد مقابلة علاء السراي، التسويق السياحي الحديث، دار وائل للنشر، عمان، الأردن 2001، ص 12

⁷ عثمان محمد غنيم وم. بنيتا نبيل سعد، التخطيط السياحي، الطبعة الأولى، دار الصفاء للنشر والتوزيع، عمان 2001، ص 27

⁸ محمد عبيدات، مرجع سابق، ص 46.

5. **تعريف الطلب السياحي:** يعرف على أنه الكمية التي تنوي مجموعة معينة من المستهلكين شراؤها من السلعة أو بسعر محدد في زمان ومكان محدد، ويمكن قياس مستوى الطلب بأسعار مختلفة.⁹ ويعرف أيضا بأنه هو عدد الزوار الإجمالي لقطاع جغرافي معين في فترة معينة وفي ظروف بيئية محددة،¹⁰ ويمكن تعريف الطلب السياحي على أنه: "العدد الإجمالي للزائرين في منطقة معينة، في مدة محددة"¹¹

يتميز الطلب السياحي بمرونة عالية بالنسبة للأسعار والدخول ويتأثر الطلب بالظروف السياسية والاجتماعية ويتميز أيضا بالموسمية.

1.5. أسباب زيادة الطلب السياحي: إن من أهم أسباب زيادة الطلب السياحي ما يلي:

- الصفات الديموغرافية المختلفة مثل العمر والجنس والحالة الاجتماعية؛
- أسعار السلع والخدمات وتكاليف السفر والإقامة؛
- زيادة أوقات الفراغ والإجازات المدفوعة الأجر؛
- سهولة وإمكانية القدرة على التنقل؛
- زيادة الدخل القابل للإنفاق.

2.5. أنواع الطلب السياحي: يمكن التمييز بين ثلاثة أنواع من الطلب السياحي:¹²

- **الطلب السياحي العام:** يقصد بهذا النوع من الطلب السياحي،¹³ الطلب العام على إجمالي الخدمات السياحية بشكل عام بصرف النظر عن الوقت والنوع والمدة، ومن هنا يرتبط الطلب العام بالعملية السياحية ككل وليس بنوع محدد منها أو برنامج خاص من برامجها؛
- **الطلب السياحي الخاص:** يرتبط هذا النوع من الطلب السياحي ببرنامج سياحي معين يجده السائح لإشباع رغباته واحتياجاته، ويختص هذا البرنامج بإشباع تلك الرغبات ومن هنا فإن هذا الطلب على برنامج معين يعتبر طلبا خاصا وليس بسائح ما أو مجموعة من السياح وليس كل السياح؛
- **الطلب السياحي المشتق:** يرتبط هذا النوع من الطلب بالخدمات السياحية المكملة أو المكونة للبرنامج السياحي مثل الطلب على الفنادق، الطلب على شركات الطيران، الطلب على شركات

⁹ فؤاد رشيد سمارة، **تسويق الخدمات السياحية**، المستقبل للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، 2001، ص 24

¹⁰ Gérard Tocquer, Michel Zins, **Marketing du tourisme**, 2 édition, Gaëtan orin éditeur, France, 1999, p 24

¹¹ Gérard Tocquer, Michel Zins, op cit, p 25

¹² محسن أحمد الخضيرى، **التسويق السياحي**، مكتبة مدبولي، مصر، 1989، ص 50.

¹³ للمزيد من التوسع طالع :

• Jean Stafford, **Microéconomie du tourisme**, presses de l'université du Québec, 1999.

النقل السياحي أو الوكالات السياحية، الطلب على المأكولات والأطعمة، وتسعى أغلب الدول لتحويل الطلب المشتق إلى طلب خاص ثم طلب عام عن طريق توفير برامج سياحية متنوعة ومختلفة وبأسعار متنوعة كذلك.

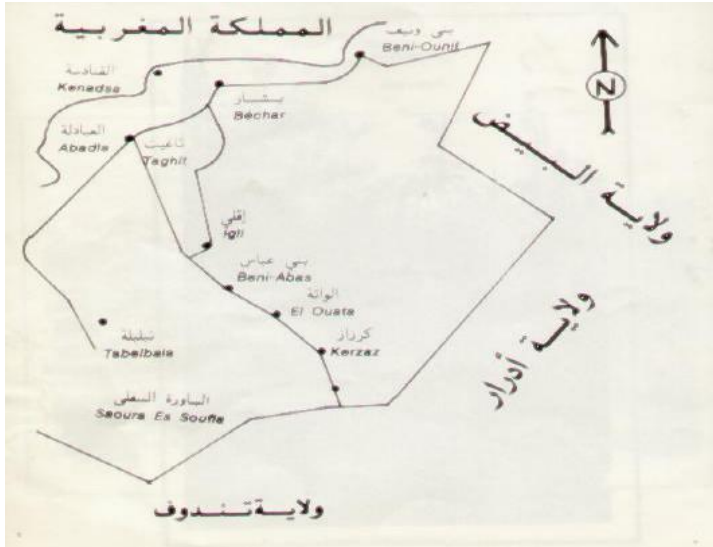
المحور الثاني: الجانب التطبيقي، دراسة السوق السياحي بولاية بشار

1. المقومات السياحية بولاية بشار:

تحتل ولاية بشار بالعديد من المؤهلات التي تبرز الطابع الصحراوي لها، وذلك من خلال مناظرها وواحاتها الخلابة ورمالها الذهبية وقصورها العتيقة وهناك العديد من المقومات التي يمكن من خلالها تنمية القطاع السياحي بولاية بشار ومن أهمها ما يلي:

1.1. الموقع: تقع ولاية بشار في الجنوب الغربي من الوطن، ويحدها: من الشرق ولاية أدرار من الغرب المملكة المغربية من الشمال ولايتي النعامة والبيض من الجنوب ولايتي تندوف وأدرار، تضم 16 بلدية ذات طابع ريفي من أصل 21 بلدية. تحتل ولاية بشار على المستوى الوطني الرتبة السادسة من حيث المساحة التي تبلغ 161400 كم² أي ما يعادل 6.7 ٪ من المساحة الإجمالية للقطر الجزائري. إن شساعة الولاية وتششت السكان يزيد من طول المسافات بين التجمعات السكانية وهذا ما يبينه الشكل التالي:

الشكل رقم (1) يبين حدود ولاية بشار



المصدر: مديرية السياحة والصناعات التقليدية لولاية بشار 2012

2.1. **التضاريس:**¹⁴ يتكون إقليم الولاية من خمسة أنواع تضاريس هامة وهي: الجبال والوديان والسهول والحمادات (الرق) والكثبان الرملية (العرق).

■ **الجبال:** لا تحتوي على أشجار ومرتفعة نذكر منها: جبل عنتر (1953م) وجبل قروز (1835م) وجبل بشار (1206م)؛

■ **الأودية:** تجوب الولاية 6 أودية هامة، نجد من الشمال إلى الجنوب الأودية التالية: وادي الناموس، وادي زوزفانة، وادي بشار، وادي قير، وادي الساوره ووادي الدورة؛

■ **السهول:** هي عبارة عن منخفضات مشكلة من تربة خصبة نتيجة جريان مياه الأودية. أهمها سهول زوزفانة وقير والساوره؛

■ **الرق (الحمادة):** وهي مساحات شاسعة ومسطحة من الأحجار، نذكر منها حمادة قير والدورة.

■ **العرق:** ويتمثل في الكثبان الرملية والتي يصل ارتفاعها في بعض الأحيان إلى 300 م، العروق الموجودة على مستوى الولاية هي العرق الغربي الكبير وعرق الراوي والعرق العطشان وعرق إيقدي.

3.1. **المناخ:** مناخ المنطقة بصفة عامة حار صيفا وجاف وشديد البرودة شتاء ومعدل سقوط الأمطار 100مم، الرياح الموسمية تفوق سرعتها أحيانا 100 كم /ساعة.

4.1. **الواحات:**¹⁵ عدد واحات الولاية 62 واحة، وتتمركز على طول الوديان وخاصة وادي الساوره على مساحة تقدر بـ: 4220 هكتار وذلك على شكل مساحات للنخيل تتخللها زراعات موسمية ومعاشية تكاد تلبى حاجيات سكان هذه المنطقة.

ولاية بشار تحتل مكانة سياحية تاريخية حيث أنها كانت مقصداً لمختلف الأجناس ولا زالت ولكن نسبة توافد السياح أصبحت ضعيفة جداً مقارنة مع السنوات السابقة. بشار هي عاصمة الجنوب الغربي ويكن سر جاذبيتها في واحاتها الجميلة التي تتربع في وسط رملي على ضفاف وادي الساوره، تعيش بهذه المنطقة حيوانات متنوعة كالغزلان والأروية والقنابد والجمال ومختلف الطيور، وبها نباتات مختلفة أغلبها تستعمل لأغراض طبية كما تزخر بآثار ما قبل التاريخ كالنقوش والرماح الحجرية.

2. **مناطق الجذب السياحي:**

تمتاز ولاية بشار بعدة مناطق أو بلديات تجلب السواح بكثرة نذكر أهمها كالتالي:

¹⁴ تقرير مديرية التخطيط والتهيئة العمرانية لولاية بشار 2012 ومديرية السياحة والصناعات التقليدية لولاية بشار 2012.

¹⁵ تقرير حول المعالم السياحية والأثرية لمنطقة بشار، مديرية السياحة والصناعات التقليدية لولاية بشار 2012.

1.2 القنادسة: بين أحضان السلسلة الجبلية المسماة البرقة أين تركز أفران الجبس والجير التقليدي وتحت سفح هذه السلسلة تقوم القنادسة التي تبعد عن مقر الولاية بـ: 20 كلم غرباً بمساحة تقدر بـ : 3094 كلم² والتي تمتاز بقصرها البني الذي يحمل أروع نسق معماري تلاقت فيه العمارة المشرقية والمغربية والإفريقية في نسق جميل ومتكامل.

2.2 تاغيت: تنتقل إلى بلدية تاغيت التي تبعد عن الولاية بـ 100 كلم تبلغ مساحتها 9040 كلم² وعدد سكانها 7000 نسمة وهي من أبرز المناطق السياحية في الجزائر وتحتل مكانة سياحية مرموقة تمتد على العرق الغربي الكبير برماله الذهبية الساحرة وبالمتحف المفتوح على تاريخها العريق تشتمل على عدة مقومات سياحية هائلة من حيث الآثار التاريخية والطبيعية.

3.2 بني عباس: تبعد بـ 240 كلم عن مدينة بشار وتعتبر من أهم الأقطاب السياحية في الجنوب الغربي وهي واحة ناصعة البياض خلفها منظر للكثبان الذهبية للعرق الكبير يعود تاريخها إلى ما قبل الميلاد وهذا ما أثبتته الدراسات الجيولوجية على المستحاثات والحفريات، وكذلك الرسومات الصخرية التي تعود إلى العصر الحجري. وتعتبر قبيلة بني حسن هي أول قبيلة قطنت المنطقة حيث استقرت بقصرين على منطقتين إستراتيجيتين هما جبل هوشة أين بنوا قصر حرز الليل والقصر الثاني فوق جبل غار الدية.

4.2 إقلي: تقع إقلي جنوب غرب ولاية بشار، تبعد عنها حوالي 153 كلم، ترتفع على مساحة تقدر بـ 6220 كلم²، عدد السكان بها حوالي 6389 نسمة، يعود تاريخها إلى ما قبل الفتوحات الإسلامية، وللسكان المنطقة لهجة محلية مميزة وهي شلحة¹⁶ "تبلديت"، إقلي هي كلمة شلحية معناها "الرجل الشهم"، حيث تزخر بعادات وتقاليد تميزها عن باقي مناطق الولاية.

إضافة إلى هذه المناطق هناك منطقتين تزخرن بعادات وتقاليد مميزة وهي: الواتة وكرزاز .

3. العناصر الفعالة في التسويق السياحي

العناصر الفعالة في التسويق السياحي هي الجهات المعينة بترويج المنتج السياحي، ويجب أن تؤدي دورها كما ينبغي لكي يكون هناك تسويق سياحي فعال.

1.3 الفنادق: تعتبر الفنادق عاملاً رئيسياً وأساسياً في تنشيط السياحة والنهوض بها فمناطق الجنوب الغربي، إلا أنه لا يوجد بها سوى عدد قليل من الفنادق أهمها فندقي ريم و تاغيت بشار.

¹⁶ الشلحة: تبلديت لهجة محلية قريبة من الأمازيغية

عدد الفنادق بولاية بشار 13، المصنفة عددها 04 وغير المصنفة عددها 09 وعدد الأسرة في كل منهما على الترتيب 609 و512 سرير، والجدول الموالي يبين ذلك.

الجدول رقم (1)

ملخص نشاطات المؤسسات الفندقية لولاية بشار الثلاثي الثالث لسنة 2011

رقم الأعمال	عدد الزبائن				عدد المستخدمين		التصنيف	قدرات الإيواء	نوع المؤسسة
	الأجانب		الجزائريين		المؤقتين	الدائمين	النجوم	الأسرة	فندق
	الليالي	الوصول	الليالي	الوصول					
17.392.059.39	191	74	3647	2314	31	89	1-3	609	الفنادق المصنفة 04
2.234.300.00	66	61	3414	2647	18	19	/	512	الفنادق غير المصنفة 09
19.626.359.39	257	135	7061	4961	49	108	/	1121	الجموع العام

المصدر: مديرية الساحة والصناعات التقليدية تقرير الثلاثي الثالث لسنة 2011 عن وضعية النشاطات السياحية في ولاية بشار

أما فيما يخص المشاريع السياحية التي لا تزال في طور الإنجاز فهي عبارة عن 4 مشاريع متنوعة وهذا ما بينه الجدول التالي:

الجدول رقم (2)

وضعية انجاز مشاريع الاستثمار السياحي لولاية بشار

صاحب المشروع	طبيعة المشروع	نوعية المشروع	تاريخ التحصيل على الموافقة البلدية	عدد الأسرة	عدد المناصب	القيمة المالية للمشروع 10 ⁶ دج	في طور الانجاز %	الأشغال لم تنطلق	أشغال موقفة	أشغال منتهية	العراقيل المسجلة
بالقرع محمد	سياحي	مركب سياحي	2008/05/12	60	30	30	/	/	/	100	/
رحالي عبد العالي	سياحي	مركب سياحي	2008/05/12	180	60	100	95%	/	/	/	/
بن دحان الشيخ	سياحي	فندق	2008/09/24	80	20	100	85%	/	/	/	/
عجلية يزيد	سياحي	مركب سياحي	2011/06/19	200	120	239	10%	/	/	/	/
موساي محمد	سياحي	توسعة فندق	2011/08/21	110	30	58	04%	/	/	/	/

المصدر: مديرية الساحة والصناعات التقليدية تقرير الثلاثي الثالث لسنة 2011 عن وضعية النشاطات السياحية في ولاية بشار

2.3 وكالات السياحة والأسفار: تعرف ولاية بشار في هذا الجانب تأخرا كبيرا مقارنة بولايات الجنوب الأخرى، حيث توجد بها وكالتين فقط، والتين لا يتعدى نشاطها بيع تذاكر النقل الجوي وتنظيم سفريات العمرة أما باقي النشاطات الخاصة بهذا النوع من المتعاملين فهو تقريبا منعدم. وبالرغم من تواجد الكثير من المستثمرين في هذا الميدان إلا أن انعدام مسيرين تتوفر فيهم الشروط المطلوبة يقف عائقا أمام فتح وكالات أخرى.

3.3 الجمعيات والدواوين: تتوفر ولاية بشار على 6 دواوين، الديوان المحلي السياحي لبلدية بشار، بني عباس، القنادسة، تاغيت، الواتة، إقلي، وجمعيتان الجمعية السياحية لترقية وتبادل الشباب بني عباس، وجمعية الخيمة.

هذه الجهات تجد صعوبة في القيام بمهامها بسبب ضعف التمويل حيث تتمثل مصادر تمويلها في الجماعات المحلية كالبلدية والولاية ووزارة السياحة، اشتراكات الأعضاء الخواص الحرفيين الصناعيين التجار الفنادق المطاعم.¹⁷

4.3 مناطق التوسع السياحي: تتوفر ولاية بشار على منطقتين للتوسع السياحي وهي منطقة واكدة التابعة لبلدية بشار المساحة الإجمالية 77 هكتار والقابلة للتهيئة ²⁵ هكتار ومنطقة بني عباس مساحتها الإجمالية 72 هكتار والقابلة للتهيئة 2.19 هكتار إضافة إلى ثلاثة مناطق مقترحة للتوسع السياحي وهي: بني ونيف (20³ هـ)، عرق فراچ (15 هـ)، وتبلالة (10³ هـ)، وهي قيد الدراسة. بالإضافة إلى مناطق النشاطات السياحية وهي: منطقة المريجة (12.86 هـ)، تاغيت (20 هـ)، إقلي (10³ هـ) وهي قيد الدراسة.

4. المشاكل التي تحول دون وضع ولاية بشار على الخارطة السياحية:

على الرغم من كل الإمكانيات التي تزخر بها الولاية التي تؤهلها إلى منطقة جذب سياحي، فأعداد الوافدين إليها لا يتناسب وإمكانياتها السياحية وهذا يتضح من خلال أعداد السواح الذين يدخلون الولاية وعدد الوافدين الذي لا يتناسب تماما مع الإمكانيات والمقومات السياحية الموجودة بها وهو ما يثير قلق سكان الولاية والسلطات المحلية إزاء قلة العوائد الاقتصادية التي تعود بها السياحة على الولاية. كما يعتبر حجم الاستثمارات السياحية الموجهة للولاية من المشكلات الرئيسية التي تعوق التنمية السياحية في الولاية بالإضافة إلى ما يلي:

¹⁷ تقرير مديرية السياحة والصناعات التقليدية لولاية بشار 2012 .

1.4 المشكل المالي: وهو المشكل الرئيسي الذي يعاني منه أغلبية المستثمرين، بسبب ارتفاع تكاليف الاستثمار السياحي نظرا لتغيير القوانين والمراسيم التنفيذية المنظمة لقطاع الفنادق من طرف السلطات العمومية، حيث كان في القدام باستطاعة أي شخص أن يحول أي منزل إلى مؤسسة فندقية ويتحصل على سجل تجاري لاستغلاله كفندق، لكن مع ظهور القانون رقم 01-1999 المؤرخ في 06 يناير 1999 الذي يحدد القواعد المتعلقة بالفندقة، حيث يهدف هذا القانون إلى حماية وترقية القطاع الفندقي، وتحسين نوعية الخدمات الفندقية، ووضع أخلاقيات مهنية وإرساء قواعد النشاط الفندقي، وكذا المرسوم التنفيذي رقم 46-2000 المؤرخ في 01 مارس 2000 الذي يعرف المؤسسات الفندقية ويحدد تنظيمها وسيرها وكذا كفاءات استغلالها،¹⁸ والرسوم التنفيذية رقم 130-2000 المؤرخ في 11 جوان 2000 الذي يحدد معايير تصنيف المؤسسات الفندقية إلى رتب وشروط ذلك، كل هذه القوانين والمراسيم التنفيذية صعبت من مهمة المستثمرين البسطاء من الاستثمار في قطاع الفندقة.¹⁹

2.4 مشاكل العقار السياحي: في إطار عمل اللجنة الولائية لتحديد الموقع وكذا ترقية الاستثمار تم تسجيل اعتراض عدة مستثمرين على قطع الأراضي التي منحت لهم، حيث أنهم يقدمون في طلباتهم أراضي خارج مناطق التوسع السياحي، وذلك راجع لعدم وجود تهيئة بها، فتتفرح عليهم مناطق أخرى، والمناطق التي كانوا يرغبون فيها تكون قد منحت لمستثمرين آخرين خارج قطاع السياحة، أو ترفض لأسباب تقنية أو تكون محمية أو مخصصة لإنجاز مشاريع خاصة بالدولة، وهذا ما يجبر المستثمر إما إلغاء إنجاز مشروعه نهائيا أو قبول القطعة الأرضية المقترحة له لعدم وجود خيار أمامه، وقد تكون المنطقة المقترحة تنعدم فيها عدة عوامل لها علاقة بالاستثمار مثل قنوات المياه الصالحة للشرب، النقل، الكهرباء، المواصلات... إلخ، قد تقدم له ضمانات لإنجاز هذه المنشآت القاعدية، لكن هذا غير كافٍ ولا يشجع الاستثمار بالمنطقة.

3.4 المناخ العام: المناخ ويقصد به المحيط أو الأجواء العامة التي تسود المدينة والتي تجعل من السائح يشعر بالارتياح أهمها:

- انعدام المساحات الخضراء والتشجير بصفة شاملة، ووجود أحياء لا تبعث على الارتياح، وانعدام الصيانة والترميمات بها؛

¹⁸ المرسوم التنفيذي 46/2000 المؤرخ في 01/03/2000 الذي يعرف المؤسسات الفندقية ويحدد تنظيمها وسيرها وكذا كفاءات استغلالها.

¹⁹ المرسوم التنفيذي رقم 130-2000 المؤرخ في 11/07/2000 الذي يحدد معايير تصنيف المؤسسات الفندقية إلى رتب وشروط.

- عامل النظافة أساسي لجذب السياح، وتعد هذه الخدمة في بلادنا من مهام البلدية إلا أن ذلك غير مجد، فمسؤولية النظافة مسؤولية الجميع دون استثناء؛
- غياب التكوين في قطاع السياحة صعب من مهمة إيجاد يد عاملة مؤهلة، بحيث يعتبر التكوين أداة مفضلة للتثقيف والتوعية السياحية عند المواطن، لهذا تقوم حاليا مديرية السياحة بالتنسيق مع مديرية التكوين المهني والتمهين بإدراج بعض التخصصات السياحية مثل (مرشد سياحي مرافق، تقني سامي في الإدارة الفندقية، تقني سامي مكلف بالاستقبال، تقني سامي في الطبخ فندقي... إلخ) ضمن الدخول المهني 2011-2012. والجدولان المواليان يوضحان ذلك:

الجدول رقم (3): مستوى تأهيل عمال المؤسسات الفندقية المصنفة

اسم الفندق	التصنيف	البلدية	عدد المستخدمين		
			الدائمين	المؤقتين	مستوى التأهيل
عنتر	***	بشار	61	14	جامعي/ ثانوي
الريم	***	بني عباس	16	06	جامعي/ ثانوي
تاغيت	***	تاغيت	15	03	جامعي/ ثانوي
الساورة	**	بشار	04	06	ثانوي/متوسط

المصدر: التقرير السنوي لمديرية السياحة والصناعات التقليدية لولاية بشار 2012

الجدول رقم (4): مستوى تأهيل عمال المؤسسات الفندقية غير المصنفة

اسم الفندق	التصنيف	البلدية	عدد المستخدمين		
			الدائمين	المؤقتين	مستوى التأهيل
التخيل	/	بشار	05	03	ثانوي/متوسط
المغرب العربي	/	بشار	02	02	ثانوي
حمزة	/	بشار	03	04	ثانوي/متوسط
المدنية	/	بشار	08	01	ثانوي/جامعي
الصحراء	/	بشار	01	02	ثانوي/متوسط
السعادة	/	بشار	02	01	فحائي/متوسط
التركي	/	بشار	03	12	ثانوي/متوسط
الجزائر	/	بشار	05	03	ثانوي/متوسط
إفريقيا	/	بني ونيف	02	02	ثانوي/متوسط

المصدر: التقرير السنوي لمديرية السياحة والصناعات التقليدية لولاية بشار 2012

4.4 نقص في الإعلام: بالرغم من الجهود التي تبذلها الإذاعة المحلية الساورة من إعداد برامج وريورتاجات عن المنطقة إلا أنها تبقى غير كافية لما تزخر به منطقة بشار وضواحيها .

5.4 قطاع النقل: يبقى المشكل الكبير الذي تعاني منه ولاية بشار، إضافة إلى وضعية الطرق التي تعتبر القاعدة الأساسية فنجد معظمها رديئة بما عدة تشققات الناتجة عن المدى الحراري الكبير المعروف في جميع المناطق الصحراوية.

5. تحليل وعرض نتائج الاستقصاء:

إن طريقة الاستقصاء هي الطريقة التي اعتمدناها في دراستنا الميدانية، و هي من أكثر الطرق استخداما عندما تكون الدراسة معتمدة على طريقة أو أسلوب المعاينة،²⁰ بحيث تضمنت الاستمارة 18 سؤال بهدف تحليل المنتج السياحي بولاية بشار والخدمات المكملة له ومعرفة النتائج المرتبطة بالدوافع من زيارة المناطق السياحية، والمشاكل التي تواجه عينة الدراسة المتمثلة في مجموعة السياح الوافدين إلى ولاية بشار، تم توزيع 250 استمارة على عينة الدراسة وذلك في أهم المناطق السياحية بولاية بشار بالإضافة إلى مجموعة من الفنادق، وقد تم استعادة 200 استمارة وبعد فحصها تم استبعاد 50 استمارة لعدم صلاحيتها للمعالجة الإحصائية لعدم اكتمال تعبئتها، وبذلك تكون عدد الاستمارات التي خضعت للمعالجة الإحصائية 150 استمارة فقط، أي ما يعادل 60% ن مجموع مفردات العينة الكلية. وأهم النتائج المتوصل إليها في هذه الاستمارة نعرضها كما يلي:

- **الجنس:** نتائج تحليل هذا العنصر بينت بأن 70 % من العينة المدروسة ذكور، بينما شكلت نسبة الإناث 30%
- **السن:** لاحظنا بأن أغلبية عينة الدراسة يتراوح سنها بين 20 - 30 سنة وذلك بنسبة 36.66 % بينما شكلت الفئة التي يتراوح عمرها بين 30 - 40 سنة نسبة 26%، بينما شكلت بقية فئات السن نسب منخفضة. بحيث شكلت نسبة الذين يقل عمرهم عن 40 سنة ما يقارب 75%.
- **الحالة الاجتماعية:** نتائج تحليل هذا العنصر، بينت بأن 49.23% من العينة المدروسة متزوجين، بينما ما نسبته 45.38% غير متزوجين، في ما نسبته 5.39 % لا توجد لديهم إجابة.
- **الإقامة:** لاحظ أن أغلبية عينة الدراسة مقيمين بالجزائر وهم يشكلون ما نسبته 82% وهذا ما يفسر تراجع نسبة السواح.
- **الدخل الشهري بالدينار:** نتائج تحليل هذا العنصر نعرضها من خلال الجدول الموالي:

²⁰ عبد الرزاق أمين، العينات وتطبيقاتها في البحوث الاجتماعية، مطابع معهد الإدارة العامة، الرياض، 1998، ص 39

الجدول رقم (5)

النسبة %	التكرار	الدخل الشهري
39.23	56	اقل من 14000
42.31	60	14000-24000
8.46	16	24000-34000
13	18	أكثر من 34000
100	150	المجموع

المصدر: من إعداد الباحثين بناءً على نتائج الاستمارة

من خلال الجدول نلاحظ بأن 42.31% هي أكبر نسبة لأفراد العينة تراوح دخلها الشهري بين 14000-24000 دج.

- **المستوى التعليمي:** نتائج تحليل هذا العنصر نعرضها من خلال الجدول الموالي:

الجدول رقم (6)

النسبة %	التكرار	المستوى التعليمي
7.69	15	ابتدائي
14.62	24	متوسط
30	44	ثانوي
47.69	67	جامعي
100	150	المجموع

المصدر: من إعداد الباحثين بناءً على نتائج الاستمارة

- من خلال الجدول نلاحظ بأن أغلبية عينة الدراسة مستواها التعليمي جامعي وشكلت نسبتهم 47.69%
- **القيام بجولات سياحية من قبل:** بينت نتائج تحليل هذا العنصر أن أغلبية عينة الدراسة قامت بجولات سياحية من قبل وشكلت نسبتهم 90%.
- **الزيارات لولاية بشار سابقا:** من خلال نتائج تحليل هذا العنصر لاحظنا بأن 88% من العينة المدروسة قاموا بزيارة ولاية بشار سابقا.
- **المنطقة السياحية المزاراة:** نتائج تحليل هذا العنصر بينت بأن أكثر المنطقة السياحية المزاراة من طرف العينة المدروسة هي تاغيت وذلك بنسبة زيارة قدرها 43.52% تليها مدينة القنادسة بنسبة 27.31%، ثم بني

عباس بنسبة زيارة 17.60 %، في حين شكلت زيارة اقلية ما نسبته 11.57 %. وهذا ما يستوجب وضع برامج للجذب السياحي من طرف هذه البلديات.

• **الدوافع من زيارة المنطقة السياحية:** نتائج تحليل هذا العنصر نعرضها من خلال الجدول الموالي:

الجدول رقم (7)

النسبة %	التكرار	المهدف من الزيارة
37.17	71	الراحة
32.44	62	الثقافة
12.57	24	زيارة الأقارب
10.47	20	دافع مهني
05.76	11	مرور سريع
01.5	03	أخرى
100	191	المجموع

المصدر: من إعداد الباحثين بناءً على نتائج الاستمارة

من خلال الجدول نلاحظ بأن النتائج المتعلقة بالدوافع من زيارة المناطق السياحية، كان الدافع الأول هو الاستمتاع بالراحة وذلك بنسبة 37.17 %، يليه الدافع الثقافي بنسبة 32.44 %. بينما شكلت باقي الدوافع نسب منخفضة. وهذا راجع للطابع السياحي للمنطقة.

• **الإعجاب بالمنطقة السياحية التي تمت زيارتها:** لاحظنا أن أغلبية عينة الدراسة أعجبت بالمنطقة السياحية التي قامت بزيارتها وشكلت نسبتهم 90 %.

• **الإقامة بفندق:** نتائج تحليل هذا العنصر تبين أن 46.15 % من العينة المدروسة أقاموا بفندق في ولاية بشار، أما الباقي فيقيمون عند الأقارب أو يستأجرون بيوت.

• **أسعار المبيت:** نتائج التحليل بينت أن الأغلبية ترى بأن أسعار المبيت متوسطة ونسبتهم تشكل 60 %، بينما ما نسبته 33.33 % ترى بأن الأسعار مرتفعة، في حين 06.67 % ترى بأن الأسعار منخفضة.

• **تقييم نوعية الخدمات الفندقية:** نتائج تحليل هذا العنصر أوضحت بأن 56 % من العينة المدروسة ترى بأن نوعية الخدمات الفندقية متوسطة الجودة، بينما 33.33 % ترى بأن الخدمات الفندقية المقدمة مرتفعة الجودة أما البقية والتي شكلت نسبتهم 10.66 % فترى بأن الخدمات الفندقية المقدمة منخفضة الجودة.

• **المشاكل التي صادفت السياح أثناء زيارتهم للمناطق السياحية:**

نتائج تحليل هذا العنصر نعرضها من خلال الجدول الموالي:

الجدول رقم (8)

النسبة %	التكرار	المشاكل
40	60	الحالة السيئة للطرق وحركة المرور
33,33	50	عدم توفر وسائل الراحة
6,66	10	ارتفاع الأسعار
4	7	سوء الاستقبال
13,33	20	أخرى
8,66	13	لا توجد مشاكل
100	150	المجموع

المصدر: من إعداد الباحثين بناءً على نتائج الاستمارة

من خلال الجدول نلاحظ بأن النتائج المتعلقة بالمشاكل التي صادفت السياح أثناء زيارتهم للمناطق السياحية بولاية بشار، كان مشكل الحالة السيئة للطرق وحركة المرور هو المشكل الأول وذلك بنسبة 40%، يليه مشكل عدم توفر وسائل الراحة المناسبة بنسبة 33.33%، في حين شكل مشكل ارتفاع السلع والخدمات 6.66% وسوء استقبال أهالي البلد 4%، بينما شكلت المشاكل الأخرى نسبة 13.33% ومن بين هذه المشاكل قلة النظافة وعدم توفر وسائل النقل للمناطق السياحية وكذلك نقص الوعي السياحي لدى المواطنين وعدم وجود مرشدين سياحيين، في حين نجد ما نسبته 8.66% من السياح لم تصادفهم مشاكل.

- **الإهمال للمعالم السياحية من طرف القائمين عليها:** لاحظنا بأن 90% من عينة الدراسة ترى بأنه هناك إهمال للمعالم السياحية من طرف القائمين عليها وهي ترى بأن هذا الإهمال في عدم ترميم الآثار وعدم حمايتها وهي عرضة للتلف بالإضافة لنقص النظافة وعدم وجود مرشدين سياحيين.
- **الرغبة في العودة:** نتائج تحليل هذا العنصر تبين أن 90% من عينة الدراسة ترغب في العودة.
- **الآفاق المستقبلية للمنطقة السياحية التي تمت زيارتها:** في سؤال موجه حول الآفاق المستقبلية للمنطقة السياحية المزاراة فإن ما نسبته 73.85% من العينة ترى بأنه هناك مستقبل زاهر للمنطقة السياحية التي قاموا بزيارتها شرط توفر العناية اللازمة، في حين ما نسبته 14.62% من مفردات العينة ترى عكس ذلك، وما نسبته 11.53% لا توجد لديهم إجابة.

خاتمة:

من خلال تطرقنا لواقع السياحة بولاية بشار، تبين لنا بأن هذه الأخيرة تزخر بإمكانيات سياحية تؤهلها لأن تكون قطبا سياحيا، وذلك لما لها من موقع استراتيجي وما تمتلكه من إمكانيات سياحية متنوعة منها التاريخية والثقافية والدينية والطبيعية ومن أبرز هذه الموارد نجد تاغيت، القنادسة، اقلي، بني عباس المعروفة بمعالها السياحية.

1- نتائج الدراسة:

- إن نتائج تحليلنا للاستمارة الموزعة على عينة الدراسة أبرزت لنا عدة نقاط هامة وهي تتمثل في:
- إن أغلب السياح الوافدين لولاية بشار هم من داخل الوطن وان هؤلاء السياح لهم تجربة سابقة من خلال قيامهم بجولات سياحية سابقة؛
- إن أهم الدوافع من زيارة المناطق السياحية كان دافع الاستمتاع بالراحة وهو الأول بنسبة 37.17% ثم يليه الدافع الثقافي بنسبة 32.46%، كما تبين لنا كذلك بان أغلبية السياح أعجبوا بالمناطق السياحية وكانت نسبتهم 90 % من مجموع السياح. وهم يريدون العودة والتوصية بزيارة المناطق السياحية بولاية بشار؛
- أما بخصوص ذهاب السياح إلى الفنادق المتواجدة بولاية بشار فحسب العينة المدروسة كانت نسبتهم 46.15% ، بينما 33.33% من العينة المدروسة يرون بان أسعار المبيت مرتفعة؛
- أما بخصوص النتائج المرتبطة بأهم المشكلات التي واجهت السياح أثناء فترة زيارتهم فكان المشكل الأول هو الحالة السيئة للطرق وحرارة المرور وذلك بنسبة 40 %، يليه المشكل الثاني عدم توفر وسائل الراحة المناسبة، وإضافة لمشكل ارتفاع أسعار السلع والخدمات؛
- أما النتائج المرتبطة بإهمال المعالم السياحية من طرف القائمين عليها فان ما نسبته 90 % من عينة الدراسة ترى بأنه هناك إهمال للمعالم السياحية، وتمثل هذا الإهمال في عدم وجود ترميم لهذه المعالم السياحية وهي غير محمية بالإضافة لعدم توفر النظافة؛
- وفي الأخير فان أغلبية عينة الدراسة ترى بأنه هناك مستقبل واعد لهذه المعالم السياحية شرط توفر العناية اللازمة لتنميتها.

2- التوصيات والاقتراحات:

من خلال هذه الدراسة والتائج المتوصل إليها يمكن الوصول إلى عدد من المقترحات التي من شأنها العمل على تنمية السوق السياحية بالجزائر بصفة عامة وولاية بشار بصفة خاصة، وهي وضع إستراتيجية سياحية وطنية تقوم على ما يلي:

- تشجيع الاستثمار السياحي؛
 - بناء مقاصد سياحية تركز على عامل النوعية والاستدامة والتحكم في مسار التنمية السياحية؛
 - عصرنه المنظومة التكوينية في المجال السياحي؛
 - العمل بالتخطيط السياحي والتسويق السياحي للتعريف بالمنتج السياحي الجزائري.
- أما الاقتراحات الموجهة على المستوى المحلي فهي كالتالي:
- العمل على التعريف بالمنتج السياحي لولاية بشار؛
 - ضرورة وجود مرشدين سياحيين أكفاء في هذه المناطق السياحية؛
 - العمل على ترميم والحفاظ على المناطق السياحية؛
 - إصلاح الطرقات المؤدية إلى المناطق السياحية؛
 - إعادة بعث المشاريع السياحية المتوقفة وذلك من خلال تقديم المساعدات اللازمة لإكمال إنجازها، وتسوية مشكل العقاري؛
 - توفير وسائل الراحة والترفيه بالقرب من المعالم السياحية؛
 - نشر الوعي السياحي لدى المواطنين وتوعيتهم بمدى أهمية السياحة وذلك عن طريق الحركات الجمعوية والمؤسسات التعليمية وعن طريق أي وسيلة تمكن من ذلك؛
 - تحسين مستوى الخدمات الفندقية وإعادة النظر في أسعار المبيت والإطعام بما يتوافق مع الطبقة الاجتماعية متوسطة الدخل.

قائمة المراجع:

مؤلفات باللغة العربية:

1. خالد مقابلة علاء السراي، التسويق السياحي الحديث، دار وائل للنشر، عمان، الأردن 2001.
2. سراب إلياس وآخرون، تسويق الخدمات السياحية، دار الميسرة، الطبعة الأولى، عمان، 2002 .
3. عبد الرزاق أمين، العينات وتطبيقاتها في البحوث الاجتماعية، مطابع معهد الإدارة العامة، الرياض، 1998.

4. عثمان محمد غنيم وم. بنيتا نبيل سعد، التخطيط السياحي، الطبعة الأولى دار الصفاء للنشر والتوزيع، عمان 2001 .
5. فؤاد رشيد سمارة، تسويق الخدمات السياحية، المستقبل للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، 2001.
6. محسن احمد الخضير، التسويق السياحي، مكتبة مدبولي، مصر، 1989.
7. محمد عبيدات، التسويق السياحي، دار وائل للنشر، الطبعة الأولى، عمان، 2000.
8. مسعود مصطفى الكتاني، علم السياحة والمنتزهات، الدار الجامعية، القاهرة، 1990.

مذكرات:

1. بزة صالح، تنمية السوق السياحية بالجزائر دراسة حالة ولاية مسيلة، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير تخصص علوم التسيير جامعة المسيلة، 2006.
- تقارير ومراسيم تنفيذية:
1. تطور توافد السواح لولاية بشار لسنة 2011، مديرية السياحة والصناعات التقليدية لولاية بشار 2012.
2. تقرير حول المعالم السياحية والأثرية لمنطقة بشار، مديرية السياحة والصناعات التقليدية لولاية بشار 2012.
3. تقرير مديرية التخطيط والتهيئة العمرانية لولاية بشار 2012 ومديرية السياحة والصناعات التقليدية لولاية بشار 2012.
4. مديرية السياحة ولاية بشار: تقرير الثلاثي الثالث، حول وضعية السياحة 2011 .
5. المرسوم التنفيذي 2000/46 المؤرخ في 2000/03/01 الذي يعرف المؤسسات الفندقية ويحدد تنظيمها وسيرها وكذا كفاءات استغلالها.
6. المرسوم التنفيذي رقم 130-2000 المؤرخ في 2000/07/11 الذي يحدد معايير تصنيف المؤسسات الفندقية إلى رتب وشروط.

مؤلفات باللغة الأجنبية:

1. Gérard TOCQUER, Michel ZINS, **Marketing du tourisme**, 2^{ème} éd, Gaëtanmorin éditeur, France, 1999.
2. Jean STAFFORD, **Microéconomie du tourisme**, presses de l'université du Québec, 1999.
3. Robert LANQUAR, Robert HOLLIER, **le Marketing touristique**, 7^{ème} éd, France, 2002.

١ لصيرفة الإلكترونية كإستراتيجية لتفعيل الحكومة والحكومة الإلكترونية

أ. مجذوب وهراني

أستاذ مساعد - ب، كلية العلوم الاقتصادية - جامعة مستغانم

ملخص:

في إطار الإصلاحات المصرفية والاقتصادية صارت الصيرفة الإلكترونية ضرورة ملحة بحيث هذه الأخيرة من أولى اهتمامات السلطات المعنية في الجزائر التي تحاول تأهيل القدرات في التسيير والمراقبة لمجمل التحويلات لرؤوس الأموال والصفقات في الاقتصاد، وهذا تجسيدا لإستراتيجية محاربة الفساد من خلال الحكومة أو الحكم الرشيد، على مستوى المؤسسات الخاصة أو العمومية، يبقى دور الدولة في هذا الشأن ذو أهمية بإتاحة كافة التسهيلات عبر النصوص التشريعية والتنظيمية والعمل على تحقيق الأهداف المسطرة إن مبادئ الحكومة والتي من أهمها الشفافية والإفصاح والإشراف والمراقبة تتجسد بصورة تلقائية من خلال الصيرفة الإلكترونية، التي يساعد في انتشارها التوسع في التجارة الإلكترونية وترسيخ ثقافة إلكترونية متوجه بإدارة إلكترونية تقدم الإجراءات والتسهيلات الإدارية إلكترونيا وبالمقابل سيتم الانتقال إلى الحكومة الإلكترونية بأقل التكاليف.

في الجزائر رغم الجهود المبذولة في هذا المجال تبقى غير كافية مقارنة بالإمكانيات المتاحة، فبعد الفضيحة المالية لأزمة بنك الخليفة والتي سرعت بإصدار الأمر 11-03 الذي جسد أهم مبادئ الحكومة ضمينا وبالمقابل انطلاقا من هذه المرحلة شهدت الصيرفة عملية تحديث شاملة مواكبة للتحويلات التقنية بدءا من عصنة وسائل الدفع وتطوير الأنظمة ونظام المقاصة ما بين المصارف الخ. وفي الأخير نستنتج أن الصيرفة الإلكترونية ما هي إلا أحد أهم أعمدة الحكمة الإلكترونية في إطار التوجه للحكم الرشيد.

كلمات مفتاحية: الصيرفة الإلكترونية، الحكومة الإلكترونية، التجارة الإلكترونية، الحاكمية، المعلوماتية، الرقمنة.

Résumé :

Dans le cadre des réformes bancaire et économique, notamment, La banque électronique est devenue une nécessité pour l'Algérie qui s'intéresse à améliorer sa capacité de bien gérer et contrôler la gestion des transferts des capitaux et les transactions dans l'économie, car l'approche de lutte contre la corruption est une stratégie gouvernementale, telle, la bonne gouvernance au niveau des entreprises privés ou publiques. Aussi, le rôle de l'état dans ce cas est très important, il doit

fournir les supports de cette stratégie, comme les lois et les textes réglementaires mais aussi la volonté de concrétiser cet objectif.

Parmi les principes de la bonne gouvernance, la banque électronique en a retenu la transparence et le contrôle. Toutefois, pour que ce type de banques puisse évoluer, il faudrait faciliter et élargir le commerce électronique et instaurer une culture électronique matérialisée par une administration électronique.

L'ensemble de ces mesures participeront à la mise en place d'un gouvernement électronique.

En Algérie, malgré les efforts observés dans ce sens, ils restent insuffisants par rapport aux moyens disponibles. Après le scandale financier de la banque khalifa, il a été promulgué l'ordonnance 11-03 qui a mis en place les mécanismes d'une bonne gouvernance d'une part, et en parallèle il a été modernisé les moyens de paiement et les systèmes de télécompensation interbancaire etc... d'autre part. En conclusion, on peut affirmer que la banque électronique s'avère être le pilier du gouvernement électronique.

مقدمة:

شهدت نهاية القرن العشرين بداية تحول تاريخي للبشرية، على الصعيد المعرفي والمعلوماتي على وجه الخصوص حيث برزت طفرة تكنولوجية مهولة مازالت قائمة إلى غاية كتابة هذه الأسطر، ساهمت بشكل كبير في ترسيخ أسس اقتصاديات العالم المتقدم الذي يعتمد على الرأسمال التكنولوجي والمعرفي كقوة استراتيجية يمكن من خلالها تحقيق التنمية الشاملة والمستدامة، بالاعتماد على ما توفره نظم المعلومات والاتصال وتطوير البحوث في النظم التكنولوجية الحيوية كالزراعة، الصناعة، بحوث الطاقة والفضاء. إن اقتصاديات الدول اليوم أكثر ترابطاً وأكثر تأثراً وتأثيراً فيما بينها نتيجة العولمة التي تعددت مظاهرها الاقتصادية، الاجتماعية، الثقافية وحتى السياسية بينما اقتصاد المعرفة هو الوعاء الذي يحتوي العولمة، فمن الصعب جدا الفصل بين ظاهرة العولمة واقتصاد المعرفة، الذي يتأسس كما ورد سلفاً على المعرفة التقنية المتطورة. إن زيادة الطلب على استخدامات التكنولوجيات الحديثة للإعلام والاتصال في العشرين سنة الأخيرة، جسدت الشركات المتعددة الجنسيات، التي تخصص جزء كبير من استثماراتها في مجال المعلوماتية والبرمجيات وتقنيات الاتصال في مؤسساتها الأم ضماناً للملكية الفكرية وللاستفادة من حقوق نقل وتحويل المعرفة التقنية واحتكارها أحيانا حسب درجة الأهمية، التموقع والتنافسية .

يقود قطاع التكنولوجيا النمو العالمي للاقتصاد ويظهر بوضوح في الاقتصاد الأمريكي الذي يعتمد على التراكم المعرفي والتقني في التنمية إن إسهامات التكنولوجيات الحديثة للإعلام والاتصال في قطاع الأعمال كانت ولا تزال أكثر إيجابية حيث ساهمت في تخفيض التكاليف ربح الوقت ورفع وتيرة الإنجاز وتمثل ذلك في

تعدد المجالات التي تعتمد على التفوق الالكتروني الذي يتميز بالذكاء، الدقة، السرعة والاستمرارية، فظهرت كل من التجارة الالكترونية، الصيرفة الالكترونية والإدارة الالكترونية حيث تعتبر الأخيرة استراتيجية في مؤسسات الأعمال، التي تتصف بسعة الحجم والانتشار المحلي، الإقليمي والعالمي.

إن تداعيات التنافسية الدولية في إطار التكتلات الاقتصادية، أرغمت أصحاب القرار في أن يكيّفوا سياساتهم الاقتصادية مع متطلبات العولمة التي تمتاز بتحرير شامل في جميع الميادين وللتقنية المعلوماتية دور استراتيجي في ذلك، هذا ما أوجد ضرورة الاستغلال الأمثل للتقنيات المتطورة في الإعلام والاتصال وجعلها أداة تسهم في العملية التنموية من خلال تكييفها واحتياجات الحكومات في تحسين وجودة خدماتها المقدمة للأعوان والمتعاملين الاقتصاديين ولعموم المواطنين وهذا بتأسيس الحكومة الالكترونية كأداة يمكن من خلالها الرفع من جودة الأداء الاقتصادي الذي ينعكس على وتيرة النمو والتنمية الشاملة .

ساهمت العولمة وبشكل إيجابي في إيجاد الحلول الرادعة للفساد الاقتصادي الذي بدأ يتعاظم مع بروز العولمة المالية التي استغلت ثورة الاتصالات والرقمنة لتضييق الخناق على الفساد والبيروقراطية وهذا ما ساعد في أهمية تبني سياسة الحكم الراشد أو الحوكمة، التي تطالب بدور رقابي فاعل يمنع الوقوع في الخطأ المقصود والعفوي على حد سواء ولعل أهم حقل يمكن أن يتضح فيه لنا أهمية الحكومة الالكترونية في تفعيل الحوكمة هو قطاع المصارف المعرض أكثر من غيره للمخاطر وهو القطاع الذي يستفيد من وسائل الاتصالات والإعلام الحديثة أكثر من غيره وذلك عبر الصيرفة الالكترونية إذا كيف يكون لهذه الأخيرة دور في الاتجاه نحو تأسيس حكومة إلكترونية تساهم في حوكمة المصارف ؟

من هذا المنطلق جاء موضوع بحثنا هذا الذي نريد من خلاله الإجابة على التساؤل أعلاه، وكنتيجه لأي دراسة يجب تحديد الإطار الجغرافي لهذه الدراسة أي الإسقاط بطبيعة الحال سيكون على الصيرفة الإلكترونية في الجزائر ومدى استخداماتها في اتخاذها كإستراتيجية تجاه بناء قاعدة تأسيسية للحكومة الالكترونية في إطار الحوكمة، هذه الأخيرة أضحت ضرورة ملحة في ظل الانفتاح والتوجه نحو التحرر الاقتصادي، فتنطبقها في شتى المجالات بما فيها قطاع البنوك الذي يعتبر من بين أول القطاعات التي تبنت سياسة الحوكمة في الجزائر بشكل ضمني كما سيرد خلال هذا البحث الذي يهدف إلى تقديم صورة شاملة عن التوجهات الحديثة في مجال الضوابط الأساسية التي أصبحت الدول تعتمد عليها في نظام عالمي يعتمد على الرقمنة والمعلوماتية في اتخاذ أهم القرارات الإستراتيجية في الوقت والسرعة المطلوبة ضمانا لتطبيق البرامج الاقتصادية المسطرة وتفايدا لأية عوائق تحول دون تحقيق أهداف هذه الضوابط التي اتخذت بمثابة إستراتيجية لتهيئة وتكييف المناخ الاقتصادي، الاجتماعي والسياسي وفق التوجهات العالمية المعاصرة.

إن الطريقة التي اعتمدها في المعالجة تركز على الوصف من خلال ضبط المصطلحات والمفاهيم ونوع من التحليل وذلك بتقديم الحكم العام ثم استخلاص أهم الدلائل والقرائن وإعطاء النتائج التي تكون مرتبطة بواقع الدراسة في الجزائر وآفاقها المستقبلية، محاولين في ذلك توضيح الرؤية قدر الإمكان في مدى أهمية تأسيس صيرفة إلكترونية أكثر تطوراً، تؤسس لبناء الحكومة الالكترونية وبالتالي المساهمة في حوكمة ليست فقط المنظومة المصرفية بل كل القطاعات الاقتصادية.

1. علاقة الإدارة بالحكومة الإلكترونية :

إن العلاقة بين الإدارة والحكومة الإلكترونية تكاملية حيث لا يمكن أن تتأسس الحكومة الإلكترونية دون إحداث أو خلق ما يعرف بالإدارة الالكترونية، والتي بدورها تتطلب التجسيد في محيط يتسم بالنضج الإلكتروني بعبارة أخرى نشر الوعي الإلكتروني والثقافة الإلكترونية في الفضاء الاجتماعي والاقتصادي الذي يراود فيه تفعيل هذه الإستراتيجية إذا يمكننا القول أن إنشاء الحكومة الإلكترونية ما هو إلا استراتيجية اتجه التنمية الشاملة وعلى وجه الخصوص التنمية المعرفية التي تؤدي في الأخير إلى تأهيل العنصر البشري وتطوير قدراته ومهارته

وتكيفية مع أهم التحولات والمستجدات في مجال الرقمنة والمعلوماتية، واستثماره في جميع القطاعات الاقتصادية دون استثناء.

الإدارة الالكترونية النواة الأولى للحكومة الإلكترونية وبحكم طبيعة الإدارة التي تتميز باتساع وشمولية مجال التعامل، فالتحول إلى إجراء التعامل الإلكتروني من شأنه أن يعزز دور الإعلام والاتصال الإلكتروني في تحقيق التنمية من جهة وسهولة وضمان الربط الإلكتروني بين مختلف الدوائر الحكومية والمتعاملين الاقتصاديين من جهة أخرى.

يعتبر استخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصال بشكل عام وتطبيق مفهوم الإدارة الإلكترونية بوجه خاص أحد أهم المداخل التي يمكن من خلالها تطوير إدارة الخدمات العامة في الدولة، مما يساهم في إضافة قيم جديدة من شأنها دعم رفاهية المواطن واحترام وقته وجهده وتسيير شؤون المجتمع والاقتصاد، وبالتالي دعم التنمية الشاملة والمستدامة بكافة أشكالها فغالبية الدول العربية تبنت مفهوم الحكومة الإلكترونية والتي تعرف على أنها النسخة الافتراضية عن الحكومة الحقيقية التقليدية مع فارق أن الأولى تتجسد في الشبكات والأنظمة المعلوماتية والتكنولوجيات المتطورة وتحاكي وظائف الثانية التي تتواجد بشكل مادي ملموس، في أجهزة الدولة.

تتمثل أهداف الحكومة الالكترونية في خدمة المواطنين والشركات والمستثمرين من خلال توصيل الخدمة إلى طالبها، سرعة الإنجاز، التميز ورقع كفاءة الأداء ورفع مستوى الكفاءة في تقديم الخدمات مع تنظيم وتحديث نظم العمل بالوزارات والهيئات الرسمية بتهيئة الجهاز الحكومي للاندماج في النظام العالمي ومواكبة التطور التكنولوجي.¹

إن الإدارة الالكترونية تستعمل المعلوماتية وأنظمتها المختلفة للتوثيق الآلي وجمع قاعدة البيانات المتعلقة بماضي وحاضر ومستقبل المؤسسة والعمل على تدفق المعلومات إلكترونيا لمراكز القرار ومراكز التنفيذ وللبيئة الخارجية للمؤسسة في حدود ما تقتضيه المنافسة، على هذا النحو كانت الصورة الجينية لما يعرف بالإدارة الإلكترونية في قطاع الأعمال وهي غير مستقرة باعتبارها ترتبط بقطاع التكنولوجيا الذي يتميز بالتراكم المتواصل وعليه الإدارة الإلكترونية مستمرة التطور.

فالإدارة الإلكترونية لم تعد حكرا على مؤسسات الأعمال بل أضحت من أهم خيارات التسيير الإداري لمختلف الدوائر والمؤسسات الحكومية في غالبية الدول المتقدمة التي كان لها السبق في إحداث وتبني ما هو متعارف عليه بالحكومة الالكترونية الافتراضية، فحوها استغلال التقدم التكنولوجي في البرمجيات والمعلوماتية والأنترنت وملحقاتها في تحسين الأداء الحكومي للبلدان في إطار التوجه نحو جودة الأداء الحكومي من خلال الخدمات المقدمة للمواطنين والمتعاملين والفاعلين في القطاعات الحكومية ومن أسمى الأهداف المنوطة للحكومة الالكترونية توظيفها للمساعدة على تنفيذ وتجسيد برامج السياسات الاقتصادية للحكومات وذلك بسرعة ودقة التنفيذ وتنظيم أعمال الهيئات الحكومية، والتنسيق فيما بينها على غرار الضرائب، البنوك، الجمارك، العدالة... الخ. مما يسمح تخفيض تكلفة تدفق المعلومات المطلوبة والإجراءات المعمول بها، مع تحسين نوعية الخدمات المقدمة من طرف المؤسسات الحكومية.

2. علاقة الصيرفة بالحكومة الإلكترونية:

إن أبرز ما أفرزه عصر المعلوماتية والرقمنة ذلك التحول والاعتماد اللامتناهي للأنظمة المصرفية الحديثة على التكنولوجيات المتقدمة للإعلام الآلي مما جعلها تسهم بشكل كبير في تلك النقلة النوعية للخدمات المصرفية.

تعتبر الصيرفة الإلكترونية من أهم مظاهر الحكومة الإلكترونية وأحد العوامل المساعدة على تفعيلها خصوصا في النظم المصرفية التي في الغالب تكون للحكومة الدور الأساسي في تحريك آليات هذه النظم، سواء

¹ د. أحمد فرج، منتدى المكتبات وتقنية المعلومات، الموقع على شبكة الأنترنت.

منحت الاستقلالية للمصرف المركزي أو لم تمنح، يكفي أن هذا الأخير أنه يعمل لصالح السياسة الاقتصادية للحكومات وقد أثبتت التجارب في الدول المتقدمة على الفاعلية التي قدمتها الصيرفة الإلكترونية من خلال الأداء المتميز لنظمها المصرفية وعلاقتها المتميزة بالمحيط الاقتصادي والاجتماعي بغض النظر عن العوارض الاقتصادية المحضة التي تحاكي هذه النظم أحيانا على شاكلة الأزمة المالية العالمية الأخيرة، فما يهمنا في هذه الدراسة هو أن نبين العلاقة الموجودة بين الصيرفة الالكترونية باعتبارها أحد فروع الإدارة الالكترونية التي بينا فيما سبق على أنها الامتداد الطبيعي للحكومة الالكترونية، وبالتالي الصيرفة الإلكترونية والإدارة الإلكترونية تتجهان في نفس السياق الذي تأخذه الحكومة الالكترونية.

1.2. مدخل إلى التجارة الإلكترونية:

التجارة الإلكترونية واحدة من التغيرات الجديدة التي تميز الاقتصاد الجديد وأصبحت تتداول في الاستخدام العادي لتعبر عن العديد من الأنشطة المرتبطة بثورة تكنولوجيا المعلومات والاتصالات حيث تهتم التجارة الإلكترونية بتنفيذ وإدارة الأنشطة المرتبطة بثورة تكنولوجيا المعلومات والاتصالات التجارية المتعلقة بالسلع والخدمات بواسطة تحويل المعطيات عبر شبكة الأنترنت، الشبكات التجارية العالمية، أو الأنظمة التقنية الشبيهة وذلك بالتبادل الإلكتروني للمستندات، البريد الإلكتروني، النشرات الإلكترونية، والتحويلات الإلكترونية للأموال، وكل الوسائل الإلكترونية المشابهة، حيث التجارة الالكترونية تمثل واحدا من عناصر ما يعرف بالاقتصاد الرقمي والذي يقوم على حقيقتين، التجارة الالكترونية وتقنية المعلومات كان لها الدور في ظهور التجارة الالكترونية التي تركز على ثلاثة أنواع من الأنشطة.²

أولها خدمات الربط والتزويد التقني للخدمات وما تتضمنه من خدمات المحتوى التقني من خلال الخدمات المقدمة من مزودي خدمات الأنترنت. وثانيا التسليم أو التزويد التقني للخدمات وأخيرا استعمال الأنترنت كواسطة أو وسيلة لتوزيع الخدمات والبضائع والدعاية لها وتسليمها بطريقة مادية وتقنية وتتخذ التجارة الالكترونية عدة أشكال من حيث الأطراف المستخدمة لهذا النمط كما تستعمل التجارة الالكترونية بين مؤسسات الأعمال وبين هذه الأخيرة والمستهلك من جهة وبين الدوائر الحكومية من جهة أخرى فتعرض الهيئات الحكومية الإجراءات واللوازم، والرسوم ونماذج المعاملات على شبكة الأنترنت حيث تستطيع مؤسسات الأعمال أن تطلع عليها من خلال الوسائل الإلكترونية وتقوم بإجراء المعاملات إلكترونيا دون التعامل المباشر في مكاتب المؤسسات والدوائر الحكومية، حيث هذا النوع من التعاملات يغطي كافة

² مجلة الدراسات المالية والمصرفية، عدد 3، سنة 1999، ص54

الإجراءات والتحويلات التي تتم بين المؤسسات والإدارة المحلية أو المركزية كما أن الصيرفة الإلكترونية جزء لا يتجزأ من التجارة الإلكترونية، فهي تشمل المعاملات المالية بين المؤسسات المالية والأفراد والشركات التجارية الحكومية وذلك من خلال الشبكة المعلوماتية التي تقدم مختلف الخدمات الإلكترونية والتي تقلص من التكلفة والوقت. مع بداية الانتقال إلى عصر المعلوماتية وبظهور التجارة الإلكترونية في ضوء الاستخدام الأوسع لتكنولوجيا الإعلام والاتصال، عرفت الصناعة البنكية تطبيق نظم ووسائل جديدة حققت السرعة في الاستفادة القصوى من منتجات التكنولوجيا الحديثة وتمثلت أساسا في الاستخدام الواسع لوسائل الدفع والسداد الإلكترونية أما الإدارة الإلكترونية تتميز بإدخال أحدث التقنيات الإلكترونية المبتكرة في تعاملاتها اليومية من خلال الربط الإلكتروني بين هيكلها المحلية والمركزية، إلى جانب الأنترنت التي عموما استعمالها والاستفادة من إيجابياتها في مختلف القطاعات الحكومية، هناك ما يعرف بالأنترانت والإكسترانت وكلاهما عبارة عن شبكات أو خدمات شبكية مشابهة تفصل بينها حدود دقيقة ودينامكية تتغير معاييرها من يوم لآخر حسب المستجدات في عالم التقنية المعاصر.

الأنترانت مصطلح جديد نسبيا يطلق على أسم الشبكة الداخلية أو الشبكات الشخصية الفعلية وهي تطبيق فعلي لشبكة الأنترنت ولكن داخليا أسهل استخداما من قبل الموظفين، فتطبيقها مثلا لأنظمة البريد الإلكتروني يساهم في توفير النفقات بالمقارنة مع البريد العادي والنفقات قد تكون مالا، جهدا، أو وقتا وظهرت شبكة الإكسترانت في الفترة الأخيرة كتطبيق يربط بين شبكات الأنترانت التي تربطها شراكة من نوع ما كالتجارة، التسويق، التعليم..... الخ، فهي شبكة مكونة من مجموعة شبكات الأنترانت المرتبطة ببعضها عن طريق الأنترنت مع المحافظة على خصوصية كل شبكة انترانت مع منح أحقية الشراكة على بعض الخدمات والملفات فيما بينها.

أي أن شبكة الإكسترانت هي الشبكة التي تربط شبكات الأنترانت الخاصة بالمتعاملين والشركاء والمزودين ومراكز الأبحاث الذين تجمعهم شراكة العمل في مشروع واحد أو تجمعهم مركزية التخطيط والشراكة وتؤمن لهم تبادل المعلومات والتشارك فيها دون المساس بخصوصية الأنترانت المحلية لكل شركة وعليه يمكن أن نجد تطبيقات الإكسترانت في عدة مجالات كنظم تدريب العملاء وتعليمهم، نظم التشارك على قواعد البيانات بين الجامعات ومراكز الأبحاث التابعة للحكومة ما أو لإدارة معينة، شبكات المؤسسات المالية والمصرفية، نظم إدارة شؤون الموظفين والموارد للشركات العالمية متعددة المراكز والفروع.... الخ.³

³ بهاء شاهين، الأنترنت والعولمة، عالم الكتب، مصر، الطبعة الأولى، 1999، ص 146

2.2. مبادئ وأسس الصيرفة الإلكترونية:

إن الصيرفة الإلكترونية جزء لا يتجزأ من التجارة الإلكترونية فهي تشمل المعاملات المالية، بين المؤسسات المصرفية والأفراد والشركات ومختلف الجهات الحكومية، وذلك من خلال الشبكة المعلوماتية، التي تقدم مختلف الخدمات الإلكترونية وتقلص من التكلفة والوقت.

تعتبر الصناعة المصرفية أحد أهم مؤشرات النهضة الاقتصادية التي ارتقت لها المجتمعات البشرية عبر تطورها عبر أسهامها الواسع في توفير متطلبات الاستثمار والتنمية إذ يمكن قياس مستوى التقدم والتطور التكنولوجي الاقتصادي لأي مجتمع ما بمدى كفاءة ونجاعة نظامه المصرفي ونوعية خدماته المقدمة.

أدى تزايد وتيرة التجارة الإلكترونية إلى احتياح كبير لنوعية جديدة من المصارف أو البنوك غير التقليدية تتجاوز نمط الأداء الاعتيادي ولا تتقيد بمكان معين أو وقت محدد وكنتيجه للنمو المتسارع لتكنولوجيا الإعلام والاتصال جاءت البنوك الإلكترونية التي ساهمت وبشكل فعال لتقديم خدمات متنوعة وبتكاليف منخفضة مختصرة للوقت والمكان.

البنوك الإلكترونية بمعناها الواسع ليست مجرد فرع لبنك قائم يقدم خدمات مالية فحسب بل موقعا ماليا تجاريا، وإداريا استشاريا شاملا له وجود مستقل على الخط يتم التعاقد معه للقيام بخدمات أو تسوية معاملات أو إتمام الصفقات على المواقع الإلكترونية وهو يمثل أهم تحدي في ميدان البنوك الإلكترونية.⁴ فالبنوك الإلكترونية تعرف على أنها نظم أو منافذ تسليم الخدمات المصرفية القائمة على الحواسيب الآلية التي تتيح للعملاء خدمات دون توقف، ودون عمالة وفقا لدراسات عالمية أثبتت أن هناك ثلاث صور أساسية للبنوك الإلكترونية تتمثل في:

- الموقع المعلوماتي الذي يمثل المستوى الأساسي والحد الأدنى للنشاط الإلكتروني المصرفي، ويسمح هذا لموقع البنك بتقديم معلومات حول برامجه وخدماته المصرفية؛
- الموقع الاتصالي يتيح هذا الموقع عملية التبادل الاتصالي بين البنك والعملاء مثل البريد الإلكتروني، تعبئة طلبات أو نماذج على الخط، وتعديل المعلومات في القيود والحسابات؛
- الموقع التبادلي ويمكن من خلاله أن يمارس البنك نشاطاته في بيئة إلكترونية، كما يمكن للعميل القيام بمعظم معاملاته الكترونيا من سداد قيمة الفواتير، وإدارة التدفقات النقدية، وإجراء مختلف الخدمات الاستعلامية سواء داخل البنك أو خارجه.

⁴ طارق طه حسين، إدارة البنوك في بيئة العولمة والانترنت، الدار الجامعية الجديدة، 2007، ص 265

تفرد البنوك الإلكترونية في تقديم خدمات متميزة عن غيرها من البنوك التقليدية تلبي احتياجات العميل المصرفي، وهو ما يحقق للبنك مزايا عديدة عن غيره من البنوك المنافسة، ومن بين أهم مزايا البنوك الإلكترونية نجد ما يلي:⁵

(أ) إمكانية الوصول إلى قاعدة أوسع من العملاء:

تتميز المصارف الإلكترونية بقدرتها على الوصول إلى قاعدة عريضة من العملاء دون التقيد بزمان أو مكان معين، كما تتيح لهم إمكانية طلب الخدمة في أي وقت وعلى طول أيام الأسبوع وهو ما يوفر الراحة للعميل بالإضافة إلى سرية المعاملات التي تميز هذه البنوك لتزيد من ثقة العملاء.

(ب) تقديم خدمات مصرفية كاملة وجديدة:

تقدم البنوك الإلكترونية كافة الخدمات المصرفية التقليدية، وإلى جانبها خدمات أكثر تطوراً عبر الأنترنت تميزها عن الأداء التقليدي مثل:

- شكل بسيط من أشكال النشرات الإلكترونية الإعلانية عن الخدمات المصرفية؛
- إمداد العملاء بطريقة التأكد من أرصدهم لدى المصرف؛
- تقديم طريقة دفع العملاء للكمبيالات المسحوبة عليهم إلكترونياً؛
- كيفية إدارة المحافظ المالية من أسهم وسندات للعملاء؛
- طريقة تحويل الأموال لحسابات العملاء المختلفة .

(ج) خفض التكاليف:

تحسين الجودة هي من عوامل جذب العميل، ففي دراسة تقديرية خاصة بتكلفة الخدمات المقدمة عبر قنوات مختلفة تبين أن تكلفة تقديم خدمة عبر فرع البنك تصل إلى 295 وحدة في حين تقل عنها فيما لو قدمت من خلال شبكة الأنترنت بتكلفة 4 وحدات وتصل إلى تكلفة واحدة من خلال الصرافات الآلية.

(د) زيادة الكفاءة للمصارف الإلكترونية:

إن اتساع شبكة الأنترنت وسرعة إنجاز الأعمال عن البنوك التقليدية أضحت سهلاً على العميل للاتصال بالبنك عبر الأنترنت الذي يقوم بتنفيذ الإجراءات التي تنتهي في أجزاء صغيرة من الدقيقة الواحدة بأداء صحيح وكفاءة عالية، عكس ما هو الحال لو انتقل العميل إلى مقر البنك شخصياً.

⁵ معطى الله خير الدين، المعلوماتية والنظام البنكي، ملتقى وطني حول المنظومة المصرفية الجزائرية، المنعقد يوم

هـ) خدمات البطاقات:

توفر البنوك الالكترونية خدمات متميزة لرجال الأعمال والعملاء على شكل بطاقات ائتمانية وبخصم خاص، وتشتمل على خدمات مجانية على مدار الساعة برقم خاص، خدمة مراكز الأعمال، الإعفاء من الرسوم وعمولات الخدمات البنكية، بالإضافة إلى الكثير من الخدمات الخاصة الأخرى.

و) تحقيق الربحية:

تحقيق نسبة من الربحية مناسبة للمساهمين في المصارف وتنمية الشعور لدى العملاء بانتمائهم للبنك والمحافظة على الولاء لضمان الربحية التي يجنيها البنك من نشاطه.

عموما تتيح البنوك الالكترونية خيارات أوسع للمتعاملين وحرية أكثر في اختيار الخدمات ونوعيتها، إلا أن التحدي الأكبر يتمحور حول مدى فعالية هذه الصيرفة في كسب ثقة العملاء وهو ما يتطلب من البنك توفير قاعدة من البيانات لتأدية الخدمات بكفاءة عالية.

بعد أن عرفنا أهم الأسس التي تركز عليها الصيرفة الالكترونية، والعلاقة التي تربطها بالحكومة الالكترونية، فإنه لا يمكن التحدث عن الإدارة الالكترونية، بشقيها العمومي والخاص، دون تأسيس نظام مصرفي يعتمد على الرقمنة والمعلوماتية يساعد بدوره على تفعيل إنشاء الحكومة الإلكترونية التي بدورها أصبحت الأداة الفاعلة في تطبيق ما بات يعرف بالحكومة.

3. علاقة الحكومة بالحكومة الالكترونية:

الحكومة الالكترونية استراتيجية ضرورية وفعالة لتطبيق وتفعيل الحكم الراشد على المستوى الكلي والمؤسسات العمومية أو الخاصة، وقد تضاربت المصطلحات المترجمة للعربية نقلا عن الفرنسية أو الإنجليزية وإن كان مفهومها واحد. فالحكم الراشد أو الرشيد، الحاكمية، الحكومة، تشير إلى معنى واحد تجتمع حوله الخصائص التالية: الانضباط، الشفافية، الاستقلالية، المساءلة، المسؤولية، العدالة، والمسؤولية الاجتماعية، وقد اعتبرت الأدبيات الاقتصادية المعاصرة الحكومة كيان مؤسسي له أهداف واضحة المعالم تنطبق عليها مبادئ الحكومة المطبقة على مؤسسات الأعمال.

إن الإفلاس والاختلاس والتجاوزات لم تقتصر على الشركات في قطاع الأعمال بل طالت حتى المؤسسات والهيئات الحكومية من فساد اقتصادي ورشاوى، فأصبحت تطبيقات الحكومة ضرورة ملحة حيث الفكر الإداري في الدول المتقدمة ركز على الجانب المادي، المدرسة الأمريكية قيم المنظمة فيها تقتصر على الربح المادي بينما المدرسة اليابانية تقوم على سعة السوق والمنافسة، وقد أهملنا كلا المدرستين الجانب الأخلاقي الذي أكدت عليه مبادئ الحكومة التي جاءت لتفعيل دور الرقابة بخصائص الحكومة المتعارف عليها والتي من

خلالها يمكن وضع أرضية مستقلة للرقابة المباشرة وغير المباشرة على المؤسسات والحكومات على حد سواء فتكون هذه الرقابة كجهاز إنذار مبكر لتقويم الأخطاء ويتحقق ذلك بوجود نظام اتصال معلوماتي وبنية تحتية رقمية تضم وتحصي نشاطات الأجهزة الحكومية، فالحوكمة التي تقوم على الشفافية والإفصاح تلزم الحكومات على المعالجة الالكترونية والتدفق المعلوماتي على شبكة الأنترنت وملحقاتها والاستثمار في البنية التحتية الالكترونية عبر التوسع في الأنشطة الاقتصادية إلكترونيا بإحداث التجارة الإلكترونية، الصيرفة الإلكترونية، والإدارة الإلكترونية حيث هذه الميادين كفيلة بنشر الثقافة والوعي الإلكتروني في أوساط المواطنين بشكل عام، والفاعلين والمتعاملين في النشاط الاقتصادي.

1.3. مفهوم الحوكمة:

إن لفظ الحوكمة ما هو إلا البديل عن المراقبة لفظاً ومعناً، فالريادة التي يتمتع بها أي اقتصاد لدولة ما لا يكون إلا بريادة وكفاءة مؤسساتها الخاصة والعامة، وهذا الفاعلية التي تؤدي بها، الإدارة في هذه المؤسسات لمسؤولياتها تحدد الوضع التنافسي لحكومات الدول وهذا هو جوهر الحوكمة.

كما يعرف الحوكمة أهل الاختصاص على أنها نظام بمقتضاه تدار المؤسسات وتراقب.

ويمكن تعريف الحوكمة أنها ذلك النظام الذي يتم من خلاله توجيه أعمال المؤسسة ومراقبتها على أعلى مستوى من أجل تحقيق أهدافها والوفاء بالمعايير اللازمة للمسؤولية والشفافية وترتكز الحوكمة على ثلاثة أركان⁶:

- السلوك الأخلاقي: أي ضمان الالتزام السلوكي من خلال الالتزام بالأخلاقيات وقواعد السلوك المهني الرشيد، والتوازن في تحقيق مصالح كل الأطراف المرتبطة بالمؤسسة والشفافية عند عرض المعلومات؛
- تفعيل أدوار أصحاب المصلحة مثل الهيئات الإشرافية العمومية والأطراف المباشرة للإشراف والرقابة والأطراف الأخرى المرتبطة بالمؤسسة؛
- إدارة المخاطر بكل ما تحمله من معنى وذلك لا يكون إلا بالإشراف والمراقبة.

إن مفهوم الحوكمة أول ما ظهر جاء ليسدد الانحرافات، إن لم نقل الفساد المالي الذي شاع في أوساط كبرى المؤسسات التي تعد البنية التحتية للاقتصاديات التي تنتمي إليها، هذا الفساد الذي أصبح متعدد الجوانب الذي طال حتى الهيئات والدوائر الحكومية، وعلى هذا الأساس أصبحت تطبيقات الحوكمة لا تقتصر على قطاع مؤسسات الأعمال فقط.

⁶ طارق عبد العال حماد، التجارة الالكترونية، الدار الجامعية، الطبعة 1 مصر 2005، ص 209،

إن انتشار الفساد الإداري وتفشي ظاهرة البيروقراطية بمعناها السليبي سرع من تفعيل مبادئ الحكومة في المؤسسات والدوائر والهيئات الحكومية في غالبية الدول المتقدمة وبخطى ثابتة شرعت بعض الدول النامية في تطبيق الحكومة وكمؤشر عن ذلك التعجيل في تأسيس الحكومة الالكترونية باعتبارها من أهم العوامل المساعدة على تطبيق الحكومة وتفعيل دورها الإشرافي والرقابي وذلك تفاديا للتكاليف الباهضة التي يتحملها الاقتصاد جراء انحراف السلوك المهني وانعدام المسؤولية.

وعليه أصبحت الحكومة الالكترونية غاية متعددة الأهداف، إلى جانب كونها تسمح بالولوج إلى عالم المعلوماتية والاتصال والرقمنة المعاصرة وذلك بتنمية النشاطات الاقتصادية إلكترونيا المتمثلة أساسا في الإدارة الإلكترونية، والتجارة الإلكترونية والصيرفة الالكترونية حيث ذلك كله ينصب في جودة الأداء الحكومي من جهة، ورفع القدرة على الإشراف والمراقبة من جهة أخرى ومحاربة الأمية الالكترونية إن جاز القول في الوسط الاقتصادي وحتى الاجتماعي وهذا ما يؤدي إلى رفع القدرات والكفاءات والمهارات العلمية والتقنية للعنصر البشري الذي يعد الركيزة الأساسية للتنمية.

إن الحكومة وتطبيقاتها في الدول النامية على شاكلة الجزائر التي تتمتع بطاقات بشرية هائلة يمكن أن تجسد في بداية الأمر في قطاع المصارف على غرار كثير من الدول نظرا لما يتمتع به هذا القطاع من أهمية اقتصادية الذي يجعله القطاع الذي يتصل بجميع الهيئات والمؤسسات الرسمية وغير الرسمية داخل الدولة وخارجها، وكأول خطوة في هذا الاتجاه الذي يعتمد على إنشاء الحكومة الإلكترونية كأداة لتفعيل الحكومة هناك حاجة وضرورة ملحة لترسيخ الصيرفة الالكترونية واستغلالها لجودة الأداء الحكومي وتفعيل الدور الرقابي والإشرافي لقطاع المصرف دون الإحلال بالمهنية المصرفية.

2.3. الحكومة في إطار الصيرفة الإلكترونية:

يتضح فيما ورد في المحاور السابقة تلك العلاقة التي تربط الحكومة بالحكومة الالكترونية، كون هذه الأخيرة الوسيلة الأمثل لتفعيل الدور الرقابي، حسن الأداء، وضمان الشفافية وبما أن للصيرفة الالكترونية أهمية نسبية من شأنها المساهمة في بناء الحكومة الالكترونية ونظرا للحيوية التي يتمتع بها قطاع المصارف إذ يعتبر الواجهة والوجهة الأولى لتبني السياسات الاقتصادية للحكومات. فأصبحت تطبيقات الحكومة في المصارف ضرورة ملحة، بل إن قطاع المصارف والنظام المالي بصفة عامة هما الأرضية الخصبة التي نمت وتأسست فيها مبادئ الحكومة، حيث أستغل التطور التكنولوجي والمعلوماتي في قطاع المصارف ولا يزال بشكل كبير يعتبر استحداث الصيرفة الالكترونية خطوة عملاقة في اتجاه حوكمة المصارف.

إن قطاع المصارف يتميز على أنه القطاع المحفوف بالمخاطرة أو ما يسمى بالخطر المصرفي هذا ما يفسر أهمية الحكومة المصرفية التي تعمل على تفادي عنصر المخاطرة والإعلام المبكر عن حدوثه أو التقليل من مخلفاته بالقدر المطلوب، فمع تزايد عمليات التجارة الإلكترونية كانت الحاجة إلى آلية تحكم نشاط البنوك بطرق ووسائل اتصال إلكترونية، هذه الآلية تهدف إلى إتاحة معلومات عن الخدمات التي يؤديها البنك، وأنظمة الدفع الالكترونية تفاديا للمخاطر المحتملة، حيث نجد في أهم وسائل الدفع الالكتروني مجموعة من الأدوات والتحويلات الالكترونية التي تصدرها البنوك والمؤسسات المالية الفاعلة كوسائل دفع وتمثل عادة في البطاقات البنكية، النقود الالكترونية، الشيكات الالكترونية، والبطاقات الذكية ومن شأن هذه الوسائل أن تضمن جودة أداء الخدمة وشفافية التعامل والمراقبة المستمرة والمزدوجة وذلك بتدفق المعلومات إلكترونيا لقواعد البيانات والبرمجيات والنظم المستغلة مما يسهل عملية الاتصال والتحكم في النشاط المصرفي.

إن قيام المصارف بتسوية أنشطتها وخدماتها المالية عبر الأنترنت يحقق فوائد كثيرة من أهمها نذكر:

- تخفيض النفقات التي يتحملها البنك يجعل تكلفة إنشاء موقع البنك عبر الأنترنت لا تقارن بتكلفة إنشاء فرع جديد للبنك، إضافة إلى أن تسويق البنك لخدماته من موقعه على الشبكة يساعده على امتلاك ميزة تنافسية تعزز من مكانته التنافسية وتؤهله إلى مستوى المعاملات التجارية العالمية؛
- إن توجه البنوك العالمية إلى شبكة الأنترنت وما تتميز به من قدرات تنافسية يلزم البنوك الصغيرة ضرورة الارتقاء إلى مستوى هذه التحديات، ووفقا لذلك سيقوم العملاء بالمقارنة بخدمات البنوك لاختيار الأنسب وبذلك تكون الأنترنت عامل منافسة قوي لجذب العملاء؛
- يساهم الأنترنت التعريف بالبنوك والترويج للخدمات المصرفية بشكل أعلامي وهو ما يساهم في تحسين جودة الخدمات المصرفية المقدمة؛
- إن الصيرفة الإلكترونية تؤدي إلى تسيير التعامل بين المصارف وبناء علاقات مباشرة وتوفير المزيد من فرص العمل والاستثمار وهو ما يساعد على البقاء والنجاح في السوق المصرفية؛
- استخدام الأنترنت يساهم في تعزيز رأس المال الفكري وتطوير تكنولوجيا المعلومات والاستفادة من الابتكارات الجديدة التي يكون لها انعكاس على أعمال البنوك.

المستحدث في الولايات المتحدة الأمريكية في بداية الثمانينات نتيجة الفضائح المالية، جاء بمبادئ الخمسة يشدد على الرقابة الداخلية والتي هي ضمنيا من أهم مبادئ الحكومة حيث يؤكد على ضرورة وجود نظام للمعلومات واتصال فعال يضمن التدفق السريع والفوري للمعلومات يمكن من خلاله تفادي الانحرافات.

إن نموذج « COSO » يشدد على الرقابة الداخلية والتي هي ضمنيا من أهم مبادئ الحوكمة حيث يؤكد على ضرورة وجود نظام للمعلومات والاتصال فعال يضمن التدفق السريع والفوري للمعلومات يمكن من خلاله تفادي الانحرافات الممكنة.⁷

كما يجب التعرف على المعلومات وجمعها وتوصيلها في صورة وإطار زمني يمكن الأفراد من أداء مسؤولياتهم. فنظم المعلومات والاتصال التي توفرها الصيرفة الالكترونية تجعل الرقابة أكثر فاعلية وذلك يكون بالاتصال الفعال الذي يسمح بتدفق المعلومات من أسفل الى أعلى ومن داخل وخارج المصرف، وهكذا تضمن الصيرفة الالكترونية نظام للاتصال مفتوح مما يجعل وجود اتصال فعال مع الأطراف الخارجية مثل العملاء والأعوان الاقتصادية والسلطات الحكومية.

4. واقع الصيرفة الإلكترونية والحوكمة في الجزائر:

لقد أصبحت فكرة إنشاء الحكومة الالكترونية أمرا ضروريا في ظل انفتاح الجزائر على الاقتصاد العالمي وتشجيعا للاستثمارات الأجنبية، حيث يتطلب هذا المشروع توفير بنية أساسية للانطلاق، أحد دعائمها هي الصيرفة الإلكترونية.

إن تطوير الصيرفة الالكترونية في الجزائر تطلب توفير عناصر مرتبطة بالبيئة المصرفية وذلك من خلال إقامة وتطوير أنظمة اتصالات وذلك لتحديث وعصرنة النظام المصرفي الجزائري وجعله أحد أهم الأجهزة الحكومية في الحركة الاقتصادية للوطن كأول خطوة بادرت لها الجهات المختصة في الجزائر لتأسيس الصيرفة الالكترونية هي الإنجاز الذي حققه بنك الجزائر بالتعاون مع وزارة المالية وبمساعدة البنك العالمي، هذا الإنجاز المتمثل في نظام دفع متطور هو نظام التسوية الإجمالية الفورية وذلك في إطار تحسين الخدمات المصرفية بالخصوص أنظمة الدفع وذلك رغبة في الوصول إلى المستوى الدولي، كما يمكن أن نعرفه بنظام تسوية المبالغ الإجمالية في وقت حقيقي ويتم فيه سير التحويلات بصفة مستمرة وعلى الفور بدون تأجيل وعلى أساس إجمالي كما يعرف أيضا أنه نظام مركزي إلكتروني يعمل على أساس فوري إجمالي نهائي ومستمر لتنفيذ أوامر التحويل الدائنة ويوفر نقطة تسوية لأنظمة التصفية العاملة في بلد ما من خلال الحسابات المركزية للمصارف.

كخطوة أخرى اتجه عصرنة الصيرفة في الجزائر تم تأسيس نظام المقاصة عن بعد « ACTI » وهو نظام مكمل لسابقه يختص بالمعالجة الآلية لوسائل الدفع العامة المستخدمة في نظام الدفع العام، وصكوك تحويل اقتطاع عمليات السحب والدفع بالبطاقات البنكية وذلك باستعمال وسائل متطورة مثل البرمجيات المختلفة

⁷ طارق عبد العال حماد، نفس المرجع، ص 211

ويعمل هذا النظام القسم الثاني من أنظمة الدفع المتطورة ووفق المعايير الدولية وهذا بهدف التحسين النهائي للخدمات المقدمة للعملاء.

دخل هذا النظام حيز التنفيذ باشتراك بنك الجزائر وكل البنوك التجارية والمؤسسات المالية، اتصالات وبريد الجزائر وذلك عبر كامل الفروع والمكاتب المتواجدة بالجزائر ويعتمد هذا النظام على نظام التبادل المعلوماتي للبيانات الرقمية والمحاسبية ومن أهم إيجابيات هذا النظام نجد:⁸

- تأمين أنظمة الدفع العام وإعادة الثقة للزبائن في وسائل الدفع خاصة الصكوك؛
- مواجهة تبيض وتحويل الأموال بطرق غير شرعية في الجزائر؛
- التيسير المحاسبي اليومي مع تقديم نظرة شاملة وحقيقية على وضعية الخزينة في السوق المالية الوطنية.

قطعت الصيرفة الالكترونية في الجزائر شوطا مهما مقارنة على ما كان عليه النظام المصرفي الذي كان يفتقر إلى مواكبة أهم التطورات التقنية في المعلوماتية والاتصال، وكان للانفتاح والعولمة بجميع أشكالها دون استثناء دورا في دفع عجلة الصيرفة الجزائرية نحو استغلال أمثل لأهم المستجدات في عالم المعلوماتية والاتصالات الذي يعتمد بالدرجة الأولى على الرقمنة .

إن التوجه للصيرفة الإلكترونية كان في إطار تبني سياسة الإصلاحات للمنظومة المصرفية والاقتصادية في الجزائر، لكن ما تجدر الإشارة له أن الرفع من وتيرة هذه الإصلاحات وتنميتها لوحظ وبشكل لافت للانتباه بعد سلسلة الانهيارات المتوالية للمتوالت للمصارف الخاصة ذات رأس المال المحلي في العموم، حيث كان إفلاس "الخليفة بنك" نقطة تحول في النظام المصرفي. فحسب قراءتنا للوضع في تلك الفترة ومن خلال التعديلات التي أجريت لقانون النقد والقرض في 2003 كانت أول الخطوات لتفعيل مفهوم الحكومة وذلك من خلال تشديد الدور الرقابي والإشرافي من طرف السلطات النقدية، والعمل على دعم الشفافية والإفصاح. وبديهيها فإنه لا تتحقق هذه المبادئ إلا بوجود نظام معلوماتي ونظام دفع يعتمدان على التقنية الحديثة للإعلام والاتصال.

1.4. تداعيات الحكومة في إطار أزمة بنك الخليفة:

نظرا لعدم استقرار الوضع على مستوى القطاع البنكي في الجزائر، كان أمام السلطات النقدية بالموازاة مع السلطة التشريعية العمل وفتح ورشات الإصلاح التي من شأنها أن تقوم بتحسين فعاليته وأداء النظام البنكي في ظل التحذيرات الطارئة والانفتاح الاقتصادي الذي استدعى وجوب وجود آليات وأنظمة من شأنها دفع قطاع البنوك الجزائري في المسار الذي يجعله أحد أهم العوامل المحركة لعملية التنمية الشاملة، فعلى هذا الأساس

⁸ بوعافية رشيد، *الصيرفة الالكترونية والنظام المصرفي الجزائري*، رسالة ماجستير، جامعة البليدة، 2005، ص170

جاء تعديل القانون المتعلق بالنقد والقرض سنة 2003، من خلال الأمر رقم 03-11 المؤرخ في 26 أوت 2003، الذي صدر كخلفية ونتيجة عن أزمة كل من الخليفة بنك وأزمة البنك التجاري والصناعي الجزائري، كأحد أهم بنكين خاصين في الجزائر وما أنجر عنه من تحميل خسائر مالية كثيرة تكبدها القطاع المالي والمصرفي الجزائري.

إن الأزمة المالية للخليفة بنك والبنك التجاري الصناعي الجزائري حسب " محمد غرنوط " من أهم الأسباب الداعية إلى الإسهام في حدوث أزمة مالية في الهيئتين المذكورتين أعلاه، وهي أسباب داخلية تتعلق بالنمط التسييري الذي يعتمد على الخلفية المؤسساتية والثقافية والاجتماعية المكونة لهما، وليست خارجية. بمعنى أن الظروف المالية والاقتصادية في الفترة التي بدأت فيها بؤادر الأزمة شهدت مؤشرات اقتصادية تدعو إلى الارتياح. فمعدلات النمو ابتداء من سنة 2000 شهدت ارتفاعا محسوسا وصل إلى 4.1 بالمائة، وهذا يرجع بالأساس إلى ارتفاع أسعار المحروقات التي ساهمت في ارتفاع احتياطي الصرف وبالتالي ارتفاع الواردات التي تشكلت أساسا من التجهيزات الموجهة لعملية الإنتاج الذي بدوره تحسن عما كان عليه ولو نسبيا 0.4 بالمائة من الناتج الداخلي الخام، إلى جانب ارتفاع إيرادات الدولة من خلال الجباية النفطية وانخفاض مستويات التضخم وبالتالي فإن أزمة الخليفة بنك والبنك التجاري الصناعي الجزائري تفجرت في وضع اقتصادي يتجه نحو الاستقرار.⁹

يمكننا حصر الأسباب الداعية إلى حدوث الأزمة المالية لهذين الهيئتين إلى العوامل المؤسساتية المتمثلة فيما يلي:

إن فتح مجال الاستثمار في الأموال سمح للأفراد بغض النظر إن كانت لهم تجربة أم لا في خوض هذا المجال الذي يتطلب كفاءة ودقة عالية في التسيير، مما دفع وتيرة إنشاء بنوك خاصة في فترة قياسية، بما فيها المؤسستين المعنيتين، فالخليفة بنك في سنة 1999 كان لها شبكة تتكون من 5 وكالات لتصل سنة 2000 إلى 24 وكالة، في نفس الفترة كان البنك التجاري الصناعي الجزائري بوكالة واحدة لينتقل إلى حجم 12 وكالة خلال سنة 2000 مما عجل في قيام بنك الجزائر إصدار أمر إيقاف نشاطهما، ففي هذا الإطار البنوك الخاصة في الجزائر اغتنمت فرصة عدم وجود آليات رقابة صارمة فقامت برفع معدلات الفائدة على الودائع من أجل دفع مستوى جمع الموارد من الودائع إلى الارتفاع. وهذا ما قام به بنك الخليفة الذي عرقل مسار السياسة النقدية والاقتصادية للسلطات النقدية والعمومية. هذا الجمع الهائل من الموارد المالية عن طريق الإغراء المالي جعل من بنك الخليفة يتمتع بسيولة كبيرة تم تصريفها في عمليات تمويلية عديمة المردودية على المدى القصير، تمثلت على

⁹ - M. GHARNOUT, *Crises Financière et faillites des banques Algériens*. Gal, Alger, 2004, p32

سبيل المثال لا الحصر في تمويل الأندية الرياضية، كما قدمت تسهيلات لمسيريتها وملاكها أي المساهمين سواء في بنك الخليفة أو البنك التجاري الصناعي الجزائري. هذه التسهيلات تمثلت في التمويل لصالح المساهمين عن طريق قروض ذات مستويات مخاطرة محددة بالقانون، على سبيل المثال المؤسسات العائلية التي تتعدى أموالها 20 بالمائة.¹⁰

هذا السبب يعد من أهم العوامل المؤدية إلى أزمة البنكين، كما تشير الإحصائيات أن قروض البنوك الخاصة تعدت 39.7 مليار دينار في 2001 لتصل 181.3 مليار دينار 2002 بمعدل نمو 356.6%. رأسمال هذه البنوك الخاصة تشكل أساسا من أسهم مساهمين ينتمون إلى نفس العائلة، فهذا التركيز العائلي لرأس المال لا يشكل عائقا في مؤسسات باقي القطاعات الأخرى، بينما في القطاع البنكي الذي يسمح له القانون التجاري الجزائري بذلك.

كذلك وجود خلل في العلاقة التي تربط المسير بالمساهم إذ يطبع عليها غموض ويختزل المسير عن طريق المساهم وهذا يرجع إلى خلفية اجتماعية للجزائريين الذين لا يجذبون الشراكة أو الأعمال المشتركة، حيث 95 % من المؤسسات الجزائرية ذات نمط عائلي أو فردي. هذا ما يتوجب على القطاع الخاص في الجزائر أن يلغي هذا الاعتبار الاجتماعي كي يتسنى له النمو والتوسع، لكن مع هذا لا يمكننا أن نرجع أزمة بنك الخليفة وما تبعها من أزمات البنوك الخاصة في الجزائر إلى هذه البنوك نفسها فقط في اعتقادنا أن السلطات النقدية في البلاد تتحمل جزءا من مسؤولية الإفلاس لوجود ثغرات وانفلات وتفاوت في الأدوات المفعلة والهيئات المخصصة لضمان مراقبة وسلامة الجهاز المصرفي الجزائري. فالتأثيرات الوخيمة التي أثرت على الوضع النقدي وسرعان ما انتشرت في باقي القطاعات جعلت السلطات النقدية والتشريعية تفكر جديا في إعادة النظر ومراجعة النصوص التشريعية في إطار قانون النقد والقرض.

2.4. إجراءات الحكومة في تعديل قانون النقد والقرض:

إن أهم إجراء اتخذ في إطار أزمة بنك الخليفة كان صدور الأمر الرئاسي 03-11 الذي ركز على تشديد عملية الرقابة الصارمة في القطاع البنكي، وتعديل الإجراءات المعمول بها سابقا في عدة جوانب تنطرق إليها بشيء من الإيجاز وبالموازاة مع هذا الأمر تم تعزيز الكفاءات المهنية المختصة للسلطات النقدية التي اعتبرت على ما كانت عليه سابقا غير كافية وليست موافقة لحجم التطور والنمو في هياكل القطاع البنكي الجزائري. ندعم جهاز المراقبة للمؤسسات المالية والبنكية بصلاحيات تجعله أكثر مصداقية من خلال توسيع سلطات

¹⁰ محاولة تقييم النظام البنكي الجزائري، رسالة ماجستير من إعداد الباحث، جامعة عبد الحميد بن باديس، مستغانم، 2006

محافظي الحسابات في القطاع، ونفس الشيء بالنسبة للجنة البنكية رفع عضوية المتصرفين الإداريين إلى حوالي خمسة أعضاء كل عضو له مهام خاصة توكل إليه من ضمنها تعيين مصرفي يقوم بتحديد واتخاذ التدابير والاحتياطات والإجراءات اللازمة في حالة الإخلال بالمهنة البنكية للمؤسسات التي تنشط ضد التشريعات والآليات المعمول بها.

ويمكن للجنة البنكية أن تضع قيد التصفية وتعين مصف لكل مؤسسة تمارس بطريقة غير قانونية العمليات المخولة للبنوك والمؤسسات المالية أو التي تخل بأحد المنوعات المنصوص عليها. كما يعود للجنة البنكية تحديد كيفية الإدارة المؤقتة والتصفية كما تنص المادة 113 من الأمر 03-11 المعدل والمتمم لقانون النقد والقرض، أنه يعود تعيين قائم بالإدارة مؤقتا لصالح اللجنة البنكية بحيث تنقل كل السلطات اللازمة لإدارة أعمال المؤسسة المعنية أو فروعها في الجزائر ويسيرها القائم بالإدارة ويحق له إعلان التوقف عن الدفع كذلك من خلال هذا الأمر تام المشروع بتدعيم النصوص العقابية وتشديدها لها.

حيث أي سوء تسيير وإخلال بمهام المهنة المصرفية لدى مسيري البنوك وعلى وجه التحديد الخاصة منها، فإنه يعرضهم إلى عقوبات صارمة حددها الأمر 03-11 كما قام المشرع من خلال هذا التعديل لقانون النقد والقرض، بالمنع المطلق والنهائي لمنح القروض للمساهمين والمسيرين للبنوك على اعتبار هذه الميزة أي منح القروض للمساهمين كان السبب الرئيسي في تحويل أموال بنك الخليفة.

في هذا السياق تم وضع الإطار العام لحركة رؤوس الأموال من خلال صدور الأمر الرئاسي والذي يحظر على البنوك تمويل مشاريعها الخاصة كما تم تعديل المادة 158 من قانون النقد والقرض بصفة فعلية من خلال الأمر 03-11 والقاضية بإحداث صندوق صفات الودائع البنكية الذي يجبر كل البنوك التي تشكل النظام البنكي باقتطاع ما نسبته 1% من سيولتها لصالح هذه الصندوق الذي يخصص كضمان للمودعين في حالة إفلاس أو عجز أحد البنوك للدفع لمودعيها. وكان صغار المودعين لدى بنك الخليفة أول من استفادوا من خدمات هذا الصندوق كما تم إعادة النظر من خلال هذا التعديل في آليات وكيفيات وشروط منح الترخيص أو الاعتماد لفتح البنوك الخاصة في الجزائر ومن بينها رفع الرأسمال الواجب توفيره ليتسنى للخواص إنشاء مؤسسات بنكية ومالية في الجزائر، فالرأسمال المسموح به لتأسيس بنك جديد مقدر بـ 2.5 مليار دينار أو ما يعادل 36.4 مليون دولار فهذا الإجراء في اعتقادنا يساهم في إعاقه المتطفلين الولوج في القطاع البنكي وذلك بانتقاء ذوي الاختصاص والمتمتعين بقدرة وسمعة مالية وبالتالي تضيق الخناق على كل من يحاول الاستفادة والتعدي على الأموال العمومية بطريقة أو أخرى مثلما هو الحال بالنسبة للبنك التجاري والصناعي الجزائري الذي دخل في صفقات بملايير الدينارات مع مستوردين خواص من خلال سفنجات (أوراق تجارية) مشبوهة

باعتباره الضامن ليتم تطهيرها في بنوك عمومية، مما كلف القطاع المالي 132 مليار دينار حسب يومية الخبر الجزائرية.

كما تولى رسميا بنك الجزائر الإشراف وتسيير المخزون الجزائري من الذهب الذي قدرته الهيئات المالية الدولية بأكثر من 1.6 مليار دولار، سيسير من قبل البنك المركزي الجزائري بمقتضى التعديلات التي تضمنها قانون القرض والنقد من خلال الأمر 03-11.

ويحد هذا الإجراء عملا للتدابير السابقة والتي أعطت لبنك الجزائر صلاحيات في مجال تسيير الموارد المالية بما فيها مخزون الذهب فالمادة 60 المعدلة من قانون النقد والقرض تمنح التفويض لبنك الجزائر من قبل الدولة لاستخدام مخزون الذهب كضمان للنقد. وإن كان ذلك في حالات استثنائية غير مطروحة حاليا في ظل ارتفاع احتياطي الصرف الذي تجاوز عينة 40 مليار دولار للسداسي الأول من 2005.

وتزامنا مع هذه الإصلاحات ولو بتفاوت قامت السلطات التشريعية والنقدية باستنفاار الجهاز القضائي، وتوجيهه للقيام بدوره ومواكبته للتطورات الحاصلة في المجال الاقتصادي بما في ذلك المالي والبنكي من خلال تكفل هذا القطاع أي القضائي برفع مستوى التأطير في القضاة والبنوك والنواب العامون المختصون في المجالات الاقتصادية والمالية لمواجهة التحديات والأزمات المتوقعة. كما قام المشرع بإعداد النصوص التشريعية بالخصوص فيما يتعلق بمكافحة تهريب وتبييض الأموال التي يتم في ضلوعها كل من البنوك الخاصة وحتى العمومية. إن التطورات والتحول النوعي الذي يشهده الاقتصاد الجزائري، فرض على السلطات أن تكيف القطاع ومتطلبات الانفتاح الاقتصادي وما ينجر عنه من سلبيات وإيجابيات مما يجعل باب الإصلاحات مفتوح على الدوام.

خاتمة:

يتضح مما سبق أن تطبيقات الاقتصاد الرقمي متعددة الجوانب انطلاقا من التجارة الإلكترونية، البنوك الإلكترونية، التعليم الإلكتروني، والتسويق الإلكتروني هي الميادين المفعلة لبناء الحكومة الإلكترونية والتي تساهم بشكل كبير في نشر الثقافة والوعي الإلكتروني، ومسايرة عصر المعلوماتية حيث نرى الحكومة الإلكترونية استراتيجية تعمل على تجسيد الحوكمة، وجودة الأداء الحكومي مما يتطلب تزامنا مع التوسع الإلكتروني، اتخاذ استراتيجية شاملة لمواجهة الجريمة الإلكترونية والتهديدات الناجمة عن الاقتصاد الرقمي وحماية المواقع من القرصنة والاختراق بإحداث هيئات المراقبة المختصة على غرار ما قامت به الدول الرائدة إلكترونيا. فلا توجد تكنولوجيا بدون تكلفة أو مخاطر حيث تشير الدراسات والإحصاءات أن الاتجاه المتزايد لتطبيقات الشبكة العنكبوتية واقتصاديات الرقمنة أدى إلى تحمل بعض المخاطر والتهديدات حيث يتم إنفاق ملايين الدولارات

من طرف الشركات والحكومات بغرض معالجة الفيروسات، والأشكال الأخرى للجريمة الإلكترونية كالقرصنة، السرقة الإلكترونية، والتجسس الإلكتروني فتهديدات عالم الإلكترونيك طالت حتى الطبيعة فبات خطر ما يعرف بالنفايات الإلكترونية أحد أهم التحديات أمام الدول المنتجة والمستهلكة على السواء للإلكترونيات في ظل التدهور البيئي العالمي فأصبح من الضرورة تفعيل الحكومات الإلكترونية المبتكرة لحماية البيئة وضمان التنمية المستدامة في إطار الحكم الراشد.

أما بخصوص الجزائر في إطار توجهاتها نحو مواكبة الحداثة بكل أبعادها، فقد ظهرت استراتيجية واضحة المعالم تمكن من الاستفادة من أهم التطورات الحاصلة في مجال المعلوماتية والاتصال في شتى المجالات دون أي استثناء. وعن قناعة بادرت السلطات في عصرنة الإدارة إلكترونيا كخطوة أخرى موازية للإنجازات في مجال الاتصالات والربط ما بين البنوك والمؤسسات المالية، كخطوة أولى في مجال الصيرفة الإلكترونية التي تساهم في تجسيد الحكومة الإلكترونية من جهة وتفعيل الحوكمة من جهة أخرى، ومن الملاحظ أن التفكير جديا في ضرورة عصرنة وحوكمة المنظومة المصرفية في الجزائر جاء بعد أزمة "الخليفة بنك" التي كانت نقمة ونعمة في آن واحد حيث نستطيع القول أن الإصلاحات المصرفية الفعلية جاءت خلال هذه الفترة، حيث جاء تعديل قانون النقد والقرض، ليفعل مبادئ الحوكمة والصيرفة الإلكترونية في بداياتها الأولى، لكن لم تصل إلى المستوى المطلوب فمبادئ الحوكمة تبقى ناقصة في جانب الشفافية، والانضباط، والمسؤولية إلى جانب أنها لم تعمم بعد على باقي القطاعات فالدور الرقابي بدأ في التزايد مع سلسلة الاختلاسات المالية التي عرفتها البنوك العمومية وانهيار البنوك الخاصة المحلية.

ومن أجل دعم سياسة الحكم الراشد توجب تبني الحكومة الإلكترونية التي تتماشى وتطوير الصيرفة الإلكترونية، التي من شأنها أن ترسخ الثقافة الإلكترونية التي تساعد في تحقيق الأهداف المرجوة من ذلك. إن إقامة الصيرفة الإلكترونية يقتضي الالتزام بمجموعة من العوامل والتي هي بمثابة قواعد للعمل الإلكتروني وهي:

- وجود شبكة عريضة تضم كل الجهات ذات الصلة، ترتبط الأنترنت وفقا للأسس القياسية مع مراعاة التأمين في تصميم هذه الشبكة؛
- وضع خطط محكمة للبدء في إدخال خدمات الصيرفة الإلكترونية، بداية وضع استراتيجية على مستوى البنك المركزي أو البلد أو التحالفات الدولية؛
- وضع تنظيمات قياسية تسمح بالربط بين مختلف الجهات والعالم ككل؛
- إعداد خطة لتدريب الموارد البشرية؛
- العمل على إنشاء تنظيم إداري يعمل على التنسيق بين الأطراف المتعاقدة.

قائمة المراجع:

مؤلفات باللغة العربية:

1. إبراهيم بنحّي، **التجارة الالكترونية**، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2005.
2. بهاء شاهين، **الأنترنت والعولمة**، عالم الكتب، الطبعة الأولى، مصر، 1999.
3. طارق طه حسين، **إدارة البنوك في بيئة العولمة والأنترنت**، الدار الجامعية الجديدة، 2007.
4. طارق عبد العال حماد، **التجارة الإلكترونية**، الدار الجامعية، الطبعة الأولى، مصر، 2005.
5. عامر محمود الكسواني، **التجارة عبر الحاسوب**، دار الثقافة للنشر، الطبعة الأولى، مصر، 2008.
6. فريد النجار، **الاقتصاد الرقمي**، الدار الجامعية، الطبعة الأولى، مصر، 2007.
7. فليح حسين خلف، **اقتصاد المعرفة**، جدارا للكتاب العالمي، الطبعة الأولى، الأردن، 2007.

مؤلفات باللغة الأجنبية:

1. M. GHARNOUT, *Crises Financière et faillites des banques Algériens*. Gal, Alger, 2004

مذكرات:

1. بوعافية رشيد، **الصيرفة الالكترونية والنظام المصرفي الجزائري**، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة البليدة 2005.

مجلات علمية:

1. مجلة الدراسات المالية والمصرفية، العدد الثالث، سنة 1999.

ملتقيات:

1. معطى الله خير الدين، **المعلوماتية والنظام البنكي**، الملتقى الوطني حول المنظومة المصرفية الجزائرية المنعقد يوم 2004/12/15، بجامعة شلف.
2. ملخص الملتقى الدولي حول: **الحكومة الالكترونية ودورها في إنجاح خطط التنمية**، منعقد يوم 2010/5/20 بجامعة مستغانم.

مواقع الأنترنت:

1. أحمد فرج، منتدى المكتبات وتقنية المعلومات: <http://ahmadfaragbbflash.net/montada>

انعكاسات الاقتصاد الخفي على الاقتصاد الجزائري

دراسة قياسية تحليلية

د. بودلال علي

أستاذ محاضر(أ) - كلية العلوم الاقتصادية، التسيير والعلوم التجارية

جامعة تلمسان - الجزائر

boudellala@yahoo.com

ملخص:

تواجه الكثير من البلدان على اختلاف إيديولوجياتها ودرجات تقدمها الاقتصادي ظاهرة انحراف بعض أنشطتها الاقتصادية عن مساراتها الصحيحة نحو قنوات غير ظاهرة للإدارة الاقتصادية، فيما عرف بظاهرة الاقتصاد الخفي: هو ذلك الجزء من الاقتصاد الذي يكون مخفياً على مرأى السلطات وذلك لتجنب الضرائب والأنظمة والقوانين أو لأن السلع والخدمات التي ينتجها تكون غير قانونية ولأن النشاط الاقتصادي الخفي لا يكون معلناً فقد تم حذفه من إجمالي الناتج الداخلي الخام.

وعليه فإن الاقتصاد الخفي يمكن تقسيمه إلى قطاع قانوني وقطاع غير قانوني، وأن القطاع القانوني يكشف عن اقتصاد الاكتفاء الذاتي، بينما القطاع غير القانوني فيمثل جزء من اقتصاد الظل أو الاقتصاد الخفي غير المشروع وجاءت هذه الدراسة لتعالج موضوع الاقتصاد الخفي في الجزائر أسباباً وأثاراً خلال الفترة (1970-2010).

كلمات مفتاحية: الاقتصاد الخفي - البلدان المغاربية - تقدير - حجم الظاهرة - الجزائر.

Abstract:

The un official economy Is known to be a part of economy which Is hidden on purpose to avoid taxes' laws and regulations or goods and services produced to be illegal and the hidden economic activity Is not declared. It has been omitted from gross domestic product.

Unofficial economy is being divided into legal sector and illegal sector. The first is about self- sufficient economy and the second, represents a part of shadow economy. This article handles the topic of UN official economy in Algeria in period (1970-2010).

مقدمة:

الاقتصاد الخفي ظاهرة عالمية تهدد الكثير من اقتصاديات الدول النامية والمتقدمة، ويمثل هذا النوع من الاقتصاد نسبا عالية من الناتج الداخلي الخام في الدول النامية، حيث يقدر في الجزائر بما يقارب 30% من الناتج المحلي الخام بناء على تقديرات علمية وأخرى صادرة عن صندوق النقد الدولي. أي ما يتجاوز 08 مليار دولار ويشمل كافة أشكال الدخل التي لا يعبر عنها رسمياً¹، ويكثر نشاطه في الدول التي تعاني من عدم الاستقرار وقصور في الأنظمة والقوانين.

وقد أظهرت نتائج دراسة خلال الفترة (1988-2000) أصدرها صندوق النقد الدولي تقديرات حجم الاقتصاد الخفي بنسب تتراوح بين 35%-44% من إجمالي الناتج الداخلي في البلدان النامية، وبنسب تراوحت بين 14%-16% من إجمالي الناتج الداخلي في بلدان منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي².

كما أسفرت نتائج الدراسات التي تمت في الفترة (1998 - 2000) على دول متنوعة من العالم أن الاقتصاد الخفي كنسبة من الناتج الداخلي الخام كان مرتفعاً في بعض الدول مثل نيجيريا وتايلاند وروسيا والدول الإسكندنافية والشيلى وكان منخفضاً في دول أخرى مثل سويسرا، أوزبكستان، النمسا والولايات المتحدة الأمريكية وسلوفاكيا وجنوب إفريقيا³.

وبينت دراسة حديثة تقييمية للاقتصاد الخفي في الجزائر بلوغ حوالي 25% من الناتج الداخلي الخام (د. بودلال علي 2007). ومن هنا يتزايد اهتمام الباحثين الاقتصاديين حالياً في تحليل تطور الظاهرة ويعود ذلك لأسباب عدة نذكر منها على سبيل الحصر:

- الأموال السوداء هي أحد النشاطات الخفية وهي تشكل نسبة متزايدة في الناتج الداخلي الخام سواء في اقتصاديات الدول المتقدمة أو النامية منها كالجزائر؛
- برامج الإصلاح الاقتصادي التي طبقت في العديد من الدول النامية أفرزت نتائج سلبية؛
- الاقتصاد الخفي هو جزء من الاقتصاد الوطني للدولة ولكنه غير مسجل في الحسابات الوطنية.

¹ المجلس الوطني الاقتصادي والاجتماعي (2004) دورة عادية سبتمبر 2004، ص.ص. 41 - 43.

² صندوق النقد الدولي 2002 "قضايا اقتصادية" الاختباء وراء الظلال، ص.ص. 201 - 222.

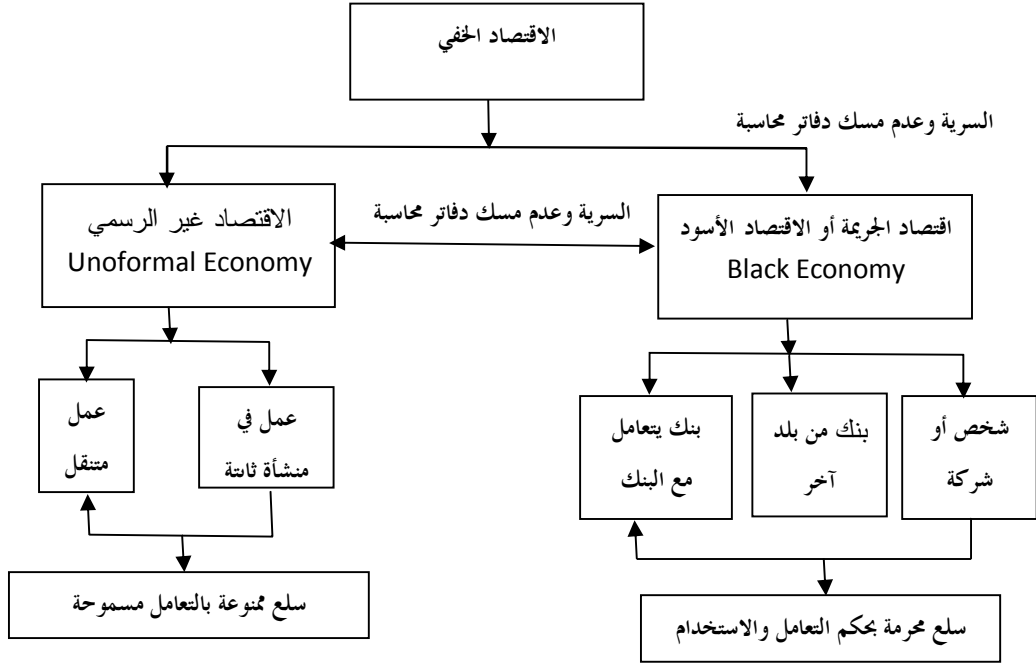
³ Schneider F2002 « *Estimating the Size of the danish shadw economy using the currency demand Approach An Att mpt scaud Jof Economics*, Vol 88 pp 643-68 I.M.F

1. ماهية الاقتصاد الخفي :

هناك تعريفات عدة للاقتصاد الخفي والذي أشارت إليه بعض الأدبيات بتسميات عديدة منها (وحسب ما أشارت إليه الدراسات التي أجراها المكتب الدولي للعمل ونظام المحاسبة لسنة 1993)، حيث ورد مصطلح الاقتصاد غير الرسمي على الاقتصاد التحتي والاقتصاد الأسود والاقتصاد غير الرسمي، واقتصاد الظل والاقتصاد غير المرئي. عموما ينظر إلى الاقتصاد الخفي بأنه تلك الأنشطة غير المدرجة بالحسابات القومية فهي أنشطة بعيدة عن القنوات الاقتصادية المعلنة وبعيدة أيضا عن الرقابة والإدارة الاقتصادية للدول، وهي أما أن تكون أنشطة مشروعة أو أنشطة غير مشروعة.⁴

كذلك عرف اقتصاد الظل على انه أنشطة مشروعة وغير مشروعة تصل قيمتها سنويا إلى الملايين التي تظل خارج السجلات بعيدا عن مجال الضرائب والإحصائيين الحكوميين. وهناك من يتناوله على أساس أنه يضم العديد من النسخ، حيث يشكل الاقتصاد غير المشروع النسخة السوداء الأكثر قوة ونفوذاً فيه وهي تتمثل بسيادة نوع من الاقتصاد المافياوي مع ممارسة كل أشكال العنف وكل أشكال التهريب من مخدرات وأسلحة وأشياء مسروقة ... الخ وذلك إلى جانب نسخ أخرى وريدية تخص الاقتصاد غير التجاري والاقتصاد التضامني، أي ما يتعلق بالتزوير والقرصنة والتهريب والفواتير المزورة .. الخ. ونظرا لتنوع مجالات عمله يطلق أسماء متعددة حسب مجال العمل الذي يمارسه، فإذا كان متعاملا بسلعة محرمة الاستخدام والتعامل (أسلحة-مخدرات-سرقة الآثار-المتاجرة بالبشر....) فإننا ندعوه (الاقتصاد الأسود أو اقتصاد الجريمة). أما إذا كان التعامل به ممنوعا واستخدام السلعة مسموحا مثل (السوق السوداء لبعض السلع-إنتاج بعض السلع بمعامل غير مرخصة-دكاكين وورش غير مسجلة-دروس خصوصية-أعمال الأجرة-عقود من الباطن غير موثقة...الخ) فإننا ندعو (الاقتصاد غير الرسمي). والشكل البياني (1) يوضح ذلك.

⁴ Schneider. (1986) « *Estimating the Danish Shadow Economy using the currency Demand Approach: An Attempt* ». Scand.J.of Economics, vol.88. pp.643-68.



الشكل البياني رقم (1): من إعداد الباحث (2007).

2. أنشطة الاقتصاد الخفي:⁵

تمثل الأنشطة المشروعة أنشطة قانونية لكنها غير مسجلة رسمياً والإرباح المتولدة عنها لا تدخل في ناتج الاقتصاد الوطني ومن ذلك: المشروعات الحرفية الغير المرخصة، الباعة المتجولون، الخدمة المنزلية، مزاوله الدروس الخصوصية.

أما الأنشطة الخفية، فتتمثل في الأنشطة غير القانونية وغير المسجلة رسمياً في الحسابات القومية أي هي أنشطة محظورة منها: تجارة المخدرات والعملة والتزوير والفساد، إنتاج المخدرات - تقطير الكحول، الأموال المختكرة، توزيع الحشيش والسجائر المهربة، دخل المراهقات والمقامرات والدعارة، السرقة بكل أنواعها. تأسيساً على ما تقدم فإن الأنشطة غير المشروعة هي تلك الأنشطة التي تكون مصادر الأموال لها هي أموال قدرة أموال غير مشروعة المصدر ويحرمها القانون.

⁵ د. هاشم م (2010)، *الاقتصاد غير الرسمي في بلدان الجوار العراقي*، نشرة متابعة اقليمية، مجلة مركز الدراسات الاقليمية - جامعة الموصل جمهورية العراق، العدد (20)

وبهذا يمكن تعريف الأموال القذرة بأنها: الأموال التي تنشأ من مباشرة أنشطة غير مشروعة يجرمها القانون، والأنشطة التي تمثل مصادر الأموال القذرة تشمل تجارة المخدرات والسلاح والرشوة والدعارة واستغلال الوظائف العامة للحصول على ثروات أو منافع خاصة والعمولات والاتجار في السوق السوداء فيما هي ممنوعة وسرقة أموال الدولة والتهرب الضريبي وتهريب السلع والنقود وتجارة الأغذية الفاسدة وسرقة الاختراعات والآثار والمضاربات في الأراضي والعقارات وفي البورصات وتزيف العملة وتزوير الصكوك الصرفية، والاتجار بالرقيق الأبيض.

3. أسباب ظهور وتنامي ظاهرة الاقتصاد الخفي:⁶

1.3 الضرائب: وتعد الضرائب مسؤولة عن حدوث الاقتصاد الخفي إذ تشير الدراسات إلى أن تأثير النظام الضريبي على اقتصاد الظل، ففي النمسا كان لعبء الضرائب المباشرة (بما فيها مدفوع الضمان الاجتماعي) أقوى الأثر في نمو اقتصاد الظل، بمعنى أن آثار ارتفاع معدلات الضريبة، تنعكس في صورة توفير دوافع للاتجاه نحو المخاطرة، والتحول نحو الاقتصاد الخفي ومن ثم ازدهاره على المدى الطويل. وتجدد الإشارة إلى أنه مع زيادة أسعار الضرائب تزداد حوافز التهريب منها.

2.3 البيروقراطية والفساد الإداري: أن ازدياد التعقيدات الإدارية المتعمدة أو غير المتعمدة يؤدي ذلك إلى لجوء جهود المتعاملين إلى الأبواب الخلفية. أو ما يسمى بالسوق السوداء، فالحكومة تضع التعقيدات الإدارية مثلاً في سبيل الحصول على الترخيصات أو التصاريحات التي تؤدي إلى ظهور طائفة من المستفيدين يقومون في إنهاء هذه الإجراءات في مقابل الحصول على عمولات أو رشاي.

3.3 القوانين المانعة: قيام الدولة بوضع قوانين تمنع أو تحظر بعض الأنشطة، فيقوم الأفراد والمؤسسات بتلك الأنشطة بالالتفاف حول تلك القوانين والتحايل عليها.

4.3 انخفاض مستوى الدخل: إن تدني مستويات الدخل في دولة ما وارتفاع نسبة البطالة والفقر فيها، يؤدي إلى ارتفاع معدلات الجريمة وإذا استمرت مستويات الدخل في الانخفاض سيؤدي ذلك إلى ظهور الجريمة الكاملة وبالتالي إلى زيادة في حجم الاقتصاد الخفي.

⁶ د. بودلال علي، (2007)، *تقييم كلي للاقتصاد غير الرسمي في الجزائر* "مقاربة نقدية للاقتصاد الخفي" أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة تلمسان.

5.3 تواضع وعدم كفاءة المؤسسات الحكومية: يميل حجم الاقتصاد الخفي إلى الصفر في البلدان التي تتسم المؤسسات الحكومية فيها بالقوة والكفاءة، فيما تجد أنشطة الخفاء أرضاً خصبة في أي اقتصاد مثقل باللوائح تتسم فيه الحكومات بعدم الكفاءة والتعويل على السلطة التقديرية في تطبيق القانون.

4. آثار الاقتصاد الخفي:

1.4 الآثار الإيجابية:

- **الأثر على التشغيل:** حيث يساعد على حل أزمة البطالة ويزيد في معدلات التشغيل ويقلص من حدة الفقر، ذلك بسبب أن الاقتصاد الخفي لا يحتاج إلى موافقات رسمية وإلى مستوى علمي معين وإلى أعمال معينة؛
- **الأثر على ميزان المدفوعات:** يساعد على تخفيض الواردات من الخارج ومن ثم المساعدة في خفض العجز في ميزان المدفوعات للدول؛
- **الأثر على الإنتاج والعرض السلعي:** حيث يساعد على تخفيض الأعباء الاجتماعية للعديد من طبقات الشعب التي تطبق مبدأ الاكتفاء الذاتي فحتماً أن الإنتاج سوف يزداد مما يؤدي إلى زيادة العرض السلعي.

2.4 الآثار السلبية: وتتمثل في:

- تمتع أصحاب الدخول الخفية، بالمرافق والخدمات العامة ولا يسددون الضرائب المستحقة عليهم.
- تتمثل خطورة الاقتصاد الخفي، في أنه في حالة توظيف الأموال غير المشروعة في مجالات الاستثمارات المتعددة، وأن كان يؤدي إلى رفع معدلات النمو الاقتصادي وخلق فرص عمل جديدة، إلا أن الدافع لتوظيف أو استثمار هذه الأموال غير اقتصادي بقدر ما هو متعلق بإخفاء حقيقة مصدرها الاحتماء من المطاردة القانونية؛
- يؤدي إلى عدم صحة البيانات والمعلومات التي على أساسها تعد الإحصاءات الوطنية وبذلك تكون المؤشرات المستخلصة غير مناسبة لوضع السياسة الاقتصادية؛
- ندرة البضائع في الاقتصاد الرسمي نتيجة الرقابة على الأسعار أو التوزيع بانتظام قد تزيد كثيراً أسعارها في اقتصاد السوق السوداء؛
- اختلاف معدل النمو الاقتصادي، حيث أنه عندما يوجد الاقتصاد الخفي، فأن معدلات النمو الحقيقي في الاقتصاد سوف تختلف عن معدل النمو المسجل، ومن يظهر تشوه المؤشرات الاقتصادية في صورة تقديرات أقل من الواقع، أو تقديرات مغالى فيها عن معدل النمو الاقتصادي الرسمي.

5. حجم الاقتصاد الخفي في مختلف بلدان العالم:

يرجع المحللون الاقتصاديون أسباب انتشار الاقتصاد الخفي في مختلف دول العالم خاصة الدول النامية إلى الأزمات الاقتصادية التي مرت بها، بالإضافة إلى برامج إعادة التصحيح الهيكلي التي فرضت عليها من قبل صندوق النقد الدولي والبنك العالمي.

1.5.1. مناهج تقدير الاقتصاد الخفي:⁷

من الصعوبة التوصل إلى تقدير دقيق لحجم هذا الاقتصاد لأنه أصلا اقتصاد خفي إلا إن ذلك لا يمنع من محاولة التوصل إلى تقديرٍ ما لحجم الاقتصاد الخفي. توجد مجموعتان من الأساليب لتقدير حجم الاقتصاد الخفي أحدهما الأساليب المباشرة التي تقوم على أساس تقدير الأنشطة التي تتم في اقتصاد الظل وتجمع هذه الأنشطة للحصول على تقدير لهذه المعاملات (المسح بالعينة وتدقيق الحسابات الضريبية). والأخرى هي الأساليب غير المباشرة وتقوم على محاولة اكتشاف الآثار التي تترتب على وجود هذا الاقتصاد وهي تتضمن ما يلي:

- **طريقة الإحصائيات السكانية وقوة العمل:** من خلال استخدام باحثين متخصصين بحساب الإنتاجية فيتم حساب الفارق بين (قوة العمل، وعدد العاملين)، وبالتالي يتم حساب الإنتاج الإجمالي الفعلي عن طريق عدد العمال $\times$ إنتاجية العامل الواحد ويكون الإنتاج في اقتصاد الظل أي غير الرسمي يعال (الفارق بين قوة العمل وعدد العاملين) $\times$ إنتاجية العامل.
- إن هذه الطريقة تحتاج إلى معرفة دقيقة بتقدير إنتاجية العمل في كل قطاع، لكنها تعطي صورة تقريبية عن حجم هذا القطاع، ومن أهم الدول التي تستخدم هذه الطريقة /إيطاليا وبعض دول الاتحاد الأوروبي/.
- **اعتماد الدراسات القطاعية وأسئلة الاستقصاء:** من خلال توزيع استمارات تتضمن مجموعة أسئلة وتتناول البائعين والشارين وبعد إملائها يتم المقارنة بين أحوبة كل منها كأن نركز على جانب الإنفاق مثلا لفئة معينة من الناس ونقارنها مع مصادر الدخل الرسمية وهكذا مع الفئات الأخرى، الفارق بين المداخل الرسمية والإنفاق الفعلية يعبر عن حجم الاقتصاد غير الرسمي.
- إن هذه الطريقة تحتاج إلى جهد كبير وتخصص علمي دقيق في صياغة الأسئلة والاستنتاجات وتطبق هذه الطريقة في الدول الاسكندنافية وخاصة (السويد-النرويج).

⁷ Tanzi, v. (1982a) « *Underground Economy and Tax Evasion in the United States : Estimâtes and Implications* ». In Tanzi (1982).

- **طريقة الناتج الإجمالي:** وتطبق هذه الطريقة في مصلحة الضرائب في الولايات المتحدة الأمريكية باعتماد مبدأ الانتقال من الجزئي إلى الكلي، من خلال اعتماد عدد من الأسر بشكل عشوائي، ودراسة أوجه الإنفاق ومصادر الدخل مع التركيز على أوجه الإنفاق الترفيهي مثل (القصور-التحف-السيارات...الخ). وتؤخذ مجموعة من الأسر الأخرى في مستويات اجتماعية مختلفة وبنفس الطريقة بحسب دخلها ومصروفها وبعدها تحسب على مستوى الاقتصاد الكلي، ونقارن بين الدخل الإجمالي الرسمي مع الدخل المحسوب بالفارق بينهما هو (الاقتصاد الخفي)، وهي شبيهة إلى حد ما بطريقة أسئلة الاستقصاء.
- **طريقة تعتمد على مؤشرات جزئية:** مثل معرفة الاستهلاك الحقيقي من الكهرباء، أو الماء، واعتماد مؤشر التشغيل النظامي، فمثلا إذا كان حجم الكهرباء اللازم للإنتاج دخل قدره 20/ مليار دينار في الجزائر يحتاج إلى 20/ مليون كيلو فولت، فإذا كان الاستخدام من الكهرباء هو 30/ مليون كيلو فولت. فعندها نستطيع أن نقدر حجم الاقتصاد الخفي بعد استبعاد الهدر من الكهرباء (وهذه يمكن حصرها)، ونصل عندها إلى حساب قيمة هذا الاقتصاد.
- **المعاملات:** استخدام البيانات الخاصة بالحجم الكلي للمعاملات النقدية في الاقتصاد من أجل حساب إجمالي الناتج المحلي الاسمي والكلي أي الرسمي الخفي ثم تقدير حجم الاقتصاد الخفي بطرح إجمالي الناتج المحلي الرسمي من إجمالي الناتج المحلي الاسمي الكلي.
- **الطلب على النقود:** تقدير حجم الاقتصاد الخفي من واقع الطلب على السيولة على افتراض إن المعاملات الخفية تتم نقداً وإن الزيادة في الاقتصاد الخفي سوف تزيد من الطلب على السيولة. ويتضح لنا من خلال الجدول (1) أن أكبر نسبة الاقتصاد الخفي من الناتج الداخلي الخام تظهر بشكل واضح بجنوب شرق آسيا، في البلدان التالية: اندونيسيا (78%)، الفلبين (72%). كما تظهر أيضا بنسبة كبيرة في بلدان آسيا الجنوبية على رأسها الهند (91%). أما في إفريقيا الشمالية فإن هذه النسبة تظهر في كل من: تونس (50%)، ومصر (55%). بينما في إفريقيا الجنوبية فنجدتها في كل من: بنين (93%)، تشاد (74%). وفي بلدان أمريكا اللاتينية فإن النسبة الكبيرة للاقتصاد الخفي تظهر في كل من: البيرو (59.1%)، كولومبيا (55.6%).

الجدول (1):

نسبة الاقتصاد الخفي من الناتج الداخلي الخام لمختلف بلدان العالم خلال سنة 2003.

المنطقة	البلد	حصة الاقتصاد الخفي من PIB%
جنوب شرق آسيا آسيا الجنوبية	اندونيسيا	78
	فلبين	72
	تايلندا	50
	بنغلادش	17
	الهند	91
إفريقيا الشمالية إفريقيا الجنوبية	الجزائر	42
	المغرب	45
	تونس	50
	مصر	55
	بنين	93
	تشاد	74
	غانا	72
	كينيا	72
	إفريقيا الجنوبية	51
أمريكا اللاتينية	أرجنتين	49.3
	برازيل	47.1
	الشيلي	38
	كولومبيا	55.6
	المكسيك	39.2
	البيرو	59.1

Source: Ilo, Global employment Trends, Geneva, 2003.

إن الجدول رقم (2) يمثل نسبة الاقتصاد الخفي من الناتج الوطني الخام (PNB) (%) في كل منطقة

من العالم حسب تقديرات سنة 2006.

الجدول (02):

نسبة الاقتصاد الخفي من الناتج الوطني الخام (PNB) (%) سنة 2006.

المنطقة	الاقتصاد الخفي من الناتج الوطني الخام (%)
آسيا الشرقية	3,24
أوروبا الشرقية ووسط آسيا	7,37
أمريكا اللاتينية	5,41
أفريقيا الشمالية	5,27
دول منطقة التعاون والتنمية الاقتصادية	4,17
إفريقيا الجنوبية	3,42
آسيا الجنوبية	7,35

Source: world Bank, 2006.

يظهر جليا من هذا الجدول أن نسبة الاقتصاد الخفي من الناتج الوطني الخام تتوزع كما يلي: أفريقيا الجنوبية (3,42%)، ثم تليها منطقة أمريكا اللاتينية (5,41%)، في حين أن آسيا الجنوبية تقدر نسبة الاقتصاد الخفي فيها بحوالي (7,35%)

إن انتشار الاقتصاد الخفي في مختلف بلدان العالم وتفاقم حدته جعلت من هذه البلدان تبحث عن مختلف الأساليب القادرة على التعامل معه بغية إدماجه في الاقتصاد الرسمي. ومن بين أهم البلدان التي اعتبرت سياساتها ناجحة اتجاه الاقتصاد الخفي، وحظيت بتشجيع من قبل المنظمات العالمية كصندوق النقد الدولي والبنك العالمي نذكر: السنغال، تونس والمكسيك.

6. نظرة عامة حول الاقتصاد الخفي في الجزائر:⁸

تعد الجزائر من بين أهم البلدان التي تعاني من تنامي ظاهرة الاقتصاد الخفي، وذلك راجع إلى التغيرات التي عرفها الاقتصاد الجزائري والتي تزامنت مع كل فترة تاريخية مر بها، ولعل أهم مرحلة ميزت هذا الأخير هي

⁸ Prenaut A 2002 : « *l'informelle aujourd'hui en Algérie, Forme de transition ou mode d'intégration spécifique à la hiérarchie imposée par la mondialisation ?* » Cahiers du GREMANO 17 PEDET-CNRS Université Paris 12

فترة ما بعد منتصف الثمانينيات التي شهدت فيها الجزائر أزمة اقتصادية حادة انجر عنها بروز عدة سلبيات كان لها تأثير كبير على مردودية الاقتصاد الوطني، مما دفع بالجزائر للتوجه إلى إصلاحات حملت في طيتها تغيير النظام الاشتراكي المتبع وتبني نظام اقتصاد السوق.

ويمكن ذكر أهم الأسباب التي ساعدت على تنامي ظاهرة الاقتصاد الخفي في الجزائر: (لجنة علاقات العمل، 2004: 71).

- أزمة انخيار أسعار البترول وتأثيراتها على انخفاض معدلات الاستثمار، وما نتج عنها من ارتفاع في معدلات البطالة؛
- أزمة المديونية الكبيرة التي حتمت على الجزائر الخضوع لشروط صندوق النقد الدولي لإعادة جدولة الديون مروراً بالإصلاح الهيكلي الذي كان له تأثيراً سلبياً خاصة على الناحية الاجتماعية: (انتشار الفقر والبطالة)؛
- عدم مرونة الجهاز المصرفي الجزائري مما يعرقل تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة وهذا ما يؤدي إلى البحث عن طرق وفرص بديلة في القطاع الخفي؛
- النمو الديمغرافي المتزايد؛
- انتشار الرشوة والفساد خاصة في الإدارات العامة؛
- البيروقراطية والقيود الحكومية المانعة.

1.6 القطاعات الخفية الأكثر انتشاراً في الجزائر:

أ- قطاع البناء والأشغال العمومية: (4 : 2001, B, Abrika)

يعتبر من بين أهم القطاعات المغذية للاقتصاد الخفي، خاصة بعد الإصلاحات الاقتصادية التي أسفر عنها غلق العديد من المؤسسات العمومية، وبالتالي خلق الجو المناسب لنشوء مؤسسات مصغرة غير رسمية.

ب- قطاع التجارة:

وأهم أسباب انتشار التجارة غير الرسمية هي:

- ارتفاع معدل البطالة عند الشباب خاصة الذين يطلبون العمل لأول مرة؛
- تحرر التجارة الخارجية أدت إلى فتح الأسواق على السلع والخدمات الأجنبية مما ساعد على تنامي ظاهرة تقليد العلامات التجارية وانتشار السلع المغشوشة في الأسواق الجزائرية؛
- غياب الشفافية في ممارسة الأنشطة التجارية وغياب استعمال الشيكات في العمليات التجارية؛

كما توجد أيضا قطاعات أخرى تنشط في القطاع الخفي كقطاع المنتجات الغذائية، قطاع النسيج، وصناعة الأثاث... الخ.⁹

2.6 حجم القطاع الخفي في الجزائر:

إن مختلف الأزمات التي مرت بها الجزائر كانت ذات أثر سلبي سواء على الناحية الاقتصادية أو على الناحية الاجتماعية مما ساعد على تنامي القطاع الخفي الذي جاء يلي احتياجات الأفراد كتوفير مناصب للعمل، تلبية الحاجات الأساسية، ... الخ، مثلما يوضحه الجدول رقم (3).

الجدول رقم (3)

حجم الاقتصاد الخفي من الناتج الوطني الخام (الفترة: 1988-2006)

السنوات	نسبة الاقتصاد الخفي من PNB (%)
1988	19.5
1990	25.4
1998	32.95
2000	34.1
2003	42
2006	34.2

Source: Adair, P: l'économie informelle au Maghreb, 2002.

Own calculations based on world Bank data, Washington D.C, 2002, world Bank, 2006.

وبالرغم من الجهود التي تقوم بها الجزائر في القطاع الخفي لمحاولة إدماجه في الاقتصاد الوطني كمنح المساعدات للمؤسسات الصغيرة، دعم المشاريع المتعلقة بالنشاطات التقليدية، اتخاذ تدابير صارمة لمكافحة الغش الضريبي، إلا أن حجمه يبقى معتبرا.

3.6 تقدير حجم الاقتصاد الخفي في الجزائر:

بيد طبيعة الظاهرة وقصور البيانات المتاحة حالا دون تطبيق طريقة التفاوت بين الدخل والإنفاق القومي، كما تعذر علينا أيضا إعمال أسلوب المعاملات.

⁹ د. بودلال علي، (2007)، تقييم كلي للاقتصاد غير الرسمي في الجزائر "مقاربة نقدية للاقتصاد الخفي"، أطروحة

دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة تلمسان.

ونظرا لتوافر البيانات عن كل من العملة المتداولة والودائع الجارية والودائع الآجلة فقد عملنا على تقدير حجم الاقتصاد الخفي بدلالة الدخل غير المعلن باستخدام (modèle de vito.Tanzi).¹⁰

أ- نموذج (V.Tanzi1982) أسلوب التهرب والغش الجبائيين:

تقدير الدخل غير المعلن باستخدام النموذج التانزي القياسي "لمعادلة الطلب على العملة" الذي يهدف إلى تقدير حجم الاقتصاد الخفي في الجزائر خلال الفترة (1970-2010) وذلك بدلالة الدخل غير المعلن. وكما سلف الذكر فإن الفكرة الأساسية لذلك المنهج هي تحديد دالة الطلب على العملة بوضع تقديرين لحيازة العملة.

الأول: حينما لا يكون المتغير الضريبي مساويا للصفر.

الثاني: حينما يكون المتغير الضريبي مساويا للصفر.

ويطلق على الفرق بين التقديرين: النقود غير المشروعة ومن هنا سيخرج مقدار:

ب- الدخل الخفي = النقود غير المشروعة $\times$ سرعة تداول الدخل النقدي .

ت- فرضيات النموذج:

- أنشطة الاقتصاد الخفي هي نتيجة مباشرة لارتفاع الضرائب.
- تستخدم العملة أساسا لإتمام معاملات الاقتصاد الخفي وتراكم الثروة.
- تماثل سرعة تداول الدخل النقدي في كل من الاقتصاد الرسمي والاقتصاد الخفي .

ث- متغيرات النموذج :

ج- المتغير التابع: نسبة العملة إلى النقود بمعناها الواسع $\frac{a}{T_2}$

ح- المتغيرات التفسيرية:

Y_m متوسط الناتج الداخلي الخام:

$\frac{R}{y}$ نسبة الأجر إلى الناتج الداخلي الخام:

$\frac{T_x}{y}$ نسبة الضرائب إلى الناتج الداخلي الخام:

i معدل الفائدة:

¹⁰ Tanzi, v. (1982a), « Underground Economy and Tax Evasion in the United States : Estimates and Implications », In Tanzi (1982).

خ- الشكل الرياضي للنموذج:

يستخدم نموذج الانحدار غير الخطي المتعدد لتقدير دالة الطلب على العملة، وتأخذ الدالة الصورة اللوغاريتمية التالية :

$$\text{Log} \frac{a}{T_2} = b_0 + b_1 \text{Log } y_M + b_2 \text{Log} \frac{R}{y} + b_3 \text{Log} \frac{T_X}{y} + b_4 \text{Log } \alpha$$

حيث α : متغير عشوائي (ذو قيمة متوقعة = صفر وتباين ثابت).

b_0 : الثابت، و b_1, b_2, b_3, b_4 : معاملات المتغيرات التفسيرية للنموذج.

د- تحديد التوقعات القبلية للنموذج:

من المتوقع أن تكون قيمة معلمي المتغير بين y_x ، سالبة، أي:

$$0 > b_4, \quad 0 > b_1 \quad i.$$

$$\text{ومعلمي المتغيرتين} \left(\frac{T_X}{y} \right) \left(\frac{R}{y} \right) \text{ موجبة. } 0 < b_3, \quad 0 < b_2$$

ذ- البيانات:

تم الحصول على البيانات من مصادر رسمية (البنك العالمي، صندوق النقد الدولي، بنك الجزائر، بعض المواقع الإلكترونية...)

ر- أسلوب التقدير المستخدم:

تم استخدام طريقة المربعات الصغرى العادية لتقدير معاملات دالة الطلب على العملة بواسطة برنامج « EViews 5.1 ».

ز- تقدير النموذج: بتعويض الإحصاءات المتوفرة والمطلوبة للنموذج، نتج ما يلي:

$$\text{Log} \frac{a}{T_2} = 2,568518 - 0,105670 \text{Log } y_m + 1,067631 \text{Log} \left(\frac{R}{y} \right) + 0,071288 \text{Log} \left(\frac{T_X}{y} \right) + 0,256067 \text{Log } i$$

س- اختبار النموذج:

- جاءت إشارات المعلمات المقدرة مطابقة للتوقعات القبلية.

- بلغ معامل التحديد $R^2 = 0,948$ (94%)

- يعني ارتفاع المقدرة التفسيرية للنموذج بنسبة 94 بالمائة.¹¹
- تبين أن F^* المحسوبة أكبر من F الجدولية عند مستوى معنوية 5% بالنسبة لجميع المعلمات المقدرة،¹² وهذا ما يوحي بأن جميع المتغيرات التفسيرية تؤثر بصورة جوهرية على المتغير التابع $\frac{a}{T_2}$
- اختبار Durbin-Waston دعم وجود المقدرة التفسيرية لجميع المتغيرات التفسيرية للنموذج.

بعد تقدير حجم الاقتصاد الخفي خلال الفترة (1970-2010) بدلالة الدخل الخفي بواسطة برنامج « EVIEWS 5.1 »، أسفرت النتائج عما يلي:

الجدول رقم (3)

تطور حجم الدخل الخفي خلال الفترة (1970- 2010)

السنوات	الدخل الخاص بحجم الاقتصاد الخفي	نسبة % نسبة الاقتصاد الخفي إلى P.IB.
1970	9,6829	28
1980	417,44604	27
1985	582,62192	21
1990	176,132802	24
2000	396,507379	25
2005	983,942858	23
2010	576,1452225	24

المصدر: د. بودلال علي. مرجع سبق ذكره، ص ص 311-318

¹¹ $\log \frac{a}{T_2}$: Source V. Tanzi 1983 : The underground economy in the united states : Annual Estimates 1930- 1980 IMF STAFF papers Vol 30 n° 2 juin P.P 229 – 301.

¹² - تم تقدير معلمات النموذج وإجراء الاحتياجات الإحصائية باستخدام برنامج النظام 5، Logiciel Eviews 1

ش - تحليل النتائج:

- قد تحققنا من صحة فرضيات الدراسة إذ ثبت وجود الاقتصاد الخفي بحجم لا بأس به في الجزائر حيث:
- تراوح حجم الاقتصاد الخفي خلال فترة الدراسة بين 55833.673 مليون دينار جزائري كحد أدنى و 862185.652 مليون دينار جزائري كحد أقصى؛
 - بلغ المتوسط السنوي لنسبة الدخل الخفي إلى الناتج الداخلي الخام خلال الفترة المدروسة (1970-2010) حوالي 24% إلى 25%؛
 - على المستوى الكلي للظاهرة، انعكس وجود الاقتصاد الخفي بالسلب على الموازنة العامة في الجزائر خلال فترة الدراسة في صورة فقدان في الحصيلة الممكنة للضرائب على الناتج الداخلي الخام حيث:
 - ✓ بلغ المتوسط السنوي لنسبة الفاقد الضريبي إلى الحصيلة الفعلية للضرائب على الدخل الإجمالي خلال فترة الدراسة حوالي (28%) وقد أسهم ذلك في تزايد العجز الكلي للميزانية من جهة وما يبرر انتشار الظاهرة وتعدد مختلف الأساليب للتهرب والغش الجبائين من جهة أخرى.
 - ✓ التعديلات الضريبية التي تمت أثناء فترة الدراسة:
 - الضريبة على المداخل يدفعها أساسا الأجراء في القطاع العام.
 - كثرة الإعفاءات من الإدارة الجبائية زادت من حجم الاقتصاد الخفي.
 - ✓ توسع السوق السوداء والسوق الموازية للعمالات الصعبة.
 - ✓ في الفترة الأخيرة من الدراسة عرف الاقتصاد الجزائري نوعا من الاستقرار ويعود ذلك إلى وضع تنظيم جديد للاقتصاد من نوع ليبرالي عن طريق وضع آليات تشريعية وتنظيمية جديدة تسمح بالانتقال من الاقتصاد الموجه نحو اقتصاد السوق.
- فمن هذه المعطيات: يظهر وزن الاقتصاد الخفي في الاقتصاد الجزائري اعتبارا لبعض المؤشرات الاقتصادية السلبية التي عرفها الاقتصاد:
- ✓ نمو سلبى للناتج الداخلي الخام خلال فترة التسعينات بالقيمة الحقيقية مما أدى إلى انخفاض محسوس للدخل الفردي قدره (15%، 7)؛
 - ✓ إجمالي رصيد الخزينة سلبى باستمرار باستثناء سنتي 1990 - 1991؛
 - ✓ ارتفاع كبير لمعدل التضخم ناتج عن تحرير الأسعار وتخفيض قيمة الدينار المعدل 23% سنويا بين سنوات 1987 - 1994؛
 - ✓ تزايد نسبة البطالة بسبب فقدان مناصب الشغل في القطاع الاقتصادي الرسمي؛
 - ✓ إعادة هيكلة المؤسسات وتباطؤ النشاط الاقتصادي؛

✓ وضعية أمنية للبلاد جد معرقة من الناحيتين الاقتصادية والاجتماعية.

7. الإجراءات الوقائية للتخفيف من ظاهرة الاقتصاد الخفي في الجزائر:

من أجل الحد أو التخفيف من ظاهرة الاقتصاد الخفي في الجزائر ينبغي إتباع الإجراءات الآتية:

- ✓ إصلاح النظام الضريبي ومسايرته للتطور العالمي؛
- ✓ مراجعة أساس حساب الضريبة ومعدل الضريبة والتعاقد الضريبي؛
- ✓ تشديد العقوبات على التهرب الضريبي؛
- ✓ الإصلاحات التي تؤدي إلى تحرير القوانين التنظيمية وزيادة قدرة الاقتصاد على المنافسة.

خاتمة:

استهدف البحث دراسة ظاهرة الاقتصاد الخفي في الجزائر وأثرها على الاقتصاد الرسمي خلال الفترة (1970-2010). إذ بدأنا بتحديد وتعريف الظاهرة وعناصرها وعلاقتها بالاقتصاد الرسمي والأسباب الاقتصادية التي تؤدي إلى نشوء وتطور الاقتصاد الخفي، كما تطرقنا لمختلف أساليب تقدير الاقتصاد الخفي مركزين على المقاربات النقدية التي تعد أكثر استخداما كونها تعتمد على الدخل الذي مفاده النقود، وهي بمثابة حجر الزاوية في المعاملات الاقتصادية الخفية.

كما عرضنا المكون المشروع وغير المشروع للاقتصاد الخفي في الجزائر لننتهي بتقدير حجم الاقتصاد الخفي بدلالة الدخل الخفي بانتهاج مقاربة نقدية مكنتنا من تحديد نسبة الاقتصاد الخفي في الجزائر وبينت النتائج المتحصل عليها بأن الظاهرة تتواجد بنسب متفاوتة، وهي في توسع وانتشار مستمر يعود أسبابه لعوامل عدة، منها جمود النظام الضريبي وعجزه عن مواكبة التطورات العالمية الحديثة، والإعفاءات التي يتميز بها النظام الضريبي الجزائري، الغموض، البيروقراطية الإدارية، تساهل السلطات في تطبيق الأحكام القضائية والعقوبات، نقص التنسيق بين المصالح الإدارية المشتركة... الخ كلها هذه الأسباب نتجت عنها اختلالات بين العرض والطلب والأسعار، معدلات التضخم... والبطالة غدت ودعمت في توطيد أركان الاقتصاد الخفي في الجزائر.

وإن معالجة أي ظاهرة اقتصادية أو اجتماعية يجب أن يكون منطلق من أسباب ظهورها، ومنسجما مع مكوناتها وعوامل ارتباط عناصرها الداخلية، وهذه الظاهرة (الاقتصاد الخفي) تشكل بحدود 30 % من الاقتصاد الجزائري، ومعالجة (الاقتصاد الإجرامي) تتطلب الحزم والقوانين المانعة لذلك، لأنه يسبب هدرا كثيرا للاقتصاد الوطني ومشكلة تتجاوز حدود الجانب الاقتصاد إلى الجوانب الأخرى. لأن الجزائر تعتبر بلدا عابرا لبعض أوجه (الاقتصاد الإجرامي) مثل (المخدرات-الأقراص المهلوسة....الخ).

أما الاقتصاد الخفي فإنه يتواجد جنباً إلى جنب مع الاقتصاد الرسمي، ويكاد يكون مكملًا ومنافسًا له ولذلك يدعى في بعض الأحيان (الاقتصاد الموازي) وهو لا يسد ما يترتب عليه من (ضرائب ورسوم) ويعتمد على (اللاعنية في العمل) ولا يمكّن دفاتر محاسبية تبين نفقاته وإيراداته... الخ ومقاومة هذا الاقتصاد برأينا تتطلب معالجة تعتمد على (السبب والنتيجة) وليس بأسلوب (المنع والملاحقة).

توصيات:

في ضوء النتائج المستخلصة من الدراسة التقييمية ومن تجارب البلدان السابقة الذكر، يوصي الباحث بما يلي:

- التوجه نحو زيادة معدلات النمو، بحيث تساعد على توليد إمكانية توسيع القطاع الرسمي وبالتالي يحل تدريجياً محل القطاع الخفي؛
- تسهيل الإجراءات الإدارية أمام انتقال هذا القطاع إلى الجانب الرسمي (التراخيص الإدارية- الإجراءات المالية والتجارية... الخ)؛
- التوسع الأفقي والتكامل العمودي في القطاع الرسمي من أجل زيادة إمكانية استيعاب اليد العاملة القادمة إلى سوق العمل، وبالتالي زيادة الناتج الداخلي الإجمالي؛
- تحسين الرواتب والأجور في القطاع الرسمي، بما يضمن تحسين مستوى الدخل؛
- ضرورة وجود تسيير جيد للحاكمية، مما سيغلق المجال أمام انتشار الرشوة، الفساد والبيروقراطية ويسهل توفير الجو الملائم لدراسة المشاريع التي بإمكانها منح مناصب كثيرة للشغل.

قائمة المراجع:

مؤلفات باللغة العربية:

1. د. بودلال علي، (2007)، الاقتصاد غير الرسمي في الجزائر (واقع وآفاق).

مؤلفات باللغة الأجنبية:

1. CREAD (2001), « Actes de l'atelier technique sur l'information de l'économie algérienne », centre de recherche en économie appliquée pour le développement, Alger.
2. FIEGE E (1989), « *the underground economies tax evasion and information Distortion* », Cambridge University Press.
3. HENNI A (1991), « *Essai sur l'économie parallèle, cas de l'Algérie* », ENAG/ EDITIONS Collection économie 1991.

4. HENNI Ahmed (1990), « *qui a légalisé quel « trabendo »* », peuple méditerranées N°52-53 Juillet –Décembre.
5. Lau chaud J-P (1997), « *le secteur informel urbain et l'emploi en Mauritanie* », analyse et politiques, Document de travail N°13, centre d'économie du développement de l'université Montesquieu - Bordeaux IV.
6. LAUTIER B (1994), « *L'économie Informelle dans le Tiers Monde* », éd la découverte.
7. PRENAUT A (2002), « *l'informelle aujourd'hui en Algérie, Forme de transition ou mode d'intégration spécifique à la hiérarchie imposée par la mondialisation ?* » Cahiers du GREMANO 17 PEDET-CNRS Université Paris 12.
8. SCHNEIDER, (1986), « *Estimating the Danish Shadow Economy using the currency Demand Approach: An Attempt* », Scand. J. of Economics, vol.88.
9. TANZI, v. (1982) « *Underground Economy and Tax Evasion in the United States : Estimates and Implications* ». In Tanzi (1982).
10. TANZI, V.(1982), « *The Underground Economy in The United States and Abroad* », Lexington Books.

أطروحات:

1. د. بودلال علي، (2007):تقييم كلي للاقتصاد غير الرسمي في الجزائر "مقاربة نقدية للاقتصاد الخفي" أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية"، جامعة تلمسان.

مقالات علمية:

1. د. بودلال علي، (2012):"مقاربة عملية للاقتصاد غير الرسمي في الجزائر"مقال منشور في مجلة معالم وأفاق للتنمية الاقتصادية بجامعة محمد الخامس الرباط المغرب العدد12-13.
2. د. بودلال علي، (2010)،"محاولة للاقتصاد الخفي في الجزائر"مقال منشور في مجلة دفاتر (MECAS) مخبر تسيير رأس المال والتنمية -جامعة تلمسان العدد 10.
3. د. بودلال علي، (2010)،"تقييم دور القطاع غير المنظم في تعديل مشكلة البطالة في البلدان المغاربية -الجزائر نموذجا، مقال منشور في مجلة ديناميكية الإصلاح في دول اتحاد المغرب العربي.جامعة محمد الأول وجدة المغرب العدد02.
4. د. هاشم م، (2010)، الاقتصاد غير الرسمي في بلدان الجوار العراقي: نشرة متابعات إقليمية مجلة مركز الدراسات الإقليمية -جامعة الموصل جمهورية العراق، العدد(20).
5. د. بودلال علي، (2008)، مشكلة الاقتصاد الخفي في الجزائر "الأسباب والحلول"، منشورات مجلة علوم إنسانية (هولندا)العدد37.

6. د. بودلال علي، (2008)، الاقتصاد الخفي والنمو في البلدان النامية، دراسة حالة الجزائر، مقال منشور في مجلة الاقتصاد المعاصر، تصدر عن كلية الاقتصاد المركز الجامعي خميس مليانة العدد 05.
7. صندوق النقد الدولي، (2002)، "قضايا اقتصادية" الاختباء وراء الظلال، منشورات صندوق النقد الدولي "قضايا اقتصادية، الاختباء وراء الضلال ونمو الاقتصاد الخفي".
8. د. عبد الفضيل محمد ودياب ج، (1995)، "أبعاد ومكونات الاقتصاد الخفي وحركة الأموال السوداء في الاقتصاد المصري"، مجلة مصر المعاصرة، العدد 400.
9. منشورات مجلة دراسات اقتصادية كلية الاقتصاد جامعة الأغواط العدد 07.

تقارير:

1. المجلس الوطني الاقتصادي والاجتماعي (2004)، دورة عادية سبتمبر 2004.

مجلة

الاستراتيجية والتنمية



المقالات

المحررة باللغة الأجنبية



مجلة الاستراتيجية والتنمية

مجلة علمية دولية محكمة
متخصصة في الميدان الاقتصادي
تصدر عن كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

فهرس :

د. خالد عبد الوهاب البنداري الباجوري (جامعة مصر للعلوم والتكنولوجيا- مصر)	الاستثمارات الأجنبية المباشرة ودورها في النمو الاقتصادي في مصر
أ. بن نامة فاطمة الزهرة (ج. تلمسان) د. العشعاشي تابت أول وسيلة (ج. تلمسان)	أخلاقيات الأعمال كميزة تنافسية لمنظمات الأعمال دراسة حالة: المطاحن الكبرى للظهرة بمستغانم
د. عدالة العجال (جامعة مستغانم) أ. بن يمينة كمال (جامعة تلمسان)	التعبئة كسياسة تسويقية فعالة في المؤسسة الاقتصادية بالجزائر - دراسة تحليلية إحصائية
د. عبد الله حمود سراج (جامعة حضرموت - اليمن)	تحليل علاقة نظام الطاقة الإنتاجية مع نظام تخطيط الاحتياجات من المواد الخام - دراسة على الصناعات في الجمهورية اليمنية
د. بوسهمين أحمد (جامعة بشار) أ. دولي سعاد (جامعة بشار)	واقع السوق السياحي بولاية بشار وسبل تنميته
أ. وهراني مجذوب (جامعة مستغانم)	الصيرفة الالكترونية كاستراتيجية لتفعيل الحكومة والحكومة الالكترونية
د. بودلال علي (جامعة تلمسان)	انعكاسات الاقتصاد الخفي على الاقتصاد الجزائري دراسة قياسية تحليلية