

جامعة أحمد دراية أدرار - الجزائر -
كلية العلوم الاقتصادية، التجارية، وعلوم التسيير
قسم العلوم الاقتصادية



العنوان:

الفوارق المكانية وإشكالية التنمية المحلية في الجزائر - دراسة قياسية -

أطروحة دكتوراه علوم في العلوم الاقتصادية تخصص العلوم الاقتصادية

من إعداد الطالب: كبيش هشام

تاريخ المناقشة 2022/03/03

لجنة المناقشة:

رئيسا	جامعة أدرار	أستاذ	أ.د. حروشي جلول
مشرفا مقرر	جامعة أدرار	أستاذ	أ.د. يوسفات علي
مناقشا	جامعة أدرار	أستاذ محاضر أ	د.مصطفى سفيان
مناقشا	جامعة بشار	أستاذ	أ.د. بن جيمة عمر
مناقشا	جامعة الجزائر 03	أستاذ محاضر أ	د. بوعراب رابح
مناقشا	جامعة بشار	أستاذ محاضر أ	د. بن عبد العزيز سمير

السنة الجامعية 2021 / 2020

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

شكر وتقدير

الحمد والشكر لله أولاً وآخر لتيسيره وتوفيقه في انجاز هذا العمل. ولأنه لا يشكر الله من لا يشكر الناس، أتقدم بخالص الشكر والتقدير للأستاذ الدكتور المشرف على هذا العمل السيد "يوسفات علي" لقاء قبوله الاشراف على انجاز هذه الأطروحة أولاً، ثم لصبره وحلمه بعد ذلك في مرافقته إنجاز هذا العمل بالتوجيه والنصح والتصويب. كما أخص بالشكر والتقدير الدكتور "ناصر يوسف" الأستاذ الباحث بالجامعة الإسلامية العالمية في ماليزيا (IIUM) على استقباله هناك في الجامعة الماليزية والمساعدات القيمة التي اسداها لنا في البحث. وعطفا عليهم، أشكر كل أعضاء اللجنة على قبول مناقشة هذا العمل وأعم بشكر كل من ساهم من قريب أو بعيد ولو بكلمة طيبة.

الفهرس

الفهرس

ر	قائمة الجداول والأشكال
ص	المقدمة
4	الفصل الأول: نماذج الدخل قصيرة المدى
4	1. منحنيات إمكانيات الإنتاج والنمو الاقتصادي
6	2. الميزة النسبية:
7	3. النماذج القائمة على الطلب قصيرة المدى (Short-Run):
10	4. نظرية القاعدة الاقتصادية (Economic Base Theory):
11	1.4 حاصل الموقع (Location Quotient):
11	1.1.4 تفسير مقادير حاصل الموقع:
12	2.1.4 فرضيات تحليل حاصل الموقع:
13	2.4 مضاعف العمالة (Employment Multiplier):
14	3.4 حجم المضاعفات واستقرارها:
16	3.4 امتدادات نظرية القاعدة الاقتصادية:
16	1.3.4 الخدمات:
17	2.3.4 السياحة:
17	3.3.4 تحويلات الخارج، منح التقاعد ومصادر الدخل الأخرى:
18	5. الأسواق المالية والنمو الإقليمي:
19	6. تحليل المدخلات والمخرجات (Input-Output Analysis):
20	1.6 استخدامات تحليل المدخلات والمخرجات:
21	2.6 العلاقات الجبرية لنموذج تحليل المدخلات والمخرجات:
25	3.6 نموذج ليونتياف للمدخلات والمخرجات:
27	4.6 استخدامات نموذج المدخلات والمخرجات:

31	1.7 تحليل التحول والحصة (Shift-share analysis):
33	2.7 استقرار الأثر التنافسي:
34	3.7 امتداد "استيبان-ماركيلاس" (Esteban-Marquillas)
36	خاتمة الفصل:
39	الفصل الثاني: تحليل النمو الإقليمي القائم على العرض (نماذج النمو الإقليمية طويلة المدى)
40	1. نظرية النمو النيوكلاسيكية
43	1.1 الانتقادات الموجهة لنموذج النمو الإقليمي النيوكلاسيكي
45	2.1 السياسة الاقتصادية في النظرية النيوكلاسيكية للنمو:
45	2. نظرية النمو الداخلي (Endogenous Growth Theory)
47	3. الابتكار وانتشار التكنولوجيا
48	4. المعرفة، الابتكار والتقدم التكنولوجي
48	1.4 المعرفة كسلعة عامة (Public good):
50	2.4 استثمار الشركة في البحث والتطوير
51	3.4 بالضبط كيف تسرب المعرفة؟
52	5. رأس المال البشري والتغيير الفني
53	1.5 تدابير التعليم النظامي
54	2.5 معدلات العائد على الاستثمار في التعليم
55	3.5 رأس المال الاجتماعي
55	4.5 العقلية الاجتماعية في النمو الإقليمي
56	6. دور رأس المال وريادة الأعمال في النمو الإقليمي
57	1.6 رأس المال الخاص
57	2.6 المقاولانية والابتكار
58	3.6 الاستثمار الخاص والشركات الجديدة

59	4.6 رأس المال التصنيعي ودورات الأعمال.....
60	5.6 هل حجم الشركة مهم؟ الضعيف يساعد القوي.....
61	6.6 الاستثمار الأجنبي المباشر: هل ملكية رأس المال مهمة؟.....
61	7.6 تنمية الاستثمار الأجنبي المباشر.....
62	8.6 الدورات الحميدة والفارغة.....
63	خاتمة الفصل الثاني:.....
67	الفصل الثالث: نماذج النواة والمحيط وحسابات المسافة.....
67	1. حلقات متحدة المركز لفون ثونين.....
68	1.1 نظرية إيجار العرض.....
72	2.1 أنماط استخدام الأراضي.....
73	3.1 النمو من منظور فون ثونين.....
73	2. دورات حياة المنتج والموقع الثابت.....
74	1.2 المراحل الثلاث في دورة حياة المنتج.....
75	2.2 هل شرح دورة حياة المنتج صحيح؟.....
75	1.2.2 الابتكار والمدن الكبرى.....
76	2.2.2 الابتكار في المناطق الريفية.....
77	3. نظرية أقطاب النمو.....
78	1.3 انتشار وتأثيرات الغسيل العكسي والنمو.....
80	2.3 التأثيرات العقدية والنمو في الاقتصادات القائمة على الموارد الطبيعية.....
81	4. النظرية الأساسية للتنمية الاقتصادية.....
82	5. التنمية الاقتصادية الريفية.....
83	خاتمة الفصل الثالث.....
86	الفصل الرابع: سوق العمل الإقليمي وهجرة العمالة.....

1. هيكل سوق العمل 86
- 1.1 أسواق العمل التنافسية 87
- 2.1 أسواق العمل الاحتكارية 88
2. الفروق الإقليمية في الأجور 91
3. أنواع البطالة 93
4. زيادة العمالة في المنطقة 94
- 1.4 مشاركة القوى العاملة 95
- 2.4 عندما تصبح رحلة التنقل هجرة 95
- 3.4 الهجرة 96
- 1.3.4 من يهاجر؟ 96
- 2.3.4 لماذا يهاجر الناس؟ 97
- 4.4 تكاليف وفوائد الترحيل 98
- 5.4 الهجرة كاستثمار في رأس المال البشري 98
- 1.5.4 تكرير وعودة الهجرة 99
- 2.5.4 الهجرة الريفية 100
- 6.4 المرافق المحلية 101
- 7.4 السلع العامة المحلية (فرضية تيبوت) 102
5. عواقب الهجرة 102
- 1.5 مشاكل المهاجرين الدوليين 103
- 2.5 لاستلام المناطق 104
- 1.2.5 الآثار المالية المحلية للهجرة 104
- 2.2.5 هل العمال المحليون أسوأ حالاً مع سياسة الهجرة المفتوحة؟ 106
- 3.5 الهجرة وتأثيرها على منطقة الإرسال 107

108	خاتمة الفصل الرابع.....
111	الفصل الخامس: دور الحكومة في تغيير مسار نمو المنطقة.....
112	1. لماذا الحكومة؟.....
112	2. السلع العامة.....
113	1.2 الاستثمارات في رأس المال العام.....
114	2.2 الطرق السريعة.....
117	3.2 التعليم.....
118	4.2 الاتصالات السلوكية واللاسلكية والمرافق العمومية.....
120	5.2 برامج التكنولوجيا الحكومية.....
121	3. هل سيحافظ إنفاق المستهلكين غير المقيمين على الازدهار الإقليمي؟.....
121	1.3 السياحة.....
122	2.3 الفنون.....
122	3.3 الفرق والملاعب الرياضية.....
123	4.3 الكازينوهات.....
124	5.3 أنشطة ترفيهية في الهواء الطلق.....
124	6.3 المتقاعدون وتحويلات الدخل.....
125	4. آثار سياسة التنمية الاقتصادية.....
128	5. أدوات تحفيز التنمية الاقتصادية.....
128	1.5 هل السياسة الضريبية المحلية مهمة في موقع الشركة؟.....
128	2.5 ألعاب الدعم.....
130	3.5 التحليل التجريبي لسياسات التنمية الإقليمية.....
131	4.5 سياسات التخفيض الضريبي.....
132	5.5 تمويل زيادة الضرائب.....

133	6.5 مناطق المؤسسة
136	6. هل تستحق المعركة كل هذا العناء؟
136	1.6 الحجج لصالح المنافسة الضريبية المحلية
137	2.6 الحجج ضد المنافسة المحلية
139	خاتمة الفصل الخامس
142	الفصل السادس التطبيقي: تحليل الفوارق المكانية في الجزائر
142	1.1 تمهيد
146	2.1 النموذج والبيانات
151	3.1 النتائج والمناقشة
163	2. النمذجة القياسية:
166	1.2 نموذج التأثيرات الثابتة (FEM):
168	2.2 نموذج التأثيرات العشوائية (REM):
175	خاتمة الفصل التطبيقي
179	خاتمة عامة
186	قائمة المراجع:
219	الملاحق:
239	الملخصات باللغة العربية، الفرنسية والإنجليزية:

قائمة الجداول والأشكال

قائمة الجداول:

الصفحة	العنوان	الرقم
22	جدول المدخلات والمخرجات	1.1
23	جدول المدخلات والمخرجات لمثال تطبيقي	2.1
24	جدول المعاملات التقنية (المباشرة)	3.1
26	مقلوب المصفوفة ليونتياف	4.1
29	الروابط الخلفية والروابط الأمامية.	5.1
35	تأثيرات التخصيص الممكنة	6.1
148	المناطق التنموية التسع مع الولايات التي تشكلها فيها في الجزائر	1.6
156	المتوسطات (μ) والانحرافات المعيارية (σ) ومعاملات الاختلاف (CV) حسب مناطق التنمية (بالنسبة المئوية)	2.6
158	قيم معاملات ومؤشرات جيني بين سنة 2003 و 2019	3.6
165	تقدير النموذج البيانات المجمعة باستعمال طريقة المربعات الصغرى OLS	4.6
167	تقدير النموذج باستعمال المربعات الصغرى بالمتغيرات الوهمية للتأثيرات الثابتة $LSDV$	5.6
170	تقدير نموذج التأثيرات العشوائية REM	6.6
172	نتائج اختبار هاوسمان $Hausman test$	7.6

قائمة الأشكال:

الصفحة	العنوان	الرقم
05	منحنى إمكانيات الإنتاج	1.1
07	منحنيان خطيان لإمكانيات الإنتاج يوضحان مبدأ الميزة	2.1
14	الأثر المباشر، غير المباشر والمستحث على منحنى إمكانيات الإنتاج	3.1
30	تصنيف القطاعات	4.1
41	دالة الإنتاج	1.2
42	التوازن المكاني للتشغيل في نموذج الدخل النيوكلاسيكي (حالة هجرة رأس المال)	2.2
43	التوازن المكاني للتشغيل في نموذج الدخل النيوكلاسيكي (حالة هجرة العمالة)	3.2
49	مجموعة اتصالية مزدوجة تظهر السلع المنافسة/غير المنافسة، المستبعدة/غير القابلة للاستبعاد	4.2
69	دالة التكلفة والمسافة	1.3
70	دالة عرض الإيجار	2.3
70	دالة التكلفة والمسافة (منتجان)	3.3
71	دوال عرض الإيجار	4.3
72	الدوائر متحدة المركز لوفن ثونن	5.3
72	الدوائر متحدة المركز المعدلة وفقا للطرق المقاطعة	6.3
73	دالة عرض الإيجار تظهر نمو القطاع B	7.3
87	الحد الأدنى للأجور في سوق العمل يتسم بالمنافسة التامة	1.4
88	الشركة في سوق عمل يتسم بالمنافسة التامة	2.4
89	سوق العمل الاحتكاري	3.4

91	الحد الأدنى للأجور في سوق العمل الاحتكاري	4.4
115	تأثير انخفاض تكاليف النقل على عمليتين تجاريتين في مدينتين	1.5
117	دالة عرض الإيجار مع انخفاض تكاليف نقل المنتجات الزراعية	2.5
149	خريطة مناطق التنمية في الجزائر	1.6
151	منحنى لورنس	2.6
152	تطور عدد الشركات الصغيرة والمتوسطة النشطة في الجزائر 2002-2019	3.6
154	تطور حالة الشركات الصغيرة والمتوسطة الخاصة المنشأة حديثاً من الكيانات القانونية بعد السنة الأولى من النشاط (بالنسبة المئوية)	4.6
155	حالة الشركات الصغيرة والمتوسطة الخاصة المنشأة حديثاً بعد السنة الأولى من النشاط في 2003 (بالنسبة المئوية)	5.6
157	وضع الشركات الصغيرة والمتوسطة الخاصة المنشأة حديثاً بعد السنة الأولى من النشاط في 2019 (بالنسبة المئوية)	6.6
160	توزيع تركيز الشركات الصغيرة والمتوسطة النشطة خلال السنة الأولى من النشاط (I) في 2003 ، (II) في 2019.	7.6
161	توزيع تركيز الشركات الصغيرة والمتوسطة التي تم شطبها خلال السنة الأولى من النشاط (I) في 2003 ، (II) في 2019.	8.6
162	توزيع تركيز المشاريع الصغيرة والمتوسطة التي أعيد تنشيطها خلال السنة الأولى من النشاط (I) في 2003 ، (II) في 2019.	9.6

المقدمة

المقدمة

التوزيع الجغرافي غير المتوافق للنشاطات الاقتصادية والنمو من بين الخصائص البارزة التي تميز الاقتصاديات الحديثة. فعوامل الإنتاج (العمل ورأس المال) لها ميل واضح إلى التركز في مكان معين الشيء الذي يؤدي إلى التركيز الجغرافي للنشاطات الاقتصادية. هذا الميل إلى التركز لا يمكن ملاحظته فقط على الصعيد الدولي، بل حتى على المستويين الوطني والجهوي داخل الدول.

على المستوى العالمي، معروف على النشاطات الاقتصادية بصفة عامة أنها تتكثرت وفق منطق ثنائية الشمال-جنوب بحيث نجد جغرافيا دولاً بمدخيل مرتفعة في عدد قليل من نصف الكرة الأرضية الشمالي وتتضاءل مستويات هذه الدخول كلما ابتعدنا عن هذه المناطق بطبيعة الحال نحو الجنوب. وهذا إلى حد ما يفسره وجود هذه المناطق 20 بلد غني ينتج 50% من الناتج العالمي مع 15% من مجموع سكان المعمورة و54% من الناتج العالمي ينتجه بلدان تتربع فقط على مساحة 10% من المساحة الكلية. هذه الظاهرة يمكن كذلك ملاحظتها بالنسبة لمعدلات النمو أين نجد مثلاً نمواً متسارعاً في بلدان آسيا الشرقية يقابله ركود ونمو متباطئ في البلدان الإفريقية.

على مستوى كل بلد يوجد هناك أنواع أخرى للتركز تكون غالباً في شكل تباينات جغرافية في البلد الواحد. ففي الولايات المتحدة الأمريكية مثلاً النشاطات الاقتصادية تتوزع جغرافياً على مجموعتين من الأقاليم، قوس يمتد على طول الساحل الغربي، وقوس آخر يمتد على طول الساحل الشرقي والبحيرات الكبرى⁽¹⁾. في أوروبا الموزة الزرقاء (Blue Banna) التي تشمل المناطق الموجودة فوق المحور لندن-فرانكفورت-ميلانو أين تتمركز الكثافة السكانية والنشاطات الاقتصادية المنتجة ما يعني أن أكثر من نصف سكان الإتحاد الأوروبي يجتمعون على مساحة 4% من المساحة الكلية وفي نفس هذه المناطق ينتج أكثر من ثلثي الثروة.

هذا التركز الجغرافي في البلدان يصاحبه بطبيعة الحال تمدن (urbanisation) متزايد الشيء الذي يجلي بوضوح شكل آخر من التباين المكاني المتمثل في المساحات الحضرية والتي تقابلها مساحات أخرى ريفية. والبلدان السائرة في طريق النمو أو البلدان النامية (PVD) لا ولم تصنع الاستثناء في شأن هذه الظواهر للتركز المكاني للنشاطات الاقتصادية في أماكن معينة (ضفاف الأنهار والبحار، مركز استخراج الطاقة، الأسواق والطرق التجارية... إلخ) حيث نجد أن أغلب الدول حديثة الاستقلال قد ورثت نفس النمط الجغرافي لتوزيع النشاط الاقتصادي حول مراكز استخراج الطاقة والمدن التجارية الكبرى القريبة من الموانئ التي تصدر

(1) - في سنة 1990، 12,4% من اليد العاملة في قطاع الإنتاج الصناعي توجد في 100 مقاطعة تتربع فقط على 1,5% من مساحة الولايات المتحدة الأمريكية.

المواد الطبيعية إلى البلد الأم ضمن منظومة تجارية امبريالية جعلت من دول العالم الثالث أو دول الجنوب مرتبطة اقتصاديا بالاقتصاد الغربي والتنظيم لتقسيم العمل بين دول استخراجية تابعة ودول صناعية كبرى. عقود من الزمن بعد انطلاق الحركات التحررية والاستقلال وتصفية الاستعمار، القليل من الدول التي استطاعت أن تتجاوز ذلك النمط الموروث للتوزيع الجغرافي للنشاطات الاقتصادية وإعادة توجيه توسع المدن الاقتصادية الكبرى والإدماج لحل إشكالية العلاقة بين الريف والمدينة. والجزائر كبلد أفريقي بأبعاده الثقافية العربية والإسلامية لم يصنع الاستثناء في هذا الصدد، فقد ورث من الاستعمار الفرنسي نمط غير عادل في توزيع النشاطات الاقتصادية حيث نلحظ ولا زلنا نلحظ نوع من إضفاء الطابع الساحلي (Littoralisation) على التركز السكاني وتوسع المدن وبالتالي النشاط الاقتصادي من خلال بنية تحتية من شبكات طرق وسكك حديدية تدمج المدن الساحلية الكبرى ومعها بعض مدن الهضاب العليا في شبكة عامة يتناقص تركزها كلما اتجهنا من الشمال نحو الجنوب الكبير. هذا على مستوى أكبر وبالإضافة إلى ذلك على مستوى أصغر ذلك التباين بين المدن والأرياف التي نلمسها ولزلنا نلمسها إلى اليوم حول كل المدن الكبرى في الجزائر (الجزائر العاصمة وما جاورها، وهران وما جاورها، قسنطينة وكذلك المدن الاستخراجية الكبرى في الجنوب). وبالرغم من السياسات التي اتبعتها الحكومات المتعاقبة لعقود من الزمن منذ الاستقلال في امتصاص تلك الهوة بين المناطق الحضرية الكبرى والمناطق الريفية من جهة، ومن جهة أخرى إعادة توجيه وتوزيع التركز الساحلي للنشاط الاقتصادي الذي يتناقص بالاتجاه جنوبا، إلا أن الفوارق المكانية إلى اليوم لا زالت واضحة وفي اتساع مع تسارع النمو الاقتصادي الذي من عيوبه أنه يخلق تباينات على صعيدين، الأولى على صعيد الأفراد والطبقات الاجتماعية باتساع الهوة في توزيع الدخل وتركز الثروة، وعلى الصعيد المكاني بتركز النشاط الاقتصادي والعمالة في مناطق معينة على حساب أخرى. في البداية، كانت الدولة قد اتبعت نهج اشتراكي يعتمد على الاقتصاد الموجه الذي تتولى فيه الدولة المركزية دور امتلاك وسائل الإنتاج والتخصيص وإعادة توزيع الثروة بتحديد السوق من خلال سياسات الأسعار والعملة. إذ كان الاقتصاد يعتمد على مخططات اقتصادية كبرى (المخطط الثلاثي، الرباعي والخماسي) وكانت الشركة الحكومية الكبرى هي المحرك الأول في الاقتصاد لتحريك عجلة الإنتاج وخلق العمالة، حيث خلقت الدولة مناطق صناعية كبرى وكان اختيار تركز تلك الصناعات الكبرى يهدف إلى إعادة توزيع النشاط الاقتصادي مكائيا (المنطقة الصناعية في الحجار، روية، أرزيو... إلخ). في حقيقة الأمر كان لذلك التركيز الموجه من الدولة أثر في إعادة توزيع النشاط الاقتصادي ومد الجسور بين المدن الكبرى والأرياف من خلال بنية تحتية مرافقة لها. وهذا النهج الاشتراكي القائم على تقديم العدالة الاجتماعية وتغليبها على منطق السوق والربحية كان يحمل في طياته بذور فناءه، والجزائر لم تصنع الاستثناء من بين معسكر الدول غير المنحازة ودول المعسكر

الشرقي. فمع تصدع المعسكر الشيوعي واتجاه أغلب الدول لاعتماد إصلاحات عميقة تمكنه من الدخول في مرحلة انتقالية تتجه من خلالها إلى اقتصاد السوق، كانت الجزائر ريادية (Avant-gardiste) في استباق الأحداث وإطلاق إصلاحات عميقة انبثقت من دستور 1989 (قانون حول تحرير الأسعار جويلية 1989، قانون النقد والقرض أفريل 1990، تعديل قانون علاقات العمل وقانون التجارة 1993) لتدخل في مرحلة انتقالية للتوجه التدريجي نحو اقتصاد السوق بتراجع دور الدولة في الاقتصاد. لكن هذا التحول تزامن مع دخول البلد في عشرية اتسمت باللااستقرار الأمني والأزمة السياسية التي جعلت من هذه المرحلة الانتقالية طويلة الأمد مقارنة مع بلدان أخرى تبنت نفس النهج في آسيا وأمريكا الجنوبية. وبغض النظر عن تقييم المرحلة والإصلاحات، أهم معطى في التنظيم الاقتصادي هو تراجع دور الشركة الوطنية الأكبر كمحرك للنمو الاقتصادي وظهور، بعد إعادة الهيكلة الشركة المصغرة وفتح المجال للخصائص لإنشاء مؤسسات صغيرة ومتوسطة ومؤسسات عائلية. وبالرغم كذلك من ثقل القطاع الموازي الذي صاحب انتعاش المؤسسة الصغيرة، إلا أن هذه الأخيرة ومعها المؤسسة المتوسطة أصبحت هي المحرك الأساسي في اقتصاد أصبح للسوق دوره من خلال موازين قوى العرض والطلب. وأصبح الحديث أكاديميا منذ ذاك عن المقاوالتية أو ريادة الأعمال وأصبح الحديث عن العون الاقتصادي من حيث كونه مقاول يخلق تشغيلا بدلا من البحث عن التشغيل. حتى أن المؤسسة الصغيرة والمتوسطة تمكنت من النجاح فيما فشلت فيه المؤسسة الحكومية الكبرى وأثبتت الدراسات الأكاديمية دور المقاوالتية في تحقيق التنمية المحلية لقدرتها على التأقلم بالمحيط الاجتماعي والتحولت السياسية والاقتصادية.

1. إشكالية البحث:

تعد محاولة التقريب بين المناطق الجغرافية في الحظ من التنمية ومحاربة البطالة من أهم انشغالات السياسة الاقتصادية المنتهجة من طرف الدولة الجزائرية وذلك من خلال مخططاتها التنموية المتعاقبة منذ الاستقلال. فبالرغم من الجهود المبذولة والأغلفة المالية الضخمة المخصصة بقيت هذه السياسات التنموية يصاحبها دائما تباطؤ ملحوظ في التنمية الحقيقية في كثير من مناطق الوطن، الشيء الذي جعل يطفو إلى السطح نقاش مهم متعلق بالتباعد الجغرافي والمكاني وأثره على تفاوت النصيب من التنمية من منطقة جغرافية إلى أخرى. الشيء نفسه كذلك الذي أصبح يستدعي ضرورة الأخذ بعين الاعتبار البعد الجغرافي والمكاني في تحديد أي مخطط محلي للتنمية. لذلك يبدو أنه من الأهمية بمكان دراسة العلاقة الموجودة بين التقارب الاقتصادي والتوزيع الجغرافي والمكاني للنشاطات الاقتصادية.

من الناحية النظرية دراسة هذه العلاقة الموجودة بين التقارب الاقتصادي والتوزيع الجغرافي لمختلف النشاطات الاقتصادية تستدعي الرجوع إلى مجالين مهمين في الدراسة الأول متعلق بنظريات ونماذج النمو وآخر متعلق أساسا بنماذج ونظريات الجغرافيا الاقتصادية الحديثة.

بالنسبة لنظريات ونماذج النمو، إن قراءة سريعة لنماذج النمو النيوكلاسيكية الممثلة بنموذج سولو تعطينا فكرة أن المناطق الجغرافية أيا كانت درجات نموها فهي على المدى المتوسط أو البعيد تؤول إلى التقارب إلى نفس النقطة. حتى ولو أن النموذج في شكله الأصلي لا يعطي إلا مثالا بالنمو الاقتصادي للدول من خلال مؤشر الناتج الداخلي الخام فالأمر يمكن أن ينسحب على المناطق الجغرافية الموجودة في البلد الواحد أين يوجد هناك بطبيعة الحال تفاوت في النمو. انطلاقا من الشروط الأساسية التي يصفها النموذج إذا كانت هناك مثلا اقتصاديات دول فهي وفقه متشابهة في الخصائص التي تميزهم إلا في بداية كل واحد منهم. وفي هذه الحالة، الاقتصاد الذي يتميز بمستويات متدنية من معدلات نمو الناتج الوطني للفرد هو الذي سيكون له ميل للزيادة بسرعة أكبر مقارنة بباقي الاقتصاديات التي تتمتع بناتج داخلي للفرد أعلى في البداية. ومن هذا المنطلق كل الفوارق الموجودة فيما يخص نصيب الفرد من الدخل الوطني في البداية ستزول وفقا لميكانيزمات التقارب التي يفترضها هذا النموذج⁽¹⁾.

بالمقابل وفي بداية التسعينيات من القرن الماضي شهد التحليل الاقتصادي تطور في نماذج الجغرافية الاقتصادية الحديثة التي تدرس الآليات الاقتصادية التي تتشكل على أساسها التجمعات الجغرافية (Agglomération géographique) للنشاطات الاقتصادية. هذه النماذج الحديثة بينت أن التكامل الاقتصادي وكذا النمو الاقتصادي في المناطق الجغرافية يصاحبه على الدوام استقطاب (Polarisation) متزايد للمناطق، الشيء الذي قد يمكن من استيعاب وفهم الطرق التي تتشكل بها الفوارق الجغرافية والمكانية. أو بعبارة أخرى الطرق التي من الممكن أن تتجانس أو تختلف بها. وهو ما قد يوضح الطرق التي تتفاعل بها هذه الفوارق الجغرافية على النمو الاقتصادي. ما قد يعني أن سيرورة التقارب (Processus de convergence) ومخططات التوزيع المكاني هي على ارتباط تام.

(1) - هذه النتائج الجد متفائلة حول استدراك الاقتصاديات الفقيرة للاقتصاديات الغنية تعرضت لعدة انتقادات خاصة من أصحاب نظريات النمو الداخلية (Théories de la croissance endogène).

لذلك هدف هذه الدراسة سيكون محاولة توضيح وإجلاء العلاقة الموجودة بين التوطن الجغرافي (Localisation géographique) وتفاوت التنمية الاقتصادية جغرافيا في الجزائر. أو بعبارة أدق توضيح أن الأخذ بعين الاعتبار التباعد الجغرافي بين المناطق قد يفتح باب النقاش من جديد حول إشكالية تقارب الاقتصاديات. لأن هذه الفوارق الجغرافية أصبح من غير الممكن إهمالها أو غض الطرف عنها في الدراسة والتحليل لأنها قد تساهم إلى حد ما في تحسين الاستيعاب والفهم الجيد لصيرورة التقارب بين الاقتصاديات وكذلك المناطق الجغرافية في الوطن الواحد. انطلاقا من هذه الاعتبارات النظرية وأخرى تطبيقية يمكننا طرح الأسئلة الجوهرية التالية:

- ما هي الخصائص التي تميز الفوارق المكانية (Disparités spatiales) في الجزائر، وكيف يمكن الأخذ بعين الاعتبار هذه الفوارق في تحليل التقارب الاقتصادي بين المناطق الجغرافية؟
 - بطبيعة الحال الإجابة على هذا السؤال الجوهري لا تتأتى عن طريق الإجابة عن سؤال واحد مستقل وإنما تتأتى عن طريق الإجابة عن أسئلة فرعية أخرى لها علاقة بتقسيم وتنظيم البحث هذه الأسئلة الفرعية هي:
 - ما هو موضوع الفوارق المكانية انطلاقا من النظريات الحديثة للجغرافيا الاقتصادية، وكذا النظريات الحديثة للنمو التي أصبحت تأخذ بعين الاعتبار البعد المكاني (La dimension spatiale) في التحليل؟
 - ما هو واقع التوزيع الجغرافي للنشاط الاقتصادي على المناطق الجغرافية في الجزائر، وما هي خصائص الفوارق المكانية الموجودة بين المناطق؟
 - ما هو واقع التنمية المحلية في الجزائر، وما مدى تأثير هذه التنمية بعامل التباعد الجغرافي والمكاني بين المناطق؟
 - كيف يمكن الأخذ بعين الاعتبار هذه الفوارق في التحليل وما هي الطرق والأدوات (التحليلية والقياسية) الملائمة التي يجب استعمالها في تحليل هذه الفوارق؟
 - انطلاقا من التحليلات والنماذج القياسية التي يمكن التوصل إليها كيف يمكن استعمالها في إعداد سياسات التنمية المحلية؟
- لمعالجة موضوع هذه الأسئلة لا يتم إلا بالتطرق إلى مجالين مهمين من النظرية الاقتصادية. الأول بالنسبة لإشكالية التقارب فهو متعلق بنظريات ونماذج النمو الاقتصادي وبالتحديد النموذج النيوكلاسيكي للنمو الاقتصادي الممثل أساسا بنموذج سولو (Modèle de Solow) وكذلك نظريات ونماذج النمو الداخلية (Théories et modèles de croissances)

(endogène) هذا من جهة ومن جهة أخرى ظاهرة التجمع (Agglomération) والاستقطاب (Polarisation) المكاني للنشاطات الاقتصادية التي هي من أهم وأبرز مواضيع الجغرافيا الاقتصادية الحديثة التي تسعى وتحاول دائما تفسير وتوضيح هذه الظواهر السالفة الذكر وتوضيح كذلك أن النمو الاقتصادي على صلة دائمة بمخططات ومشاريع التوزيع الجغرافي للنشاطات الاقتصادية.

2. فرضيات الدراسة:

لمحاولة الإجابة على أسئلة الإشكالية نفترض لتبسيط الدراسة والتركيز على المضمون أن:

- النشاطات الاقتصادية كما تبينه الجغرافية الاقتصادية لها دائما ميل إلى التجمع في أماكن جغرافية دون أخرى
- إن التباعد المكاني والجغرافي لبعض المناطق يعد من بين الأسباب لتعثر التنمية بما أو على الأقل تباطؤ التنمية
- أي مشروع أو سياسة تنموية لا يمكن أن تؤثر بالضرورة على كل المناطق الجغرافية مهما كان بعدها عن التجمعات الحضرية

(Agglomération)

- التقارب الاقتصادي (La convergence économique) بين المناطق الجغرافية لا يمكن تحقيقه مهما كانت وتيرة النمو
- انطلاقا من النشاط المقاولاتي (ريادة الأعمال) وخلق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يمكن قياس مستوى التنمية في المناطق الجغرافية وبالتالي إمكانية المقارنة بين منطقة جغرافية وأخرى.
- مع أفول دور الشركة الحكومية الكبرى، أصبح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة دور في التشغيل المحلي والإبداع

3. أهمية الدراسة:

بالنسبة لدراسة العلاقة الموجودة بين الفوارق الجغرافية والمكانية والتنمية المحلية في الدول يمكن أن نميز بين أهمية نظرية وأخرى متعلق بالجانب التطبيقي في السياسات الاقتصادية التنموية. فيما يخص الأهمية النظرية تعد دراسة العلاقة الموجودة بين الفوارق المكانية والتنمية من أهم المواضيع التي تمكن من فتح النقاش مجددا حول فرضية التقارب الاقتصادي في نظريات ونماذج النمو. كما أن نفس موضوع هذه الدراسة يمكن اعتباره من الدراسات المتقدمة في نظريات النمو أين يؤخذ بعين الاعتبار البعد المكاني والجغرافي في التحليل كما أن دراسة الفوارق الجغرافية من أهم مواضيع الجغرافية الاقتصادية الحديثة. هذا من الناحية النظرية، من الناحية

التطبيقية تعد دراسة العلاقة الموجودة بين الفوارق الجغرافية والتنمية المحلية من بين أهم الأمور التي يجب أن تؤخذ بعين الاعتبار في اتخاذ القرارات المتعلقة بسياسات التنمية المحلية.

4. أسباب اختيار الموضوع:

تعود أسباب اختيار موضوع دراسة العلاقة بين الفوارق الجغرافية والتنمية المحلية في الجزائر لأسباب موضوعية وأخرى ذاتية. بالنسبة للأسباب الموضوعية موضوع هذه الدراسة يعد من أهم المواضيع المتقدمة في نظريات الاقتصاد الكلي المتعلق بنظريات ونماذج النمو لذلك فهذه الدراسة تعد إتماماً لمواضيع دراسات التدرج في سنوات سابقة. هذا من ناحية الأسباب الموضوعية، بالنسبة للأسباب الذاتية، دراستنا للاقتصاد القياسي والنمذجة في سنوات سابقة كانت لنا من المحفزات على توسيع المعارف المتعلقة بالتحليل القياسي وخير مثال على ذلك الأخذ بعين الاعتبار البعد المكاني في التحليل الذي هو الموضوع المتقدم في الاقتصاد القياسي وهو الاقتصاد القياسي المكاني (Econométrie spatiale) أو على الأقل القياس الاقتصادي الذي يأخذ بعين الاعتبار بيانات ببعدين، ملاحظات مقطعية عرضية للبيانات المكانية وملاحظات زمنية أخرى في شكل سلاسل زمنية وهي تلخص في التحليل الاقتصادي لبيانات "بانل" (PANEL).

5. الهدف من الدراسة:

تهدف هذه الدراسة إلى إعطاء بعض العناصر المهمة لفهم واستيعاب العلاقة الموجودة بين التوقع أو التوطن الجغرافي (Localisation géographique)، الفوارق الجغرافية والمكانية من جهة والتقارب الاقتصادي (مؤشرات الاقتصاد الحضري والنشاط المقاولاتي) بين المناطق الجغرافية في الجزائر وذلك خلال فترة زمنية محددة تمتد من سنة 2002 إلى بداية سنة 2019. في البداية ما ستقوم به الدراسة هو إعطاء فكرة عامة عن الجانب النظري الذي تتأسس عليه نماذج الاقتصاد المكاني (العلوم المكانية والاقتصاد الحضري) والذي سيستعمل كأداة في النمذجة والتحليل وكذا النظريات الأساسية للجغرافية الاقتصادية الحديثة. في البداية ستقدم هذه الدراسة نظرة شاملة على مختلف الانتقادات التي تعرضت لها الفرضية القائلة بالتقارب الاقتصادي (Convergence économique). بعد ذلك تقترح بعض الطرق الملائمة للنمذجة والتي ستكون كفيلة بتجديد النقاش النظري المتمحور حول التقارب الاقتصادي في حالة ما إذا أخذ بعين الاعتبار البعد الجغرافي والمكاني في التحليل. وفي الأخير تتعرض الدراسة بالتحليل والمناقشة لمختلف النتائج المحصل عليها الشيء الذي قد سيمكن من الخروج بتوصيات مهمة في السياسة الاقتصادية التنموية.

6. الدراسات السابقة:

بالنسبة للدراسات السابقة البحوث التي تطرقت إلى موضوع دراسة العلاقة الموجودة بين الفوارق المكانية والنمو أو التقارب الاقتصادي عديدة لكن أغلبها يمكن تصنيفه في مجموعتين اثنتين. مجموعة من البحوث ركزت بالدراسة على إشكالية الفوارق الجغرافية والتقارب الاقتصادي على المستوى الدولي أي مجموعة من المناطق الجغرافية لمجموعة من الدول وهو مثال لأطروحة الدكتوراه الموجودة في قائمة المراجع لـ: Julie Le Gallo حول موضوع «Disparités géographiques et convergence des régions européennes: une approche par l'économétrie spatiale» والتي أخذت كمثال للدراسة المناطق الجغرافية في دول الإتحاد الأوروبي. هذا بالنسبة للمجموعة الأولى، بالنسبة للمجموعة الثانية هي مجموعة بحوث عنت بالدراسة إشكالية الفوارق الجغرافية والتنمية على المستوى الوطني والمحلي وخير مثال على ذلك الورقة البحثية الموجودة كذلك في قائمة المراجع لكل من: Mohamed Krissa، Slim Driss و Zouhour Karray حول موضوع: «Inequality And Spatial Disparities In Tunisia» والتي قامت بدراسة وتحليل العلاقة بين الفوارق المكانية والتنمية في المناطق التونسية.

7. المنهج المستخدم في إعداد البحث:

مبدئياً في إطار هذا البحث المنهج الذي سيتبع في إعداد هذه الدراسة سيكون نهج مفاهيمي وتجريبي أمبيريق في آن واحد. ما سنقوم به هو توضيح أنه يجب تشكيل منهجية خاصة لاستعمالها في التحليل التجريبي للفوارق الجغرافية بين المناطق. ومن ثم الأخذ بعين الاعتبار هذه الفوارق في التحليل والدراسة تستلزم تقديم وعرض مختلف الاختبارات الإحصائية والنمذجة القياسية الملائمة لكل حالة. هذه الطرق والتقنيات التي تستعمل ستمكن من تسليط الضوء على مختلف النقاشات النظرية المتعلقة بموضوع التقارب الاقتصادي (Convergence économique) وذلك من خلال دراسة النشاط المقاولاتي وخلق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة¹ في مختلف ربوع الوطن (عن طريق التقسيم إلى مجموعات جهوية للتنمية) وذلك في الفترة الممتدة من سنة 2002 إلى سنة 2019. بالنسبة لهذه الفترة هي فترة تعتبر جد مهمة من ناحية تحليل التقارب لأنها تمثل المرحلة التي تبنت فيها الدولة بشكل أبرز مشاريع كبيرة لمحاولة تجسيد التكامل والتقريب بين المناطق الجغرافية للوطن. من جهة أخرى هذه الفترة تتميز عن الفترات السابقة

1 - النشاط المقاولاتي حسب معطيات التقارير السنوية ونصف السنوية (Bulletins) الصادرة عن وزارة الصناعة والمناجم.

لها بأنها الفترة التي عرفت فيها مداخل الدولة انتعاشا ملحوظا جراء ارتفاع صادرات المحروقات وكذا استتباب الأمن والاستقرار السياسي بعد عشرية سبقتها تميزت باللاستقرار وتدهور الأوضاع الأمنية.

من ناحية الدراسة التطبيقية، سنقوم في مرحلة أولى بتقديم عرض وصفي لحالة الفوارق المكانية في الجزائر وذلك عن طريق استعمال أدوات وصفية (طرق تحليل التركيز كمنحنيات لورنز ومؤشرات جيني) والمؤشر عن مستوى التنمية في الإقليم أو الولاية سيعتمد على النشاط المقاولاتي أو بالأحرى وتيرة إنشاء وخلق مؤسسات صغيرة ومتوسطة. بعد ذلك سيتم بناء نموذج بيانات مقطعية عرضية عن المشاهدات المكانية ومشاهدات أخرى زمنية لتقديم نموذج يفسر سيرورة التفاوت بين الأقاليم والولايات (التقسيم الإداري) وكذلك إدراج بعض المتغيرات المفسرة لتركز وانتعاش النشاط المقاولاتي الذي نفترض أنه مؤشر مهم للتنمية الاقتصادية على الأقل في بعدها الكمي.

ما سنحاول القيام به كذلك هو توضيح أن الأخذ بعين الاعتبار البعد الجغرافي لمختلف البيانات والمعطيات موضوع الدراسة (مشاهدات مكانية) تمكن من إضافة جملة من الإرشادات والنتائج لهذه النماذج ومن ثم تقييم في أي الحالات يجب أن تراجع النتائج المحصل عليها. بالنسبة لنماذج الجغرافية الاقتصادية (Géographie économique) سيتم استخدامها أساسا في محاولة تبرير لماذا يجب الأخذ بعين الاعتبار البعد المكاني في التحليل وذلك من خلال ما تحويه من نظريات متنوعة متعلقة بالموضوع.

7. صعوبات البحث

يمكن حصر الصعوبات التي واجهت البحث وتواجه بحوث من هذا النوع من الدراسات التي تأخذ بعين الاعتبار البعد المكاني في التحليل في مجموعتين، المجموعة الأولى متعلقة بالجانب النظري المفاهيمي لأن المراجع نادرة فيما يخص المقالات العملية المنشورة باللغة العربية، بل تكون شبه منعدمة إذا تعلق الأمر بالكتب لأن الترجمة من أمهات الكتب باللغات الأجنبية (الفرنسية والانجليزية) يطرح إشكالا مفاهيميا في توحيد المصطلحات المتعلقة بالاقتصاد المكاني (الحضري والريفي) وتقديم ترجمة مطابقة لما هو في الأصل. والمجموعة الثانية من الصعوبات، وهي الأشد، متعلقة بالجانب التطبيقي وتوفر البيانات المكانية أو على الأقل بيانات "البانل" PANEL بمشاهدات عرضية مقطعية وأخرى زمنية. الهيئات المختصة في جمع وإصدار الإحصائيات في الجزائر للأسف حتى كتابة هذا البحث لا تقدم إحصائيات اقتصادية مكانية، سواء حسب التقسيم الإداري (ولاية، دائرة وبلدية). وهو ما يجعل الباحث،

سعيًا منه لتشكيل قاعدة بيانات، إلى جمع البيانات من مصادر مختلفة وتبويبها وحساب النسب (ratios) والتقديرية الأقل تحيزًا وحتى تضيق حجم العينة الذي ستكون له تبعات إحصائية غير مرجوة متعلقة بالتحيز وضعف التمثيلية.

8. تنظيم خطة البحث

للتمكن من الإلمام بمختلف مواضيع الدراسة. البحث يجب أن يتضمن المجالات الرئيسة المتعلقة بالموضوع والمتمثلة في: الجغرافية الاقتصادية، الاقتصاد المكاني والاقتصاد المكاني (Economie spatiale). لذلك هذا البحث سوف يجرأ إلى خمسة فصول رئيسية بالإضافة إلى فصل سادس تطبيقي. بعد مقدمة نستعرض فيها البعد التاريخي والتطور التاريخ لنظريات ونماذج الجغرافيا الاقتصادية، نماذج النمو وكذا نماذج الاقتصاد المكاني. نستعرض في الفصل الأول النماذج قصيرة المدى (نماذج الطلب) التي تناولت موضوع التفاوت الجغرافي بين الأقاليم أو الفوارق المكانية التي هي من أهم وأبرز مواضيع الجغرافية الاقتصادية الحديثة. هذا الفصل بطبيعة الحال سيوزع على مباحث، يتضمن المبحث الأول مدخل لأسس النظرية للجغرافية الاقتصادية الحديثة ثم في المبحثين المتبقين العرض التفصيلي لأهم النظريات والنماذج المتعلقة بتحليل الفوارق المكانية (Disparités géographiques ou spatiale). الفصل الثاني المهدف منه سيكون تقديم واستعراض مختلف النماذج طويلة المدى (نماذج العرض) التي تتأسس عليها في الدراسات التجريبية الطرق الإحصائية المستخدمة في الاقتصاد القياسي المكاني وذلك من خلال بحثين مستقلين الأول سيكون على شكل مدخل للتحليل المكاني في الاقتصاد والثاني سيتطرق بالتفصيل لمختلف النماذج المستعملة في الاقتصاد المكاني. الفصل الثالث سيتناول نماذج النواة والمحيط وحساب المسافات انطلاقًا من نموذج الحلقات متحدة المركز لـ: "فون ثون" وتوسعاتها. في الفصل الرابع سنستعرض مختلف النظريات التي حللت اقتصاد سوق العمل المكاني وحركة العمالة من خلال الهجرة بتحليل هيكل سوق العمل المحلي وتنقل اليد العاملة. أم الفصل الخامس فسيتناول دور الحكومة على المستوى الإقليمي بمحاولة الإجابة عن السؤال: هل للحكومة دور في توجيه التنمية مكانيا وامتصاص الفجوات بين الأقاليم الحضرية والأقاليم الأخرى الريفية؟ بالنسبة للفصل السادس التطبيقي الذي سيكون آخر فصل سيخصص لدراسة الحالة والتي سنستخدم فيه، بداية في مرحلة أخرى أدوات الإحصاء الوصفي التي من شأنها أن تبرز التباينات المكاني وهي في الأساس مجموعة أساليب تحليل التركز (منحنيات لورنز ومؤشرات جيني) والتمثيل البياني والجدولة في هذا الجزء الوصفي التحليلي مهم جدا لأنه يستعرض بوضوح حجم التفاوت والفجوات الموجودة بين الأقاليم

وكذلك ترتيب الأقاليم والولايات وفق معيار النشاط الاقتصادي الذي هو مرتبط هنا مباشرة بالنشاط المقاولاتي وإنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، يضاف إلى ذلك تحليل ديمغرافي (من ناحية المواليد، والوفيات) للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الأقاليم والولايات وقدرتها على مواجهة الصعاب خاصة في السنوات الأولى بعد أنشائها. في الجزء الثاني من هذا الفصل التطبيقي سنحاول بناء نموذج قياسي يعتمد على بيانات "بانل" PANEL، بمشاهدات مقطعية عرضية للأماكن (في هذه الحالة الولايات) ومشاهدات أخرى سيتم إدراجها حسب ما هو متاح من بيانات وفي إطار ما تفرضه النظرية القياسية حول حجم العينة.

الفصل الأول: نماذج الدخل قصيرة
المدى (نماذج الطلب)

النمو الاقتصادي بشكل عام يعمل على تحسين مستويات المعيشة داخل البلد الواحد. لكن كيف يتم تحقيق هذا النمو و بحاصة منه ما هو مستدام (Sustainable growth). لذلك يستعرض هذا الجزء النظري بفصوله الأربعة النمو بشكل عام في النظرية الاقتصادية (الكلية) ثم بعد ذلك من وجهة نظرة إقليمية وسنوضح خلال ذلك أن النمو الاقتصادي من منظور إقليمي هو أكثر تركيباً وتعقيداً من النظرة البسيطة للنظرية الاقتصادية الكلية (Macroeconomics).

تستند الأدبيات الاقتصادية حول النمو الاقتصادي الإقليمي على مفهومين أساسيين متميزين، الأول باعتبار الموقع أنه نقطة معزولة والثاني باعتبار قربه من نقطة محورية ما. وفي هذا الإطار كانت النماذج الاقتصادية الإقليمية الأولى هي مجرد تكيفات لنماذج الاقتصاد الكلي التقليدي. وكما هو الحال في نماذج الاقتصاد الكلي، تحلل المنطقة كما لو أنها مجرد نقطة وهي بمعزل عن النقاط الأخرى وخالية من أي مفهوم للفضاء. وهذه النماذج المستوحاة من النظرية الاقتصادية الكلية، مثل نموذج القاعدة الاقتصادية أو نموذج المدخلات والمخرجات (Input-output analysis) يمكن تطبيقها على البلد بأكمله كما يمكن تطبيقها كذلك على فضاءات جغرافية جزئية داخل نفس البلد مع تغير طفيف في تفسير النتائج. ونفس الشيء بالنسبة لنماذج التجارة الدوابة ونظرية النمو النيوكلاسيكية التي تفترض مرونة في تنقل عوامل الإنتاج من نقطة إلى أخرى وإن كان ذلك في ظل تجاهل مطلق لتكاليف النقل. وإن كانت نماذج النمو الداخلية (Endogenous growth models) إلى حد ما تدمج اقتصاديات التكتل والقرب، إلا أن الديناميكيات داخل المنطقة الواحدة تكون مهمة في تحديد النمو الإقليمي فقط عندما يُفسر النموذج العلاقات بين المركز ومحيطه. ونماذج المركز والمحيط (Core-periphery models) كما ستعرض لها في الفصل الثالث تُدخل كل من عنصري العرض والطلب وكذلك القرب في تفسير النمو الإقليمي.

هذا الجزء من خلال فصوله الخمسة سيبدأ بتقديم سلسلة من النماذج الاقتصادية الإقليمية وسيستيع ذلك بمناقشة دور كل من التكنولوجيا وعوامل الإنتاج والقرب في تحديد نمو المنطقة. في الفصل الأول سنقدم النماذج القائمة على الطلب مثل النموذج الكينزي، نموذج القاعدة الاقتصادية، نموذج المدخلات والمخرجات بالإضافة إلى تحليل التحول والحصة (shift-share analysis) هذه الطريقة تساعد في تحديد عوامل الطلب التي تؤثر على التغيرات في التشغيل والعمالة الإقليمية. في الفصل الثاني سنعالج موضوع نماذج النمو بعيدة المدى القائمة على العرض ومنها نموذج النمو النيوكلاسيكية ونماذج النمو الداخلية. بعد ذلك وفي نفس الفصل سنتعرض لدور النمو وانتشار وتوزع التكنولوجيا في التحليل الإقليمي. ولأن التكنولوجيا تنتشر من خلال المقاولاتية

ودور المقاول في تحديد جودة رأس المال الأمثلية ومستويات المهارة المنتسبة لموظفيهم، سيناقد الفصل كذلك دور المقاول ورأس المال المادي والبشري في النمو الإقليمي. في الفصل الثالث سنستعرض مختلف نماذج المركز والمحيط (Core-periphery models) لدراسة تأثير قرب وبعد الإقليم من المنطقة الحضرية الكبرى على مستويات نموه الاقتصادي. الفصل الرابع سيخصص لتقديم النظريات المحللة لسوق العمل والهجرة بين الأقاليم. لأن النمو عندما يكون علاجاً لمشاكل التنمية في منطقة ما، قد يكون كارثة حقيقية على مناطق أخرى من خلال حركة رؤوس الأموال والعمالة الكفوة. والفصل الخامس والأخير في هذا الجزء سيستعرض دور الحكومة في تحفيز النمو الإقليمي من خلال سياسات التنمية المحلية.

بالنظر إلى مختلف المقاربات التي تفسر التنمية ومختلف نماذج النمو التي تنبثق عنها، كيف يمكننا الحكم على صحة نموذج ما؟ طبعاً يكون نموذج مفيد إذا كان أولاً: يتوافق مع المشاهدات الواقعية، ثانياً: يساهم في فهم أفضل للموضوع، ثالثاً: يصلح لتقدير التوقعات المستقبلية خاصة إذا كان هناك عدم الاستقرار واختلاف الحاضر عن الماضي. رابعاً وأخيراً: صلاحيته لكل زمان ومكان. هذا الجزء الأول بفصوله الخمسة، بالإضافة لتعرضه لنماذج النمو الإقليمي، هو في نفس الوقت وصف لمختلف نماذج النمو الاقتصادي. أهم النماذج سيتم استعراضها في هذا الجزء مرفقة بأمثلة، وذلك لمحاولة وتبسيط تعقيدات النمو الإقليمي. حتى قبل أن ينشر آدم سميث كتابه حول ثروة الأمم (1776) الذي كان مؤسساً للاقتصاد كعلم إنساني مستقل، حاول الفلاسفة والمنظرون تحديد أسباب والعوامل المساهمة في النمو الاقتصادي. ومنذ ذلك الوقت اعتمدت أدبيات النمو الاقتصادي على نماذج الاقتصاد الكلي. وما قام به الاقتصاد الإقليمي فيما بعد هو محاولة تكييف هذه النظريات الكلية، التي تعتمد الوطن كوحدة للتحليل، واسقاطها على المنطقة. وإن كان مفهوم المنطقة، كما تعرضنا له في الفصل التمهيدي، هو مفهوم واسع قد يستعمل لوصف مجموعة من الدولة أو مجموعة أقاليم من بلدان مختلفة، إلا أن المفهوم الوظيفي للمنطقة هو الغالب لأنه يتطلب فقط أن تكون هناك أشياء مشتركة بين فضاءات جغرافية لتكون فضاء متجانساً نسبياً يشكل وحدة متماسكة. لكن في الواقع، غالباً ما يتم تعريف المنطقة وتحليلها باستخدام الحدود الإدارية (السياسية) لأن البيانات عادة ما تكون متاحة فقط هذه التقسيمات. إن كانت هذه الأخيرة، لا تضمن التجانس وكما كانت المنطقة الإدارية أكبر كلما كانت أقل تجانساً.

من منظور التحليل الاقتصادي، النظرية الاقتصادية الكلية تستهدف عموماً البلدان الفردية (المنعزلة)، ودولة سيفترض أن اقتصادها مغلق إذا لم تكن هناك تجارة خارجية، وسيكون مفتوحاً في حالة وجود مبادلات مع الخارج. وهذه الاقتصادات سواء كانت مغلقة

أو مفتوحة لها عملاتها الخاصة وبها سلطة نقدية تتجسد في البنوك المركزية التي يحدد أسعار الفائدة والقرض للتحكم في الطلب الكلي. والصادرات والطلب الخارجي يمكن تحفيزها وضبطها عن طريق تقلبات أسعار الصرف. وأي تغير تكنولوجي سيساعد في البداية البلد الذي ظهرت فيه هذه التكنولوجيا لأن الأفكار الجديدة عادة ما تنتشر ببطء بسبب عقبة الحدود السياسية والثقافية وحتى اللغوية. والظروف التي تعزز النمو الإقليمي تختلف عن تلك التي تفترضها نماذج الاقتصاد الكلي بالنسبة للاقتصادات الوطنية، أولاً: لأن المناطق داخل الوطن الواحد هي اقتصادات مفتوحة بالضرورة. ثانياً: لا توجد في هذه المناطق سلطات نقدية تتحكم في أسعار النقد والصرف لأن ذلك يخضع لسلطة مركزية مشتركة بين كل المناطق. ثالثاً: عادة ما يكون سعر الصرف بين المناطق ثابتاً بنسبة واحدة لأن الجميع يستعمل نفس العملة. رابعاً: بسبب عدم وجود عقبات سياسية وثقافية ولغوية بين مناطق البلد الواحد فإن الابتكارات التكنولوجية والأفكار الجديدة تنتقل بحرية أكبر. خامساً وأخيراً: لا توجد هناك عقبات تقف أمام هجرة العمالة وتنقل رؤوس الأموال بين مناطق البلد الواحد. وهذه الخصائص الخمس هي المرتكزات الأساسية لأي تحليل ميزو-اقتصادي يجمع من جهة بين مقارنة الاقتصاد الجزئي الذي يركز على الوحدة (المستهلك، المؤسسة... الخ) في تحليل ميكانيزمات الاقتصاد، وبين مقارنة الاقتصاد الكلي التي تركز على التجميعات (agregation).

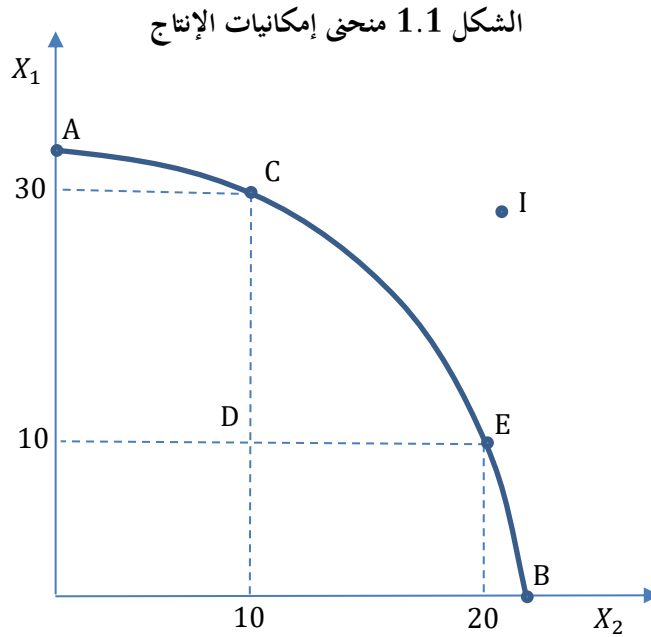
الفصل الأول: نماذج الدخل قصيرة المدى

نستهل هذا الفصل بتسليط الضوء على مختلف نظريات الاقتصاد المتوسط (Mesoeconomic) وذلك في إطار فرضيات نموذج مبسط لإمكانيات الإنتاج. بعد ذلك سنقوم باستعراض أهم المفاهيم والنظريات التي قد تفسر الطلب الكلي الإقليمي ومنها: النظرية الكينزية ونظرية القاعدة الاقتصادية. ولتحديد بالضبط كيف يؤثر الطلب المتزايد على صناعة واحدة على صناعات أخرى، سنقدم نموذج تحليل المدخلات والمخرجات (Input-output analysis). ثم نختم الفصل باستعراض طرق التقسيم المكاني للنمو والتشغيل والذي يتضمن تحليل التحول والحصة (Shift-share Analysis).

1. منحنيات إمكانيات الإنتاج والنمو الاقتصادي

يلخص هذا النموذج الأول نواة نظرية النمو الاقتصادي. فمنحنى إمكانيات الإنتاج يقدم دور القيود ومفهوم تكلفة الفرصة البديلة. ونظرا لندرة الموارد، فإن إنتاج المزيد من سلعة ما يتطلب انخفاضا في إنتاج سلعة أخرى. من ناحية أخرى، الاقتصادات في مراحلها الأولى للنمو ستتغلب على قيودها الأولية ثم تصبح بعد ذلك أكثر إنتاجية في جميع القطاعات.

على سبيل المثال يوضح الشكل 1.1 منحنى إمكانيات الإنتاج النموذجي. بحيث ينتج اقتصاد معين سلعتين X_1 و X_2 ، وإذا تم استخدام جميع الموارد لإنتاج X_1 ، فإن الحد الأقصى لـ X_1 يكون عند النقطة A. وبالمثل، إذا تم تخصيص جميع الموارد لإنتاج X_2 ، فإن النقطة B ستكون الحد الأقصى الذي يمكن أن ينتجه الاقتصاد. ويمكن للاقتصاد اختيار توليفات من X_1 و X_2 مثل النقطتين C و E. وفي النقطة D مثلاً، لا يتم استخدام الموارد بشكل كامل. كما أن الاقتصاد لا يملك بعد قدرات إنتاجية تمكنه من إنتاج توليفة من السلع عند النقطة I.



المصدر: (Edwards, 2007)

تركز سياسات النمو القصيرة المدى، القائمة على النظرية الكينزية، على خلق فرص العمل أو الحد من البطالة عن طريق زيادة الطلب على السلع المنتجة محلياً. ولا يعد خلق فرص العمل من هذا النوع سياسة نمو حقيقية، لأن هذه السياسات تخلق فقط مناصب شغل عن طريق زيادة الطلب ليتحرك الاقتصاد (في الشكل 1.1) من النقطة D نحو أقرب نقطة على منحنى إمكانيات الإنتاج.

فأما النمو الاقتصادي الحقيقي فيأتي إما عن طريق تحسين جودة وكمية الموارد أو عن طريق التكنولوجيا والابتكار كما سنوضح ذلك عند استعراض النماذج القائمة على العرض في الفصل الثاني¹ (Edwards, 2007).

2. الميزة النسبية:

يُقال عن منطقة أنها تتمتع بميزة تنافسية في إنتاج سلعة معينة X إذا كانت تكلفة الفرصة البديلة أقل من تكلفة المناطق الأخرى التي يتم تداولها معها. هذا المفهوم حول الميزة النسبية نشأ في نظريات التجارة الدولية⁽²⁾. فالمناطق تمتلك مجموعة متنوعة من الموارد تحت تصرفها مثل الأراضي والموارد الطبيعية ورأس المال والعمالة والخبرة التكنولوجية. ولذلك فتكاليف الإنتاج تختلف من منطقة إلى أخرى لأن الموارد عادة لا يتم توزيعها بالتساوي. والفاعلية من هذا المنطلق، تفرض على المناطق ذات التكاليف البديلة المنخفضة أن تنتج سلع مثل المنسوجات تقوم بتصديرها إلى المنطقة الأخرى التي تكون فيها تكاليف الإنتاج أعلى. وبالمثل، إذا كانت المنطقة الثانية تنتج مثلاً مكونات إلكترونية بتكلفة أقل، فيتاح لها أن تخصص في الإلكترونيات وتستورد منسوجاتها. ونظراً لأن المنطقة A في الشكل 2.1 هي أكثر كفاءة في إنتاج السلعة الزراعية وأن المنطقة B هي الأكثر كفاءة في إنتاج مشتقات الحليب، فإن الإنتاج الكلي للبلد يزداد إذا تخصصت كل منطقة في إنتاج السلع التي تتمتع بكفاءة في إنتاجها وتستورد السلعة الأخرى التي تنتجها بأقل كفاءة من المنطقة الأخرى التي تقوم بنفس الشيء لتحصن المبادلة. ومع زيادة عدد السكان قد يحدث تحول في نمط الإنتاج في كل منطقة من خلال التنوع وحركة الهجرة (هجرة العمالة الكفوء ورؤوس الأموال). يؤدي التنوع في نهاية المطاف إلى التأثير في الميزة النسبية للمنطقة وتعديلها. كما يمكن أيضاً تعديل الميزة النسبية للمنطقة عن طريق الاستثمار في البنية التحتية والتعليم والتدريب المهني، أو من خلال توفير المرافق الحيوية والثقافية والاجتماعية لجذب العمالة المهرة ورؤوس الأموال. ومنحنيات إمكانيات الإنتاج بإمكانها توضيح آلية عمل الميزة النسبية. ولغرض التبسيط سنفترض وجود بلد منطقتين فقط، المنطقة A و B ، لكل منها مستويات

1- Edwards, M.E. (2007). Regional and Urban Economics and Economic Development: Theory and Methods (1st ed.). Routledge. <https://doi.org/10.4324/9781315088969>

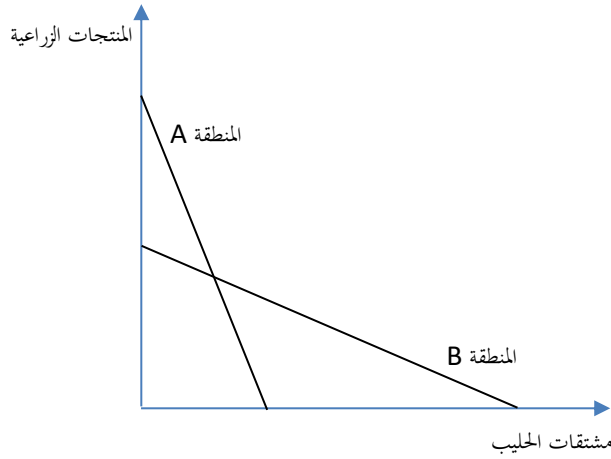
(2) - من الواضح في الاقتصاد الحديث الذي يسير وفقه العالم كما نعرفه اليوم أنه يعتمد بشكل أساسي على مبدئي التخصص وتقسيم العمل بين الأفراد والمناطق والدول. ومبدأ الميزة النسبية الذي ذكره بوضوح وأثبتته "دافيد ريكاردو" عام 1817، هو التفسير التحليلي الأساسي لمصدر هذه المكاسب الهائلة من التجارة. وبالرغم من أن الوعي بفوائد التخصص قد يعود للعصور الغابرة في جميع الحضارات، إلا أن ريكاردو بالاعتماد على كتابات آدم سميث، هو أول من توصل إلى هذه النتيجة بطريقة أعمق وبناتج أوضح وأجمل. هذا المبدأ ينطبق على التجارة بين الأفراد والتجارة البينية وبين الأقاليم والمناطق، إلا أن ظهوره واكتشافه بوضوح جاء في سياق التجارة الدولية وتم التحقق منه من خلالها منذ ذلك الحين.

Findlay R. (2008) Comparative Advantage. In: Palgrave Macmillan (eds) The New Palgrave Dictionary of Economics. Palgrave Macmillan, London. https://doi.org/10.1057/978-1-349-95121-5_67-2

متكافئة من رأس المال والعمالة. كما نفترض أن هذا البلد ينتج مجموعتين من السلع المتجانسة: المنتجات الزراعية ومشتقات الحليب.

ونفترض كذلك خطية (Linearity) منحنيات إمكانيات الإنتاج لكل منطقة كما هو موضح في الشكل 2.1.

الشكل 2.1 منحنيان خطيان لإمكانيات الإنتاج يوضحان مبدأ الميزة



المصدر: (Edwards, 2007)

تكلفة الفرصة البديلة لإنتاج مشتقات الحليب في المنطقة B (القيمة المطلقة لمعامل منحنى إمكانيات الإنتاج) هي أقل مما هي عليه في المنطقة A، ولذلك في (المنطقة B) هي تتمتع بميزة نسبية في إنتاج مشتقات الحليب. وبالمثل، تتمتع المنطقة A بميزة نسبية في المنتجات الزراعية. انطلاقاً من هذا المنحنى البياني تقترح نظرية التجارة الدولية أنه في حالة إذا ما تخصصت كل منطقة في إنتاج السلع التي لديها فيها ميزة تنافسية وقامت بمبادلتها بسلعة أخرى تفتقر للميزة التنافسية في إنتاجها، فإن الناتج الكلي والدخل للبلد (الناتج والدخل العالمي في حالة الدول) سيتضاعفان. وهذا قد يقودنا إلى الإشارة إلى مفهوم سابق للميزة النسبية وهو مفهوم "الميزة المطلقة". تكون هناك ميزة مطلقة إذا كان بإمكان منطقة ما أن تنتج كمية أكبر بكثير من سلعة معينة مقارنة بالمناطق الأخرى تستخدم حجم مماثل من عوامل الإنتاج. وحتى وإن كانت منطقة ما لا تتمتع بميزة مطلقة في إنتاج سلعة معينة، فإن تحقيق الكفاءة يتطلب أن تخصص في إنتاج وتصدير السلع التي تتمتع بميزة نسبية في إنتاجها (Schmidt, 1993) 1.

3. النماذج القائمة على الطلب قصيرة المدى (Short-Run):

1)- Schmidt, R. H. 1993. Regional comparative advantage, FRBSF Weekly Letter Number,93-37.

تؤكد النظرية الاقتصادية الكينزية على أن عدم توفر طلب قوي وفعال هو السبب الرئيس في تفاقم معدلات البطال. ويمكن أن تكون الاقتصادات في حالة توازن مع معدلات بطالة مرتفعة. فقط التغيرات في الانفاق، الذي يعتبر كعامل خارجي (Exogenous) يحدد خارج المنطقة، بإمكانها أن تدفع الاقتصاد لتحقيق التوظيف التام. ولا يسمح هذا النموذج في فرضياته بتنقل وهجرة العمالة ورأس المال إلى أسواق في مناطق أخرى أكثر ربحية. والنموذج الكينزي هو مُعرف كما يلي: حجم الدخل الإجمالي Y هو معادل لحجم الإنتاج التجميعي. والنفقات التجميعية تأتي من أربعة مصادر رئيسية: حجم الانفاق الاستهلاكي الذي هو استهلاك العوائل النهائي C ؛ الانفاق الاستثماري الذي هو إنفاق الشركات I ؛ الانفاق الحكومي G ؛ وحجم الصادرات X . في التحليل الإقليمي، الصادرات هي السلع المباعة خارج المنطقة وكذلك خارج البلد، ولتحديد صافي الصادرات يتم طرح واردات المنطقة M من صادراتها X . والدخل في هذا النموذج يتم خلقه فقط من خلال رفع حجم الإنتاج وهو ما يجعل الدخل الإجمالي وحجم الإنتاج الإجمالي متساويان، وبالتالي في حالة التوازن يكون إجمالي النفقات $[C+I+G+(X-M)]$ يساوي إجمالي الدخل Y ، لدينا:

$$Y = C + I + G + (X - M) \quad (1.1)$$

ويتم تحديد مقادير الاستهلاك النهائي للعوائل من خلال دالة الاستهلاك الكينزية البسيطة:

$$C = C_0 + cY_d \quad (1.2)$$

حيث يمثل Y_d الدخل المتاح ويساوي الدخل الإجمالي مخصوم منه الضريبة على الدخل $Y_d = Y - T$ ، و C_0 هو الحد الأدنى للاستهلاك المستقل عن الدخل أو حد الكفاف و c الميل الحدي للاستهلاك الذي يمثل حجم التغير الودودي أي مقدار الزيادة في الاستهلاك عندما يتغير الدخل بوحدة نقدية واحدة. وبالمثل فدالة الاستيراد هي:

$$M = M_0 + mY_d \quad (1.3)$$

وهي دالة تحدد حجم الواردات بحيث تمثل M_0 مقدار الواردات التي تستخدمها المنطقة عندما تكون المداخل صفرية فهي إذن مستقلة عن الدخل، و m هو الميل الحدي أو الهامشي للاستيراد أو مقدار الزيادة في الواردات عندما يزيد الدخل المتاح بوحدة نقدية واحدة. في النظرية الكينزية المقدار $(C_0 + I + G + X - M_0)$ هو متغير خارجي (Exogenous) يحدد خارج النموذج ويمثل الانفاق النهائي الإجمالي. وهذا المتغير الخارجي الذي يشمل كل أنواع الانفاق هو الذي يحدد حجم الدخل الإقليمي

من خلال ما يسمى "المضاعف الكينزي" (Multiplier) أو مضاعف الدخل. ويحدد مضاعف الدخل التغير في الدخل الناتج عن التغيرات في مستويات الانفاق. بالمقابل، صيغة مضاعف الدخل الإقليمي (Regional income Multiplier) هي: $1/[1 - (c - m)]$ حيث يمثل الفرق $(c - m)$ الميل الحدي للاستهلاك المحلي. ومن خلال تحليل الصدمات الخارجية يمكن القول أن أي صدمة من متغير خارجي ستغير الدخل بمضاعفة الصدمة الأصلية و فقط تنبؤات النموذج، لدينا:

$$\Delta Y = \frac{1}{1 - (c - m)} \Delta \{ \text{الانفاق الخارجي} \} \quad (1.4)$$

على سبيل المثال، إذا أنفق المستهلكون 80 بالمائة عن كل وحدة نقدية واحدة من مداخيلهم فإن ميلهم الحدي للاستهلاك هو عندئذ يساوي 0.8. لكن إذا كان 60 بالمائة من انفاقهم هو على سلع تنتج خارج الإقليم والمنطقة عندئذ يكون الميل الحدي للاستهلاك المحلي هو $0.2 = 0.6 - 0.8$ ومضاعف الدخل المحلي هو: $1/[1 - (0.8 - 0.6)] = 1/0.8 = 1.25$

في النموذج الكينزي التقليدي المبسط، الأجور المنخفضة في منطقة ما لا تجذب إليها رؤوس الأموال من الخارج لأن النموذج فيحد ذاته يفترض عدم حركة عوامل الإنتاج ومنها رأس المال. وبدلاً من ذلك، الأجور الحقيقية المنخفضة بإمكانها أن تفاقم من مشكلة البطالة مع انخفاض الانفاق الاستهلاكي. أي أن ارتفاع الأجور من شأنه أن يساهم في زيادة الانفاق الاستهلاكي وبالتالي تحفيز العمالة المحلية. قد تهاجر الشركات من خلال استثماراتها إلى مناطق أخرى معدلات الفائدة بما منخفضة، ولكن نظراً لأن أسعار الفائدة دائماً تكون ثابتة داخل البلد الواحد ومنه حسب النموذج التقليدي فرأس المال لا يهاجر من منطقة إلى أخرى ومن إقليم إلى آخر (McCombie, 1988) ¹.

الاستهلاك هو في المقام الأول دالة للدخل الآني أو المتوقع للعائلة، وبالتالي هو لا يمكنه في حد ذاته أن يخرج الاقتصاد ككل من حالة الركود. بالمقابل، الاستثمار في الأعمال في المقام الأول هي دالة لما يسميه كينز في نظريته العامة "النزوع الحيواني" ² (Animal

1)- McCombie, J. S. L. (1988). A Synoptic View of Regional Growth and Unemployment: I - The Neoclassical Theory. Urban Studies, 25(4), 267-281. doi:10.1080/00420988820080391

2)- أشار كينز إلى النزوع الحيواني في النظرية العامة بقوله (ص 141):

" وحتى بصرف النظر عن عدم الاستقرار الذي مصدره المضاربة، هناك عدم استقرار ناجم عن خاصية الطبيعة البشرية واعتمادها على نسب كبيرة من أنشطتنا الإيجابية على التفاؤل الغفوي بدلاً من التوقعات الرياضية، سواء كانت أخلاقية أو ترفيهية أو اقتصادية. ومن المحتمل جداً أن معظم قراراتنا للقيام بأمر إيجابي، والذي ستظهر عواقبه على مدى عدة أيام

spirits) وبالتالي لا يمكن الاعتماد عليه للتخفيف من حدة الركود. ومن خلال ربط الاستثمار بالنزوع الحيواني، كينز يعني أن بذلك أن الشركات التي يسيرها أفراد لا يبنون قراراتهم المتعلقة بالإفناق على ما هو أفضل بالنسبة للمنطقة أو البلد، ولكن بينونها على ما هو لأجل بقاءهم. ولذلك عندما يكون الاقتصاد الإقليمي في حالة ركود اقتصادي، تقوم المؤسسات والأفراد بخفض أنفاقه وهو ما يساهم في تفاقم الركود المحلي أكثر فأكثر. وبالمثل، البنوك والمصارف ستكون أكثر ميلا إلى عدم إقراض الأفراد والمؤسسات لأنه حسبها هذه القروض ستكون محفوفة بالمخاطر في فترات الركود الاقتصادي. في المقابل، عندما يكون الاقتصاد في حالة رواج، المؤسسات والأفراد بدلا من تقليص أنفاقهم للتخفيف من الضغوط التضخمية، ستنفق أكثر وهو ما سيزيد من التضخم. نفس الشيء بالنسبة للبنوك التي ستميل إلى الإقراض أكثر عندما تنمو المنطقة لاعتقادهم أن استرداد أموالهم سيكون مؤكدا.

نظرا لأن الاستثمار يميل إلى كونه مرتبط بالدورات الاقتصادية ويساير منحها العام، فلا يمكننا الاعتماد عليه بشكل أساسي في التخفيف من البطالة في المنطقة والإقليم. وينظر أنصار النظرية الكينزية إلى أن الإفناق الحكومي على المستوى المحلي هو المحرك الأساسي لتحفيز الصادرات الإقليمية وبالتالي تحفيز الإنتاج. وهم يستخدمون المضاعف الإقليمي لتحديد مدى تأثير زيادة معينة في الإفناق على الاقتصاد المحلي. وخلق فرص عمل في هذا النوع من النماذج يكون إما بتعزيز الصناعات التصديرية التي يزيد الطلب عليها بسرعة، أو محاولة توسيع حصص السوق صناعات تتسم بضعف المرونة (Edwards, 2017).

4. نظرية القاعدة الاقتصادية (Economic Base Theory):

نظرية القاعدة الاقتصادية هي نظرية أشاعها الاقتصادي والجغرافي الأمريكي تشارلز تيبوت (Charles Tiebout) في ستينيات القرن الماضي (1962)، وهي تعد مزيجا بين النظرية الكينزية ونظريات التجارة الدولية. في هذا النموذج، تكون المحركات الأساسية للنمو الاقتصادي الإقليمي هي المؤسسات المحلية التي تنتج سلعا للتصدير وبالتالي هي صناعات تضخ مداخيلها في الاقتصاد. وتعد تقنيات القاعدة الاقتصادية أكثر دقة وبالتالي فهي أكثر ملائمة للمناطق الصغيرة والمعزولة مقارنة بالمناطق الحضرية الكبرى. كما أنها أكثر ملائمة لتحليل التأثيرات قصيرة المدى بدلا من تحليل الأثر طويل المدى (Edwards, 2017).

قادمة، لا يمكن أن يكون إلا كنتيجة للنزوع الحيواني - وهو دافع عفوي يحملنا على القيام بالعمل بدلا من التقاعس عن العمل، وليس كنتيجة لحسابات متوسط مرجح للعوائد الكمية مضروبة في الاحتمالات الكمية." (Keynes, 2018)

وفقا لنظرية القاعدة الاقتصادية، يوجد هناك نوعان من الصناعات المحلية: الصناعات الأساسية التي تنتج سلعا وخدمات للتصدير والصناعات غير الأساسية التي تنتج سلعا وخدمات للاستهلاك المحلي. وتفترض نظرية القاعدة الاقتصادية أن الزيادة في الصادرات لن تحفز فقط العمالة والدخل في الصناعات الأساسية ولكن أيضا تحفز الطلب على السلع والخدمات غير الأساسية. ويمكن تحديد الصناعات الأساسية من خلال تقدير ما يسمى حاصل الموقع (location quotient).

1.4 حاصل الموقع (Location Quotient):

يُستعمل حاصل الموقع في مقارنة التركيز النسبي للعمالة في صناعة معينة في منطقة ما مع تركيز معياري للعمالة. ويُستخدم حاصل الموقع عادة في تحديد قاعدة التصدير لمنطقة معينة ولتقدير عدد العمال المرتبطين مباشرة مع الصناعات التصديرية. لحساب حاصل الموقع من بيانات التشغيل في دولة معينة، المعيار عموما يكون الدولة؛ بالنسبة للتشغيل على مستوى الإقليم أو المقاطعة، فإن المعيار المناسب هو الولاية أو الدائرة. وعلاقة حاصل الموقع للصناعة i هي:

$$\frac{e_i/E_i}{e/E} \quad (1.5)$$

حيث e_i هو التشغيل في الصناعة موضوع الدراسة؛ e هو إجمالي التشغيل في المنطقة التي تتواجد فيها الصناعة موضوع الدراسة؛ E_i التشغيل في الصناعة موضوع الدراسة ضمن المنطقة المعيار (الدولة، الولاية أو الدائرة)؛ E هو إجمالي التشغيل في المنطقة المعيار.

1.1.4 تفسير مقادير حاصل الموقع:

إذا كان حاصل الموقع لصناعة معينة هو أكبر من الواحد، فعندئذ يمكن تصنيف هذه الصناعة كصناعة تصديرية إلى خارج المنطقة أو الإقليم. وهذا يعني أن صناعة هذه المنطقة تشغل أكبر عدد من العمال مقارنة بالمنطقة المعيار، وبالتالي يجب أن تنتج سلعا أكثر مما يستهلكه السكان المحليون لتلبية الطلب المحلي وزيادة. وبالتالي يمكن القول أن حاصل الموقع في هذه الحالة أنه يعكس الميزة النسبية المحلية لهذه الصناعة (Edwards, 2017). من ناحية أخرى، إذا كان حاصل الموقع هو أقل من الواحد، فإن هذه الصناعة موضوع الدراسة لا تنتج ما يكفي من السلع والخدمات للاستهلاك المحلي وهي بذلك تعتبر صناعة استيراد أو صناعة

استيرادية. أخيراً، إذا كان حاصل الموقع في هذه الصناعة مساوي للواحد، فإن الصناعة هي تنتج فقط ما يكفي لتلبية الاستهلاك المحلي¹.

2.1.4 فرضيات تحليل حاصل الموقع:

هناك ثلاث افتراضات ضرورية في تفسير حاصل الموقع: تطابق الأذواق، تكافؤ مستويات الإنتاجية وتجانس المنتجات. أولاً، نفترض أن أنماط الاستهلاك هي نفسها في المنطقة موضوع الدراسة مثل باقي المناطق التي تعتبر معيارية. وهذا يعني على سبيل المثال، أنه إذا كانت لدينا منطقة A هي موضوع الدراسة والمنطقة B للمقارنة، فإن سكان المنطقة A و B لديهم نفس الرغبة في اقتناء السلعة X. ويؤدي عدم الأخذ بعين الاعتبار هذا الافتراض إلى حدوث تحيز في قيمة حاصل الموقع بأن يكون أعلى بالنسبة للمناطق التي تنتج سلع لتلبية تفضيلات محلية معينة.

ينص الافتراض الثاني على تساوي إنتاجية العمل في كل مكان. ولقياس إنتاجية العمل عادة يتم استخدام مقياس القيم المضافة لكل ساعة عمل في الإنتاج الصناعي، ولأن الإنتاجية وفق هذا المقياس في الواقع تتفاوت من منطقة إلى أخرى، إذا افترضنا أن كل المناطق تنتج نفي السلع والخدمات المتجانسة، فإن حاصل الموقع عندئذ سيُطرح اشكالا بأن يبُخس ويُقدر بمستوى أقل (underestimate) الإنتاج التصديري بالنسبة لمنطقة إنتاجية عاملها مرتفعة، ويبالغ في التقدير (Overestimate) بالنسبة لمنطقة أخرى إنتاجية عاملها متدنية.

أخيراً، نفترض نظرية حاصل الموقع أن كل صناعة تنتج سلعة واحدة متجانسة تماماً. وهذا الافتراض بدوره يطرح مشكلتين، الأولى هي أن بعض المؤسسات في الواقع تنتج سلع كثيرة ومن ناحية التصنيف تخضع لنظام موحد للتصنيف خاص بالدولة. وإذا كانت مؤسسة ما تنتج سلع كثيرة تدرج تحت عدة أرقام تسلسلية للتصنيف، فهي تميل دائماً إلى اختيار الرقم التسلسلي الذي يوفر لها أفضا تأمين أقل كتعويضات للعمال. المشكلة الثانية تتعلق بطبيعة الصناعات التي هي في الحقيقة عبارة عن تجميعات (aggregation) لسلع ومنتجات متنوعة ويندر أن تكون متجانسة تماماً (Edwards, 2017).

¹ - قد يكون صحيحاً أن حاصل الموقع عندما يكون أقل من الواحد، فإن المزيد من المؤسسات في الصناعة موضوع الدراسة ستنمو وتزدهر داخل المنطقة، لكن حاصل الموقع الأقل من الواحد يبقى دائماً يعكس افتقار المنطقة إلى الميزة النسبية.

2.4 مضاعف العمالة (Employment Multiplier):

نظرا لأن البيانات المتعلقة بالدخل والانفاق الاستهلاكي لا يتم تجميعها على المستوى المحلي، يقوم المحللون الإقليميون بتوليد المضاعفات (Multipliers) باستخدام بيانات التشغيل، والتي عادة ما تكون متوفرة بعد فترة تأخير تمتد من سنة إلى ثلاث سنوات. والمضاعف الأساسي عندئذ يحسب كالتالي:

$$(1.6) \quad \frac{\text{إجمالي التشغيل}}{\text{التشغيل الأساسي}}$$

بحيث التشغيل الأساسي هو إجمالي العمالة اللازمة لإنتاج سلع موجهة للتصدير، وإجمالي التشغيل هو إجمالي العمالة الأساسية وغير الأساسية. وعلى سبيل المثال، إذا كان المضاعف الأساسي هو 2.5، فهذا يعني أن كل عامل في صناعة أساسية يخلق 1.5 فرصة عمل في الصناعات غير الأساسية. ولحساب التشغيل الأساسي، لدينا المعادلة (1.7) التي هي صيغة تقديرية للعمالة التصديرية X لكل صناعة:

$$(1.7) \quad X_i = \left(\frac{e_i}{e} - \frac{E_i}{E} \right) \times e.$$

يعطي مجموع العمالة التصديرية للصناعات التي لها حاصل موقع أكبر من الواحد، العمالة الأساسية للإقليم. باقي فرص التشغيل هي من العمالة غير الأساسية (Edwards, 2017). وتجدر الإشارة في هذا الصدد إلى أنه في الحالة التي يكون فيها حاصل الموقع أقل من الواحد، العمالة التصديرية عندئذ ستكون سالبة. لأنه من ناحية التعريف الصناعات المستوردة لا يُصدر منها شيء، ومنه فحجم العمالة التصديرية يكون مساويا للصفر.

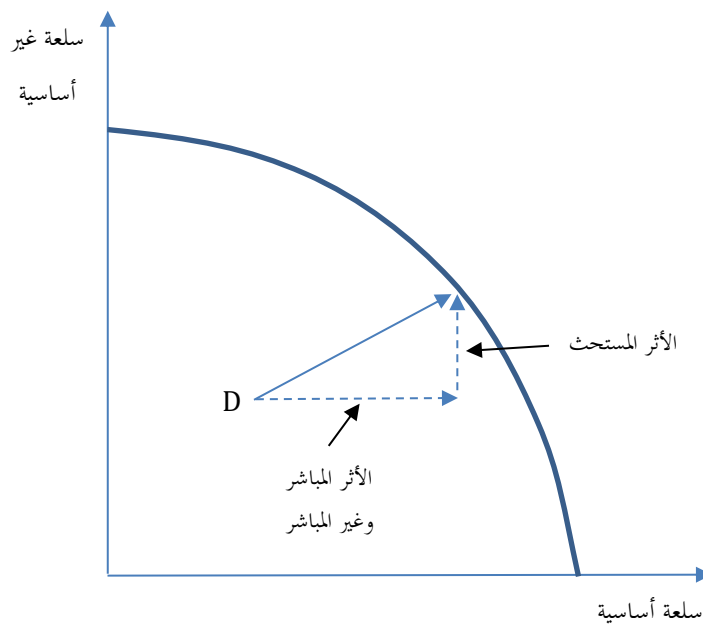
يمكننا حساب مضاعف العمالة أو التشغيل بقسمة العمالة الإجمالية على العمالة التصديرية. وتجدر الإشارة هنا كذلك أن التقدير عادة ما يكون متحيزا نحو الأعلى (Biased upward). لكن إذا كانت القطاعات هي مستوردة بالفعل، فلا يكون هناك تحيز. ومع ذلك، إذا كانت هذه القطاعات تنتج سلعاً قابلة للتصدير، فإن ما يُقسم عليه (القاسم) يكون أصغر مما ينبغي، مما سيتسبب في التحيز المحتمل في المضاعف نحو الأعلى. وتقنية تحليل المدخلات والمخرجات كما سنوضح ذلك لاحقا، تعطي تقديرات أكثر دقة لأنها تقدر المضاعفات لكل صناعة على حد وذلك بناءً على روابط متوقعة بين الصناعات. ولذلك، المضاعفات المحسوبة باستخدام طريقة القاعدة الاقتصادية بشكل عام تكون أكبر من تلك المحسوبة بواسطة نموذج المدخلات والمخرجات خاصة في

المناطق الحضرية الكبرى. وإن كان، بالنسبة للمناطق الريفية، غالبا ما تكون المضاعفات بنفس الحجم تقريبا (Edwards, 2017).

3.4 حجم المضاعفات واستقرارها:

تؤثر ارتفاع الطلب على سلعة معينة في منطقة ما على، أولا: الصناعة المنتجة لهذه السلعة. ثانيا: على موردي السلع الوسيطة التي تدخل في إنتاج هذه السلعة. ثالثا: على نفقات الاستهلاك لدى المستخدمين الذي يعملون في الصناعات المتأثرة. ولذلك يمكن تفصيل ثلاثة أنواع من الآثار، الأثر المباشر (direct effect) عندما يزيد الطلب على صناعة معينة فتزيد العمالة في نفس الصناعة. الأثر غير المباشر (indirect effect) عندما يزيد الطلب على صناعة معينة فيؤثر ذلك على زياد الطلب على السلع الوسيطة التي تدخل في إنتاج سلع ومنتجات هذه الصناعة. والأثر المستحث (Induced effect) الذي يتمثل في تلك الزيادة في نفقات المستخدمين الذين يعملون في الصناعة الأصلية والصناعات التابعة لها. تعمل كل من التأثيرات المباشرة وغير المباشرة على زيادة الطلب على السلع الأساسية المنتجة، في حين يعمل التأثير المستحث في زيادة الطلب على السلع غير الأساسية. والطلب على السلع الأساسية في حد ذاته، من الناحية البيانية، لا يقوم بتحويل منحى إمكانيات الإنتاج إلى الخارج، ولكن يقوم فقط بنقل الاقتصاد فقط من نقطة إلى أخرى داخل المنحى أو أقرب منه كما هو موضح من خلال النقطة D في الشكل 3.1. كما لا تؤدي الزيادات في الآثار المباشرة وغير المباشرة إلى التغيير في منحى إمكانيات الإنتاج لأنها آثار ناتجة عن الطلب، والعرض الكلي هو ثابت في إطار النماذج قصيرة المدى.

الشكل 3.1 الأثر المباشر، غير المباشر والمستحث على منحى إمكانيات الإنتاج



أما مقدار المضاف فهو يعتمد على عدد الروابط الخلفية المحلية (Local backward linkages) ومعدل إحلال الواردات (import substitution). والمناطق الحضرية الكبرى ومناطق التوطين والتحضر سيكون لها مضاعفات أكبر من تلك الموجودة في المناطق الريفية الأقل كثافة سكانية. بالإضافة إلى ذلك، قد يصل عدد الأسواق في المناطق الحضرية إلى حجم العتبة. بحيث يستورد المستهلكون سلعا أقل من خارج المنطقة عندما يكون لديهم خيار أكبر في المنتجات المحلية. وتعني زيادة الروابط الخلفية زيادة حجم المضاعف المحلي أكثر فأكثر. ومع ذلك، فإن الميل الحدي لإحلال الواردات بالسلع المنتجة محليا عندما يتعاطم فهو يقلل من حجم الميل الحدي للاستهلاك محليا، وبالتالي يقلل من حجم المضاعف (1).

مستوى الدخل الإقليمي المرتفع يمكن أن يكون له أثر إيجابي وكذلك سلبي على حجم المضاعف. لأن الدخل المرتفع يعني زيادة الطلب على جميع السلع العادية وفي هذه الحالة يكون المضاعف كبيرا. ومع ذلك، فهذا المنحى يقابل بأثرين متناقضين. الأول، لأن المداخل المرتفعة ترتبط بميل كبير نحو شراء السلع الكمالية، وإذا تم استيراد السلع الكمالية في هذه الحالة، فإن إحلال الواردات يقلل من الميل الحدي للاستهلاك محليا. ثانيا، يتجه الميل الحدي إلى الانخفاض مع زيادة الدخل لأن المستهلكين ذوي الدخل المرتفع يوفرون أيضا نسبة مرتفعة من مداخلهم. وسيؤدي أيضا الميل الحدي المنخفض الناتج عن هذا الاستهلاك إلى تقليل حجم المضاعف (Edwards, 2017).

العامل الآخر الذي يؤثر على حجم المضاعف هي وتيرة تسارع النمو الاقتصادي الإقليمي. لأن أي توسع متسارع في الناتج الإقليمي يؤدي زيادة الطلب على العمالة والمدخلات الأخرى وهو ما سيجبر الاقتصاد المحلي على البحث خارج المنطقة عن مداخلته الإضافية (مدخلات وسيطة وأولية). وإذا حدث ذلك فإن الميل الحدي للاستهلاك سيتناقص لسببين. الأول، بأن يبيع الموردون غير المحليين بضائعهم في مناطق أخرى، والثاني العمالة المؤقتة المتنقلة بين المناطق ستنفق نسب كبيرة من الأرباح في أماكن إقامتها الأصلية. ومرة أخرى، مع تقلص الميل الحدي للاستهلاك، المضاعف بدوره سيتناقص. كما أن تفسير النموذج الكينزي يؤكد

(1) - لأن المقام في $\frac{1}{1-(c-m)}$ يكون أكبر ورياضيا في حساب النهايات عندما يؤول المقام إلى المالاغماية (∞) بمعنى يتناهي في الكبر، المضاعف بدوره يؤول نحو الصفر (0) أي يتناهي في الصغر.

بأن الزيادة في الصادرات ستعزز الاقتصاد والدخل التوازني. لكن الزيادات في الواردات ستخفض من دخل التوازن. على سبيل المثال، عندما تشتري المنطقة A المزيد من السلع من المنطقة B، فذلك يعني أنه ستزداد العمالة والدخل في المنطقة B، والازدهار في المنطقة B من شأنه أن يزيد من طلبها على الصادرات القادمة من المنطقة A. والمضاعفات لا تتفاعل مع تأثيرات التغذية الراجعة (feedback effects) بين المناطق (Edwards, 2017).

3.4 امتدادات نظرية القاعدة الاقتصادية:

في نظرية القاعدة الاقتصادية التقليدية تعد كل من الزراعة والتعدين والتصنيع بصفة عامة هي القوة الدافعة الوحيدة في المنطقة أو الإقليم وما عدى ذلك من الخدمات فهي تعتبر غير أساسية. ومع ذلك، في امتدادات حديثة لنظرية القاعدة الاقتصادية التقليدية يمكن للخدمات والسياحة وتحويلات الأفراد المحليين الذين يتلقون تحويلات أن تدخل في تشكيل القاعدة الاقتصادية للمنطقة.

1.3.4 الخدمات:

تركز أبحاث حديثة على حقيقة مفادها أن هناك عدة خدمات قد تدخل في تشكيل القاعد الاقتصادية لمنطقة ما، مثل: خدمات الاستهلاك والإنتاج، الخدمات الصحية والخدمات التعليمية والسياحية. صحيح أن غالبية خدمات الاستهلاك وما بعد البيع ووظائف السياحة هي من العمالة منخفضة الأجر ومستقبلها مرتبطة مباشرة بخدمات الصناعة، إلا أن معظم الخدمات الصحية والتعليمية تستلزم مناصب مهنية وإنتاجية مرتفعة وأجور عالية مماثلة لتلك التي نجدها في الصناعة وما يدخل في تشكيل القاعدة الاقتصادية التقليدية. فالمنتجات الخدمية، مثلها مثل المنتجات الصناعية، هي قابلة للتصدير وذلك من خلال ثلاثة طرق. أولاً، قد يتم تصدير خدمة مثل خدمة التأمين وخدمة الإعلانات وخدمات برامج الكمبيوتر مباشرة إلى المستهلكين. ثانياً، يمكن تصدير الرعاية الطبية المتخصصة أو الخدمات السياحية عندما يأتي المستهلك من منطقة أخرى. ثالثاً، قد يتم تصدير الخدمة بشكل غير مباشر لأنها تكون ملازمة للسلعة المصنعة المصدرة من خلال خدمات الصيانة والتكوين والتدريب، لأن المنتجات هي عبارة عن حزم من الخدمات المختلفة ويتم خلق بعض الخدمات مباشرة من التصنيع. وحتى صناعة الحديد والصلب أصبحت أكثر توجهها نحو الخدمات، من خلال المناولة والاستعانة بمصادر خارجية. فمقدمو الخدمات يقومون مثلاً بفحص الخدمات وتشذيبها وتغليفها وتخزينها والاشهار لها ومن تم تسليمها للعملاء (Hansen, 1993) (Groschen, 1987).

2.3.4 السياحة:

من الناحية المفاهيمية السياح ليسوا مقيمين، وبالتالي السياحة يمكن اعتبارها على أنها قناة تتدفق من خلالها الأموال إلى المنطقة. والسياحة تطرح مشكلة من خلال الوظائف التي تخلقها التي يصعب تصنيفها وتحديدتها في إطار معين. باستثناء شركات النقل الجوي ووكالات السفر وشركات التأمين. ويعتمد عدد قليل من الصناعات على النفقات السياحية. لكن توجد روابط خلفية (Backward linkages) تأتي في شكل خدمات الضيافة ومحطات الخدمات العامة ومحطات البنزين. كما أن معظم السياح يقيمون في الفنادق والمركبات السياحية، ويقيمون أيضا في منازل خاصة مثل السكان المحليين. ويتناولون الوجبات ويملئون خزانات سياراتهم تماما كما يفعل السكان المحليون. وبالمثل، يقف السياح في طوابير المتاجر الكبرى والبنوك جنبا إلى جنب مع السكان المحليين. وعلى عكس معظم العمالة في خدمات الإنتاج، يقتصر التشغيل في السياحة عموما على العمل بدوام جزئي وعلى العمل الموسمي الذي يتطلب مهارات معينة ومهارات المبتدئين وأصحاب التبرص. وعلاوة على ذلك، يوفر التشغيل في خدمات السياحة أجورا ومزايا وإمكانات في التدريب وتطوير المهارات هي أفضل وأكثر سخاء منها في الصناعات التحويلية والصناعات الاستخراجية التي تدخل ضمن النشاطات الأساسية في نظرية القاعدة الاقتصادية التقليدية. كما أن الحكومة في بعض الأحيان، وسعيها منها لخلق فرص عمل من خلال الترويج للسياحة، تقوم بتقديم تسهيلات ضريبية بل غالبا ما تقوم بتمويل برامج السياحة بالضرائب الإضافية المفروضة على الصناعات التحويلية والصناعات الاستخراجية. هذا فضلا عن القيود البيئية التي تفرضها نفس الحكومات على هذه الصناعات للمحافظة على البيئة والمحيط الضروريين لبعث كل سياحة محلية قائمة على الطبيعة (Williams, (Blank, 1989).1997).

3.3.4 تحويلات الخارج، منح التقاعد ومصادر الدخل الأخرى:

وجد فئة المتقاعدين في منطقة ما قد يساهم في قاعدة اقتصادية بديلة أخرى بالنسبة لهذه المنطقة. وتتفوق المناطق الريفية في جذب المتقاعدين على غيرها من المناطق الحضرية الكبرى وهو ما يؤثر إيجابيا على التنمية الاقتصادية في هذه المناطق كتحسن مستوى الدخل وزيادة عدد السكان ونمو التشغيل. ينجذب المتقاعدون إلى المناطق الريفية لعدة أسباب صحية وكذلك انخفاض التكلفة وسهولة التنقل فيها. والمتقاعدون يميلون إلى شراء السلع غير الأساسية في المجتمع الريفي وبالتالي يخلقون وظائف إضافية مماثلة لتلك التي يخلقها قطاع السياحة. وبالرغم من فرص العمل التي يخلقها هؤلاء المتقاعدون في المناطق الريفية هي في المتوسط أقل كثيرا من

ناحية الدخل مقارنة بالمناطق الأخرى، إلا أن تواجد المتقاعدين يخلق وظائف أخرى ذات أجور مرتفعة مثل الصحة والحمامات وخدمات الراحة والاستجمام (SASTRY, 1992) (Deller *et al.*, 2001).

5. الأسواق المالية والنمو الإقليمي:

من وجهة النظرية الاقتصادية الكلية، يلعب الإقراض المصرفي دوراً أساسياً في تحديد نمط النمو في الدولة بطريقة التحكم فيه. والأصل في الإقراض أنه يساهم في زيادة النشاط الاقتصادي الإقليمي إما عن طريق زيادة الطلب المحلي أو عن طريق تنويع السلع والخدمات المتاحة للمستهلكين محلياً. لكن المؤسسات المصرفية تميل دائماً إلى عدم إقراض النشاطات في المناطق المعزولة ومناطق الظل لأنها تعتقد أن بها مستويات المخاطرة جد مرتفعة ناجمة عن معدلات التخلف عن السداد المرتفعة. وفي النظرية الاقتصادية الكلية كذلك السياسة النقدية هي أداة فعالة لزيادة الطلب الكلي في الاقتصاد الوطني، لكنها ليست بنفس الفعالية لسياسات التنمية الإقليمية. في الاتحاد الأوروبي مثلاً، بمجرد أن تبنت دول الاتحاد اليورو كانت قد ضحت باستخدام السياسة النقدية كأداة لتحقيق الاستقرار الاقتصادي. وفي الولايات المتحدة الأمريكية، هناك سمتان تقيدان الاحتياطي الفيدرالي على استخدام مثلاً السياسة النقدية لمساعدة ولايات واحدة بين باقي الولايات الأمريكية. الأولى هي أن الأصول المالية تتدفق بكل حرية عبر حدود الولايات، ما يجعل المستثمرين يشترون الأوراق المالية من أي مصدر قد يدفع عوائد أعلى. وعدم وجود حواجز أمام تدفق الأصول المالية يعني أن أيعار الفائدة على الأوراق المالية ذات المخاطر سوف تتساوى في كل مكان داخل البلد. الثانية، ولأن كل ولاية أمريكية تستخدم نفس العملة، فإن سعر الصرف الخاص بها مع باقي الولايات الأخرى يبقى بشكل دائم ثابت عن الواحد. وإذا حاول مجلس الاحتياطي الفيدرالي على سبيل المثال تحسين الظروف الاقتصادية في ولاية من الولايات، فإن ذلك سيؤدي إلى حدوث ضغوط تضخمية في أجزاء أخرى من البلاد تحقق فيها تشغيل تام. علاوة على ذلك، نقص المعلومات حول المقترض يعيق تدفقات رأس المال بين الأقاليم، ما سيحد من الإقراض. وتزداد تكلفة مراقبة القروض مع البعد وزيادة المسافة، لذلك يعتمد محتوى محفظة قروض البنك على موقعها. بالإضافة إلى ذلك، فإن البعد عن المقترض يمثل أيضاً عقبة أمام المقرضين الذين يقصرون نشاطهم المالي على منطقة محلية معينة. على الرغم من أنه قد يكون لدى البنوك المحلية في المناطق الريفية معرفة أكبر بأصحاب المشاريع، إلا أنها أقل احتمالاً من بنوك المناطق الحضرية الكبرى في تمويل المشاريع الاستثمارية الأكثر ابتكاراً وبالتالي الأكثر مخاطرة. فالبنوك المحلية لا تستطيع تشجيع الابتكار الذي في

طبيعته ينطوي على مخاطر كبيرة، وهو ما يجعل المقاولين الأكثر إبداعاً وديناميكية يتعاملون أكثر مع الأسواق المالية الحضرية الكبرى لتمويل مشاريعهم (Cogley and Schaan, 1994).

6. تحليل المدخلات والمخرجات (Input-Output Analysis):

تحليل المدخلات والمخرجات هو طريقة لقياس وتقييم هيكل الاقتصاد خلال سنة معينة. ووفقاً لهذا المنهج، يتكون الاقتصاد من ثلاث مكونات: المعاملات بين مختلف الصناعات التي هي من الاستهلاك الوسيط، الطلب النهائي الذي هو بمثابة استهلاك نهائي والقيمة المضافة. المعاملات بين مختلف الصناعات في الاقتصاد هي مبيعات وشراء المنتجات الوسيطة التي تدخل في إنتاج سلع أخرى وتسمى بالمدخلات الوسيطة. وتُشكل كل من الاستهلاك (العوائل) والاستثمار والانفاق الحكومي والصادرات (الصادرات الإقليمية في هذه الحالة)، قطاعات هذا الطلب النهائي. في المقابل تُشكل القيمة المضافة المتمثلة في العمالة ورأس المال الذي توفره العوائل مدخلات (Inputs).

يقوم نظام نموذج المدخلات والمخرجات على تتبع مبيعات كل قطاع لجميع باقي القطاعات الأخرى في الاقتصاد من جهة، ومن جهة أخرى تتبع كل مشتريات نفس القطاع من باقي القطاعات الأخرى داخل الاقتصاد، ومنه في هذه الحالة أي قطاع هو بائع ومشتري في آن واحد. لذلك فجدول المدخلات والمخرجات هو في الواقع نظام محاسبة مزدوج (Double-entry bookkeeping) فهو يحدد أيضاً المدخلات المشتراة من كل قطاع والتي تستخدم لإنتاجها منتجها النهائي. تاريخياً، كان الفيزيوقراط وعلى رأسهم الاقتصادي الفرنسي "فرونسوا كيناي" من خلال جدولته الاقتصادي Tableau Economique، هم السابقين خلال القرن السابع عشر لمحاولة شرح وتفسير التدفق الدائري داخل الاقتصاد من حيث المدخلات المطلوبة لإنتاج كل سلعة والإيصالات اللازمة للحفاظ على مستويات توظيف معينة. فتحليل المدخلات والمخرجات الذي طوره الاقتصادي الروسي - الأمريكي "واسيلي ليونتيف" Wassily Leontief خلال ثلاثينيات القرن الماضي (1936) وحاز لقاء ذلك على جائزة نوبل في الاقتصاد عام 1973، هو امتداد مفصل الجدول الاقتصادي Tableau Economique لفونسوا كيناي. وإن كان بين أعمال هذا الأخير ونموذج ليونتيف، إسهامات نظرية مهدت لذلك لإسهامات "كارل ماركس" و"ليون والراس" وآخرون

(Dorfman, 1973) ⁽¹⁾. النموذج الذي طرحه ليونتياف في صيغته الأولى كان نموذجاً قائماً على الطلب (Demand-side Models) لكن باحثين منذ ذلك الحين طوروا نماذج تقنية وامتداداً أخرى قائمة على العرض (Supply-side Models) التي منها على سبيل المثال نموذج غوش (Ghosh, 1958). ونماذج أخرى أكثر تعقيداً يُجمع فيها بين العرض والطلب.

1.6 استخدامات تحليل المدخلات والمخرجات:

تحليل المدخلات والمخرجات هو أسلوب شائع في الأوساط الأكاديمية التي تعنى بتحليل الاعتماد المتبادل Interdependency بين الوحدات الاقتصادية سواء كانت في شكلها الأساسي الذي صاغه أول مرة ليونتياف من خلال قطاعات اقتصادية وصناعات داخل الاقتصاد، أو بين الأقاليم داخل البلد الواحد في امتدادات النموذج أو حتى بين الدول في نموذج دولي موسع يحلل الاعتماد المتبادل بين الدول. وفي هذا الإطار استخدامات نموذج المدخلات والمخرجات هي شائعة في (1) التنبؤ والتخطيط الإقليمي، (2) في تحليل السيناريوهات المحتملة التي يمكن لاقتصاد ما أن يسلكها عندما تكون صناعة أو يكون قطاع ما في توسع أو انكماش أو حتى في طريق الانهيار، و (3) لتقييم تأثير الإجراءات الحكومية وسياسة الدولة المالية. فقد استخدم كل من Martin و Wundt (1993) تحليل المدخلات والمخرجات لإبراز وتوضيح مزيج الصناعات في ولاية كونيتيكت الأمريكية في تسعينيات القرن الماضي و التي من شأنها أن تقلل من عدم الاستقرار الوظيفي عندما يتم تخفيض ميزانية صناعة الدفاع. وفي استخدام نموذج المدخلات والمخرجات سلط وولف Wolff و آخرون (1995) الضوء على التأثيرات المحتملة لتصنيع السيارات الكهربائية إذا تم تحديد موقع المجمع الصناعي في لوس أنجلوس.

من توسع مجال استخدام تحليل المدخلات والمخرجات كذلك استعمالها في قياس تأثير التغيرات البيئية. وعلى سبيل المثال قام كل من سيغل و جونسون (Seigel and Johnson 1991) بالتحقيق في تأثير برنامج أبحاث الحفاظ على الاقتصاد الريفي. كما

(1) - تاريخياً، في أدبيات نماذج التوازن العام يعتبر الجدول الاقتصادي لفرونسوا كيناي François Quesnay هو الأول حين قدمه عام 1759. وبصرف النظر عن الشخصيات الهامشية التي ساهمت بشكل طفيف في تطور النموذج أمثال نيكولا فرانسوا كانار (1750-1833) وأكيلى-نيكولاس إيسنارد (1748-1803)، كان كارل ماركس (1818-1883) هو بحق الخليفة المباشر لكيناي والفيزيوقراطيين ومن أوائل المحللين اللاحقين في هذا المجال. فقد طرح ماركس انطلافاً من أعمال الفيزيوقراطيين حول التوازن العام مشكلة التحول (Transformation problem) التي أصبحت نظرية تحمل اسم، لكنه ترك مشكلة التحول بدون حل إلى أن جاء الإحصائي والاقتصادي الروسي من أصول بولونية، فون بورتكفيتش (Von Bortkiewicz) الذي كان أستاذاً في جامعة برلين في ألمانيا، ورفع مستوى التحدي لتقديم حل للمشكلة قابل للتطبيق اعتماداً على نموذج التوازن العام (نموذج الإنتاج البسيط). بعد ذلك، عندما وصل واسيلي ليونتياف (Wassily Leontief) إلى برلين كطالب، عهد إليه Von Bortkiewicz كمشرف على أطروحته للدكتوراه لإكمال السلسلة التي نقلت تحليل الاعتماد المتبادل (Interdependency) من فرونسوا كيناي إلى ليونتياف (Baumol, 2000).

قام كل من ووتر وهولند و ويدر (1994) Waters, Holland and Weber بتحديد عدد الوظائف المفقودة في ولايتي أوريغون وكاليفورنيا عندما تم إدراج البومة الشمالية المرقطة على أنها من الفصائل المهددة بالانقراض. ومن مجالات استخدام نموذج المدخلات والمخرجات تقدير تأثير الجامعة على الاقتصاد المحلي وتقدير تأثير السياحة على الاقتصاد المحلي والإقليمي.

حديثا وسعت نماذج المدخلات والمخرجات من طرف بولينسكي وهيوينكس (2004) Polenske and Hewings حتى تمكن من البحث في مجال التجارة الدولية من خلال دراسة تأثيرات التغذية الراجعة (feedback effects) بين مناطق التجارة. وفي ذلك يستفيد التحليل الاقتصادي الكلي من تقديرات تدفقات تجارة السلع الأساسية. بالإضافة إلى ذلك، تتأسس نظريات التوريد الإقليمية والدولية على تقنيات نموذج المدخلات والمخرجات. ونفس الشيء بالنسبة لتحليل سلاسل التوريد التي تحصل من خلالها الشركات على موادها الخام وكيف تحولها إلى مدخلات في منتجات نهائية أخرى، والطريقة التي تنتقل بها هذه المنتجات إلى نقاط التخزين ومتاجر البيع بالتجزئة.

2.6 العلاقات الجبرية لنموذج تحليل المدخلات والمخرجات:

رياضيا، في نموذج تحليل المدخلات والمخرجات يفترض أن الاقتصاد يمكن تقسيمه إلى العدد n من القطاعات أو الصناعات أو المناطق الجغرافية في التحليل الإقليمي (إقليم أو دولة). وفي جدول المعاملات يتم توضيح المعاملات النقدية بالوحدات النقدية بين القطاعات، كل قطاع كبائع من جهة وكمشترى من جهة أخرى. توضح أسطر الجدول توزيع المبيعات أو المخرجات (Outputs) حسب القطاعات. بحيث x_i هو إجمالي المخرجات المنتجة من طرف القطاع i و Z_{ij} تمثل كل المخرجات الوسيطة التي أنتجها القطاع i ويقوم بتوزيعها لتكون مدخلات في الصناعات أو القطاعات الأخرى j و d_i هو إجمالي الطلب النهائي (من طرف العوائل، المؤسسات الاستثمارية، الحكومة والخارج) على مخرجات القطاع i . لدينا:

$$x_i = Z_{i1} + Z_{i2} + \dots + Z_{ij} + \dots + Z_{in} + d_i = \sum_{j=1}^n Z_{ij} + d_i \quad (1.8)$$

وتحتوي أعمدة الجدول على مقدار المدخلات (Inputs) الذي يشتريه كل قطاع من جميع القطاعات الأخرى لصنع منتجها أو مخرجها. لدينا:

$$x_j = z_{1j} + z_{2j} + \dots + z_{ij} + \dots + z_{nj} + v_j = \sum_{i=1}^n z_{ij} + v_j \quad (1.9)$$

حيث x_j هو إجمالي إنفاق القطاع j و v_j هو إجمالي المدفوعات لعوامل الإنتاج (القيمة المضافة في شكل أجور لتعويض عامل اليد العاملة وفي شكل فوائد ومصاريف الإيجار لتعويض رأس المال) في القطاع j . الفرضية الأساسية في هذا النموذج هو تساوي إجمالي المدخلات بإجمالي المخرجات في الاقتصاد، أي $\sum_{i=1}^n x_i = \sum_{j=1}^n x_j$. يوضح الجدول 1.1 معاملات افتراضية وفق نموذج المدخلات والمخرجات (Miller and Blair, 2009).

الجدول 1.1 جدول المدخلات والمخرجات

إجمالي المخرجات <i>Outputs</i>	الطلب النهائي d_i	مجموع الطلب الوسيط $\sum_{j=1}^n z_{ij}$	القطاعات							
			n	...	j	...	2	1		
x_1	d_1	$\sum_{j=1}^n z_{1j}$	z_{1n}	...	z_{1j}	...	z_{12}	z_{11}	1	القطاعات
x_2	d_2	$\sum_{j=1}^n z_{2j}$	z_{2n}	...	z_{2j}	...	z_{22}	z_{21}	2	
\vdots	\vdots	\vdots	\vdots		\vdots		\vdots	\vdots	\vdots	
x_i	d_i	$\sum_{j=1}^n z_{ij}$	z_{in}	...	z_{ij}	...	z_{i2}	z_{i1}	i	
\vdots	\vdots	\vdots	\vdots		\vdots		\vdots	\vdots	\vdots	
x_n	d_n	$\sum_{j=1}^n z_{nj}$	z_{nn}	...	z_{nj}	...	z_{n2}	z_{n1}	n	
			$\sum_{i=1}^n z_{in}$...	$\sum_{i=1}^n z_{ij}$...	$\sum_{i=1}^n z_{i2}$	$\sum_{i=1}^n z_{i1}$	مجموع المدخلات الوسيطة	
			v_n	...	v_j	...	v_2	v_1	مجموع المدفوعات	
			x_n	...	x_j	...	x_2	x_1	إجمالي المدخلات <i>Inputs</i>	

كمثال عددي نعتبر الجدول 2.1 الذي نستخدم فيها حالة بسيطة لاقتصاد ينتج فيه كل قطاع 100 مليون وحدة نقدية (لدينا خمس قطاعات أو صناعات افتراضية). أفقياً، تحدد الأرقام الواردة في جدول المعاملات ما يشتريه كل قطاع من مشتريات القطاع الأول أو وكيف يوزع هذا القطاع كباقي مخرجاته على باقي القطاعات. في الجدول 2.1، يبيع القطاع رقم واحد لنفسه مخرجات قيمتها النقدية (بالمليون) 21 وحدة نقدية، وللقطاع الثاني صفر وحدة نقدية، للقطاع الثالث يبيع 9 مليون وحدة نقدية، للقطاع

الرابع 3 مليون وحدة نقدية، وللقطاع الخامس صفر وحدة نقدية، وإجمالي 67 مليون وحدة نقدية يوزعها على الطلب النهائي (استهلاك العوائل، الحكومة، والطلب الخارجي). عموديا، يوضح الجدول من أي قطاع آخر تشتري كل القطاعات مدخلاتها اللازمة التي تدخل في إنتاج مخرجاتها. مثلا، لكي ينتج القطاع الثالث مخرجه، يشتري 9 مليون وحدة نقدية مدخلات من القطاع الأول، 7 مليون وحدة نقدية مدخلات من القطاع الثاني، صفر وحدة نقدية من نفسه، 38 مليون وحدة نقدية مدخلات من القطاع الرابع، و26 مليون وحدة نقدية مدخلات من القطاع الخامس. بالإضافة إلى ذلك، عموديا بالنسبة للقطاع الثالث تذهب 10 مليون وحدة نقدية إلى العوائل في شكل أجور وفوائد مدفوعة على رأس المال والأرباح، وكلها تشكل القيمة المضافة. وأخيرا، تذهب 10 مليون وحدة نقدية في شكل واردات من الخارج (Hewings and Sonis, 2009).

الجدول 2.1 جدول المدخلات والمخرجات لمثال تطبيقي

إجمالي المخرجات Outputs	إجمالي الطلب النهائي d_i	الطلب النهائي			المعاملات بين القطاعات					القطاعات	
		التصدير E	الحكومة G	العوائل C	5	4	3	2	1		
100	67	22	15	30	0	3	9	0	21	1	
100	55	23	7	25	0	29	7	8	1	2	
100	20	6	9	5	7	50	0	20	3	3	
100	26	1	13	12	3	0	38	2	31	4	
100	34	6	19	9	4	1	26	25	10	5	
		مجموع المدخلات الوسيطة			63	81	14	83	80	55	66
		القيمة المضافة v_j			62	2	40	17	10	40	20
		التصدير M_j			55	77	46	0	10	5	14
		إجمالي المدخلات Inputs			180	160	100	100	100	100	100

المصدر:

Hewings, G. J. D., & Sonis, M. (2009). *Input-Output Analysis. International Encyclopedia of Human Geography*, 491-498. doi:10.1016/b978-008044910-4.00455-7

الإنفاق بالنسبة للقطاع. وكل عنصر من خلية جدول المعاملات التقنية يعطي نسبة مئوية لإجمالي النفقات المخصصة لكل قطاع

وهذا يرجع إلى المعاملة الأولى أو المباشرة. وبالكتابة المصفوفية لدينا: $[A] = a_{ij} = z_{ij}/x_j$. والنموذج كما سنبينه لاحقا

يفترض ثبات المعاملات التقنية التي يمكن التعبير عنها في شكل نسب، والمعروفة كذلك باسم المعاملات المباشرة. وإذا استخدمنا

بيانات المثال التطبيقي في الجدول 2.1 وهي حالة بسيطة يكون فيها إنتاج كل قطاع هو 100 مليون وحدة نقدية، للحصول على المعاملات التقنية أو المباشرة، نقسم المدخلات في الجزء 5×5 في المصفوفة المربعة من الجدول 2.1 على 100. ونفترض أن النسب هي ثابتة داما مع مستويات الإنتاج أي عدم وجود وفورات الحجم والإحلال غير ممكن. في ظل هذه الفرضية وبالقيام بعملية القسمة نحصل على بيانات الجدول 3.1

الجدول 3.1 جدول المعاملات التقنية (المباشرة)

		القطاعات				
		5	4	3	2	1
القطاعات	1	0.21	0.00	0.09	0.03	0.00
	2	0.01	0.08	0.07	0.29	0.00
	3	0.03	0.20	0.00	0.50	0.07
	4	0.31	0.02	0.38	0.00	0.03
	5	0.04	0.01	0.26	0.25	0.10

المصدر: (Hewings and Sonis, 2009)

كل خانة في المصفوفة الممتلئة في الجدول 3.1 توجد نسبة كل وحدة نقدية يجب أن يدفعها قطاع العمود إلى كل قطاع آخر وذلك لإنتاج ما قيمته وحدة نقدية واحدة من الإنتاج أو المخرجات. ولذلك، على سبيل المثال لإنتاج ما قيمته 10 وحدات نقدية من الناتج، يشتري القطاع الأول ما قيمته 0.21 وحدة نقدية مدخلات من نفس القطاع، 0.01 وحدة نقدية مدخلات من القطاع الثاني، 0.03 وحدة نقدية مدخلات من القطاع الثالث، 0.31 وحدة نقدية مدخلات من القطاع الرابع، و0.04 وحدة نقدية مدخلات من القطاع الخامس. بالإضافة إلى أن القطاع الأول يخصص 0.06 وحدة نقدية للأجور والفوائد و0.14 للسلع المستوردة.

توضح المعاملات الفنية أو التقنية كمية الإنتاج في شكل مدخلات من كل صناعة اللازمة لإنتاج الطلب النهائي وهذا هو التأثير الأولي. ويتم عرض كمية الإنتاج من كل صناعة لازمة لإنتاج كل من الناتج الأصلي أو المخرجات الأصلية وكل كل سلعة من السلع الوسيطة في دول المضاعفات (الجدول 4.1). وللتشبيه نتخيل أن التأثير المباشر لزيادة الطلب النهائي يشبه سقوط قطرة ماء في بركة ثابتة. ينتج التأثير الأولي الأثر الأكثر قوة وكثافة، لكن في مرحلة ثانية سيكون التأثير أقل وأقل إلى أبعد نقطة يكون فيها التأثير غير محسوس (Edwards, 2017).

3.6 نموذج ليونتيف للمدخلات والمخرجات:

الأخذ بعين الاعتبار الهيكل العام الموصوف أعلاه والفرضيات التي سيتم الإشارة إليها بالتفصيل، يمكن تقديم نموذج المدخلات الذي طرحه ليونتيف (Leontief, 1936). لنفترض أن لدينا المصفوفة Z مستخرجة من جدول معاملات المدخلات والمخرجات لخمس قطاعات (5×5) كما هو موضح في الجدول 2.1، لدينا x هي المصفوفة عمود (1×5) للمخرجات الإجمالية لكل قطاع و d المصفوفة عمود (1×5) للطلب النهائي على كل قطاع. في حالة التوازن تكون لدينا العلاقة التالية:

$$Z + d = x \quad (1.10)$$

انطلاقاً من هذه العلاقة نعرف مصفوفة أخرى A هي مصفوفة المعاملات التقنية بعدد (5×5) مستخرجة مباشرة من الجدول 3.1 ومنه يمكن إعادة كتابة المصفوفة Z كالتالي:

$$Z = Ax \quad (1.11)$$

وبتعويض العلاقة (1.11) في (1.10) نجد:

$$Ax + d = x \quad (1.12)$$

وبالتبسيط نحصل على:

$$x - Ax = d$$

$$(I_n - A)x = d$$

$$x = (I_n - A)^{-1}d = L.d \quad (1.13)$$

حيث I_n تمثل مصفوفة الوحدة و $L = (I_n - A)^{-1}$ مقلوب المصفوفة لليونتيف (The Leontief inverse matrix). هذه المعادلة الأخيرة يمكن (1.14) يمكن قراءتها على النحو التالي: الإنتاج الإجمالي أو إجمالي المخرجات يساوي الطلب النهائي الإجمالي مضروباً قليلاً (*Premultiplied*) بمصفوفة المضاعفات التي تحدد الروابط المباشرة وغير المباشرة لكل قطاع مع باقي القطاعات. هذه المصفوفة المقلوبة التي تحمل اسم ليونتيف نشير إليها في الجدول 4.1. عناصر المصفوفة المقلوبة في هذا الجدول توضح التأثيرات المباشرة وغير المباشرة على كل قطاع عندما يحدث تغيير في الطلب النهائي على قطاع معين بمقدار

وحدة نقدية واحدة (في المثال مليون وحدة نقدي). على سبيل المثال، في الجدول 3.1 القطاع الثالث يشتري من مخرجات القطاع الأول ما قيمته 0.09 وحدة نقدية لإنتاج مخرجات بقيمة وحدة نقدية واحدة. بالمقابل المدخل في الجدول 4.1 المقابل له هو 0.18 وحدة نقدية. وذلك يعني، أنه عندما يشتري القطاع الثالث سلعا من القطاع الأول، فإن الإنتاج سيزداد في القطاع الأول وهذا بدوره سيولد طلب إضافي على القطاعات الأخرى وفي نهاية الأمر سيتطلب ذلك مزيدا من المدخلات في القطاع الأول مصدرها من القطاعات الأخرى. الفرق بين عناصر الجدول 3.1 والجدول 4.1 هو في الآثار غير المباشرة. يوجد أسفل الجدول 4.1 سطر يحتوي على عناصر تسمى المضاعفات (Multipliers)، وهي كما هو موضح في هذا الجدول تتراوح بين 1.37 في القطاع الخامس و3.23 في القطاع الرابع. وهذه العناصر في سطر المضاعفات تعطي معلومات عن تأثير أي قطاع على باقي القطاعات (بما في ذلك القطاع نفسه) في حالة تغير الطلب النهائي بوحدة نقدية واحد في أي قطاع من القطاعات. على سبيل المثال، في الجدول 4.1 قيمة المضاعف بالنسبة للقطاع الثالث 2.98 تشير إلى أنه مقابل كل زيادة بوحدة نقدية واحدة في الطلب النهائي على مخرجات هذا القطاع، فإنه سيتم خلق ما قيمته 1.98 نشاط إضافية بقيمة إجمالية للإنتاج تبلغ 2.98. والسؤال: لماذا تختلف هذه القيم؟ اختلافها راجع إلى أن كل قطاع يعتمد بدرجات متفاوتة على الباقي القطاعات الأخرى في الاقتصاد لمدخلاته من جهة واستهلاك منتجاته من جهة أخرى هذا بالإضافة إلى هيكل الإنتاج. والمضاعفات لا تختلف باختلاف القطاعات وحسب بل تختلف أيضا حسب الاقتصاد. ولذلك تميل الاقتصادات الإقليمية الصغيرة المفتحة للغاية إلى أن يكون لديها مضاعفات أصغر لأنها تكون في هذه الحالة أكثر اعتمادا على مصادر المدخلات خارج المنطقة، كما أنها تبيع جزءا كبيرا من منتجاتها للطلابين خارج المنطقة (Hewings and Sonis, 2009).

الجدول 4.1 مقلوب المصفوفة ليونتياف

القطاعات					
5	4	3	2	1	
0.02	0.15	0.18	0.05	1.33	1
0.04	0.50	0.30	1.17	0.23	2
0.13	0.82	1.41	0.36	0.40	3
0.09	1.38	0.61	0.19	0.58	4
0.31	0.41	0.48	0.38	1.09	5
1.37	3.23	2.98	2.18	2.85	المضاعفات

المصدر: (Hewings and Sonis, 2009)

4.6 استخدامات نموذج المدخلات والمخرجات:

من مقلوب المصفوفة ليونتياف في الجدول 1.4، يرتبط كل قطاع بشكل مباشر وغير مباشر بجميع القطاعات الأخرى. بالنسبة لقطاع i ، تنقسم هذه الروابط إلى نوعين مختلفين: "الروابط الخلفية" (Backward linkage) التي توضح الآثار الاقتصادية المباشرة وغير المباشرة لمدخلات القطاعات الأخرى على القطاع i ، "الروابط الأمامية" (Forward linkage) التي توضح الآثار المباشرة وغير المباشرة لمدخلات القطاع i على جميع باقي القطاعات الأخرى. في مقلوب المصفوفة ليونتياف، الروابط الخلفية للقطاع i يمثلها العمود i والروابط الأمامية يمثلها السطر i . انطلاقاً من ذلك، يمكن قياس قوة الروابط الخلفية والأمامية للقطاع i على التوالي بحساب مجموع عناصر العمود القطاع i وعناصر سطر القطاع i في مقلوب مصفوفة ليونتياف. ويمكن تعريف مضاعفات الأعمدة والأسطر في مصفوفة مقلوب ليونتياف $m = \|\ell_{ij}\|$ على النحو التالي:

$$mc_j = \sum_{i=1}^n \ell_{ij} \quad ; \quad mr_i = \sum_{j=1}^n \ell_{ij} \quad (1.14)$$

وفي شكل أشعة يمكن كتابة أسطر المضاعفات وشعاع أعمدة المضاعفات في الشكل التالي:

$$mc = (mc_1 \quad mc_2 \quad \dots \quad mc_n) \quad ; \quad mr = \begin{pmatrix} mr_1 \\ mr_2 \\ \vdots \\ mr_n \end{pmatrix} \quad (1.15)$$

كما أن الروابط الخلفية والأمامية في مصفوفة مقلوب ليونتياف يمكن قياس حدتها أو كثافتها الإجمالية بحساب مجموع كل مضاعفات الأعمدة أو مجموع كل مضاعفات الأسطر، لدينا:

$$V = \sum_{j=1}^n mc_j = \sum_{i=1}^n mr_i = \sum_{i,j=1}^n \ell_{ij} \quad (1.16)$$

ويقسمة هذا المجموع على n نحصل على متوسط المضاعفات V/n . هذه الخصائص يمكن استخدامها في تحديد القطاعات الأساسية التي لها تأثير فوق المتوسط مقارنة ببقية قطاعات الاقتصاد. لذلك يقترح كل من Sonis و Hewings (2009) نوعين رئيسيين من المؤشرات:

مؤشر تشتت الروابط الخلفية (Power of dispersion)، وهو مؤشر يقيس الدرجة التي يكون عندها التغيير في القطاع المرجعي أكبر من متوسط جميع القطاعات:

$$BL_j = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \ell_{ij} \bigg/ \frac{1}{n^2} \sum_{i,j=1}^n \ell_{ij} = n \times mc_j / V \quad (1.17)$$

مؤشر حساسية تشتت الروابط الأمامية (Sensitivity of dispersion)، وهو المؤشر الذي يقيس درجة التغيير في وحدة واحدة من الطلب النهائي لكل القطاعات على زيادة أعلى من المتوسط في مخرجات القطاع المرجعي:

$$FL_i = \frac{1}{n} \sum_{j=1}^n \ell_{ij} \bigg/ \frac{1}{n^2} \sum_{i,j=1}^n \ell_{ij} = n \times mr_i / V \quad (1.18)$$

بالإضافة إلى ما سبق، مجموع كل الروابط الخلفية ومجموع كل الروابط الأمامية يساوي n ومتوسط الترابط يساوي الواحد 0.1. وبتطبيق العلاقات (1.17) و (1.18) على بيانات المثال التطبيقي في الجدول 2.1 نحصل على النتائج التي يلخصها الجدول 5.1. هذا الجدول الذي يعرض مقلوب ليونتياف، مضاعفات الأسطر والأعمدة، والروابط الخلفية والأمامية المحسوبة في نظام مدخلات ومخرجات إقليمي. والتفسير المعتاد لحساب الروابط الخلفية والأمامية هو أن مؤشر الروابط الخلفية BL_j عندما يكون أكبر من الواحد $BL_j > 1$ فذلك يعني أن مضاعف عمود القطاع المرجعي j هو أكبر من متوسط مضاعفات الأسطر، وهذا يعني أن التغيير في الطلب النهائي بالنسبة للقطاع j سيخلق زيادة فوق المتوسط داخل الاقتصاد. في المقابل، بالنسبة لمؤشر الارتباط الأمامي FL_i عندما يكون أكبر من الواحد $FL_i > 1$ فذلك يعني مضاعف السطر المقابل هو أكبر من متوسط مضاعفات الأسطر ما يعني أن أي تغيير في الطلب النهائي بالنسبة لجميع القطاعات (بما فيها القطاع i) سيخلق زيادة فوق المتوسط بالنسبة لهذا القطاع المرجعي i (Hewings and Sonis, 2009).

الجدول 5.1 الروابط الخلفية والروابط الأمامية.

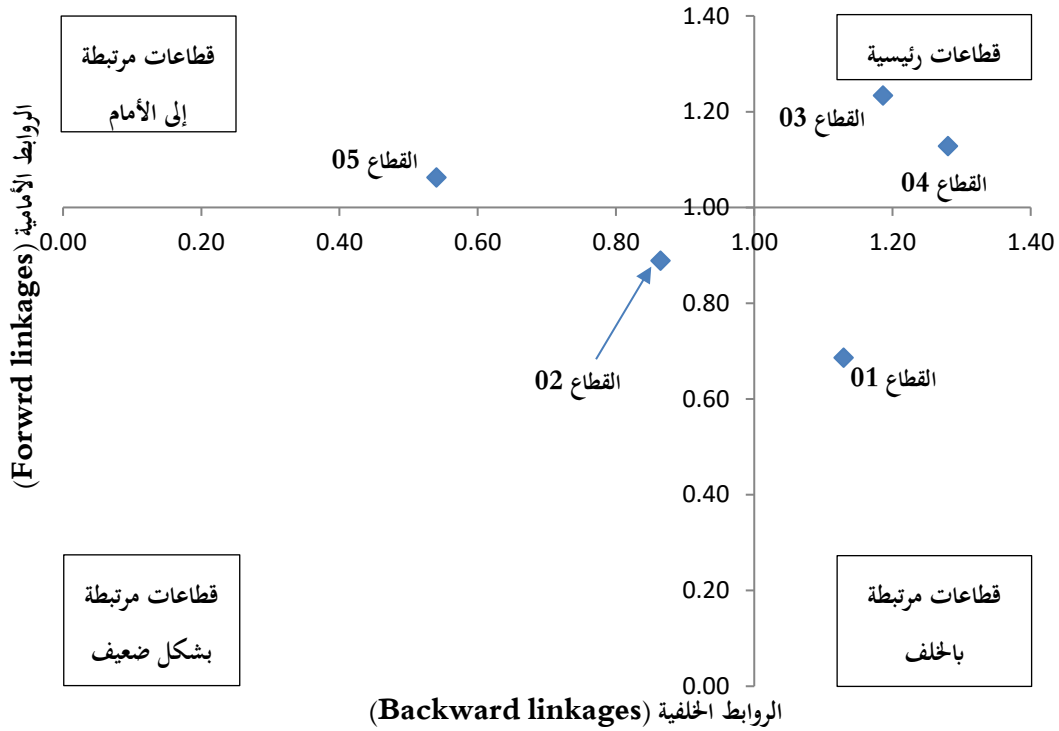
القطاعات							
FL_i	mr	5	4	3	2	1	
0.69	1.73	0.02	0.15	0.18	0.05	1.33	1
0.89	2.24	0.04	0.50	0.30	1.17	0.23	2
1.23	3.11	0.13	0.82	1.41	0.36	0.40	3
1.13	2.84	0.09	1.38	0.61	0.19	0.58	4
1.06	2.68	0.31	0.41	0.48	0.38	1.09	5
	$V = 12.59$	1.37	3.23	2.98	2.18	2.85	mc
		0.54	1.28	1.19	0.86	1.13	BL_j

القطاعات

المصدر: (Hewings and Sonis, 2009)

باستخدام ترتيب الروابط الخلفية والأمامية يمكن تصنيف القطاعات الاقتصادية داخل الاقتصاد الواحد إلى أربع مجموعات: القطاع i هو قطاع مهم أو رئيسي فقط إذا كانت الروابط الخلفية والأمامية أكبر من الواحد $BL_i > 1$ و $FL_i > 1$ ؛ القطاع i هو قطاع موجه نحو الروابط الخلفية إذا كانت الروابط الخلفية أكبر من الواحد والروابط الأمامية أصغر من الواحد $BL_i > 1$ و $FL_i < 1$ ؛ القطاع i هو قطاع معرف على أنه قطاع موجه نحو الروابط الأمامية إذا كانت الروابط الخلفية أصغر من الواحد والروابط الأمامية أكبر من الواحد $BL_i < 1$ و $FL_i > 1$ ؛ والقطاع i هو قطاع ضعيف من وجهة الروابط الخلفية والأمامية إذا كانت الروابط الخلفية والأمامية أصغر من الواحد $BL_i < 1$ و $FL_i < 1$. ولتليخيص هذا التصنيف للقطاعات الاقتصادية حسب أهميتها من ناحية الروابط الخلفية والأمامية، الشكل 4.1 يستعمل بيانات الروابط الخلفية والأمامية في الجدول 5.1 لتمثيل بياني في معلم متعامد ومتجانس.

الشكل 4.1 تصنيف القطاعات



المصدر: (Hewings and Sonis, 2009)

7. تفكيك العمالة الإقليمية:

تؤكد مفاهيم نظرية القاعدة الاقتصادية أن عدم كفاية الطلب هو السبب للرئيس لتباين معدل التشغيل بين المناطق. وانطلاقاً من هذه الفكرة يمكننا تحليل الطلب من خلال تفكيكه لتوضيح هذا التباين في التشغيل. فالعديد من المكونات الرئيسية للطلب تؤثر على معدل التوظيف في المنطقة: منها عامل دور الحكومة، الطبيعة الدورية للصناعات السائدة، ومزيج الصناعات. بالإضافة لذلك معدلات الأجور الحدودية ونسبة المناطق الحضرية إلى المناطق الريفية هي كذلك مهمة في تحديد العمالة الإقليمية.

التغيرات في إجمالي الطلب الوطني من شأنها التأثير على معدل التوظيف في المنطقة. إذا قامت دولة ما بتصدير المزيد من المنتجات، فإن هذه الزيادة ستؤثر بشكل مباشر أو غير مباشر على جميع مناطق هذه الدولة. ونظراً لأن معدل البطالة الوطني يشمل كل معدلات البطالة في جميع المناطق، فإن حالات ركود الاقتصاد الوطني ومعدلات البطالة الإقليمية مترابطة فيما بينها داخل هذا البناء. ومع ذلك، فإن شدة وتوقيت الركود الاقتصادي على المستوى الوطني يختلف من منطقة إلى أخرى وذلك حسب مزيج الصناعات.

يؤثر مزيج الصناعة على التشغيل في منطقة ما بعدة طرق. أولاً، عندما تتخصص مختلف المناطق في إنتاج سلع متنوعة، ولكل منطقة مرونة دخل متميزة فذلك يعني أن ردة فعل منطقة ما على الدورة الاقتصادية في البلد سيعتمد على الصناعات الموجودة في تلك المنطقة. عندما يكون اقتصاد البلد في حالة ركود، تتوسع الصناعات المعاكسة للدورة الاقتصادية وتتقلص عندئذ الصناعات الدورية. أما المناطق التي تهيمن عليها الصناعات المعاكسة للدورات الاقتصادية فستمر بركود وطني مع معدلات بطالة تكون منخفضة نسبياً. بالإضافة إلى ذلك، لا يمكن للشركات التي لم تقم بتحديث مخزونها الرأسمالي أن تنافس في سوق وطني يعاني الكساد. وبالتالي فإن المناطق الصناعية الأقدم ستعاني خلال فترات الركود على المستوى الوطني أكثر من بقية البلد. ثانياً، يتضاءل التشغيل في الصناعات المختلفة ويتضاءل معه الإنتاج في كل صناعة. على سبيل المثال، تتفاعل المناطق المنتجة للطاقة بشكل مختلف كثيراً مع انخفاض أسعار النفط الخام عن المناطق المستهلكة للطاقة.

يمكن لعوامل أخرى أن تؤثر على معدل التوظيف في منطقة ما، مثل تكاليف العمالة الوحدوية (نسبة الأجر الحقيقي إلى إنتاجية العمل). إذ تؤثر الفروق في تكلفة وحدة العمل على العرض والطلب النحليين، وبالتالي على معدل التوظيف. بحيث إذا انخفض الأجر الحقيقي أو إذا زادت إنتاجية العمل، تصبح المنطقة أكثر قدرة على المنافسة ويزداد عندئذ التوظيف (HOWLAND, 1997) (Taylor and Bradley, 1984).

1.7 تحليل التحول والحصة (Shift-share analysis):

المقاربة الكلاسيكية لتحليل تحول الحصة تقوم على تقسيم أو تفكيك العمالة d_{ij} إلى مكونات، المكون الأول الذي هو النمو g_{ij} والمكون الثاني الذي هو مزيج الصناعة m_{ij} بالإضافة إلى مكون التأثير التنافسي c_{ij} . وعادة ما يطلق على مكونات النمو ومزيج الصناعة اسم خيار الحصة، والتأثير التنافسي حصة التحول في التقنية أو الفنية. جبرياً، تستخدم المقاربة الكلاسيكية لتحليل تحول الحصة المعادلات التالية:

$$d_{ij} = g_{ij} + m_{ij} + c_{ij} \quad (1.19)$$

$$g_{ij} = E_{ij0}r_B, \quad (1.20)$$

$$m_{ij} = E_{ij0}(r_{iB} - r_B) \quad (1.21)$$

$$c_{ij} = E_{ij0}(r_{ij} - r_{iB}) \quad (1.22)$$

بحيث E_{ij0} هو عدد العمال في القطاع الصناعي أو الصناعة i ، داخل المنطقة j ، وخلال الفترة الزمنية 0. لدينا:

$$d_{ij} = E_{ij1} - E_{ij0} \quad (1.23)$$

التي تمثل مقدار التغير الإقليمي في التوظيف بالنسبة للقطاع الصناعي أو الصناعة i ، لأن E_{ij1} تمثل عدد العاملين في الصناعة i داخل نفس المنطقة j وخلال الفترة الجديدة رقم واحد 1. ولدينا:

$$r_B = \frac{(E_{B1} - E_{B0})}{E_{B0}} \quad (1.24)$$

التي تمثل النمو الإجمالي للمنطقة المرجعية (سواء كانت دولة أو ولاية). بحيث تمثل كل من E_{B1} و E_{B0} على التوالي، إجمالي عدد العمال في المنطقة المرجعية خلال الفترة الزمنية 0 والفترة الزمنية 1. ولدينا أيضا:

$$r_{iB} = \frac{(E_{iB1} - E_{iB0})}{E_{iB0}} \quad (1.25)$$

التي تمثل معدل نمو الصناعة i في المنطقة المرجعية بحيث، E_{iB1} و E_{iB0} تمثلان على التوالي عدد العمال في الصناعة i داخل المنطقة المرجعية وذلك خلال الفترة الزمنية 0 والفترة الزمنية 1. ولدينا أخيرا:

$$r_{ij} = \frac{(E_{ij1} - E_{ij0})}{E_{ij0}} \quad (1.26)$$

التي تمثل معدل نمو الصناعة i داخل المنطقة j ، بحيث E_{ij1} و E_{ij0} تمثلان على التوالي إجمالي عدد العاملين في الصناعة i داخل المنطقة j خلال الفترة الزمنية 0 والفترة الزمنية 1 (Edwards, 2017).

بالإضافة إلى ما سبق حول تقدير نمو العمالة الإقليمية، تستخدم أدوات تحليل التحول والحصة (Shift-share analysis) في تحليل أنماط تجارة التجزئة المحلية، تحليل معدلات الجريمة، مبيعات التأمين حسب الصنف والنوع، ومعدلات الفقر. كما أن هذا التحليل الذي يستخدمه الاقتصاديون الإقليميون يعتبر أحد أهم أساليب التحليل إثارة للجدل، ونشرت العديد من المقالات والدراسات المؤيدة لاستعمالها في التحليل وكذلك المعارضة لها التي تتساءل عن فائدتها في التحليل (BLAIR and

(Senf, (Halperin and Mabry, 1984) (Stevens and Moore, 1980) MABRY, 1980)
(Wright, 1996) 1989).

2.7 استقرار الأثر التنافسي:

السبب الرئيسي لمعظم الخلافات حول تحليلات التحول والحصة ترجع لطبيعة التأثير التنافسي في حد ذاته. تحليل التحول والحصة في البداية تم الترويج له على أنه طريقة جيدة للتنبؤ بنمو العمالة الإقليمية. وكأداة للتنبؤ، تعتمد توقعاتها الإقليمية على منطقة مرجعية (الدولة أو الولاية) والنمو المتوقع للصناعات السائدة فيها. وعندئذ سيكون التأثير التنافسي مجرد ضوضاء أو ضجيج أبيض (White noise). ولأن التأثير التنافسي كان مهماً في تحليل الانحدار الذي يعتمد نمذجة وتفسير العمالة، فقد توصل الباحثون إلى اكتشاف مقياس للميزة النسبية الإقليمية. إذا كان التأثير التنافسي مستقراً ويمكن التنبؤ به، فعندئذ يمكن تحسين التنبؤ الإقليمي. من الناحية التطبيقية عمدت العديد من الاختبارات الأمبيريقية إلى قياس كل من الاستقرار والمحددات المحتملة للتأثير التنافسي، لكن بدون نجاح كبير. على سبيل المثال، قام Buck (1970) في تحليله بمتابعة البيانات بمقاطعة ميرسيساد و في شمال غرب إنجلترا وذلك بالانتقال من شركة إلى أخرى والقيام باستطلاعات تكشف الأسباب الحقيقية والأهمية الإحصائية للتأثير التنافسي. ولم يتوصل إلى إيجاد مثال يؤكد أن التأثير التنافسي كان سببه مزايا الموقع. والشركات تنمو نمواً أكبر من المتوسط الوطني لثلاثة أسباب رئيسية: الأول يرجع لمشاكل في البيانات، بأن يتم تصنيف الشركات بشكل غير صحيح أو أن منتجاتها غير متجانسة أو تم توزيع موظفيها بشكل خاطئ على صناعات معينة. الثاني، متعلق بتنظيم بعض الشركات والثالث، متعلق بتنقل بعض الشركات من منطقة إلى أخرى للاستفادة من سياسات التحفيز الحكومية. وبالرغم من ذلك، لم تقدم شركة واحدة تفسيراً مكانياً لتسارع معدل نموها في منطقتها. وبغض النظر عن المشاكل التي يطرحها تحليل البيانات، وعلى الرغم من أن التأثير التنافسي قد يقيس الميزة التنافسية للمنطقة، إلا أنه لا يقدم أية إشارة بشأن قدرة المنطقة على الاحتفاظ بصناعات القطاعات التي تحقق نمواً. وهو بذلك لا يحدد بالضبط العوامل التي تجعل بعض المناطق تتمتع بميزة نسبية دون غيرها (Brown, 1971) (Berzeg, 1978) (Shaffer, 1979) (Hustedde *et al.*, 2005) 1970).

3.7 امتداد "استيبان-ماركيلاس" (Esteban-Marquillas)

أشار كل من استيبان وماركيلاس Esteban and Marquillas (1972) إلى أن التأثير التنافسي هو في الواقع عبارة عن مزيج من تركيز العمالة الإقليمية حسب الصناعة وحسب معدل نمو تلك الصناعة. استيبان وماركيلاس كانا أول من قام بتصحيح هذه المشكلة من خلال حساب التوظيف المتماثل Homothetic employment. التوظيف المتماثل هو مستوى التوظيف الذي يُتوقع أن يحصل عليه القطاع i من المنطقة j إذا كان لهذه المنطقة نفس هيكله وتنظيم الدولة. بعبارة أخرى، حواصل الموقع المحسوبة من خلال التوظيف المتماثل للمنطقة ستكون مساوية للواحد 0.1. وعلى هذا النحو، تربط العمالة المتماثلة تحليل التحول والحصة مع طريقة حاصل الموقع Location quotient. لهذه التقنية إضافة لنموذج التحول والحصة من ناحية الموثوقية لأن حاصل الموقع هو دائما مؤشر موثوق لأنه مرتبط بهيكل منطقة مقارنة بقاعدتها.

امتداد "استيبان وماركيلاس" أعاد تعريف التأثير التنافسي من خلال إضافة مكونا رابعا وهو تأثير التخصيص a_{ij} بحيث يظل تحليل التحول والحصة صحيحا وعبارة عن تكرار للمعنى. والتأثير التنافسي المعاد تعريف في هذا الامتداد هو كما يلي:

$$c'_{ij} = E'_{ij0}(r_{ij} - r_{iB}) \quad (1.27)$$

بحيث E'_{ij0} هو التوظيف المتماثل أو العمالة المتماثلة، لدينا:

$$E'_{ij0} = E_j \left(\frac{E_{iB}}{E_B} \right) \quad (1.28)$$

المركبة a_{ij} تتكون من عنصرين، عنصر تأثير التخصيص $(E_{ij0} - E'_{ij0})$ وعنصر هو عبارة عن مقياس للميزة التنافسية $(r_{ij} - r_{iB})$ ، لدينا أيضا:

$$a_{ij} = (E_{ij0} - E'_{ij0})(r_{ij} - r_{iB}) \quad (1.29)$$

التوليفات الأربعة المحتملة الناتجة عن التخصيص والميزة النسبية تتضمن صفات مختلفة للسياسة الاقتصادية. فتأثير التخصيص الإيجابي، حيث يكون تأثير التخصيص والميزة النسبية إما إيجابيين أو سلبيين، يعني أن التخصيص هو تخصيص فعال للموارد. وهذا يكون ممكنا إذا كانت المنطقة لها تخصص في الصناعة $(E_{ij0} - E'_{ij0}) > 0$ ولها ميزة تنافسية في ذلك $(r_{ij} - r_{iB}) > 0$ أو إذا كانت غير متخصصة في تلك الصناعة $(E_{ij0} - E'_{ij0}) < 0$ وليست لديها ميزة تنافسية في ذلك

$(r_{ij} - r_{iB}) < 0$. وتجد الإشارة في هذا الصدد إلى أن تأثير التخصيص عندما يكون إيجابيا فذلك يعني أن السوق يعمل بكفاءة دون تدخل خارجي (الدولة).

بالمقابل، يشير تأثير التخصيص السلبي إلى أن المزيج الصناعي بالنسبة للمنطقة غير صحيح. وهذا يحدث عندما تكون المنطقة متخصصة في الصناعة $(E_{ij0} - E'_{ij0}) > 0$ وليست لديها ميزة تنافسية في ذلك $(r_{ij} - r_{iB}) < 0$ أو عندما يكون العكس بأن تكون المنطقة غير متخصصة في الصناعة $(E_{ij0} - E'_{ij0}) < 0$ ولديها ميزة تنافسية في ذلك $(r_{ij} - r_{iB}) > 0$. وتجدر الإشارة هنا كذلك إلى أن مزيج الصناعة غير الصحيح يشير إلى أن السوق لا يعمل بكفاءة وأن الأمر يستدعي المزيد من الدراسات التحليلية الضرورية لتحديد أفضل السبل لمعالجة المشكلة (Herzog and Olsen, 1977) (ARCELUS, 1984) (Loveridge and Selting, 1998).

الجدول 6.1 تأثيرات التخصيص الممكنة.

لواكبات		تأثير التخصيص (a_{ij})	
الميزة التنافسية ($r_{ij} - r_{iB}$)	التخصص ($E_{ij} - E'_{ij}$)		
-	+	-	انعدام الميزة التنافسية مع التخصص
-	-	+	انعدام الميزة تنافسية مع عدم التخصص
+	-	-	الميزة التنافسية وعدم التخصص
+	+	+	الميزة التنافسية والتخصص

المصدر:

Herzog, H. W. and Olsen, R. J. (1977) 'SHIFT-SHARE ANALYSIS REVISITED: THE ALLOCATION EFFECT AND THE STABILITY OF REGIONAL STRUCTURE', *Journal of Regional Science*, 17(3). p10

الإشارات الموجبة والسالبة (+ أو -) للتخصص والميزة التنافسية تؤثر فيها بقوة السنة التي يتم اختيارها كسنة أساس. كما أن هذين التأثيرين لهما حساسية أيضا لمستوى التشغيل في الصناعة المحلية. وعلى سبيل المثال، إذا كان هنالك ارتفاع في العمالة الاقليمية من عاملين اثنين إلى أربعة عمال (نمو ب: 100٪) في حين زادت العمالة في المنطقة المعيارية من 300 إلى 350 (نمو ب: 16,7٪)،

فإن المنطقة في هذه الحالة سوف تعطي وهماً بوجود ميزة نسبية غير متكافئة. وهو الأمر الذي قد يقود الباحثين وصانعي السياسات الاقتصادية الإقليمية بشكل خاطئ إلى الرغبة في تكثيف التخصص في تلك الصناعة (Edwards, 2017).

خاتمة الفصل:

هذا الفصل الذي يتعرض لنماذج الدخل قصيرة المدى التي هي نماذج للطلب، نظرية القاعدة الاقتصادية تستمد تحليلات من النظرية الاقتصادية الكينزية التقليدية، فقط هي تطبقها مكانياً على مستوى الطلب الإقليمي. لذلك في تحليلات القاعدة الاقتصادية يتم تصنيف القطاعات الصناعية الاقتصادية إلى صنفين، صنف أول يمثل الصناعات الأساسية (أي التي توجه إلى التصدير خارج المنطقة أو البلد...) وصنف آخر يمثل الصناعات غير الأساسية (أي التي يدخل فيها الاستيراد). ومن منطلق هذه النظرية، تعتبر الصناعات الأساسية هي المحرك لدفع النمو الاقتصادي في المنطقة أو الإقليم. بحيث يعمل حجم تأثير الزيادة في الصادرات على مضاعفة التشغيل وانتعاش البطالة في المنطقة. وكما تم التعرض لذلك خلال الفصل، يُحسب مضاعف العمالة بقسمة إجمالي العمالة على حجم العمالة الأساسية (تشغيل القطاعات الأساسية)، هذا المضاعف الذي يحدد عدد الوظائف التي يتم خلقها عندما يتم توظيف عامل إضافي واحد في الصناعة الأساسية (صناعة التصدير). وتأثير زيادة العمالة في قطاع الصناعة التصديرية يمكن تقسيمه إلى ثلاث مركبات: مركبة هي للتأثير المباشر الذي هو الزيادة الأولية في الطلب على سلعة مصدرة، مركبة تمثل التأثير غير المباشر ويشمل جميع المشتريات المحلية الضرورية التي تدخل كمنتجات وسيطة، ومركبة التأثير المستحث الذي يتكون نفقات عمال الصناعات التصديرية بالإضافة إلى الصناعات الأخرى التي لا تعتبر أساسية. ويقاس حاصل الموقع *Location quotient*، كما تم توضيحه خلال الفصل، شدة التركيز الإقليمي للعمالة في صناعة معينة. وانطلاقاً من تحليل المضاعفات، تكون هذه الأخيرة قوية عندما تكون الروابط الخلفية *Backward linkages* تدعم صناعات التصدير الأساسية وأعداد من الصناعات التي تتمتع بعبء تسميح للمستهلكين بشراء السلع والخدمات محلياً. ومع ذلك، لاحظنا أن الميل الحدي للاستهلاك المحلي وبالتالي مضاعف الدخل يميل إلى الانخفاض مع تنامي الدخل الفردي المحلي. وهذا يرجع إلى أن المستهلكين يميلون أكثر إلى الادخار واستبدال السلع الكمالية المحلية بالسلع الكمالية المستوردة.

لتفكيك العمالة الإقليمية تم تقديم في نهاية الفصل أهم التقنيات الشائعة وهي تقنية تحليل التحول والحصة القائمة على تفكيك التغيرات في العمالة إلى مكونات أساسية هي مكون النمو، مكون مزيج الصناعة ومكون التأثير التنافسي المرتبط بالميزة النسبية للمنطقة. وهي طريقة تحليل تسمح لنا بمقارنة حواصل الموقع الإقليمي مع المعدل النسبي لكل صناعة لتقييم مدى جدوى سياسات الدولة للتدخل في صناعات معينة. من جهة أخرى يستعرض الفصل تقنيات تحليل المدخلات والمخرجات التي تحلل التعاملات بين الصناعات (شراء سلع وسيطة/ بيع سلع وسيطة) وتقدير تأثير الطلب النهائي على المنطقة. ومن خلال هذه التقنية يمكن حساب الروابط الأمامية والخلفية التي تمكن من تقدير مختلف المضاعفات للتغيرات المحتملة في الطلب النهائي لكل قطاع من قطاعات الاقتصاد. ومع ذلك، تحليل المدخلات والمخرجات مثله مثل تحليل نظرية القاعد الاقتصادية لا يتعرضان لتأثيرات العرض ولا يأخذنا بعين الاعتبار المسافة والبعد بين مواقع الإنتاج وهو ما سيتم تداركه خلال الفصل اللاحق الذي يستعرض تحليلات النمو الإقليمي القائمة على العرض.

الفصل الثاني: نماذج النمو الإقليمية

طويلة المدى (نماذج العرض)

الفصل الثاني: تحليل النمو الإقليمي القائم على العرض (نماذج النمو الإقليمية طويلة المدى)

تركز نماذج النمو الإقليمية طويلة المدى على العوامل التي من شأنها بيانها أن تحول منحني إمكانات الإنتاج إلى الخارج. والتغيرات في التوظيف التي تم تحليلها في الفصل السابق يمكن أن تنتج عن التغير في وضعية منحني إمكانات الإنتاج، وعيب نظريات المدى القصير التي تم التعرض لها في الفصل السابق أنها لا تعطي تفسيراً لسبب حدوث مثل هذه التغيرات.

في هذا الفصل سنحاول الإجابة على سؤال كيف يمكن لاقتصاد ما أن يحافظ ويدعم نموه المستدام على المدى المنظور؟ هناك نموذجان في الاقتصاد الكلي يشكلان أساساً لتحليل النمو الاقتصادي الإقليمي على المدى الطويل: نموذج النمو النيوكلاسيكي لسولو-سوان (Solow, 1956) و (Swan, 1956)، ونظرية النمو الجديد أو "الداخلي". وهذه النماذج في جملتها ليست فقط أسس لمختلف مفاهيم النمو المستدام على المدى الطويل، لكنها تدعم أيضاً كل الصفات السياسية الاقتصادية التي تهدف لتحقيق النمو الاقتصادي. في حين يحلل النموذج النيوكلاسيكي النمو الإقليمي كما لو كان كل النشاط الاقتصادي يقع في نقطة معينة كما تعمل معظم نماذج الاقتصاد الكلي؛ نموذج النمو الداخلي الجديدة تعترف، بالإضافة إلى أشياء أخرى، أن الموقع المرتبط بنقطة محورية معينة مهم في تحديد إمكانات النمو في المنطقة. وبالجملة هذه النظريات تتميز بتكيزها على الديناميكيات أو عملية التغيير أكثر من التركيز على التغيير في حد ذاته (Johnson, 1994) (Edwards, 2017).

في هذا الفصل سنقدم في المرحلة الأولى النموذج النيوكلاسيكي إلى جانب تقييم آثاره السياسية. وفي مرحلة ثانية، سنركز على نظريات النمو الداخلي. وتسلط هذه النظريات الأخيرة الضوء على أهمية الابتكارات وانتشار التكنولوجيا كعوامل أساسية تدخل في تحديد النمو. وفي الأخير، سنستعرض كيف تعمل اقتصادات التكتل على تعزيز الابتكار، وكيف يتحد ويتألف رأس المال مع كل من روح المقاولاتية والعمل لخلق الابتكار ونقل التكنولوجيات الجديدة.

1. نظرية النمو النيوكلاسيكية

بالإمكان تطبيق نظرية النمو النيوكلاسيكية التي قدمها كل من "سولو" (Solow, 1956) و "سوان" (Swan, 1956) التي تعتمد على نظرية دوال الإنتاج على منطقة أو دولة بأكملها كما لو كانت شركة ما تنتج نوعا واحدا فقط من الإنتاج (فرضية). والنتائج في هذا النموذج المبسط هو تابع لعامل العمل، ورأس المال والتكنولوجيا كمعطى خارجي (Exogenous) لدينا عندئذ:

$$Y = f(K, L, \phi) \quad (2.1)$$

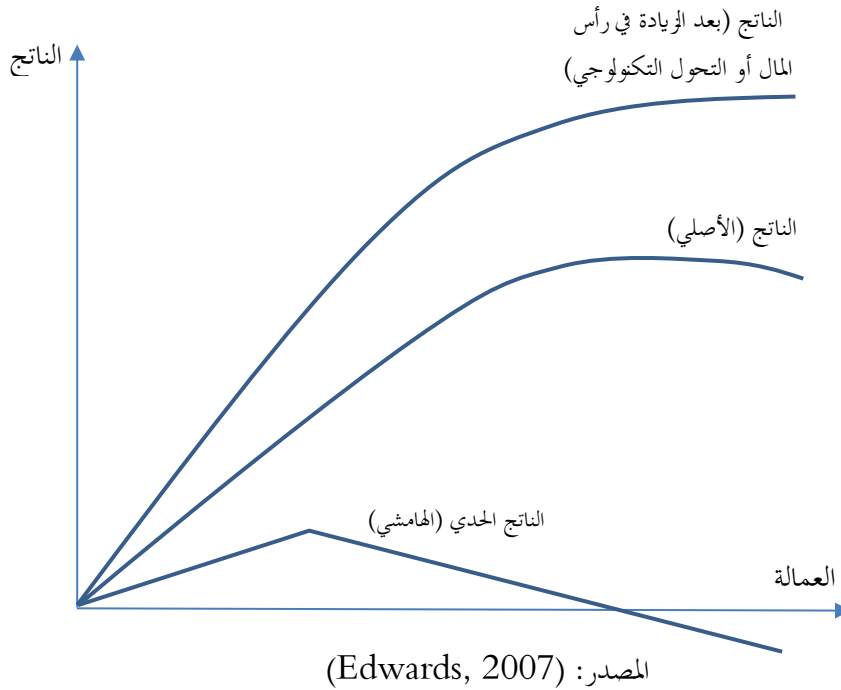
حيث Y ، K و L تمثل على التوالي كل من مستويات الإنتاج، رأس المال والعمالة. ودالة الإنتاج في هذه الحالة تفترض ثبات عوائد الإنتاج، كما أن التقدم التكنولوجي المعبر عنه بـ: ϕ يبقى ثابتا مكانيا بأن يكون متاحا في المدن واقتصادات الدول المتقدمة كما في المناطق الريفية والبلدان ذات الدخل المنخفض. بالإضافة إلى ذلك يُفترض أن كل من رأس المال والعمل ينتجان بالتساوي في كل مكان داخل الحيز محل الدراسة، ما يعني ثبات عائد رأس المال الذي يكون مساويا لمعدل الفائدة الوطني. بالمقابل فيما يخص العمالة، الناتج الهامشي للعمالة يساوي داخل سوق تنافسية تامة الأجر المدفوع في المتوسط.

وفقا لنماذج دالة الإنتاج الإجمالية (التجميعية)، فإن الناتج الإقليمي هو دالة لإجمالي رأس المال والعمالة. وقد أضاف بعض الباحثين أيضا الإنفاق على الطاقة وكذلك الإنفاق الحكومي على البنية التحتية كعوامل مفسر للنمو. ويحدث النمو عندما تزداد كمية الموارد أو عندما تؤدي التغيرات التكنولوجية أو الابتكار إلى تحويل عامل الإنتاج إلى الأعلى كما هو مبين في الشكل 1.2. إذا كان العمل مثلا هو المدخل المعتبر (مع افتراض ثبات العوامل الأخرى)، فإن أي زيادة في حجم رأس المال قد تؤدي إلى انتقال دالة الإنتاج الإجمالية نحو الأعلى لأن العمالة هي دائما أكثر إنتاجية عندما تكون نسبة رأس المال إلى العمالة (رأس المال/العمالة) مرتفعة.

في التحليل المكاني، تحدث الزيادات في الإنتاجية الإقليمية عن (01) التقدم التكنولوجي، (02) من زيادة مقدار رأس المال لكل عامل، أو (03) من التصحيح في سوء استخدام الموارد وتخصيصها (أي عدم التلاؤم المكاني). وفي حالات التوازن، فإن نمو الأجر زمانيا وكذلك معدل العائد على رأس المال سيتساوى في كل مكان مع متوسط المعدلات الوطنية (داخل البلد الواحد). على عكس نموذج التحليل الكينزي (الفصل السابق)، لا توجد وظيفة استثمار في حد ذاتها ضمن فرضيات نموذج النمو النيوكلاسيكي. وبدلا من ذلك، تمثل المدخرات الإقليمية نسبة ثابتة من الناتج الإقليمي ويُفترض أنه سيتم استثمار جميع المدخرات في رأس المال بحيث

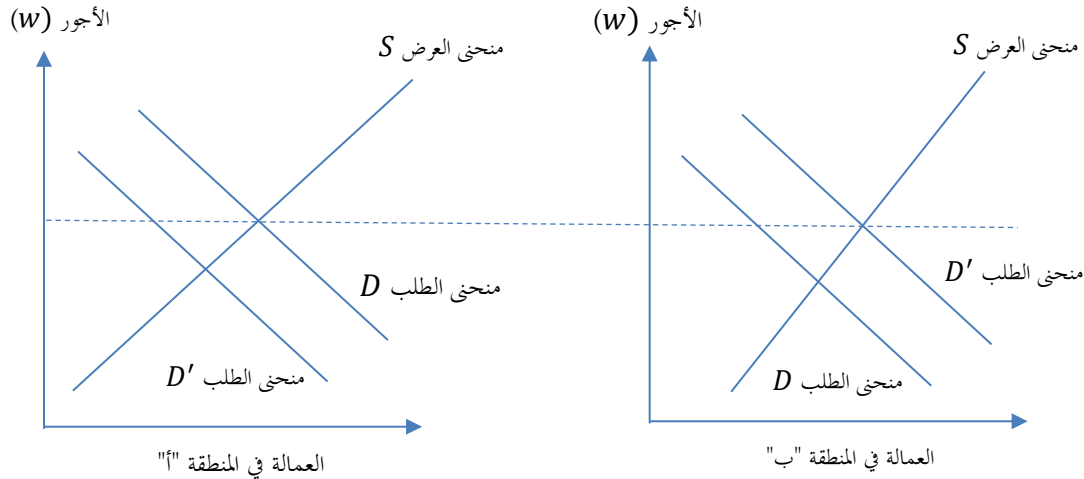
يكون الميل الحدي للدخار هو نفسه في كل منطقة. في النموذج القائم على التحليل الكينزي، الموارد هي دائما لا تنتقل مكانيا، وحدها البضائع تنتقل من منطقة إلى أخرى. خلافا لذلك، في النموذج النيوكلاسيكي يهاجر رأس المال والعمالة إلى أماكن أخرى حيث معدلات العائد (عائد رأس المال والأجور) هي الأعلى. وعلى هذا النحو، يصحح السوق دائما أي خطأ في استخدام الموارد وتخصيصها. يحدث أن تتجاوز الزيادة في الناتج الإقليمي المتوسط الوطني بسبب الاختلافات في سرعة نمو القوى العاملة الإقليمية. وعندما يحدث ذلك، سيكون معدل العائد على رأس المال أعلى من المعتاد في مناطق معينة ما سيجعلها تستورد رأس المال. وسيؤدي هذا التدفق لرأس المال إلى زيادة نسبة رأس المال إلى العمالة، ويقلل العائد إلى رأس المال، مع زيادة معدل الأجور حتى يصبح الاقتصاد الوطني بأكمله في حالة توازن مرة أخرى وهكذا. المؤسسات في إطار هذا النيوكلاسيكي تسوق منتجاتها في سوق منافسة تامة، والمنافسة التامة تعني أن إنتاج المؤسسات موجه حسب المدخلات (input oriented) وليس موجه حسب السوق (market oriented) لأن الشركات التي توجه منتجاتها حسب السوق هي بطبيعتها غير تنافسية بشكل تام. ولذلك في النموذج النيوكلاسيكي يضاعف أصحاب المؤسسات من أرباحهم من خلال تدنية التكاليف تماما كما هو الحال في نموذج الموقع لفيبر (Edwards, 2017).

الشكل 1.2 دالة الإنتاج



أهم ما ينتج من فرضيات النظرية النيوكلاسيكية للنمو أن حرية حركة رأس المال والعمالة تعمل على تصحيح أي سوء في تخصيص الموارد، ما يعمل على التقارب في الدخل ومعدلات النمو وتركيز رأس المال بين المناطق داخل البلد الواحد. إذا افترضنا أن المنطقة

الشكل 2.2 التوازن المكاني للتشغيل في نموذج الدخل النيوكلاسيكي (حالة هجرة رأس المال)



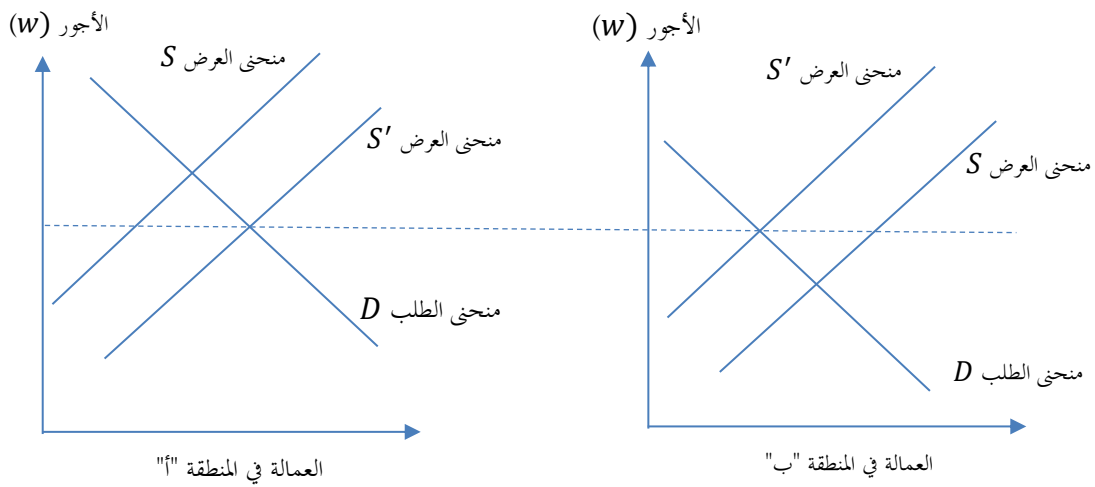
المصدر: (Polèse.M, Shearmur.R and Terral.L, 2015)

"أ" والمنطقة "ب" هما منطقتان يتشكل منهما النطاق الجغرافي للبلد ما. بحيث تتمتع المنطقة "أ" بفرص عمل أكثر وكثافة سكانية أكبر ووفرة في رأس المال وأجور أعلى بسبب زيادة الطلب على العمالة. بينما المنطقة "ب" هي منطقة ريفية زراعية يوجد بها عدد أقل من العمال يتقاضون أجور منخفضة نسبياً وعدد كبير من الأراضي الزراعية رخيصة الثمن (الإيجار). في ظل هذه الظروف ستسعى شركات المنطقة "أ" للانتقال إلى المنطقة "ب" نتيجة ارتفاع أسعار عوامل الإنتاج في المنطقة الأولى وانخفاضها في الثانية. في مرحلة ثانية ستنتج الشركات في المنطقة "ب" منتجات إضافية تسوقها في المناطق الأخرى. وكلما زادت الاختلافات في تكلفة عوامل الإنتاج بين المناطق داخل البلد الواحد، كلما زادت سرعة هجرة العمالة ورؤوس الأموال من وإلى المنطقة "ب". وبهذه الطريقة، سيتسارع النمو في المنطقة "ب" بوتيرة أكبر حتى تلحق (catch up) بالمنطقة "أ". وفي مرحلة ما ستتساوى تكلفة المدخلات في كل المناطق وتتوقف الشركات عن الانتقال بين المناطق حتى يحدث توازن وهو السيناريو الذي يوضحه بالنسبة لتكلفة عامل العمل الشكل 2.2 بين المنطقتين "أ" و"ب".

إذا لم يحدث كل ما سبق ذكره لسبب أو لآخر بأن ينتقل عدد كاف من الشركات من المنطقة "أ" نحو المنطقة "ب" وبالتالي ينتقل معها رأس المال، فإن الأجور المرتفعة في المنطقة الأولى ستجذب الكثير من العمال الذين يرغبون في تحسين مداخيلهم الأمر الذي

سيزيد من المعروض من العمالة (أي زيادة عرض العمل) وكذلك سيزيد الطلب على الأراضي في هذه المناطق والطلب على العقار بشكل عام. مع زيادة عرض العمل في المنطقة "أ" ستتنخفض الأجور وزيادة الطلب على العقار سيجعل أسعارها أعلى مما سيؤدي إلى المزيد من الانخفاض في الأجر الحقيقي لدى العمال في هذه المنطقة. وسيحدث العكس في المنطقة "ب" بأن تستمر عملية تقارب الأجور الحقيقية مع انخفاض عرض العمل تماما كما هو موضح في الشكل 3.2. في ظل هذا النموذج ونظرا لكون التكنولوجيا هي من البواقي تفسرا خارج النموذج كمعطى، يتم تفسير النمو وفقا لتأثير العوامل الأخرى (Edwards, 2017).

الشكل 3.2 التوازن المكاني للتشغيل في نموذج الدخل النيوكلاسيكي (حالة هجرة العمالة)



المصدر: (Polèse.M, Shearmur.R and Terral.L, 2015)

1.1 الانتقادات الموجهة لنموذج النمو الإقليمي النيوكلاسيكي

أمر يتفق عليه منظرو الاقتصاد وهو أن اقتصادات البلد لا يمكن أن تنو بدون عاملي رأس المال والعمالة. وانطلاق من ذلك، إذا كانت حركية رأس المال وهجرة الموارد تعمل جيدا على تخصيص الموارد لاستخدامها بكفاءة أمثل وأكثر ربحية في السوق، مع فرضية بقاء العوامل الأخرى ثابتة (Ceteris paribus)، فإن مستويات الأجور ومعدلات النمو وإيجار الأراضي، ومعدلات العائد على رأس المال سوف تتوازن تلقائيا. وبالرغم من ذلك، تبقى فرضية ثبات العوامل الأخرى واسعة جدا في الاقتصاد المكاني وتحتوي على مناطق متعددة. في حالة ما إذا كانت إيجارات الأراضي متساوية في كل مكان، فإن الأجور المتدنية وحدها ستستقطب الشركات للتموقع. وستشهد هذه المناطق منخفضة الأجور زيادة أسرع في معدلات النمو ومستويات الأجور أكبر من المناطق ذات

الأجور المرتفعة. ومع ذلك ظاهرة لحاق المناطق الأقل تنمية بالمناطق الأكثر تنمية (catch-up) لا تحدث دائما في نفس الظروف. ولذلك حاول الكثير من الباحثين تحديد بدقة ما هي العقبات التي تول دون تحقق ما يسمونه التقارب Convergence. وحسب أدبيات نظريات العقبات التي تقف أمام لحاق المناطق منخفضة الدخل بالمناطق مرتفعة الدخل هي تلك التي تعرقل التجارة الحرة والهجرة (هجرة العمالة)، ويجب اتخاذ إجراءات من شأنها أن تحرر التجارة وحركية العمالة حتى تحفز المناطق منخفضة الدخل للحاق بالمناطق مرتفعة الدخل. بالمقابل قد يؤدي تقييد التجارة والهجرة حدوث الظاهرة العكسية وهي التباعد Divergence والتباين بين اقتصادات المناطق والأقاليم. وبالرغم من هذه الاعتبارات النظرية، في دراسة مقطعية عبر البلدان أو المناطق أجراها "روبيرت بارو" لم يجد فيها أي ارتباط بين معدلات نمو دخل الفرد ومستوى دخل الفرد الأولي كما كان متوقعا من الناحية النظرية أن البلدان منخفضة الدخل في البداية ستنمو بشكل أسرع للحاق بالبلدان ذات الدخل المرتفع. ودراسات محدودة حول معدلات النمو بين البلدان أو بين المناطق داخل البلد الواحد استطاعت أن تؤكد أي نوع من أنواع التقارب. علاوة على ذلك، في الكثير من المناطق داخل البلدان التي كانت التجارة فيها حرة ولا توجد عقبات أمام هجرة العمالة، لم يستطع النموذج النيوكلاسيكي أن يُفسر ديمومة الفوارق الإقليمية داخل البلد الواحد (Barro, 1991) (Gundlach, 1993).

في نظرية النمو النيوكلاسيكية لا يمكن أن تستمر التباينات في دخل الفرد ومعدلات النمو دون أن يكون للسوق دور في إعادة التوزيع للعدوة إلى التوازن. والأجور المرتفعة بدون مبرر، كأن تفرض الحكومة من خلال المطالب النقابية حد أدنى للأجور، من شأنها أن تخلق بطالة إقليمية. وللحد من هذه البطالة المصطنعة، يجب على العمال أن يقبلوا بتخفيض أجورهم الحقيقية بما يكفي حتى يعود سوق العمل إلى وضعية التوازن. وإذا لم يحدث ذلك ستغادر العاملة غير النشطة للعمل في مناطق أخرى. وإذا سلمنا بصحة فرضية التقارب بين اقتصاديات البلدان، السؤال هو إلى أي مدى من تفكيك التجميع (إلى مناطق وأقاليم وولايات) ستظل الفرضية صالحة؟ وهذه الوحدات (الولايات أو المقاطعات أو المحافظات) الناجمة عن إعادة تفكيك التجميع هل ستنجح في ظل هذه الفرضية بنفس معدلات الأجور في نهاية المطاف؟ وإذا كان الأمر كذلك ماذا عن الوحدات الأصغر كالمدن الصغيرة وحتى العوائل؟

المشكلة الأخيرة لنماذج النمو النيوكلاسيكية والتي وجهت إليها انتقادات تتعلق "بأبي سولو" Solow Residual وهو ذلك المقدار من النمو الذي لا يمكن تفسيره داخل النموذج من خلال مدخلات أو القدر من معادلة الانحدار في نماذج القياس الاقتصادي، والذي يتم تفسيره على أنه مقياس للابتكار التكنولوجي. في نموذج سولو-سوان تنزل التكنولوجيا كهبات تسقط من

السماء وتتوزع تلقائياً بشكل متساوي. تتميز الأفكار الجديدة والمعارف والتكنولوجيا بكونها منافع عامة، أي أنها سلع متاحة غير قابلة للمنافسة، والنموذج لا يفترض أن المعرفة والأفكار تولد داخل الاقتصاد. ولذلك لا يوجد في ظل هذا النموذج دور لاقتصادات التكتل، وامتداد وانتشار التكنولوجيا (technological spillover) والمقاولاتية. هذه الأخيرة التي لها دور أساسي في تسهيل انتشار المعرفة والتكنولوجيا وبالتالي في تحقيق النمو الاقتصادي (Edwards, 2017).

2.1 السياسة الاقتصادية في النظرية النيوكلاسيكية للنمو:

عادة ما تنطوي الاقتراحات نموذج النمو النيوكلاسيكي فيما يتعلق بالسياسة الاقتصادية على مطلب متعلق بالعدالة في توزيع الدخل بين المناطق منخفضة الدخل تنمو بوتيرة بطيئة والمناطق مرتفعة الدخل التي تنمو بسرعة. ومطلب تحقيق العدالة يتطلب أن تتدخل الدولة لفرض الضرائب على المناطق المتقدمة ومن ثم إعادة توزيعها لمساعدة المناطق منخفضة الدخل في النمو. ومع ذلك، النفقات الحكومية الموجهة لدعم النمو في منطقة معينة ستكون غير فعالة لاعتبارين. الأول، ان استثمار الحكومة في إنتاج سلع وخدمات معينة ستجعل المستثمرين الخواص يتجنبون الاستثمار فيها لأنهم ينفرون من الدخول في منافسة مع الحكومة في تقديم هذه السلع والخدمات. الثاني، الزيادة في التشغيل الذي يأتي كنتيجة لزيادة الانفاق الحكومي سيكون على حساب الوظائف المفقودة في المناطق الخاضعة للضرائب.

2. نظرية النمو الداخلي (Endogenous Growth Theory)

في حديثه عن نظرية النمو النيوكلاسيكية قال الاقتصاد الأمريكي "تيودور شولتز" الحائز على جائزة نوبل للاقتصاد عام 1979 لقاء أبحاثه الرائدة في التنمية الاقتصادية، بدا متعجبا كيف تعاملت نماذج النمو النيوكلاسيكية مع التكنولوجيا على أنها خارجية (Exogenous) حيث قال: "باستعادة أحداث الماضي والرجوع إلى النماذج الأولى يبدو لنا الأمر غريبا تعامل نماذج النمو المبكرة مع التكنولوجيا على أنها عامل خارجي". واليوم يتفق المنظرون في نظريات النمو على أن التحول التقني في مجمله هو تقريبا كله داخلي، لأنه ناتج عن أهداف وتطلعات الفاعلين الاقتصاديين وابتكاراتهم في طرق الإنتاج وأنماط التسيير (Singer and Schultz, 1992).

وحسب نظرية النمو الداخلي التي قدمها "رومر" (Romer, 1986) فإن الناتج التجميعي output الذي على أساس تغيراتها يحدد النمو هو تابع لعامل رأس المال والعمالة اللذان يتميزان بأن إنتاجيتهما الحدية متناقصة، بالإضافة إلى عامل المعرفة الذي يتميز بإنتاجيته الحدية المتزايدة (Increasing Marginal Productivities) لدينا:

$$Y = f(K \text{ capital}, L \text{ labor}, T \text{ knowledge}) \quad (2.2)$$

حيث K تمثل رأس المال، L العمالة و T المعرفة أو الابداع التكنولوجي. وأهما ما يميز هذا النموذج في النمو الاقتصادي الإقليمي، أولاً: لا توجد آلية موازنة آنية تلقائية تتطلب نمو المناطق منخفضة الدخل بشكل أسرع من المناطق المتقدمة (الأمر ينسحب على الدول منخفضة الدخل بالمقارنة مع مرتفعة الدخل). ثانياً: يمكن ان ينمو نصيب الفرد من الناتج بمعدل متزايد باستمرار مع مرور الوقت. والتقارب عندئذ ليس ضروريا وفي الواقع يمكن أن يكون النمو في بعض المناطق أبطأ مما هو عليه في المناطق الأخرى أو قد يحدث العكس بأن يكون هنالك ركود. ثالثاً: النمو الإقليمي هو تابع للعناصر الأساسية لنظرية الموقع. إذ أن العوامل الخارجية (Externalities) وتزايد عوائد الحجم (Increasing Return to Scale) تتوافق وتقترن مع عوائد الحجم المتناقصة لإنتاج معرفة جديدة. في هذا الإطار، سوق المدخلات والمخرجات لا يكون بالضرورة سوقا تنافسيا. ويمكن لمخرجات دالة الإنتاج أن تكون بعوائد حجم ثابتة كما أنها يمكن أن تكون متزايدة. بالمقابل، دالة الإنتاج للمعرفة في الشكل الأساسي لرأس المال، يجب أن تظهر عوائد حجم متناقصة. ويعني ذلك أنه بمجرد أن يكون لدينا مخزون معين من المعرفة (تخزين وترتيب المعرفة)، فإن مضاعفة المدخلات المخصصة للبحث سوف لن تضاعف حجم المعرفة الجديدة (Mankiw, Phelps and Romer, 1995). (Stern, 1991) (Amable and Guellec, 1992).

معظم نماذج النمو الداخلية تفترض شكلا خاصا من أشكال الإنتاج يعتمد على: التكنولوجيا والابتكار، العمالة المؤهلة وغير المؤهلة، رأس المال المادي والبنية التحتية مع الخدمة العامة (Public service). وما يميز هذه النماذج أن التكنولوجيا والابتكار هي في المقام الأول وتلعب دورا محوريا في النمو. مع فارق الزمن، يمكن للعمالة أن تتدفق من أسواق عمل تتميز بالمهارة نحو أسواق أقل مهارة. كما أن الاستثمار في رأس المال البشري (Human capital) يساهم في التعليم المستمر وثبات إنتاج المعرفة، بخلاف رأس المال المادي الذي يشتمل دائما على أحدث التقنيات. وبالنسبة للبنية التحتية هي تشمل البنية التحتية المادية وكذلك الاجتماعية. البنية التحتية المادية تشمل عملية توفير وصيانة المرافق والطرق الفرعية والطرق السريعة والجسور، بالإضافة إلى منشآت

البريد، والهاتف، والألياف البصرية، والإنترنت. في حين تشمل البنية التحتية الاجتماعية وجود قيود قانونية تحمي حقوق الملكية الفكرية والعلمية وكذلك البيروقراطيات غير المعيقة (nonobstructive bureaucracies) والتكاليف التي تنجم عن محاولة التحايل على الروتين الإداري والأخطاء البيروقراطية، وكذلك التكاليف الاجتماعية الناجمة عن الحوافز المشوهة (Distorted incentives) التي تنجم عنها آثار جانبية سلبية تعيق النمو. وفي هذا الإطار، تنحصر الأدوار التي تلعبها الحكومة في توفير البنية التحتية الملائمة لتحقيق النمو وصيانتها وكذلك حماية حقوق الملكية (Edwards, 2017).

3. الابتكار وانتشار التكنولوجيا

التكنولوجيا عادة يتم تعريفها على أنها القوة المنقذة والمخلصة (saving force) لجميع الاقتصادات في كل مكان. ومع ذلك، لا يوجد هناك اتفاق وإجماع على الطريقة التي تنفذ بها التكنولوجيا اقتصادات البلدان. كما أن التكنولوجيا ليس خلاصاً من حالات الالايقين (Uncertainty). على سبيل المثال دراسات كثيرة تؤكد على أن التغيير التكنولوجي يتسبب في ما يسمى بتقنين أو تنظيم الوظائف (Deskilling of jobs) الذي هو التخلص من العمالة الماهرة وتعويضها بعمالة أقل مهارة بعد إدخال التكنولوجيا والتقنيات التي تبسط المهام المعقدة التي تتطلب مهارات فنية محددة. بالمقابل هناك دراسات أخرى تؤكد أن نفس التكنولوجيا الجديدة تقوم بخلق مهن أخرى تتطلب مهارات أعلى، وصافي التشغيل الذي هو الفرق بين ما تم خلقه من مناصب شغل وما تم حذفه من مناصب شغل، عندئذ يمكن أن يزيد أو ينقص أو يظل مستقرًا في الشركات التي تتبنى أحدث التقنيات، وفي بعض الأحيان تحدث جميعها في آن واحد وفي نفس الشركة (Edwards, 2017).

هناك تصنيفان رئيسيان للابتكار التكنولوجي بإمكانهما تفسير هذا التناقض الذي يفترضه إدخال التكنولوجيا من خلق وحذف لمناصب الشغل. الصنف الأول الابتكارات العملية، المتعلقة بعمليات الإنتاج من ناحية تجيدها وإدخال التحسينات عليها. الصنف الثاني ابتكارات المنتجات، المتعلقة بإنشاء منتجات جديدة أو التحسين الجذري للمنتجات الحالية. في حين تؤدي الابتكارات العملية إلى تعديل الوظائف، ابتكارات المنتجات تتطلب مهارات أعلى تؤدي إلى اختراع واختبار منتجات جديدة. وفي هذا السياق، يُعرف الابتكار على أنه استخدام المعرفة لاختراع وتقديم منتج أو عملية أو خدمة جديدة في السوق. ويُصنف الباحثون الصناعات على أنها مبتكرة وفق معيارين. المعيار الأول: نسبة انفاقها (أي الصناعة) على البحث والتطوير إلى إجمالي رقم الأعمال. المعيار ثاني: نسبة انفاقها في البحث والتطوير إلى إجمالي العمالة. الشركات التي لديها ابتكار تنمو بشكل أسرع من تلك التي تقدم القليل

من الابتكارات أو لا تقدم ابتكارات على الإطلاق. وذلك يرجع إما إلى أن الابتكارات تسبب نمواً أسرع أو إلى أن الشركات الأسرع نمو لديها قدرة أكبر على الابتكار. والتركيز على التكنولوجيا يتطلب إدراج مفهوم ثالث للوقت بالإضافة للمدى القصير والمتوسط وهو المدى الطويل أو المدى الطويل جداً. صحيح أن التغيير التكنولوجي هو ضروري لتحقيق النمو الاقتصادي، لكنه ليس شرطاً كافياً، لأن التكنولوجيا عليها أن تنتشر أيضاً (Goss and Vozikis, 1994) (Goss and Vozikis, 1994) (Butler, 1990) (Flynn, 1993) (Carlsson and Jacobsson, 1994) 1994).

4. المعرفة، الابتكار والتقدم التكنولوجي

الثابت هو أنه كلما كان الوصول إلى المعرفة الجديدة سهلاً وفي الوقت الملائم وبدون تكلفة، كلما تراكمت وزادت المعرفة وأصبح من الأسهل اختراع واكتشاف المزيد. كما تعمل الاكتشافات الكبرى، خاصة في الهندسة والكيمياء، على زيادة الإنتاجية لأي صناعة تعرف كيف تستفيد منها. حيث تزدهر بعض الاقتصادات بينما يتراجع البعض الآخر فقط بسبب التباينات في الإبداع ومهارات العمل والطريقة التي تنتشر بها الابتكارات. وعلى المستوى الإقليمي، تزيد المناطق المبتكرة من الفجوة التكنولوجية (Technology gaps) للغاية، تاركة وراءها تلك المناطق التي لا تتبكر. بالمقابل، قد التقليد ونشر التكنولوجيا من الفجوات التكنولوجية (Lazarcic and Lorenz, 1998) (Batten and Kobayashi, 1993).

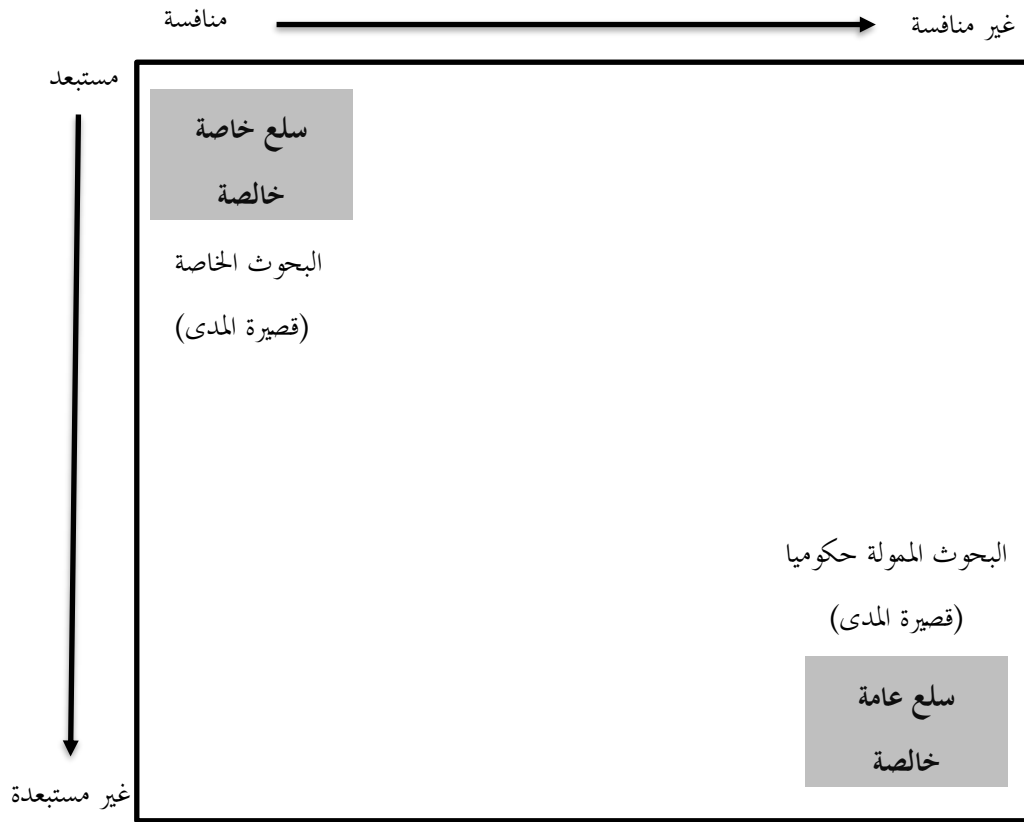
1.4 المعرفة كسلعة عامة (Public good):

تتناسب المعرفة مع الفئات التقليدية للسلع الخاصة والعامة. تمثل السلع الخاصة والعامة نقيضين في سلسلة متصلة مزدوجة من عدم التنافس وعدم الاستبعاد. يعني عدم التنافس أن العديد من الأشخاص يمكنهم استخدام نفس السلعة في وقت واحد. يعني عدم الاستبعاد أنه من الصعب منع الناس من استخدام السلعة. السلع الخاصة الخالصة منافسة وغير قابلة للاستبعاد، في حين أن السلع العامة البحثية غير قابلة للمنافسة وغير قابلة للاستبعاد. يوضح الشكل 4.2 سلسلة متصلة مزدوجة مع منافسة / غير متنافسة على محور واحد وقابلة للاستبعاد / غير قابلة للاستبعاد على المحور الآخر. السلع العامة البحثية غير قابلة للتنافس وغير قابلة للاستبعاد.

ضمن هذا الإطار، يمكن أن تبدأ المعرفة كسلعة خاصة إذا تم تمويلها من القطاع الخاص. البحث الخاص منافس مؤقتاً بسبب اتفاقيات السرية وبراءات الاختراع. البحث الذي تموله الحكومة من الناحية النظرية غير منافس منذ البداية لأن نتائج مثل هذا

البحث من المفترض أن تكون معرفة عامة. وبالمثل، يمكن استبعاد المعرفة جزئيًا لفترة قصيرة بسبب عقبات مثل اللغة أو المسافة أو الحظر السياسي. حماية النسخ لبرامج الحاسوب تخلق أيضًا سلعة قابلة للاستبعاد.

الشكل 4.2 مجموعة اتصالية مزدوجة تظهر السلع المنافسة/غير المنافسة، المستبعدة/غير القابلة للاستبعاد



المصدر: (Edwards, 2007)

يصف رومر (1996) Romer التكنولوجيا على أنها مجموعة من الأفكار مجتمعة مع "الأشياء المادية" المستخدمة في الإنتاج. الفكرة (المعرفة) هي سلعة غير منافسة، لكن الأشياء المادية هي في حد ذاتها سلع منافسة. يأتي النمو الاقتصادي عادة، من اكتشاف (إنتاج المعرفة) الاستخدامات الجديدة لنفس هذه الأشياء. وينتج عن توليد المعرفة عوامل خارجية إيجابية (positive)

(externalities) عندما تنتشر المعرفة. ثم تحاول الشركات بأي وسيلة ممكنة حماية أسرارها، لكنها تفعل ذلك عبثًا وبدون جدوى لأن المعرفة يمكن الوصول إليها دائمًا على المدى الطويل.

ستصبح المعرفة في النهاية (أي على المدى الطويل والمتوسط) سلعة غير منافسة وغير قابلة للاستبعاد. وبمجرد أن يتحمل الباحثون تكلفة إنشاء مجموعة من التعليمات، يمكن للآخرين استخدام الإجراءات عدة مرات دون تكلفة اجتماعية إضافية. على سبيل المثال، بغض النظر عن عدد مرات استخدام الوصفة، فإن جودة الوصفة لا تتدهور أبدًا. أيضًا، لا يتم استخدام المعرفة في الإنتاج؛ لذلك، يمكن للعديد من الأشخاص الوصول إليه في وقت واحد. وتبدأ المعرفة كسلعة محلية غير منافسة ومن المحتمل استبعادها. وتبادل الأفكار (انتشار المعرفة)، حتى عن طريق الصدفة، يعمل على تعميم المعلومات حتى تصبح في النهاية غير قابلة للاستبعاد تمامًا (Butler, 1990) (Batten and Kobayashi, 1993) (Mankiw, Phelps and Romer, 1995) (Romer, 1996) (Lazaric and Lorenz, 1998) (Carlino, 2001).

2.4 استثمار الشركة في البحث والتطوير

السوق لن يخصص موارد كافية لقطاع "الأفكار" بسبب العوامل الخارجية والتداعيات في إنتاج المعرفة. وبالتالي، بدون تدخل (تدخل الدولة)، ستكون معدلات النمو دون المستوى الأمثل. عندئذ تكافئ حقوق الملكية الفكرية منتجي المعرفة بأرباح غير عادية، وبالتالي تعطي حافزًا لخلق المزيد من المعرفة، لكن هذه الحقوق تمنع أيضًا الكشف عن المعلومات "الحساسة"، وبالتالي تنتج العقبات الرئيسية أمام انتشارها.

عندما تكون السلعة غير منافسة، فإن التكلفة الحدية لمستخدم آخر هي صفر، وبالتالي فإن السعر الفعال التخصيصي هو صفر أيضًا. للوهلة الأولى، يبدو أن الكفاءة الاقتصادية تشير إلى وجوب إتاحة كل المعارف لأي شخص. ومع ذلك، مع مرور الوقت، فإن السياسة التي لا تحمي حقوق الملكية الفكرية سيكون لها عواقب وخيمة. الابتكار هو نتيجة الاستثمار في البحث والتطوير. وتنطوي هذه النفقات على قدر كبير من عدم اليقين لأنها تسبق إنشاء منتج جديد. كما يجب أن يكون معدل العائد المتوقع على البحث والتطوير مساويًا على الأقل لمعدل العائد المتوقع لمشروع آخر (Butler, 1990) (Brander, 1992) (Rallet, 1991) (Helsley and Strange, 2002) (Fritsch, 2002) (Rossell and Walker, 1999).

(Fischer and (Crevoisier, 1994) (Camagni, 1993) (Andersson and Persson, 1993)
Varga, 2003).

3.4 بالضبط كيف تسرب المعرفة؟

القيمة الاقتصادية للتكنولوجيا تتناسب بشكل مباشر مع السرعة ومجموعة من النشر وكذلك الطرق المتنوعة التي يمكن استخدامها. يمكن تبادل المعرفة بين الأشخاص في نفس الصناعة (اقتصادات التوطين) أو بين العديد من الصناعات في القرب الجغرافي (اقتصادات التخصر). فمن خلال مشاركة المدخلات، تسهل الروابط الخلفية الابتكار لأنها تقلل من تكلفة استخدام الأفكار الجديدة. يتبع بعض الباحثين بيرو (Perroux (1950) ويصرون على أن الموردين والمنتجين لا يتعين عليهم التركيز جغرافياً لتعزيز الابتكار. ولا يحتاج موردي الإدخال إلى أن يكونوا في نفس الفضاء الجغرافي لتكون مؤثرة. ثم مرة أخرى، يتبع الباحثون الآخرون Boudeville (1966)، الذي يعتقد بأن القرب المكاني واقتصادات التكتل أساسية للابتكار. إذا كان الوصول بسهولة، وفي الوقت المناسب، إلى المعرفة يسهل الابتكار، فإن التواجد وسط نظام يعمل بشكل جيد من المخترعين والعلماء يعزز الإبداع والنتائج في أنشطة البحث والتطوير المنتجة للغاية. ومع ذلك، يتطلب الابتكار أكثر من قرب المبتكرين، بوجود مؤسسات بحثية، وقوة عاملة مدربة للغاية. تتفاعل المكونات الرئيسية والحفاظ على شبكة قابلة للحياة، تعتمد على شبكة عالية الجودة. قام Brandenburger و Nalebuff (1996) بصياغة مصطلح "co-petition" التعاون المشترك" لوصف ميل الشركات للتعاون حتى يتوسع حجم السوق في الصناعة بينما تنافس كل شركة على حصة السوق. يشمل التعاون المشترك مشاريع مشتركة وحكومة تتدخل بتفضيل الصناعة بدلاً من شركة محددة. والشركات في هذه الحالة، تشارك في استراتيجيات حيث تستفيد هي منها ومنافسوها. يعزز هذا التعاون الإبداع من خلال التأزر المحتمل للأفكار، ولأنه يقلل من متوسط تكلفة التجارب، لا سيما تلك التي تنطوي على معدات باهظة الثمن. كما يتم استدعاء العديد من الأسماء من البيئة التي يبدو أنها تحتوي على جميع العناصر المواتية للابتكار من قبل العديد من الأسماء: Milieu Innovative Milieu، المنطقة الصناعية، تكنوبول، حديقة العلوم. على سبيل المثال، وادي السيليكون هو المعيار العالمي لبيئة مبتكرة. الوسط A MILIEU هو ثقافة صناعية تعزز التعلم الجماعي. وفقاً لما أورده كل من مايلات وكبير (Maillat and Kebir (1999)، فإن التعلم في تطور دائم، والتفاعل بين مختلف الجهات الفاعلة داخل المجموعة، داخل المؤسسات الرسمية وغير الرسمية في الاقتصاد، وفي المنظمة نفسها. يجب الحصول على المعرفة نفسها، والحفاظ عليها، واستكشافها. كما يجب أن تمارس "النسيان الإبداعي" (Creative forgetting) بحيث يمكن أن يتحرك التغيير الفني إلى

الأمام. ويتكون مثل هذا الوسط مما يسميه باسكالون (1991) Pascallon مثلث ذهبي للصناعات التكنولوجية الفائقة والجامعات البحثية ومراكز البحوث العامة أو الخاصة. الوسط أو الميلىو الناجح يتطلب مجموعة من بنى التحتية الصلبة للتدريب والبحوث جنباً إلى جنب مع موقف "التفاوض المشترك" من قبل المهنيين (Brusco, 2016).

القرب ضروري لبيئة مبتكرة، لأن البيئة تخلق صورة عامة للهيئة. والقوى العاملة الماهرة غير متنقلة جغرافياً، لكنها متنقلة مهنيًا، مما يسمح بالنشر السريع للمعرفة. أيضاً، فإن إمكانية الاتصالات غير الرسمية تبني مناخاً صناعياً يشجع تدفق المعلومات غير الرسمي والتعاون بين العميل والمورد. أخيراً، هذه الثقافة الصناعية الشائعة تتسامح مع المخاطر. على الرغم من أن بعض الباحثين يؤمنون بضرورة وجود بيئة إبداعية ديناميكية توازن بين التعاون والمنافسة، ويعتقد البعض الآخر أن بيئة الأعمال العدائية نسبياً تشجع الابتكار (Vaessen and Keeble, 1995).

5. رأس المال البشري والتغيير الفني

العامل المتعلم أو المكون هو مؤشر رئيسي على ثراء وتنوع القاعدة الاقتصادية الإقليمية لأنه يعزز الإنتاجية. لأنه على سبيل المثال، كان استغرق بناء جسر بروكلين و هو من أقدم الجسور بنيويورك في الولايات المتحدة، 14 عامًا حتى يكتمل في أواخر القرن التاسع عشر؛ ولكن بعد مرور 80 عامًا، تم بناء جسر Verrazano-Narrows من بروكلين إلى جزيرة ستاتن في 5 سنوات فقط. يأتي هذا التحسن في الإنتاجية من، أولاً: التقدم في التكنولوجيا المادية المدججة في رأس المال الجديد، ثانياً: الزيادات في معرفة بناء الجسور، والأهم من ذلك، رابعاً: دمج رأس المال البشري في الأفراد العاملين. وتعتمد وتيرة النمو الاقتصادي على سرعة انتشار تقنيات الإنتاج الجديدة. كما تزداد القدرة على اكتساب هذه التقنيات وتطبيقها مع زيادة مستوى التعليم الرسمي للقوى العاملة (رأس المال البشري).

قدم ثيودور شولتز Theodore Schultz مفهوم رأس المال البشري لأول مرة في عام 1963. حيث لاحظ شولتز أن الناس لا يشترون السلع للاستهلاك الحالي فحسب، بل يستثمرون أيضاً في أنفسهم لتلقي تعويضات نقدية وغير نقدية في المستقبل. من الناحية الفنية، يشمل مصطلح "رأس المال البشري" الرعاية الصحية والتعليم ووقت البحث عن وظيفة وتكاليف البحث عن وظيفة (مثل الصحف والوكالات والتنقل) والتدريب أثناء العمل. ومع ذلك، فمن الناحية التجريبية، وبسبب نقص البيانات، لا يُقاس رأس المال البشري إلا بطول الفترة الزمنية في قوة العمل أو بمقاييس مختلفة للتحويل التعليمي الرسمي. ويعزز التعليم الرسمي، إلى

جانب التدريب أثناء العمل، النمو الاقتصادي لأنه يثري باستمرار رأس المال البشري وبالتالي مخزون المعرفة لدى المجتمع. كذلك، التعلم بالممارسة يعزز تراكم رأس المال البشري. ويعني التعلم بالممارسة أنه كلما قام العامل بتنفيذ عملية ما، كان ذلك أفضل. ومع التكرار، يتعلم العمال الاختصارات أو يطورون المهارات اللازمة لتبسيط المهمات (Tallman and (Blaug, 1976) (Wang, 1992).

1.5 تدابير التعليم النظامي

تعزز نظرية النمو الداخلي تراكم رأس المال البشري كعامل محدد للنمو الاقتصادي. ويواصل مؤيدو هذه النظرية الجديدة نسبيًا إجراء التجارب لتحديد المقياس الأمثل للمفهوم. حيث تقصر قيود البيانات الباحثين على ثلاثة مقاييس لرأس المال البشري: معدلات الالتحاق بمقاعد الدراسة أو معدل التمدرس، ومعدلات معرفة القراءة والكتابة (الأمية)، ومتوسط التحصيل العلمي. تشير معدلات الالتحاق (Enrollment rates) إلى نسبة الأطفال في سن الدراسة الملتحقين بالمدرسة في بداية العام الدراسي. من الناحية النظرية، يجب أن تتنبأ معدلات الالتحاق بالمخزون المستقبلي لرأس المال البشري. ومع ذلك، فإن القيمة التنبؤية لا تأخذ في الحسبان الطلاب الذين غادروا أو أولئك الذين اختاروا عدم العمل بعد التخرج.

في حين، يعد معدل معرفة القراءة والكتابة (الأمية) مقياسًا أكثر دقة للتحصيل التعليمي الحالي من معدلات الالتحاق لأنه يمثل مستوى أساسيًا من رأس المال البشري الذي اكتسبه الأفراد في وقت معين. على سبيل المثال، قام Coronado and Vargas (2001) بقياس معدلات معرفة القراءة والكتابة حول مدينة "إل باسو" بتكساس في الولايات المتحدة الأمريكية، من خلال استبيان مكتوب باللغة الإنجليزية. يحتاج المستجيبون إلى توقيع أسمائهم، وتحديد الحكايات من المعلومات في المقالات الإخبارية، وتحديد تواريخ انتهاء الصلاحية على رخصة القيادة، وإجمالي إيداع المصرفي. المشكلة الرئيسية في تقدير معدلات معرفة القراءة والكتابة في الولايات المتحدة بهذه الطريقة هي أنه بالنسبة لـ 18% من الأسر في عام 2000، لم تكن اللغة الإنجليزية هي اللغة الأساسية (اللغة الإسبانية). لأن عدم الكفاءة في لغة واحدة لا يستبعد المعرفة في المجالات الأخرى. وإذا كان مكان العمل بيئة متعددة اللغات لموظفيها، فلا ينبغي أن تتأثر الإنتاجية. ومع ذلك، فإن إتقان اللغة الأساسية للمنطقة يزيد الإنتاجية والأرباح المحتملة للعمال الفرديين بمبالغ ذات دلالة إحصائية.

معرفة القراءة والكتابة ليست سوى الخطوة الأولى في اكتساب رأس المال البشري. إذ توفر المستويات الأعلى من التعليم التي تقاس بمتوسط التحصيل التعليمي مجموعة أكثر قيمة من المهارات والمعرفة للعمال. على سبيل المثال، يصنف تعداد الولايات المتحدة عدد الأشخاص الذين تبلغ أعمارهم 25 عامًا فما فوق حسب المستوى التعليمي. ومع ذلك، تفترض هذه البيانات ضمناً، على سبيل المثال، أن العمال الحاصلين على درجة الماجستير في التعليم الابتدائي أو العمل الاجتماعي هم بدائل مثالية في سوق العمل للأشخاص الحاصلين على درجات علمية في علوم الكمبيوتر أو الهندسة أو التمريض. يُفترض ضمناً أن العمال الذين لديهم نفس المستوى من التعليم يمتلكون نفس المهارات. على الرغم من هذه الانتقادات لمقياس رأس المال البشري هذا، أكد كل من مورفي وشليفير وفيشني (Murphy, Shleifer and Vishny, 1989) أن الزيادة في متوسط التحصيل التعليمي بنسبة 10٪ تؤدي إلى متوسط زيادة بنسبة 8٪ في الناتج الإجمالي للولاية (Murphy, Shleifer and Vishny, 1989) (Romer, 1989) (Carlino and Defina, 1995).

2.5 معدلات العائد على الاستثمار في التعليم

السؤال: هل يمكن أن يكون لدينا الكثير من التعليم؟ تتضمن الكثير من الأبحاث حول رأس المال البشري حساب معدلات العائد إلى التعليم الرسمي. وتتفاوت معدلات العائد من 80٪ للتعليم الابتدائي في البلدان منخفضة الدخل إلى 3٪ بالنسبة لبعض الدراسات العليا في الولايات المتحدة. يتراوح معدل العائد لمرحلة ما قبل المدرسة الجيدة بين 7 و16٪. حيث، تشير التقديرات الحالية إلى أن متوسط معدل العائد لشهادة البكالوريوس (ليسانس أو دراسات التدرج الأولى في الجامعة) يبلغ 8٪ ومن 7 إلى 12٪ لشهادة الدراسات العليا (Blaug, 1976) (Tallman and Wang, 1992) (Khan, 1993).

بشكل عام، تنخفض معدلات العائد الخاص باستمرار (أي بشكل رتيب) مع إضافة سنوات الدراسة. ويميل الاستثمار المفرط إلى الحدوث عندما يكون الهدف الرئيسي للفرد في تعزيز تعليمه هو كسب المزيد من المال. وعلى العكس من ذلك، فإن الأفراد لن يستثمروا في رأس المال البشري إذا كانوا يفتقرون إلى الثقة ويشككون في قدراتهم. لكن من وجهة نظر المجتمع، فإن الأفراد قيدوا في تعليمهم لأنهم لا يعتبرون العوامل الخارجية الإيجابية المرتبطة بما. كون العمال المتعلمين يتعلمون المهارات المعرفية، ويكتسبون الاعتماد على الذات والديناميكية اللازمة للنجاح. ثم إنهم أكثر صبراً تجاه البيروقراطيين، ويمتثلون أكثر للقواعد التنظيمية، وأسهل في التدريب. ويستخدم أرباب العمل تحقيق تعليمي لمستوى العمال ليس فقط من حيث القدرة والإنجاز والتحفيز، ولكن أيضاً الأصل العرقي.

3.5 رأس المال الاجتماعي

رأس المال البشري يشمل رأس المال الاجتماعي. ويتكون رأس المال الاجتماعي من شبكة من العلاقات الاجتماعية غير الرسمية والاتصالات الأسرية والمجتمعية والقيم المشتركة واحترام القواعد التي تشجع على عمليات الاستراتيجية في المعلومات وتصبح "شبكة أمان غير رسمية". هذا الشكل من رأس المال البشري يؤكد على قيمة الاتصالات بين الأفراد والمجموعات. وتعتمد قدرة الشخص على الاستفادة من الشبكات الاجتماعية غير الرسمية على توافر الموارد اللازمة. حيث ينتج رأس المال الاجتماعي آثاراً إيجابية وسالبة على المجتمع. يقوم الناس بتقديم خدمات للآخرين إذا كانوا يعتقدون أن هناك مقابل. وهناك منطلق مفاده أنه كلما زادت عدد "الديون الاجتماعية" لدى شخص ما، فإن رأس المال الاجتماعي سيكون متاحاً لتحسين رفاهيته الخاصة في وقت الحاجة. ومع ذلك، استخدام "شبكات العلاقات القديمة" بدلاً من توظيف شخص من ناحية الأفضلية، التعصب الاجتماعي، والتمييز ضد "الغرباء" تعمل على الحد من نشر المعرفة وتوضيح الآثار السلبية لهذه الشبكات. كما يشمل رأس المال الاجتماعي معرفة العادات والمؤسسات المحلية. تتضمن المعرفة المحلية كيفية التكيف مع المناخ والمجتمع، وأعمال الشبكات المحلية، وتحديد صانع القرار الحقيقي، الذي لديه باستمرار المعلومات أكثر دقة ومن ثم ونشره. وعلى وجه العموم، جميع العناصر اللازمة لتحديد كيف يشكل المجتمع مصيره الخاص (Gunderson, 1998) (Malecki, 2000).

4.5 العقلية الاجتماعية في النمو الإقليمي

تؤثر المؤسسات الاجتماعية السائدة على نشر المعرفة والأفكار وكذلك تنمية رأس المال البشري. والمثال اللافت للنظر هو العلاقة بين المؤسسة الدينية المهيمنة والنمو الاقتصادي طويل المدى للمنطقة. حيث قرر المؤرخ الاقتصادي ريتشارد إيسترلين (Richard Easterlin (1981 أن الاستعمار، والملكية المطلقة، والكنيسة الكاثوليكية الرومانية، والتطرف الديني تعيق التعليم الجماعي والتداول الحر للأفكار. من ناحية أخرى، تؤثر البروتستانتية والإنسانية بشكل إيجابي على النمو الاقتصادي والتقدم العلمي والعقل الخالص والافتناع بأن البشرية هي من تحكم مصيرها.

تؤكد نظرية النمو الجديدة على الدور الذي تلعبه العوامل الخارجية (Externalities) في عملية النمو من خلال تعزيز إنتاجية العمل. كأن يعمل الأفراد الأكثر إنتاجية مع العمال الآخرين ذوي المهارات العالية. ولا يمكن أن تتقارب المداخل في المناطق الأفقر

لأن هذه المناطق تفتقر إلى رأس المال البشري، وهم مستسلمون لأن هذا هو مصيرهم. بالنسبة لأولئك الذين يحاولون تغيير المناخ الفكري لمنطقتهم، يؤدي عدم كفاية سوق العمالة الماهرة إلى هجرة الأدمغة حيث يغادر الشبان إلى الجامعة ولا يعودون أبداً.

تشهد المدن ذات المستويات العليا لمتوسط لرأس المال البشري نمواً أسرع للعمالة. ويرتبط نمو العمالة في بعض المدن بشكل إيجابي بمخزون رأس المال البشري في أماكن أخرى من نفس المنطقة الحضرية، ولكن بعض تأثيرات رأس المال البشري تقتصر على فضاء المدينة. وتحدد الاختلافات في تحصيل رأس المال البشري معظم الاختلافات في معدلات التوظيف في المدينة. وفقاً لسيمون (Simon 1998)، فإن المدن التي توظف فيها الشركات أشخاصاً لاستيعاب وإنشاء ونقل وتنفيذ المعرفة تنمو بسرعة أكبر وتكون أكثر إنتاجية من غيرها. والمدن ذات التراكيز العالية من المتعلمين تولد المزيد من التداعيات المحلية (Easterlin, 1981) (Long, 1988) (Lucas, 1988).

6. دور رأس المال وريادة الأعمال في النمو الإقليمي

عندما يتحدث الاقتصاديون عن رأس المال، فإنهم يشيرون إلى المصانع والمعدات أو رأس المال المادي الملموس. وزيادة حجم "المصنع" تعني توسيع الشركات القائمة أو جذب شركات جديدة. يتطلب جذب شركات جديدة الاستثمار في التكنولوجيا الجديدة. ونظراً لأن التكنولوجيا الحالية تتجسد في أحدث تصميمات المصانع والنماذج الحالية للمعدات، فإن جذب شركات جديدة يعني استثماراً تقنياً.

في نموذج النمو النيوكلاسيكي، تؤدي الزيادات في رأس المال إلى النمو لمجرد أن رأس المال هو عامل من عوامل إنتاج. ومع ذلك، فإن الاستخدام المتزايد لرأس المال، من الناحية التجريبية، لا يفسر سوى نسبة صغيرة من النمو في هذه النماذج. ويتم قياس الاستثمار في رأس المال على أنه القيمة الإجمالية بالوحدة النقدية لرأس المال مطروحاً منها معدل الاهتلاك المجمع. يزيد الاستثمار من الإنتاجية لأنه يوفر كميات أكبر من رأس المال لكل عامل. حتى الزيادات المؤقتة في الاستثمار يمكن أن تعزز الإنتاجية بشكل دائم بسبب الزيادات الدائمة في مخزون رأس المال. تحدد الحوافز الملازمة لنوع ملكية رأس المال تأثير رأس المال على النمو الإقليمي.

1.6 رأس المال الخاص

يفترض نموذج "أرو" القديم لرأس المال (Arrow (1962 أن رأس المال يجسد تكنولوجيا الوقت الذي تم بناؤه فيه. ويعد تحليل النماذج القديمة لرأس المال أمرًا صعبًا لأنه من الناحية المثالية، يجب فهرسة كل قطعة من المعدات حسب تاريخ بنائها. بدلاً من امتلاك 25 جهاز كمبيوتر كمكونات لرأس المال في دالة الإنتاج، سيكون لدى الشركة خمسة أجهزة كمبيوتر عمرها عام واحد، و 10 أجهزة عمرها عامين، وما إلى ذلك، وستواجه مشكلات إحصائية عند تقدير دالة الإنتاج الخاصة بها. وكلما كان الحاسوب أحدث، زادت كمية التكنولوجيا المدججة في تلك القطعة من المعدات. وبالتالي فإن تواتر الاستثمار يؤثر على تشتت التكنولوجيا. يزيد مخزون رأس المال الكبير من الناتج الهامشي والمتوسط للعمالة، ولكن لا يؤدي كل الإنتاج الإضافي إلى زيادة مستويات المعيشة. وتعني المخزونات الأكبر من رأس المال أن حصة أكبر من الناتج الحالي يجب أن تحل محل رأس المال الحالي أو تحافظ على رأس المال الحالي (Johansson, 1991) (Bacchetta, 1994). هناك ثلاثة أنواع من الاستهلاك تؤثر على رأس المال:

- الاستهلاك المادي (اهتلاك المعدات).

- الاهلاك بسبب التقادم.

- الإهلاك بسبب انخفاض الطلب على منتج قديم.

2.6 المقاولانية والابتكار

وفقًا للنظرية القديمة لآرو (vintage theory)، يتم ابتكار أساليب إنتاج جديدة وتقنيات محسنة وفقًا لعملية متسلسلة من الابتكارات. لكل فترة جديدة، يمكن لرجال الأعمال تحديد تقنية "أفضل الممارسات" الحالية. وقد يحلوا محل الطرازات القديمة من خلال تكييف أفضل الممارسات الحالية، أو الاستمرار في طرق الإنتاج الحالية، أو تقديم طريقة إنتاج جديدة بأنفسهم. وفي النهاية، تختفي التقنيات القديمة.

تستجيب الشركات الجديدة التي تمتلك جميع المعدات الجديدة بسرعة أكبر للتقنيات الجديدة وتغيرات السوق المحددة. وفقًا لنظرية شومبيتر (Schumpeter (1942 عن التدمير الإبداعي (Theory of Creative destruction)، يقود رواد

الأعمال المبتكرون أهم الشركات، ويكافح رواد الأعمال هؤلاء ويزدهرون في بيئة تنافسية وديناميكية. من خلال الابتكار الذي لا هوادة فيه، فإنها تخلق باستمرار عدم توازن. ثم إن التجربة والخطأ تقود الاقتصاد إلى مستويات إنتاجية أعلى بشكل متزايد.

الفاعلون الاقتصاديون لا يتحكمون في الطبيعة الدقيقة للابتكارات ولا توقيتها. ولفترات قصيرة، يصبح أول من يتبنى الابتكار محتكراً، لكن مثل هذه الاحتكارات لا تدوم لأن السوق سيجبر جميع الشركات على تبني أفضل التقنيات من أجل البقاء. لأن الابتكارات تعزز إنتاجية الشركة فقط أثناء انتشارها. وما لم يثبت أن إحدى التقنيات مربحة جداً في وقت مبكر، سيستغرق النشر وقتاً أطول. وهكذا فإن الاقتصاد يخلق تقنيات جديدة متراكبة على قمة التكنولوجيا السابقة، ومدججة مع أكثر التقنيات طليعية، والتي تتنافس جميعها في وقت واحد على الهيمنة.

تحدد التقنيات المستقبلية باستمرار الأرباح الاقتصادية (الإيجارات) الناتجة عن الأبحاث الحالية، لكن هذا التهديد لا ينبغي أن يوقف البحث للتطوير. لأن الميل إلى تقليص الأبحاث المستقبلية لحماية عملية الإنتاج يخلق فجاً لعدم النمو. لا بحث يعني لا وجود للابتكارات، وبدون الابتكارات يدخل الاقتصاد في حالة ركود (Whittington, (Nelson and Winter, 1974) (Aghion and Howitt, 1992) (Silverberg and (Gladstone and Lee, 1995) (1984) (Lehnert., 1994) (Eberts and Montgomery., 1995).

3.6 الاستثمار الخاص والشركات الجديدة

درسنا في الفصول الأولى قرارات الموقع الثابتة من منظور الاقتصاد الجزئي. والدراسات التجريبية الحديثة بحثت في أسباب تشكيل الشركات الجديدة (مواليد الشركات) للبلدان المختلفة من منظور الاقتصاد الكلي. بشكل عام، المتغير الأكثر أهمية الذي يصف مواليد الشركات هو نمو الطلب (يقاس بالتغير المتأخر في عدد السكان). كما تشجع اقتصادات التحضر والتوطين بالإضافة إلى وجود الشركات الصغيرة المتخصصة على المواليد المستقرة. بالإضافة إلى ذلك، فإن معدلات البطالة المرتفعة المستمرة تعزز إنشاء شركات جديدة، لأن العاطلين عن العمل الذين لا يجدون وظائف سيبدوون عملياً أعمالهم التجارية الخاصة. ويُعرف هذا الاتجاه عند الاقتصاديين باليأس من البطالة (Unemployment desperation). وتعمل شركات الخدمات الصغيرة (المؤسسات الصغيرة والمتوسطة) التي تنتج عن اليأس من البطالة على زيادة معدلات بدء التشغيل وكذلك معدلات الفشل بسبب قلة خبرة "رواد الأعمال الجدد غير لمدرسين" (NAKOSTEEN (Browne, Mieszkowski and Syron., 1980)

(Keeble and Walker, 1994) (Ford and Poret, 1991) and ZIMMER, 1987)
 .(Kottman, 1992) (Davidsson, Lindmark and Olofsson, 1995).

4.6 رأس المال التصنيعي ودورات الأعمال

يؤثر حجم الشركة وتركيز السوق على السلوك المبتكر ونفقات البحث والتطوير. كما تقدم الشركات الصغيرة الجديدة عددًا من الابتكارات منخفضة القيمة أكبر مما تفعله الشركات الأكبر، وهي تبني ابتكاراتها بشكل أساسي إلى الأسواق المتخصصة الصغيرة. مثل هذه الشركات حاسمة في الابتكار وشبكات الإنتاج التي تشمل الشركات الصغيرة والكبيرة على حد سواء. وعلى الرغم من المخاطر الكبيرة، ليس من المرجح أن تفشل الشركات المبتكرة وذات التكنولوجيا العالية أكثر من الشركات الصغيرة الأخرى. قد ينتج هذا عن رواد الأعمال الأكثر تعليماً والأكثر خبرة.

عموماً كلما تقدمت الشركة في السن، كلما قلت استعدادها للابتكار. وتستضيف المناطق الصناعية القديمة عددًا أقل من الابتكارات لأن الاستثمار في رأس المال القديم يقلل من قدرتها على الابتكار. على سبيل المثال في الولايات المتحدة، تهيمن صناعات الإنتاج الضخم على النطاق الجغرافي الذي يسمونه "أحزمة الصدأ" (Rust belts). لأن المصانع الكبيرة تمتلك أسواق عمل داخلية قوية تحد من دخول الأفكار الجديدة. كما ان هيمنة الشركات الكبيرة تعيق تشكيل الشركات الجديدة، ويغادر القادة المحتملون أصحاب المواهب الريادية.

يحكم مخزون رأس المال الأقدم على منطقة ما لتكون عرضة لدورات العمل. وتسريح العمال الذي ينجم عن حالات الركود الوطني يؤثر بشكل أعمق لأن الشركات أقل ربحية. وتواجه المصانع التي تستخدم رأس المال القديم متوسط تكاليف إنتاج أعلى لثلاثة أسباب. أولاً، لا يستخدم رأس المال القديم عوامل الإنتاج التكميلية بكفاءة رأس المال الجديد. ويمكن لأي شخص حاول استخدام برنامج جديد على جهاز حاسوب قديم أن يؤكد ذلك. ثانيًا، نظرًا للتغير التكنولوجي، فإن المرافق القديمة هي أقل فعالية من حيث التكلفة من المرافق الأحدث. على سبيل المثال، تعتبر المصانع متعددة الطوابق التي تعتمد على الجاذبية لنقل المكونات من قسم إلى آخر أقل كفاءة من خطوط التجميع الآلية. ثالثًا، تتغير مصادر المواد الخام وأنماط النقل بمرور الوقت. لأن المصانع القديمة، مثلًا، التي تقع بشكل مدرّوس بجوار مستودع للسكك الحديدية لا تقلل التكلفة عندما تصبح الشاحنات وسيلة النقل

الرئيسية (Ó Huallacháin and Reid, 1997) (Camagni, 1993) (HOWLAND, 1984) (Fielding, 1994) (Tether, 2000).

5.6 هل حجم الشركة مهم؟ الضعيف يساعد القوي

يعتمد معدل تكوين الشركات الجديدة على مستوى التخصص في النظام الصناعي المحلي ونسبة الشركات الصغيرة إلى المتوسطة الحجم القائمة. تتحقق المناطق التي بها العديد من شركات التصنيع الصغيرة من صحة الهيكل الاجتماعي الذي يعزز روح المبادرة ويسهل بدء الأعمال التجارية الجديدة. في المقابل، تتمتع المناطق التي بها عدد قليل من الشركات الكبيرة جدًا بمعدلات منخفضة من تكوين الشركات الجديدة. على سبيل المثال في الولايات المتحدة، تفتقر مناطق مثل بيتسبرغ، بنسلفانيا، قبل أن تغلق الولايات المتحدة للصلب مصانعها، إلى الشبكات الإنتاجية لأن الشركات تقوم بمعظم مدخلاتها الخاصة.

يتم التقليل من أهمية المساهمة الاقتصادية للشركات الصغيرة وفقًا للأدلة التجريبية. فقد وجد (Schwalbach 1994) وآخرون باستمرار أن الشركات الصغيرة تتفوق على الشركات الكبيرة في الصناعات التي يهيمن عليها التغيير التقني، خاصة إذا احتسبنا أنشطة البحث والتطوير غير الرسمية. ولقد تم تقليص حجم الشركات الكبيرة المرجحة، وهي الآن تستعين بمصادر خارجية لبعض وظائفها للشركات الصغيرة أو المتوسطة الحجم. تتكون الشركات الكبيرة الأخرى بالفعل من مئات وحدات الأعمال، كل منها يعمل ككيان منفصل. كما تعد صناعات التكنولوجيا الحديثة من أكثر الصناعات ازدهارًا في قطاعات الأعمال الصغيرة.

مناقشة اقتصاديات الحجم تبدو من الوهلة الأولى متناقضة. إذ أن زيادة عوائد الحجم كما بينا في الفصول السابقة كانت ضرورية لفهم نظرية الموقع. وتتوقع معدلات بقاء للشركات الكبيرة بسبب التكلفة والمزايا التكنولوجية. إلى جانب ذلك، يمكن للشركات الكبيرة حماية حصصها في السوق بسهولة أكبر. من ناحية أخرى، تنفي الدراسات التجريبية على المؤسسات الصغيرة المرنة بدلاً من المصانع الكبيرة. لأن المناطق ذات الشركات الكبيرة لا تنمو بسرعة مثل تلك التي لديها شركات صغيرة. والضرر المشتبه به المتمثل في عدم قدرة الشركات الصغيرة على استغلال وفورات الحجم أمر مشكوك فيه ما لم تكن وفورات الحجم موجودة حتى بالنسبة للشركات الصغيرة إلى حد ما أو فوائد الاقتصادات (الخارجية) تفوق الافتقار إلى وفورات الحجم الداخلي.

توجد حواجز كبيرة أمام الدخول في الصناعات التي تهيمن عليها الشركات الكبيرة. وتحدد الشركات النقاوية الكبيرة فعليًا حدًا أدنى إقليميًا للأجور بحيث لا تتمكن الشركات الصغيرة أو الشركات الناشئة المحتملة من دخول السوق بنفس المستوى الأدنى للأجور

الذي تمنحه للعاملين. بالإضافة إلى ذلك، توظف المصانع الكبيرة ومصانع التجميع نسبةً أكبر من العمال اليدويين الذين تقل احتمالات تحولهم إلى رواد أعمال. كما تحدد الشركات الكبيرة معدل نمو المناطق التي تؤثر فيها، بأن تصبح الاقتصادات المحلية التي تهيمن عليها الشركات الكبيرة خاضعة للطبيعة الدورية للصناعة المهيمنة (Rondi and Sembenelli, 1991) (Garofoli, 1994) (Schwalbach, 1994).

6.6 الاستثمار الأجنبي المباشر: هل ملكية رأس المال مهمة؟

تزداد الملكية الأجنبية للشركات في البلدان المتقدمة وكذلك في البلدان النامية. فعلى سبيل المثال، مصانع التجميع أو التجميع في المكسيك وهايتي وكولومبيا مملوكة في الغالب، ولكن ليس بالكامل، من قبل الشركات الأمريكية. وفي شمال المملكة المتحدة، تتم إدارة أكثر من 80٪ من العمالة الصناعية خارجياً. كذلك، يتم تصنيع العديد من السيارات "الأجنبية" المباعة في الولايات المتحدة بواسطة موظفين أمريكيين يعملون لدى شركات يابانية أو ألمانية. وعلى الرغم من أن معظم الأدبيات المتعلقة بالاستثمار الأجنبي المباشر تعرف كلمة "أجنبي" بمعنى ملكية المستثمرين المقيمين خارج الدولة، فإن نفس التحليل والاستنتاجات تنطبق على أي شخص من خارج المنطقة يمتلك رأس مال محلي (Glickman and Woodward, 1988) (Swamidass, 1990) (Coughlin, Terza and Arromdee, 1991) (Ó Huallacháin and Tomaney, 1994) (Reid, 1997).

7.6 تنمية الاستثمار الأجنبي المباشر

يتم الاستثمار الأجنبي المباشر بإحدى طريقتين - إما أن تبنى الشركة الأم فرعاً جديداً تماماً في المنطقة (استثمار Greenfield) أو تحصل على مرافق قائمة. واستثمارات Greenfield هي فروع خاضعة للرقابة الصارمة للمؤسسة الأم، ولكن الشركات التي تم الاستحواذ عليها قد تحافظ على درجة معينة من الاستقلالية.

هناك نظريتان متنافستان تشرحان الإنتاج الدولي: الأولى نظرية الاستيعاب والثانية نظرية الشبكة. وفقاً لنظرية الاستيعاب الداخلي، سيكون للمنطقة الخارجية أصول نادرة تحتاجها المنظمة متعددة الجنسيات التابعة للشركة. وتستثمر الشركة الأم في الأصول الأجنبية بدلاً من الأصول في منطقتها عندما تقدم المنطقة المضيفة ميزة غير متوفرة في المنطقة الأصلية. تشمل هذه المزايا الموارد أو الأسواق المحلية، والاستثمارات التي تطور موارد منطقة أخرى بدلاً من استيرادها من تلك المنطقة، أو عرض مفيد للعمالة. تفترض نظرية

الاستيعاب أن إنشاء الأصول واستخدامها هما في الأساس أنشطة داخلية للشركة والتمايز المكاني يعطي بعداً جغرافياً للإنتاج. هذه النظرية تناسب الحالات التي يكون فيها لكل من المنطقة الأصلية والمناطق المضيفة مجموعات فريدة من مزايا الإنتاج.

بالمقابل تحاول الشركات التي توضح نظرية الشبكة الحصول على أصول تكميلية من خلال توسيع شبكاتها. ويأتي توسع الشبكة إما عن طريق شراء مصنع قائم أو الشروع في استراتيجية مشروع مشترك. كما تؤكد هذه النظرية على أهمية الأصول المحلية التنافسية، وخاصة التداعيات التكنولوجية وشبكات الإنتاج القوية القائمة مسبقاً. ووفقاً لهذا السيناريو، فإن الاستيعاب مستحيل لأنه يتطلب من الشركة أن تتمتع بخبرة واسعة على نطاق عالمي (Lagendijk, 1995).

8.6 الدورات الحميدة والفاغرة

يمكن للشركات متعددة الجنسيات تحفيز منطقة مضيفة محددة وكذلك مناطق داخل البلدان والاقتصاد العالمي. وتستخدم مفاهيم الدورات الفاضلة والمفرغة للتطور التكنولوجي لتحليل الآثار المحتملة للاستثمار الخارجي. لأن الشركات متعددة الجنسيات تلعب دوراً حاسماً في الدورة الحميدة لتطوير القدرة التكنولوجية للمناطق المضيفة إذا قامت بتطوير أو الحفاظ على شبكات محلية قوية. التأثيرات الرئيسية للشركات متعددة الجنسيات والشركات غير الأصلية هي على الموردين المحليين. بسبب السببية التراكمية¹، تتطور المناطق بسرعة بسبب الاستثمار الأجنبي إذا كرست الشركات الموارد لتشجيع التطور التكنولوجي المحلي. وستجتذب المنطقة لاحقاً الاستثمار الداخلي وتشجع اقتصادات التكتل. وهذا في حد ذاته يوضح اتجاه نظرية الشبكة.

بالنسبة للمناطق المضيفة (أو المستقبلية)، يمكن للاستثمار الأجنبي زيادة الميزة النسبية وتحسين الكفاءات التخصصية والتقنية العالمية إذا كانت الشركة الأجنبية أكثر كفاءة من المنافسين المحليين. لأن زيادة المشاركة الأجنبية في منطقة ما والزيادة المرتبطة بها في الإنتاج تجذب المزيد من الاستثمار الأجنبي من مصانع التجميع ومصنعي المكونات. ومع ذلك، نظرًا لأن الشركات متعددة الجنسيات أكثر حساسية للتغيرات النسبية في التكنولوجيا وظروف الطلب والضرائب المحلية، فإنها تخاطر بمغادرة المنطقة المضيفة إذا اختفت المزايا الأولية.

1- شكل مفهوم "السببية التراكمية" فرضية أساسية حول آلية عمل آلية السوق. حيث يُنظر إلى آلية عمل الأسواق على أنها عملية مستمرة تتفاعل فيها القوى الاقتصادية مع بعضها البعض بطريقة تراكمية، مما يؤدي إلى إحداث تغييرات في اتجاه واحد للحد على التغييرات الداعمة التي تدفع النظام بعيداً عن موقعه الأولي. من ناحية الجوهر، هذا هو المفهوم الذي يشير إليه ميردال على أنه "مبدأ السببية الدائرية والتراكمية" والذي يلعب دوراً تنظيمياً في تحليله "للتنمية غير المتكافئة" (Myrdal, 1957).

في المقابل، تحدث حلقة مفرغة مرتبطة بتراجع القدرة التكنولوجية عندما يستورد مصنع التجميع غالبية مكوناته. وقد تتخلى الشركات الأجنبية التي تستحوذ على أعمال تجارية محلية عن شبكات التوريد الحالية. ثم يؤدي هذا إلى انخفاض مبيعات الشركات المحلية وتقليص القدرة التكنولوجية المحلية. وبدلاً من العمل كمراكز للنمو الإقليمي، تخلق الشركات الأجنبية "سراباً وهمياً لرأس المال وسط الصحراء"، والذي بسبب غياب العمالة الماهرة، لن يؤدي أبداً إلى إنشاء مجمع صناعي أو أي نوع من التنمية الإقليمية المستدامة. يوضح هذا الاتجاه كذلك، نظرية الاستيعاب.

إذا كانت الشركات الأجنبية تقوم بالاستعانة بمصادر خارجية أقل من الشركات المحلية، فلا توجد فوائد محلية للاستثمار غير المحلي. ويمكن للشركات غير الأصلية في الواقع تأخير إمكانات النمو في المنطقة من خلال تفاقم نقص العمالة أو ارتفاع معدلات دوران الموظفين للشركات المحلية (Ashcroft and Love, 1992) (Young, (Higson and Elliott, 1994) Hood and Peters, 1994) (Lagendijk and Van Der Knaap, 1993).

خاتمة الفصل الثاني:

ركز هذا الفصل تطبيق نموذجين للنمو الاقتصادي الكلي على التحليل الاقتصادي الإقليمي. بداية، يفترض نموذج النمو النيوكلاسيكي أنه يمكن تقدير الناتج الإقليمي كما لو كان دالة إنتاج للاقتصاد الجزئي، حيث يكون الناتج دالة لرأس المال والعمالة، ويكون تأثير الابتكار التكنولوجي هو المتبقي غير المبرر (Solow residual). في هذا الإطار، العمل ورأس المال قادران على الهجرة بحرية بين المناطق. باتباع النموذج حتى نهايته المنطقية، يمكننا تخيل عالم يحكمه توازن طويل المدى حيث معدلات النمو والأجور وإيجارات الأراضي في جميع المناطق هي نفسها. بحيث يتم القضاء على أي عدم توازن من خلال تدفقات العمالة أو رأس المال.

يتفق جل المنظرين على أن النمو غير ممكن بدون عمل رأس المال والعمالة في آن واحد. وإذا كانت الهجرة الحرة ممكنة وإذا بقي كل شيء ثابتاً (فرضية)، فستظل معدلات الأجور ومعدلات النمو وإيجارات الأراضي وما إلى ذلك هي نفسها في كل مكان. ومع ذلك، فإن فرضية "كل شيء آخر" التي يجب أن "تظل ثابتة" ستضمن عوامل كثيرة جداً ويطول الأمر. لذلك يتضح فشل نظرية

النمو النيوكلاسيكي عندما يكشف تحليل الاقتصادات الإقليمية المتطابقة عن معدلات نمو وأجور وإيجارات للأراضي مختلفة، على الرغم من حقيقة أن الهجرة والتجارة لم يتم تقييدهما أبدًا.

كبدل لذلك، توفر نظرية النمو الداخلي استجابة موثوقة. حيث تؤكد النظرية أن التكنولوجيا ليست أثرًا متبقيًا لـ "التوليد التلقائي" الذي يستفيد منه الاقتصاد بأعجوبة وكأنه منة نزلت من السماء. بدلاً من ذلك، يتم إنشاء المعرفة داخل الاقتصاد وعوامل الإنتاج، العمل ورأس المال وريادة الأعمال، تخلق المعرفة وتساهم في نشرها وتثبيتها. من جهة أخرى، المدخل الرئيسي في إنتاج التكنولوجيا الحالية أو الآنية هو بالإحاطة التامة بالتقنيات السابقة. لأن البحوث الخاص للتطوير التي تكون المعارف الجديدة هي مؤقتًا سلعة منافسة تحميها اتفاقيات السرية وبراءات الاختراع. ولا يمكن الوصول إليها علميًا وبسرعة بسبب عقبات مثل اللغة والمسافة والحظر السياسي. لكن المعرفة لا يمكن أن تظل سرية لفترة طويلة ثم في النهاية تصبح منفعة عامة خالصة.

للشركات الجديدة قدرة على تبني التكنولوجيا الجديدة بسرعة أكبر. في حين تفقد الصناعة الأقدم قدرتها على الابتكار بسبب تقادمها ووجود الشركات العملاقة. ثم إن هيمنة هذه الشركات الكبيرة لا تشجع على تشكيل شركة جديدة. لأن العمال الذين يتمتعون بروح ريادية يواجهون خيارات محدودة، إما العمل في شركة عملاقة والتخلي عن طموحاتهم للحصول على تعويض أعلى واستقرار مالي أو الذهاب إلى مكان آخر لتحقيق أحلامهم.

تتجاوز قيمة العمل قيمته الإسمية لأن أعظم أصولها هي مقدار رأس المال البشري الذي يمتلكه أو الذي يمكنه اكتسابه. ويسهل المستوى العالي لرأس المال البشري في منطقة ما نشر المعرفة ونقلها من شركة إلى أخرى ومن صناعة إلى أخرى. كما يأخذ رأس المال البشري في الاعتبار الصحة والتحصيل التعليمي وطول الوقت في القوى العاملة أو مع شركة معينة. ويشمل رأس المال البشري أيضًا رأس المال الاجتماعي، وهو قدرة الأفراد على الاعتماد على الشبكات الاجتماعية وفهم عمل البيروقراطية.

يعمل رأس المال المادي وريادة الأعمال على نشر التكنولوجيا ويساهمان بذلك في خلق نمو اقتصادي. لأنه عندما يستثمر رواد الأعمال في أحدث رأس مال، ستنشر أحدث التقنيات في مكان العمل. وكما تؤكد نظرية شومبيتر للتدمير الإبداعي أن الشركات الأكثر أهمية يقودها دائما رواد الأعمال المبتكرون. ففي كل فترة من التاريخ، يتم فرض أحدث عاصمة على الأقدم، وعلى رأس كل التقنيات القديمة بدائل لها خضعت للتجريب، وكل هذه التقنيات المختلفة تتنافس في نفس الوقت على الهيمنة على السوق.

غالبًا ما تكون المناطق الصناعية القديمة ضحية ركود حاد بسبب عدم وجود رواد أعمال مبتكرين وبسبب ارتفاع تكاليفها. لكن الهيمنة الاقتصادية للشركات العملاقة على نحو ما، تخلق نمطية في العمل تثبط روح المغامرة.

لزيادة رأس المال، تحاول بعض المناطق جذب الاستثمار الأجنبي المباشر. حيث يمكن أن يتم الاستثمار الأجنبي إما عن طريق تطوير المواقع الخضراء Greenfield أو الحصول على مرافق موجودة مسبقًا. وفقًا لنظرية الاستيعاب، يستفيد الشركات متعددة الجنسيات من المزايا المتاحة في المنطقة المضيفة. في حين تفترض نظرية الشبكة أن المزايا المكانية هي شبكات إنتاج سابقة التأسيس في المنطقة.

لكن من جهة أخرى، يمكن أن تكون الشركات غير الأصلية نعمة كما يمكن أن تكون نقمة. حيث تقع الشركات متعددة الجنسيات فيما يسمى دورة حميدة وتوفر فوائد طويلة الأجل إذا شجعت على تكوين اقتصادات التكتل المحلي. بالمقابل، عندما تستورد الشركات الخارجية مكوناتها وتتخلى عن شبكات التوريد الحالية، فإنها تدخل في حلقة مفرغة قد تعيق النمو على المدى الطويل.

بالمجمل، نلخص تأثير التكنولوجيا على النمو على النحو التالي: يتنافس رواد الأعمال من خلال إيجاد تقنيات جديدة وأسواق جديدة. في أي لحظة زمنية، يتم دمج التقنيات السابقة مع أحدث التقنيات في زوبعة شرسة من المنافسة. والمكان التنافسي هو المكان الذي تتحرك فيه الأفكار بحرية، وهو مكان صحي يستمر فيه النمو ما لم يفرض البيروقراطيون الحكوميون أو النقابيون لوائح وتنظيمات غير ملائمة تحافظ على الأساليب والتقنيات القديمة. أخيرًا، التغيير التكنولوجي المقترن بدناميكية قيادة الأعمال هو شرط لا غنى عنه للنمو الاقتصادي.

الفصل الثالث: نماذج النواة والمحيط

وحساب المسافات

الفصل الثالث: نماذج النواة والمحيط وحسابات المسافة.

من الفصلين الأولين وحتى الآن، قدمنا نظريات تتبع إطار الاقتصاد الكلي للمناطق التي ليس لها أبعاد مكانية. في نماذج هذان الفصلان، المسافة غير منطقية وهي غير مدرجة في التحليل أو أنها مهملة. ومع ذلك، في الواقع، فإن المسافة والقرب والبعد من الأسواق وأماكن تركز النشاط الاقتصادي والتكتلات هي أمور مهمة تصنع الفارق من ناحية النمو والتنمية المحلية بشكل عام. لأن لا النمو لا يحدث عشوائياً فوق الفضاء بأن يكون الموقع بدون أهمية وبدون أن تكون المسافة عاملاً أساسياً. لذلك، نقوم في هذا الفصل بتقييم النمو داخل منطقة ما وفقاً لنماذج الأطراف الأساسية. وتصف هذه النماذج العلاقة بين المناطق الحضرية والريفية في المنطقة. بحيث يتكون محيط المدينة من المناطق المحيطة بالمدن - المناطق الريفية المتاخمة للمنطقة الحضرية - والمناطق الريفية العميقة التي، على الرغم من المسافة، تعتبر المدينة مكاناً مركزياً لعمليات الشراء المتخصصة.

نظراً لأن المسافة من بعض النقاط المحورية أصبحت مهمة الآن، أصبحت إيجارات الأراضي مهمة في تخصيص الأرض لاستخدامها باحترافية أكبر. يعتمد نموذج المكان المركزي على المسافة بين المدن ذات الأحجام المختلفة ويؤكد العديد من دراسات النواة والمحيط. ويقدم هذا الفصل ثلاثة نماذج لاستكمال نظرية المكان المركزي: نظرية الحلقة متحدة المركز الخاصة بفون ثونين، ونظرية دورة حياة المنتج في لفيرنون Vernon، ونظرية قطب النمو لبيرو Perroux.

تشكل نظرية الحلقة متحدة المركز الخاصة بفون ثونين أساس نظريات إيجار الأراضي الحضرية الحالية في نظريات الاقتصاد الحضري. كما تقوم نظرية دورة حياة المنتج بتقييم القرب الأمثل للمصنع من وسط المدينة وفقاً لدرجة الابتكار والتكنولوجيا. وأخيراً، تحدد نظرية قطب أو أقطاب النمو الشروط التي وفقاً لها سيحفز النمو الحضري المحيط أو يخنقه.

1. حلقات متحدة المركز لفون ثونين

كتب يوهان هاينريش فون ثونين (Der isolierte Staat (1826) خلال فترة انتعاش النشاط الزراعي في أوروبا الوسطى والغربية وهو ما يسمى بالعصر الزراعي. يبرر هذا النموذج موقع الأنشطة الاقتصادية المختلفة بناءً على تكلفة نقل منتجاتها إلى وسط المدينة (أي السوق المركزي للمنتجات الزراعية). واليوم هذا النموذج هو الأساس لنماذج استخدام الأراضي الحضرية والريفية المعاصرة التي تنبئ عليها نظريات الاقتصاد الحضري. يفترض النموذج الأصلي أن سهلاً متجانساً يكون خصباً بنفس القدر في كل

مكان. والسوق هو مدينة ذات بعد واحد في وسط ذلك السهل، تكاليف الإنتاج هي نفسها في كل مكان، وتكاليف النقل هي دالة خطية للمسافة.

في ظل هذه الظروف، تساءل von Thuënen عن مصير البضائع التي سيتم إنتاجها وأين ستتموقع. ولا تحدد الإجابة على سؤاله الاستخدام الأمثل للأرض كدالة للمسافة إلى المدينة فحسب، بل تضع أيضًا قيمة نقدية للأرض (أي إيجار الأرض).

1.1 نظرية إيجار العرض

يحدد السوق التنافسي في وسط المدينة أسعار المنتجات التي تواجهها الشركات التي تسعى إلى تعظيم الربح. تتكون التكاليف الإجمالية من تكاليف الإنتاج والنقل، بحيث تتضمن تكاليف الإنتاج ربحًا عاديًا. ومن المحتمل أن يتكون المبلغ المتبقي ($TR - TC$) من ربح غير عادي وإيجار أرض. ومع ذلك، سيتم استيعاب المبلغ المتبقي بالكامل من خلال تكلفة موقع قريب من المدينة قدر الإمكان، وبالتالي القضاء على جميع الأرباح غير العادية. تم العثور على نتيجة هذه المنافسة على الأرض في دالة التكلفة والمسافة في الشكل 1.3. تحدد دالة التكلفة والمسافة مقدار الإيجار الذي تنوي الشركة تقديمه للمزايدة على قطعة أرض على مسافة معينة من مركز السوق. وسيكون الحد الأقصى للعطاء هو قطعة أرض في مركز السوق. ففي الشكل 1.3، الأبعد عن مركز السوق الذي ترغب الشركة في تحديد موقعه هو 50 ميلاً (أي أكثر من 80 كلم)، وهذا فقط إذا لم تدفع شيئًا مقابل إيجار الأرض. يتم حساب إيجار الأرض على النحو التالي: إيجار الأرض لكل فدان¹ (المتبقي) يساوي إجمالي الإيرادات لكل فدان مطروحًا منه التكلفة الإجمالية للفدان، أو

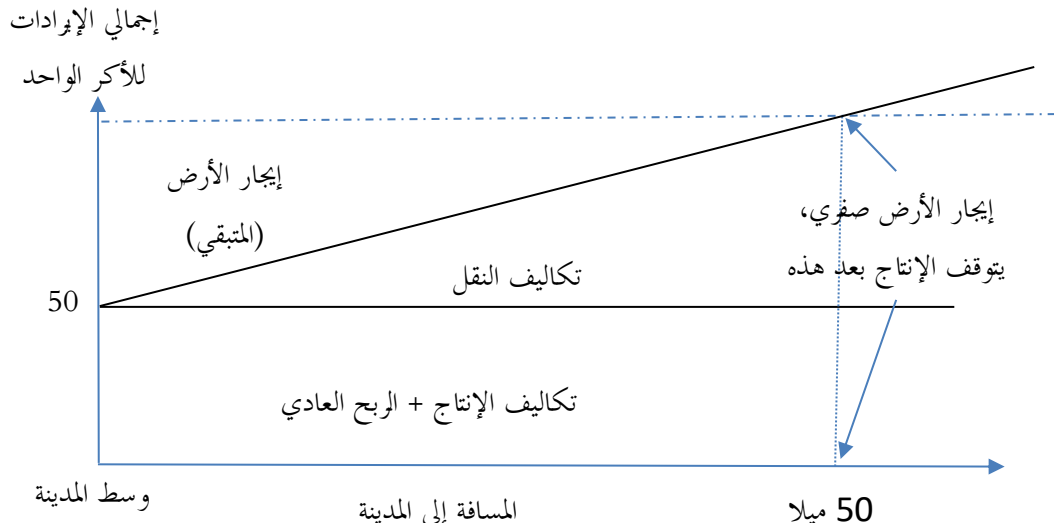
$$\text{إيجار الأرض} = TR - PC - tD \quad (3.1)$$

حيث TR هي إجمالي الإيرادات، PC هو تكلفة الإنتاج (الربح العادي مشمول)، t هي تكلفة النقل الهامشية لكل وحدة مسافة، و D هي المسافة.

1) - الفدان في النظام العربي أو الأكر في النظام الغربي القديم في حساب المساحات، وهناك تشابه بينهما بحيث الفدان يساوي 42 آر أي 4200 متر مربع والأكر يكافئ 4046.86 متر مربع.

نفترض، على سبيل المثال، أن إجمالي الإيرادات لكل فدان هو 100 دولار، وتكاليف الإنتاج 50 دولارًا، وتكلفة النقل الهامشية هي دولار واحد لكل ميل. في مركز السوق حيث تكون المسافة 0، ستكون هذه الشركة على استعداد لدفع 50 دولارًا مقابل إيجار الأرض. المبلغ الذي ترغب الشركة في دفعه سينخفض بثبات حتى ينخفض إلى 0 على بعد 50 ميلاً من المركز (TR -

الشكل 1.3 دالة التكلفة والمسافة

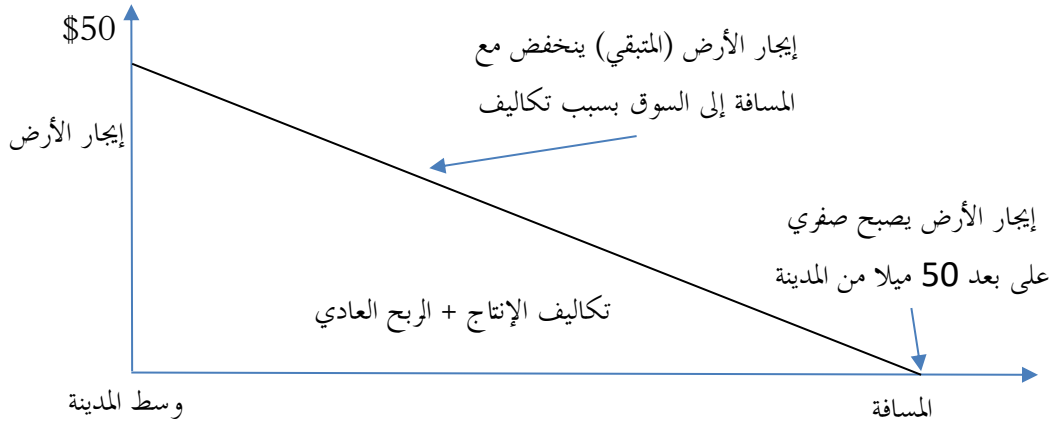


المصدر: (Edwards, 2007)

$$PC - tD = 100 - 50 - 50 \times 1 = 0$$

يوضح الشكل 2.3 دالة عرض الإيجار المرتبطة بدالة التكلفة والمسافة في الشكل 1.3 وتُظهر دوال عرض الإيجار الحد الأقصى لمبلغ الإيجار الذي تكون الشركات في صناعة معينة مستعدة وقادرة على دفعه في كل مسافة من المدينة.

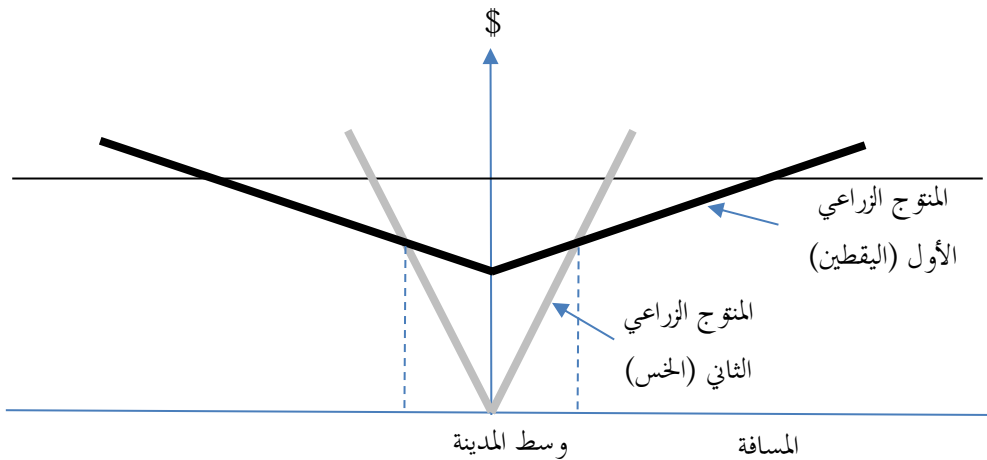
الشكل 2.3 دالة عرض الإيجار



المصدر: (Edwards, 2007)

لفهم كيفية تشكل الحلقات متحدة المركز، نفترض الآن أنه تم زراعة منتجين فقط - القمح والخس. نفترض كذلك أن كلا البضاعتين توفران نفس إجمالي الإيرادات لكل فدان. نتخيل أن تكاليف إنتاج الخس أقل ولأنه هش، فإن تكاليف النقل أعلى لكل ميل. على النقيض من ذلك، فإن تكلفة إنتاج القمح أعلى، ولكن نظرًا لعدم تعرضها للكدمات بسهولة، فإن تكاليف النقل لكل ميل منخفضة. تقع المدينة في وسط السهل ويجب على المزارعين السفر هناك لبيع منتجاتهم. وتظهر دوال التكلفة والمسافة الناتجة (الشكل 3.3) أنه بالنسبة للأرض الأقرب إلى وسط المدينة، يمكن لمنتجي الخس المزايدة على منتجي القمح. المنتجان لهما نفس

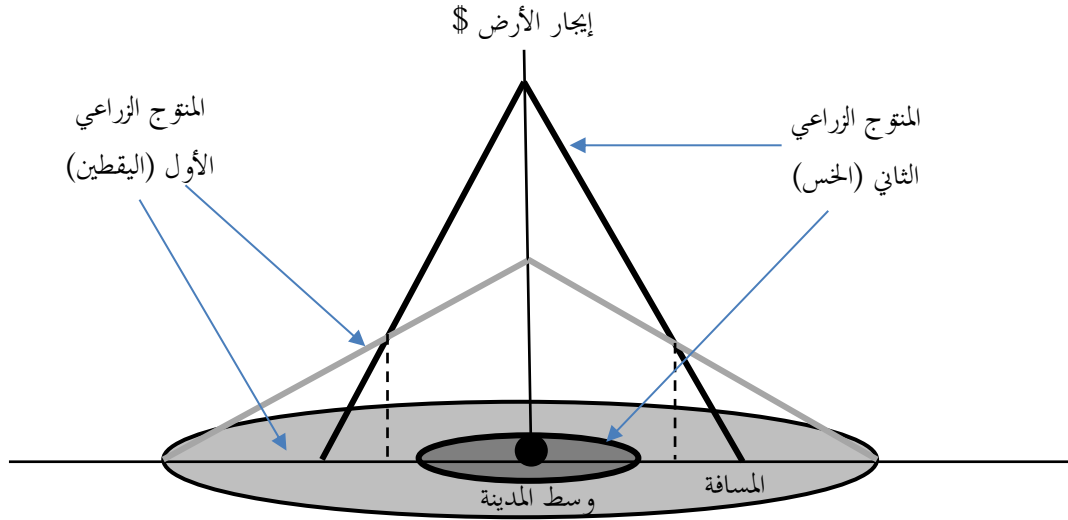
الشكل 3.3 دالة التكلفة والمسافة



المصدر: (Polèse.M, Shearmur.R and Terral.L, 2015)

العائد النقدي لكل فدان بغض النظر عن مكان الإنتاج. الفرق بين دالة التكلفة والمسافة وخط إجمالي الإيرادات لكل فدان هو الحد الأقصى للمبلغ الذي يمكن أن يقدمه هؤلاء المنتجون للمزايدة على الأرض.

الشكل 4.3 دوال عرض الإيجار

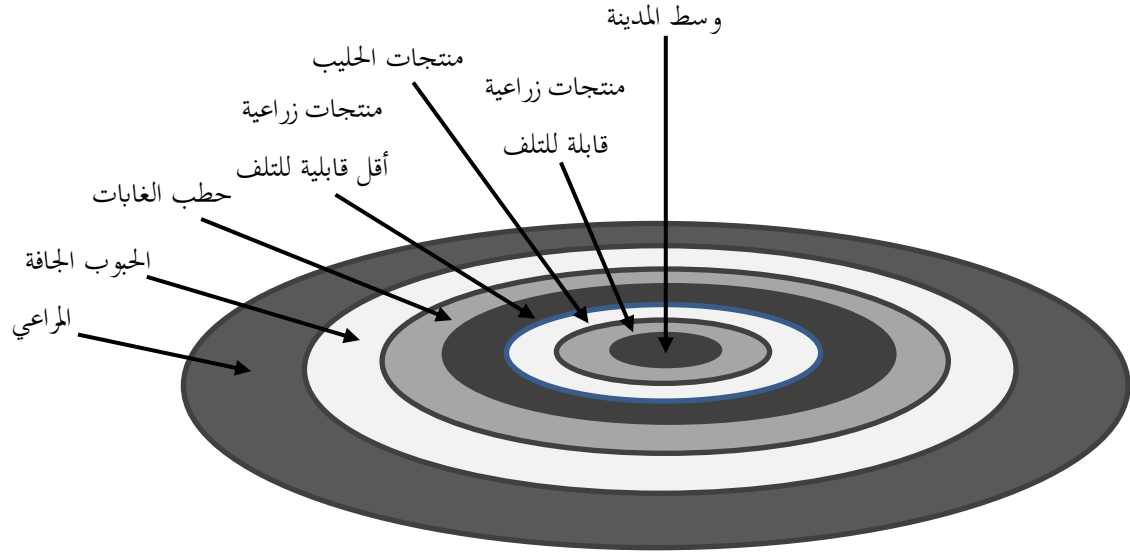


المصدر: (Polèse.M, Shearmur.R and Terral.L, 2015)

يؤدي عكس دالة التكلفة والمسافة إلى إنشاء دوال عرض الأسعار لكل منها. كل استخدام للأرض له دالة تكلفة - مسافة مميزة، وبالتالي دالة عرض الإيجار الخاصة به. يصور الشكل 4.3 وظيفتين لعطاء الإيجار وأنماط استخدام الأراضي الناتجة. ويمكن لمنتجي الحس تقديم المزيد من العطاءات للحصول على أرض تقع بالقرب من المدينة، لذلك يزرع الحس بالقرب من المدينة (في الحلقة الأصغر متحدة المركز). ويمكن لمنتجي البقطين شراء الأراضي البعيدة عن المدينة فقط؛ لذلك، سيتم زراعة القرع في الحلقة الخارجية متحدة المركز المحيطة بمنتجي الحس.

يفترض نمط استخدام الأراضي الناتج ضمناً أن الهدف من المناطق النائية هو خدمة المدينة (وتزويدها بالمنتجات الزراعية). يتم إنتاج البضائع الأكثر قابلية للتلف والأكثر صعوبة في النقل بالقرب من المدينة، وتقع البضائع التي يسهل نقلها والأقل عرضة للتلف بعيداً عن المدينة. وتنخفض أسعار الأراضي مع بعد المسافة من المدينة. يوضح الشكل 5.3 هذه الحلقات متحدة المركز.

الشكل 5.3 اللواتر متحدة المركز لوفن ثونن

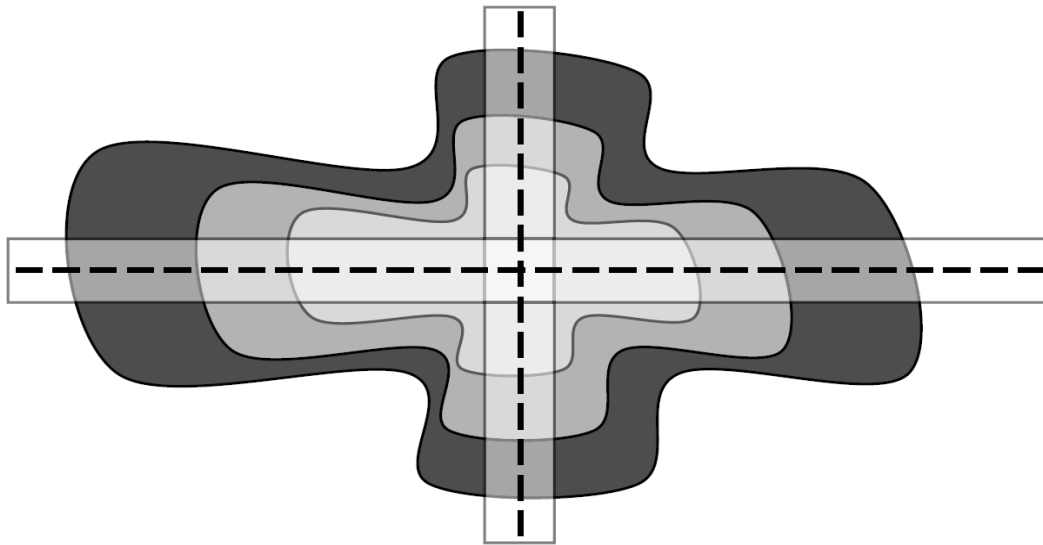


المصدر: (Polèse.M, Shearmur.R and Terral.L, 2015)

2.1 أنماط استخدام الأراضي

في الواقع، لن تكون استخدامات الأراضي متحدة جغرافياً. ونظراً لأن تكاليف النقل تعتمد على الوقت أكثر منها على المسافة، فإن إيجارات الأراضي المرتفعة ترتبط عكسياً بمدة الرحلة إلى مركز السوق. يصور الشكل 6.3 الحلقات "متحدة المركز" لفون ثونن

الشكل 6.3 اللواتر متحدة المركز المعدلة وفقاً للطرق المقاطعة



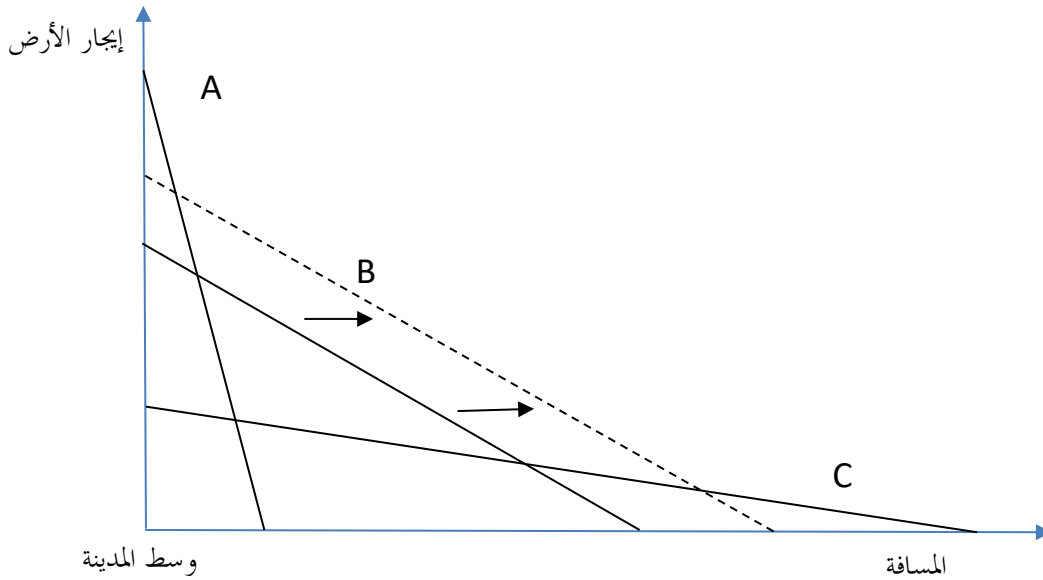
المصدر: (Polèse.M, Shearmur.R and Terral.L, 2015)

مع طريقتين يتقاطعان مع وسط المدينة. إيجارات الأراضي هي الأعلى في المناطق الرمامدية الفاتحة، ومعتدلة في المناطق الرمامدية المتوسطة، والأقل تكلفة في المنطقة الرمامدية الداكنة. هنا، لا تهم المسافة المادية بقدر أهمية طول الوقت للوصول إلى وسط المدينة.

3.1 النمو من منظور فون ثوينين

في منظور von Thünen، يستمر النمو على النحو التالي: زيادة الطلب على المنتج يؤدي إلى زيادة سعره. وإذا كانت تكاليف الإنتاج ثابتة، فإن زيادة السعر تؤدي إلى زيادة المخلفات. وتحول المنافسة على المساحة بالقرب من المدينة هذه المخلفات الإضافية إلى زيادة إيجارات الأراضي وتوسيع مساحة الأراضي المخصصة لهذا القطاع. لنفترض، على سبيل المثال، أن الاقتصاد يتكون من ثلاث قطاعات، A و B و C. افترض أيضًا أن الطلب على السلع التي ينتجها القطاع B يزداد، لكن الطلب على السلع من القطاعين A و C يظل ثابتًا. بعد ذلك، كما هو موضح في الشكل 3.7، تتوسع دالة العطاء الإيجاري (أو عرض

الشكل 7.3 دالة عرض الإيجار تظهر نمو القطاع B



المصدر: (Edwards, 2007)

الإيجار) للقطاع B وسيتمدد إنتاج B على الأراضي المخصصة سابقًا لـ A و C. إذا أدى الانخفاض في المعروض من السلع A و C أيضًا إلى زيادة أسعارها نسبيًا، ستكون النتيجة النهائية زيادة في مساحة المناطق النائية المخصصة لخدمة المدينة.

2. دورات حياة المنتج والموقع الثابت

تقدم حجة دورة حياة المنتج لـ Vernon (1966) استخدامًا آخر للمناطق الريفية إلى جانب توفير السلع للمدينة. دورة حياة المنتج هي المعيار الذي يحدد موقع الشركة في منطقة حضرية أو ريفية. حيث يبحث هذا النموذج في تأثير التغيير التكنولوجي على اتخاذ قرارات الاستثمار. وهو يفترض أن المناطق الريفية مقصورة على توفير فرص عمل غير ماهرة ومنخفضة الدخل لأنها تفتقر إلى الاقتصادات التكتلية اللازمة للحفاظ على بيئة مبتكرة أو خلقها. إذ يمكن للمدن فقط توفير وظائف للمهنيين ذوي المهارات العالية. ومع ذلك، فإن الأثر الثانوي للنموذج هو المفهوم المقلق للحتمية التكنولوجية الإقليمية (Hekman, (Hekman, 1985) (1985)

1.2 المراحل الثلاث في دورة حياة المنتج

تطور دورة حياة المنتج عبر ثلاث مراحل: مرحلة الابتكار ومرحلة الانتقال (أو مرحلة النضج) ثم مرحلة التوحيد (التوحيد المعياري). يتم تحديد الموقع في منطقة حضرية أو ريفية وفقًا لدورة حياة المنتج. في مرحلة الابتكار (Innovation stage)، تكون عمليات الإنتاج قصيرة مع كميات صغيرة من الإنتاج. المزايا الموضوعية الوحيدة لهذه الشركات هي اقتصادات التكتل في القلب الحضري. وتحتاج الشركات إلى مدخلات متكررة من الخبراء والمهندسين لتحديث المنتجات. بحيث تقع الصناعات عالية التقنية بالقرب من الجامعات على الرغم من ارتفاع إيجارات الأراضي المصاحبة. ويتطلب إنشاء وتقديم منتجات جديدة أولاً، المرونة في الحصول على المدخلات، ثانياً، اتصالات سريعة ودقيقة مع الموردين والعملاء والمنافسين، وأخيراً سوقاً ثرياً يمكنه تحمل تكلفة هذه المنتجات الجديدة والمكلفة. وتم العثور على هذه الشروط التي تقدمها فرضيات النموذج فقط في المراكز الحضرية.

تحدث مرحلة الانتقال أو النضج (transition stage) باستثمارات كبيرة في البحث والتطوير وتكنولوجيا الإنتاج. ثم إن تقنية الإنتاج هي مدججة في رأس المال وبالتالي يمكن نقلها بسهولة من موقع إلى آخر. ولا تزال الشركات مرتبطة بمراكز البحث، ولكن الروابط بين الإنتاج والتصميم أكثر استرخاءً. في هذه المرحلة، تزدهر الشركات إذا انتقلت إلى الخارج إلى مواقع تقدم تكاليف إنتاج وأرض أقل - ربما إلى الضواحي أو المقاطعات المجاورة لمركز أبحاث رئيسي ومجموعة من العمال المهرة.

ونظرًا لأن تصميم المنتج أصبح معيارياً، فإن العمالة غير الماهرة والأتمتة (الأتمتاتيكية أو التشغيل الآلي) بديلان لعمال التجميع المهرة اللازمين في مراحل الإنتاج المبكرة. تنخفض الحاجة إلى المرونة في توظيف المدخلات وتستفيد الشركة من وفورات الحجم بسبب الإنتاج الضخم. وفي مرحلة التوحيد (Standardization stage) هذه في دورة المنتج، ينتقل الإنتاج إما إلى المناطق الريفية

أو في الخارج إلى الأماكن التي تتمتع بوفرة من العمال غير المهرة ذوي الأجور المنخفضة. هذه الخطوة ضرورية لأن المنتج القياسي أو المعياري يتم تقليده بشكل روتيني. وتتسبب المنافسة السعرية الشرسة للمنتج في أن يكون طلبه أكثر مرونة (Hekman, 1985) (Taylor, 1986).

2.2 هل شرح دورة حياة المنتج صحيح؟

بشكل عام، تقوم النظرية بعمل جيد في شرح أنواع الشركات التي تميل إلى تحديد موقعها في محيط منطقة حضرية. بحيث تعتمد الصناعات الناضجة ذات التقنية العالية على الخدمات المتخصصة وخصائص القوى العاملة التي لا توجد إلا في المناطق الحضرية. وتتوسع هذه الصناعات في المقاطعات المجاورة للمناطق الحضرية حيث تنخفض أسعار الأراضي وتوجد قوة عاملة ماهرة. ومع ذلك، وجد (Sherwood-Call (1992) أدلة قليلة من الناحية التجريبية على أنماط دورة المنتج في أسواق الإلكترونيات في كاليفورنيا بالولايات المتحدة الأمريكية، ربما لأن التكنولوجيا لم تبلغ النضج الكامل بعد.

تشير فرضية الحتمية التكنولوجية إلى أن الأفكار تتدفق فقط عبر التسلسل الهرمي الحضري من الأكبر إلى الأصغر مدينة. مثل التدفق المفترض للسلع والخدمات في نظرية المكان المركزي، وتدعي نظرية دورة حياة المنتج أن المدن الصغيرة أو المناطق الريفية غير قادرة على الإبداع والابتكار؛ وبالتالي المنطقة الحضرية لها الاحتكار المفترض لهذه الصفات. في الواقع، ليست كل المدن الكبيرة تولد الابتكار، ولا تأتي كل الابتكارات من المدن الكبيرة. قد يبتكر أيضاً الأشخاص من المدن الصغيرة والمتوسطة الحجم والمناطق الريفية (Taylor, 1986) (WOJAN and PULVER, 1995).

1.2.2 الابتكار والمدن الكبرى

الأثار غير المباشرة التكنولوجية من اقتصادات التوطين والتحضر هي المسؤولة عن غالبية الابتكارات في مدينة كبيرة. بحيث يجادل (Lucas (1988) بأن فرص التفاعل والتعلم من الآخرين، والتي تعتبر ضرورية لتحقيق أقصى قدر من الإنتاجية، هي الأسباب الوحيدة لتحديد التموقع في مكان تكون فيه إيجارات الأراضي مرتفعة. السؤال الرئيسي فيما يتعلق بالابتكار هو معرفة ما إذا كانت الأثار غير المباشرة من اقتصادات التوطين أو اقتصادات التحضر تسبب قدرًا أكبر من الابتكار.

يشير الباحثون الذين يفضلون اقتصادات التوطين (Marshall-Arrow-Romer أو MAR Externalities) إلى التجسس والتقليد والحركة المتداخلة السريعة للعمالة الماهرة على أنها تسبب أكبر قدر من الابتكار كما هو الحال في وادي السيليكون

(Silicon valley). أولئك الذين يعتقدون أن اقتصادات التحضر (Jacobs Externalities) تخلق المزيد من الابتكار قد يشيرون إلى تاريخ ديترويت Detroit. صناعة السيارات في ديترويت هي نتاج تاريخها في بناء السفن. ففي العشرينيات من القرن التاسع عشر، كانت ديترويت تصدر بشكل أساسي من على طول نهر ديترويت، وتم تطوير أحواض بناء السفن الصغيرة لبناء وإصلاح السفن لاستخدامها في تجارة الدقيق. ثم قامت صناعة بناء السفن بتكرير وتكييف محرك البنزين الذي يعمل بالاحتراق الداخلي لتشغيل القوارب في الممرات المائية في ميشيغان. إلى أن أنتجت شركة تدعى Olds محركات قوارب وشركة تدعى Dodge تخصصت في إصلاح هذه المحركات. نظرًا لأن محرك الاحتراق الداخلي كان مناسبًا بشكل أفضل لتشغيل السيارات من المحرك البخاري، فقد تم دمج صناعة محركات الاحتراق الداخلي مع صناعات الصلب والأدوات الآلية لجعل ديترويت فيما بعد، عاصمة العالم في إنتاج السيارات.

من ناحية أخرى، تتفق الدراسات التي تحلل نشاط براءات الاختراع وبيانات العمالة على أن اقتصادات التحضر أكثر تحفيزًا اقتصاديًا من اقتصادات التوطين. على سبيل المثال، في عام 1956، نمت صناعة المعادن الأولية بسرعة في سافانا، جورجيا، حيث لم تكن مركزية، لكنها تراجعت في فريسنو، كاليفورنيا، حيث كانت مركزية بشدة. علاوة على ذلك، نما نشاط براءات الاختراع والتوظيف بشكل أسرع في المدن حيث كانت الشركات أصغر من الشركات المتوسطة في صناعاتها (Romer, (Jacobs, 1969) (Carlino, (Crampton and Evans, 1992) 1990; Mankiw, Phelps and Romer, 1995) (2001).

2.2.2 الابتكار في المناطق الريفية

يعتقد الناس من خلال "المعرفة العامة" أن الشركات في المناطق الريفية النائية متخلفة عن الشركات الموجودة في المناطق الريفية التي يسهل الوصول إليها من حيث الابتكار واعتماد التكنولوجيا الجديدة. بحيث تفتقر الشركات الموجودة في المواقع النائية إلى إمكانيات التدريب المتقدم. وتقلل المناطق التي لا توجد بها بنى تحتية للاتصالات جيدة التطور من قدرة الشركات على الابتكار. نظرًا لأن الشركات في القطاعات الأكثر ابتكارًا، مثل الأجهزة والهندسة الإلكترونية، والبحث والتطوير، والأعمال التجارية وخدمات الحاسوب، من غير المرجح أن تتواجد في المناطق النائية، فإن المناطق الريفية العميقة التي تفتقر إلى اقتصادات التكتل تنتج ابتكارات أقل من تلك الموجودة في المناطق الريفية التي يسهل الوصول إليها.

بدون الابتكار، فإن المناطق الريفية محكوم عليها في الأخير بالركود. فقد كانت الظروف التي كان يُعتقد في السابق أنها مواتية للنمو في الولايات المتحدة على سبيل المثال، عبارة عن أحجار رحي حول عنق الجنوب الأمريكي الريفي. وقد كانت تؤدي الضرائب المنخفضة، والأجور المنخفضة، والبيئة غير المنظمة، والمدارس من الدرجة الثانية إلى تصنيفات عالية في مؤشرات مناخ الأعمال، ولكنها في الواقع تشكل عائقاً أمام الصناعات عالية النمو. بالنسبة للصناعات عالية التقنية، تعتبر المدارس الجيدة والمرافق الثقافية والقوى العاملة الماهرة والذكىة أكثر أهمية من القرب من الأسواق. وعلى العموم، تفضل الشركات دفع ضرائب أعلى إذا حصلت على مدارس أفضل أو شبكة خدمات فعالة (Ács and Audretsch, 1991) (Barkley *et al.*, 1995) (Vaessen and Keeble, 1995) (Henry *et al.*, 1999) (Fisher, 2005).

3. نظرية أقطاب النمو

يستخدم مصطلح "قطب النمو" بطريقتين عريضتين. أولاً، يعتبر قطب النمو الطبيعي عنصراً ديناميكياً في الهيكل المكاني للاقتصاد. ثانياً، يمثل قطب النمو المخطط أو المستحث حجر الزاوية في استراتيجية الاستثمار التي تمولها الحكومة والتي تتضمن التركيز المكاني للبنية التحتية والاستثمار في المصانع والمعدات. كما يتطلب استخدام قطب النمو كاستراتيجية استثمار للمنطقة إعادة تحديد المساحة الجغرافية بشكل مصطنع. ويمكن أن تجتذب الحكومة شركات جديدة (دون معرفة ما إذا كانت قابلة للاستمرار بعد ذلك) إلى المراكز الحضرية للمناطق بطيئة النمو بمزيج من الوعود، مثل بناء بنية تحتية جديدة وحوافز مالية (من خلال الضرائب). عادة، ومع ذلك، فإن تأثيرات الانتشار المتوقعة في بقية المنطقة لا تتحقق مع أقطاب النمو المستحثة.

استخدم فرانسوا بيرو (Perroux (1956) مفهوم قطب النمو (pôle de croissance) لإثبات أن قوى السوق لا تضمن التوازن المتناغم في الفضاء الذي تنبأت به نظرية النمو الكلاسيكية الجديدة. إذ لا ينتشر النشاط الاقتصادي بالضرورة بالتساوي أو المنصف. بدلاً من ذلك، سوف يتجمع النشاط بشكل طبيعي معاً، مما يؤدي إلى إنشاء علاقة هيمنة وتبعية بين المراكز الحضرية والمناطق والأهم. فضل بيرو بدلاً من ذلك، مصطلح "الفضاء الاقتصادي" على "الفضاء الجغرافي"، لأن الابتكارات تطلق تطورات جديدة تؤثر على الشركات والصناعات ليس فقط محلياً، ولكن في جميع أنحاء العالم. وكان يعتقد أن أقطاب النمو الحقيقية لأمريكا اللاتينية وأفريقيا كانت في الواقع في أوروبا والولايات المتحدة. كما يجمع مفهوم قطب النمو بين نظرية النمو الاقتصادي الإقليمي وتحليل الموقع المكاني للنشاط الاقتصادي. في هذا الإطار، "الفضاء الاقتصادي" هو مصطلح أكثر دقة من "الفضاء الجغرافي"، لأن

مفهوم قطب النمو غير مجدي للمخططين ما لم ينووا التخطيط للعالم بأسره وتطويره اقتصاديًا. من جانب آخر، وللحد من المقياس الجغرافي للتحليل، عالج بودفيل (1966) Boudeville أقطاب النمو كمراكز حضرية وتصور آثار النمو المنتشرة على الأطراف (Parr, 1973) (HIGGINS, 1983).

تتمثل المشكلة الرئيسية التي يواجهها الباحثون عند تحليل "قطب النمو" المحتمل في عدم وجود وصف متسق وقابل للاستخدام. تشمل الخصائص المعترف بها بشكل عام ما يلي:

- وجود ما أشار إليه Perroux بشركة أو صناعة (منشط، أو رئيسي، أو رائد، أو دافع).

- تجمع الروابط الخلفية والأمامية التي ستنمو مع الشركة الحركية.

- إمكانية الابتكار الفني أو الإداري.

- القدرة على تحقيق النمو الذاتي.

- القدرة على النمو للانتشار فوق المناطق النائية للقطب.

التعريف الشائع لقطب النمو هو أنه مركز حضري مع عدد سكان أكبر من بعض حجم العتبة. في وقت معين، يُظهر هذا المركز نموًا في السكان أو العمالة بمعدل أكبر من الاقتصاد المعياري الإقليمي. لكن هذا التعريف في الواقع عبارة عن حشو (قد يكون صحيحًا بالتعريف) لكن من المستحيل اختباره تجريبيًا: إذا كان عدد السكان أو العمالة في منطقة ما ينمو بشكل أسرع من اقتصادها الإقليمي، فهي إذن قطب نمو. وإذا توقف، في المقابل، عن التطور، فإنه لم يعد قطبًا للنمو على الرغم من بقاء "الظروف" دون تغيير (Parr, 1973).

1.3 انتشار وتأثيرات الغسيل العكسي والنمو

تتكون المنطقة النموذجية من ثلاثة عناصر: المناطق الحضرية، والمناطق المحيطة بالمدن (أي المناطق الريفية المجاورة للمنطقة الحضرية)، والمناطق الريفية العميقة. وتتميز القوة العاملة في المناطق الريفية العميقة بأنها بشكل عام غير ماهرة أكثر من تلك الموجودة في المناطق الحضرية أو شبه الحضرية. وبالتالي، توجد نسبة أعلى من الشركات الصغيرة (أي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة) هناك.

يوجد هناك تأثير انتشار (تنازلي) إذا امتد النمو في قطب ما إلى المناطق النائية ويزيد الطلب على السلع والخدمات المنتجة هناك. بدلاً من ذلك، تسود تأثيرات الغسيل العكسي (Backwash Effects) أو الاستقطاب إذا كان النمو في القطب يستهلك الدخل والوظائف والموظفين من المناطق النائية. ويعتمد ما إذا كان انتشار أو تأثير الغسيل العكسي على حجم القطب ونوع النشاط الاقتصادي الإقليمي.

بالمجمل، توجد خمس تصنيفات للارتباط المكاني بين النواة ومحيطها. أولاً، يتم إنتاج الانتشار من خلال النمو إذا ارتبط نمو المناطق النائية بالنمو في منطقة العاصمة. ويصف هذا السيناريو منطقة زراعية أو قائمة على الموارد تحيط بمدينة صغيرة تتميز بدخول منخفضة. تخلق الشركة المحركة التي تعالج المنتجات الزراعية أو الموارد الطبيعية بشكل شبه فوري تأثيراً منتشراً إذا قررت تحديد موقعها في المدينة. كما تزيد الطبيعة الديناميكية لهذه الشركة من الطلب على الإنتاج في المناطق النائية وفي المدينة نفسها. ويؤدي الطلب المتزايد على العمالة من قبل الشركة إلى هجرة الأسر إلى المدينة أو التنقل. ثم تزيد الهجرة من الكثافة السكانية في المدينة بأكملها، ويصبح تدرج الكثافة السكانية (أي نسبة عدد السكان لكل ميل أو كلم مربع) أكثر حدة.

ثانياً، يوجد رد فعل عكسي إذا ارتبط انخفاض عدد سكان الريف بالنمو في المدينة. بحيث يتم التعرف على المدينة كقطب نمو مع مستويات دخل الفرد المعتدلة. وتخلق الشركة المحركة المضافة تأثيراً عكسياً من خلال إنشاء اقتصادات التكتل. ثم تنتقل الشركات من المناطق النائية إلى المدينة وتؤدي الهجرة الانتقائية للسكان إلى المدينة إلى فرز المستوطنات على نحو: ينتقل فيه عمال الإنتاج إلى مستوطنات أصغر بينما يختار العمال ذوي الياقات البيضاء (أي الأكثر تأهيلاً والأفضل تعليماً) منطقة حضرية. من حيث الجوهر، يتابع الناس وظائفهم وينتقلون إلى أماكن التوظيف للاستقرار هناك وفق ما سبق ذكره من قيود تكلفة النقل والإيجار في أماكن التوظيف. والتكلفة العالية لنقل البضائع تجعل الشركات مركزية وبالتالي الوظائف كذلك. ثالثاً، تحدث اللامركزية الممتدة إذا ارتبط نمو المناطق النائية بانخفاض عدد سكان العاصمة. وفي هذا السيناريو الثالث، يكون دخل الفرد مرتفعاً نسبياً، لكن افتقار التكتل الاقتصادي يبدأ في إضفاء اللامركزية على النشاط الاقتصادي. ثم ينخفض عدد سكان العاصمة باستثناء الضواحي الخارجية، حيث لم تصل مستويات السكان إلى الحد الأقصى بعد. في هذه الحالة، فإن الوظائف تتبع الناس - الشركات تذهب إلى ضواحي منطقة العاصمة (العكس).

هناك سيناريوهان آخران يمكن تصورهما أيضاً. فقد تتضمن الاستجابة العقدية عكس الأدوار الأساسية والمحيطية. ويحدث هذا عندما يؤدي الطلب المتزايد في الأطراف إلى توليد النمو الاقتصادي في القلب (أو النواة). أخيراً، يكون هناك استقلال إذا كان النمو في المناطق النائية غير مرتبط بالتغيرات في المنطقة الحضرية. لكن بشكل عام، يبدأ النمو دائماً في قلب العاصمة. ويؤثر الانتشار الحضري لأول مرة على الأماكن الريفية التي لديها على الأقل متوسط كثافة عمالة وسكان. ثم تزداد تأثيرات الانتشار مع حجم هذه المقاطعات ثم تنحدر في التسلسل الهرمي الحضري، وتنتشر إلى الخارج إلى الأطراف المحيطة بكل مركز حضري فردي. النمو في المدن ذات المستوى الأدنى يتخلف عن مثيله في المناطق الحضرية. من ناحية أخرى، تحدث تأثيرات الغسل العكسي بشكل متكرر في المناطق الريفية التي تعتمد على الموارد الطبيعية، والتي تتمتع بكثافة سكانية منخفضة، وكذلك في الأطراف المحيطة بالمدن حيث يكون النمو أضعف (Myrdal, 1957) (Parr, 1987) (Moriarty, 1991) (Hughes and Holland, 1994) (Barkley *et al.*, 1995) (Fritsch, 1997) (Parr, 2001).

2.3 التأثيرات العقدية والنمو في الاقتصادات القائمة على الموارد الطبيعية

يتحدد نمو المنطقة أو الإقليم الإداري من خلال أنواع ومقادير الموارد التي تتوفر فيها وتميزها عن غيرها. وتوفر الصناعات التي تعتمد على الموارد الطبيعية وظائف ودخلاً في دول عاصمتها لديها مقاطعات (Metropolitan) أكثر من دول عواصمها بدون مقاطعات. كذلك، تؤثر الاقتصادات العالمية والوطنية والسياسات المنظمة للموارد الطبيعية والبيئة، وكذلك التغيرات الفنية (التكنولوجية) على نمو واستقرار الوظائف والدخل في هذه الصناعات. ومثال ذلك يوضحه انخفاض الدخل في صناعة صيد الأسماك والبطالة في الغابات والطاقة والتعدين مع عدم استقرار صناعة الموارد الطبيعية. إذ أن بقاء هذه المناطق يعتمد على توافر الصناعات البديلة في المنطقة (Hughes and Holland, 1994) (Barkley *et al.*, 1995).

وبالمثل، فإن اللوائح والتشريعات التي تؤثر على الأطراف تؤثر أيضاً على جوهرها بالضرورة. فقد توصل كل من ووترز وهولند وويبر (Waters, Holland, and Weber (1994) إلى أنه عندما تم إدراج حيوان البومة المرقطة على أنها من الأنواع المهددة بالانقراض، أثرت حمايتها على حصاد الأخشاب في المحيط في غرب ولاية أوريغون وفقدت عندئذ حوالي 31620 وظيفة، منها 14% (4427) فقدت في منطقة العاصمة، 40% (10877) من إجمالي الوظائف في الأطراف، و80% من الوظائف الحضرية المفقودة كانت من قطاع الخدمات (3542) بسبب التجارة الأساسية - المحيطية في خدمات المكان المركزي.

4. النظرية الأساسية للتنمية الاقتصادية

تؤكد النظرية الأساسية للتنمية الاقتصادية أو أطروحة المواد الأساسية (Staples thesis)، التي صاغها الاقتصادي الكندي هارولد إنيس (1956) Harold Innis، على أن النمو الاقتصادي الإقليمي (وبالتالي فرص التشغيل) يتحدد إلى حد كبير من خلال نمو الصناعات الأساسية (القائمة على الموارد) في كل منطقة. وفقاً لـ Innis، فإن ازدهار الصناعات الأساسية يحدد الازدهار الإقليمي، الذي يجذب الناس من المناطق الفقيرة.

على الرغم من أن الموارد الطبيعية الوفيرة هي عنصر أساسي في النمو الاقتصادي العالمي، إلا أنها ليست ضرورية ولا كافية للنمو الاقتصادي في المنطقة. فهونغ كونغ، على سبيل المثال، لديها القليل من الموارد الطبيعية، ولكن دخل الفرد في هونغ كونغ هو الأعلى في جنوب شرق آسيا والأفضل منه في الكثير من المناطق الغنية بالموارد الطبيعية في أفريقيا. بدلاً من ذلك، تمتلك العديد من البلدان في إفريقيا وأمريكا اللاتينية وآسيا موارد طبيعية وفيرة، لكن عدم الاستقرار السياسي والبيروقراطيات غير الفعالة تعرقل نموها. ومع ذلك، لعبت الموارد الطبيعية دوراً مهماً في التنمية المبكرة للعديد من المناطق. وتتناول الأدبيات الحالية المتعلقة بالنظرية الأساسية تاريخ التنمية الاقتصادية في غرب أمريكا الشمالية. أين جلبت الأراضي الزراعية منخفضة التكلفة والمعادن والأخشاب والنفط وصيد الأسماك في البداية، الناس والتنمية الاقتصادية إلى هذه المنطقة.

إن اقتصادات المناطق التي تعتمد على الموارد الطبيعية متقلبة للغاية وغير مستقرة، لأنها تحت رحمة السوق العالمية. وكمية الموارد المستخرجة أو المحصودة هي أكثر استجابة للاستثمارات السابقة في الآلات من أسعار الموارد الحالية. وتشير الزيادة في سعر المورد، خاصة إذا كان من المتوقع أن يستمر، إلى زيادة القيمة السوقية لذلك المورد وبالتالي إلى أرباح كبيرة للغاية. وتخفز زيادة الأرباح الاستثمار ونمو العمالة، وبالتالي زيادة الدخل.

بمرور الوقت، تظهر صناعات جديدة لدعم صناعات الموارد الأولية من خلال تقديم الخدمات أو المعدات (تأثير غير مباشر). ثم تجذب الأجور المتزايدة وإمكانات الثروة المهاجرين الذين يخلقون طلباً على المنتجات الاستهلاكية والبناء السكني (التأثير المستحث). ولا يمكن للصناعات القائمة على الموارد أن توسع الإنتاج بسهولة، لذا فإن الثروة التي يتم إنشاؤها في الصناعة تنوع من خلال عمليات الاستحواذ. وبشكل متماثل، عندما تنخفض أسعار الموارد، تتباطأ الهجرة والاستثمار الخارجي تبعاً.

إن استدامة الاقتصادات التي تعتمد على الموارد الطبيعية محفوفة بالمخاطر لعدة أسباب. أولاً، لا تسرد حسابات الدخل القومي الموارد الطبيعية كأصول ولا استخراجها كخصم، وبالتالي فهي لا تقدم سوى تمثيل جزئي للنمو المحتمل في المستقبل. وعلى سبيل المثال، لا يتم طرح قيمة منتجات عجينة الورق الخشبية الإقليمية، ولكن قيمة الأخشاب والقطع التي يتم اقتطاعها لإنتاج اللب. ثانيًا، مع نمو المناطق، يجب على الدول أو الأقاليم المستقلة أن تقوم بالتنوع، من خلال إنشاء صناعات مستقلة عن الموارد الطبيعية. لكن، في ذلك الوقت، تبدو هذه الاستراتيجية غير سليمة لأن معدلات الربح في صناعات الموارد قريبة من ذروتها وأعلى بكثير من أي استثمار بديل. ومع ذلك، فإن تلك الاقتصادات التي تعتمد على الموارد الطبيعية التي لديها القدرة على التنوع مع ارتفاع أسعار الموارد ستصبح أكثر استقرارًا. وهذا ما يفسر ازدهار مدن الأشباح في الصحراء (Foot and Milne, 1984) (and Shriver, 1987) (Schmidt, 1990) (Dowrick, 1992).

5. التنمية الاقتصادية الريفية

تقص الأدبيات الحديثة "قصة مدينتين" في تقييم آفاق الرفاه الاقتصادي في المستقبل في المناطق الريفية. المناطق ذات الآفاق الأكثر إشراقًا هي: (1) المقاطعات الريفية المجاورة للمناطق الحضرية، (2) تلك التي اكتسبت اقتصادات تكتلية كافية لتصبح مراكز إقليمية، و (3) تلك التي تتمتع بمرافق ذات مناظر خلابة. وعلى العكس من ذلك، فإن الأعداد الكبيرة من المقاطعات الريفية المعزولة العميقة التي لا تزال تعتمد بشكل كبير على الزراعة وصناعات الموارد الطبيعية لديها منظور اقتصادية قاتم.

تنجم أسباب استمرار الفقر في المناطق الريفية عن بعض الحلول التي تم وضعها لمكافحة. أولاً، يؤدي التحول من الاعتماد الشديد على الموارد الطبيعية إلى الصناعات التحويلية والخدمات منخفضة المهارات والأجور إلى جعل المناطق الريفية معرضة بشكل خاص لتقلبات الأعمال والمنافسة الدولية على مصانع الإنتاج والتقدم التكنولوجي. ثانيًا، غالبًا ما يفتقر العمال الريفيون إلى التعليم والتدريب والخبرة العملية. والدخل هو الأدنى ومعدلات الفقر هي الأعلى بين أولئك الذين لديهم أقل تعليم. وأولئك الذين يمكنهم المغادرة للذهاب إلى المدرسة عادة ما يفعلون ذلك. أما أولئك الذين لا يستطيعون فمحكوم عليهم بالاشتغال في الوظائف الأقل إنتاجية والأجور المنخفضة (إذا تمكنوا من العثور عليها). ثالثًا، يؤدي الافتقار إلى رعاية الأطفال الرسمية ووسائل النقل التي يمكن الاعتماد عليها إلى إعاقة فرص العمل للأمهات التقليديات وكذلك للأسر التي تعولها سيدات. رابعًا، نظرًا لأن المقاطعات غير الحضرية بها نسب أعلى من المسنين والمعوقين، فإن معدل المشاركة في القوى العاملة، أي [(موظف / عاطل عن العمل) / السكان]،

منخفض. خامساً، المناطق التي تعتمد على الموارد الطبيعية أو البيروقراطية الحكومية أو الاستثمار الأجنبي (الخارجي) أو ملكية صناعات استخراج الموارد تشجع وتديم الفقر الريفي (الفصل الثاني).

تؤدي التحولات المتقلبة في الطلب على السلع الأساسية في الأسواق الدولية إلى دورات ازدهار وكساد. سكان الريف الذين يقعون ضحايا لتقلبات السوق المتكررة لديهم مهارات قليلة بخلاف عملهم اليومي. وغالبًا ما يرتبطون بمجتمعاتهم على الرغم من الظروف الاقتصادية المعاكسة. كما يؤدي هذا النقص في التنقل إلى دورات من الفقر المؤقت أو الطويل الأجل. وقد يؤدي استنفاد الموارد غير المتجددة، مثل المعادن أو البترول، ومعدل استخراج الموارد القابلة للتجديد في الغابات ومصايد الأسماك، فضلاً عن مشاكل الطقس والأمراض في الزراعة والحراجة إلى انخفاض الدخل المحلي للمناطق التابعة (Rosenfeld, (Hirschman, 1958) (BARKLEY and WILSON, 1992) 2019).

خاتمة الفصل الثالث

ناقش هذا الفصل ثلاثة نماذج أساسية - محيطية: حلقات متحدة المركز ل: von Thuënen، ودورات حياة منتج ل: Vernon، وأقطاب نمو ل: Perroux. تفترض نظرية الحلقة متحدة المركز أن الاستخدام الوحيد للمحيط هو خدمة مدينته المركزية. وأن المبلغ المتبقي بعد أن تدفع الشركة تكاليف الإنتاج والنقل هو الذي يحدد إيجارات الأرض (ربع الأرض). نظرًا لأن جميع التجارة تحدث فقط في وسط المدينة، فإن إيجار الأرض بالقرب من المركز هو الأعلى وتنخفض إيجارات الأراضي مع المسافة من وسط المدينة. إذ يتم إنتاج جميع المنتجات التي تحتاجها المدينة في حلقات متحدة المركز تحيط بالمدينة. ويزيد النمو من كمية المناطق النائية التي تخدم المدينة الأساسية.

تصف حجة دورة حياة المنتج المدينة بأنها حاضنة للشركات الجديدة التي تتطلب أحدث التقنيات. وعندما تنضج هذه الشركات و "تغادر العش"، فإنها تنزل إلى ضواحي المدينة. فقط عندما يصبح المنتج موحدًا، في مرحلة أخيرة، تنتقل الشركات إلى المناطق الريفية أو البلدان النامية للاستفادة من تقنيات الإنتاج الضخم ووفورات الحجم. في هذا النموذج، لا يزال المحيط يخدم المدينة من خلال الإنتاج الضخم للسلع بتكلفة أقل مما هو عليه في قلب المدينة. ومع ذلك، فإن من نقائص هذه النظرية أنها تصور محيط ريفي لا يمكنه أن يبتكر، وكل الابتكارات تحدث في المدينة وتنتقل إلى الأطراف.

يعكس مفهوم قطب النمو فكرة الحتمية التكنولوجية، لأن أقطاب النمو هي في الحقيقة مراكز حضرية. ومع تطور أقطاب النمو هذه، سوف ينمو المحيط أو يتراجع نموه. وعن التأثيرات، يحدث تأثير الانتشار عندما يمتد النمو في المركز الحضري إلى الخارج إلى الأطراف، إما بسبب زيادة الطلب على سلعها وخدماتها أو بسبب اللامركزية التي تنجم عن عدم استقرار التكتل في المركز الحضري. ومع ذلك، إذا أدى النمو في منطقة حضرية إلى سحب الدخل والوظائف والموظفين من محيطها، فإن المحيط سينخفض (تأثير الغسل العكسي).

من جهة أخرى يحدث التأثير العقدي عندما يؤدي نمو الوظائف في الأطراف إلى نمو حضري. وقد يكون هذا بسبب التأثير المستحث: العمال الريفيين يتسوقون في المدينة، وتعتمد المناطق الريفية على الزراعة أو الموارد الطبيعية. إذا لم تتنوع هذه المجالات، فسيكون مصيرها دورات اقتصادية متقلبة تتأثر بأسعار السلع العالمية. ثم تتنافس العمالة الريفية منخفضة المهارات مع العمالة من البلدان منخفضة الدخل لجذب مصانع التجميع. بالنسبة للتعليم والتكوين في المناطق الريفية، لأولئك الذين يستطيعون الذهاب إلى المدرسة سيفعلون ذلك، أما أولئك الذين لا يستطيعون المغادرة أو الذين لا يمتلكون هذه القدرة يقعون في شرك حلقة مفرغة بوظائف غير منتجة ومنخفضة الأجر.

الفصل الرابع: سوق العمل الإقليمي
وهجرة العمالة

الفصل الرابع: سوق العمل الإقليمي وهجرة العمالة

سوق العمل المحلي هو عامل رئيسي في تحديد النمو الاقتصادي لمنطقة ما، ولكن حتى التغييرات الكارثية في الطلب المحلي على العمالة يمكن أن تكون مجرد تقلبات في السوق المحلي أو في سوق العمل الوطني. يُطلق على العمل، كعامل من عوامل الإنتاج، الطلب المشتق لأنه مشتق من الطلب على المنتج الذي يصنعه. تؤدي الزيادة (أو النقصان) في الطلب على المنتج إلى زيادة (تقليل) الطلب على العمال المتخصصين في إنتاجه. ويمكن أن يتغير الطلب على العمالة أيضًا بسبب التغييرات في التدريب المطلوب لتطبيق تقنية جديدة أو بسبب نقل الإنتاج (عندئذ نتحدث عن البطالة التقنية). كما يمكن أن يؤثر العرض المحتمل للعمالة في المنطقة على النمو. والشركات على وجه الخصوص تبقى في أخذ وجذب ومرتدة في تحديد موقعها في منطقة يوجد بها "شح في العمالة" أو اضطراب في سوق الشغل. غالبًا ما يرجع هذا النقص إلى الشركة أو الشركات التي تقدم أجورًا أقل من معدل التوازن (توازن سوق العمل). وتعتبر الزيادة الكبيرة في الأجور علاجًا مضمونًا لنقص الأيدي العاملة الإقليمية المزمّن. تعمل زيادة الأجور على تعزيز (1) مشاركة السكان المحليين في القوى العاملة، (2) الحد الأقصى لمسافة التنقل، و (3) معدلات الهجرة، وبالتالي كمية العمالة المعروضة.

سيقدم هذا الفصل الرابع دراسة أسواق العمل الإقليمية من خلال التطرق لنوعي هياكل سوق العمل أولاً - المنافسة الكاملة واحتكار الشراء. بعد ذلك، سنشرح سبب اختلاف معدلات الأجور والبطالة بين المناطق. وأخيرًا، سنقوم بتحليل المحددات الثلاثة للعرض المحلي للعمالة: معدلات المشاركة في القوى العاملة، والركاب الذين يسافرون يوميًا إلى مكان العمل، والهجرة.

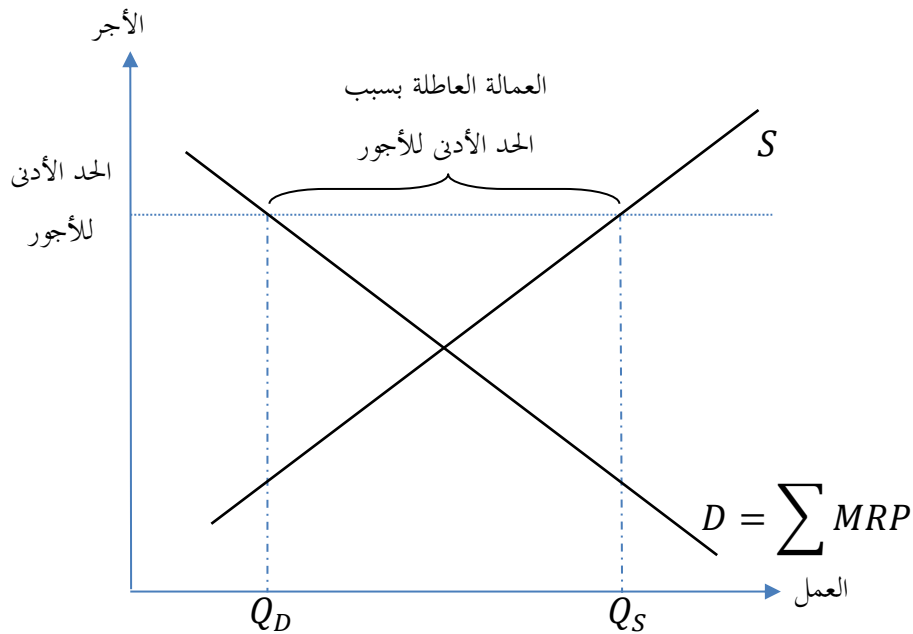
1. هيكل سوق العمل

تقوم الشركات بالتوظيف طالما أن ناتج الإيرادات الحدية للعمالة أكبر من تكلفة العامل الحدي، وتتوقف عن التوظيف بمجرد أن يساوي ناتج الإيرادات الحدية تكلفة العامل الحدي. ناتج الإيرادات الحدية هو مقدار الإيرادات الإضافية التي يمكن أن تتوقعها الشركة عند تعيين العامل التالي (العامل الحدي)، وبالتالي فهو طلب الشركة على العمالة. تكلفة العامل الحدي للعمالة هي التكلفة المتزايدة المكلفة لاستئجار وحدة أخرى من العمالة. ويصبح مجموع منتجات الإيرادات الحدية لجميع الشركات هو طلب السوق على العمالة. وفي هذا الإطار، يستجيب عرض العمالة لمعدل الأجور وتفضيلات العمل والترفيه (الراحة).

1.1 أسواق العمل التنافسية

غالبًا ما تكون المناطق الحضرية الكبيرة ومحيطها أسواقًا تنافسية، خاصة للعمالة غير الماهرة أو شبه الماهرة. في سوق العمل التنافسي، يمكن للشركة أن توظف العديد من الموظفين حسب حاجتها بالأجر الجاري، وبالتالي فإن تكلفة العامل الهامشي هي معدل الأجر الذي يحدده تقاطع منحنيات العرض والطلب المحلية (الشكل 1.4).

الشكل 1.4 الحد الأدنى للأجور في سوق العمل يتسم بالمنافسة التامة



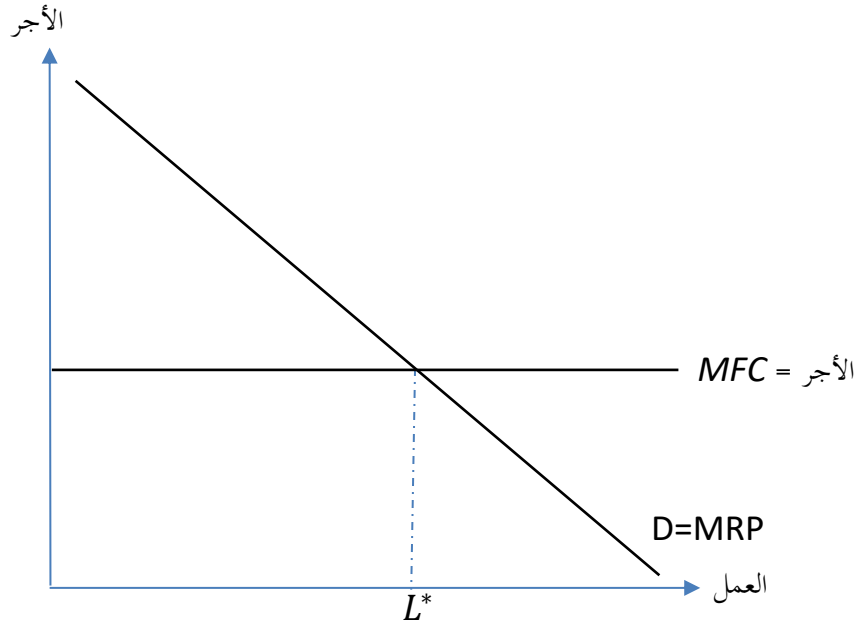
المصدر: (Polèse.M, Shearmur.R and Terral.L, 2015)

ومع ذلك، إذا كان سوق العمل منافسًا تمامًا وفرضت إحدى النقابات أو الحكومة حدًا أدنى للأجور، يتم تحديد عدد العمال المعينين من خلال منحنى الطلب. في الأجور الأعلى، سيكون المزيد من الناس راغبين وقادرين على العمل، لكن الشركات لن تكون مستعدة أو قادرة على توظيف عدد كبير من العمال كما كان من قبل. والنتيجة هي ارتفاع معدل البطالة، أي وجود فائض

من الأشخاص الذين لا يستطيعون العثور على عمل بالحد الأدنى للأجور المعترف به. هؤلاء العاطلون عن العمل هم بشكل عام أولئك الذين لديهم منتجات ذات دخل هامشي أدنى: الأقل مهارة والأصغر سناً.

في السوق التنافسية، تأخذ الشركة أجر السوق كما هو معطى وتستأجر تلك الكمية من العمالة (L^*)، حيث يساوي ناتج الإيرادات الحدية الخاصة بما أجر السوق (تكلفة عاملها الهامشي). انظر الشكل 2.4.

الشكل 2.4 الشركة في سوق عمل يتسم بالمنافسة التامة



المصدر: (Polèse.M, Shearmur.R and Terral.L, 2015)

2.1 أسواق العمل الاحتكارية

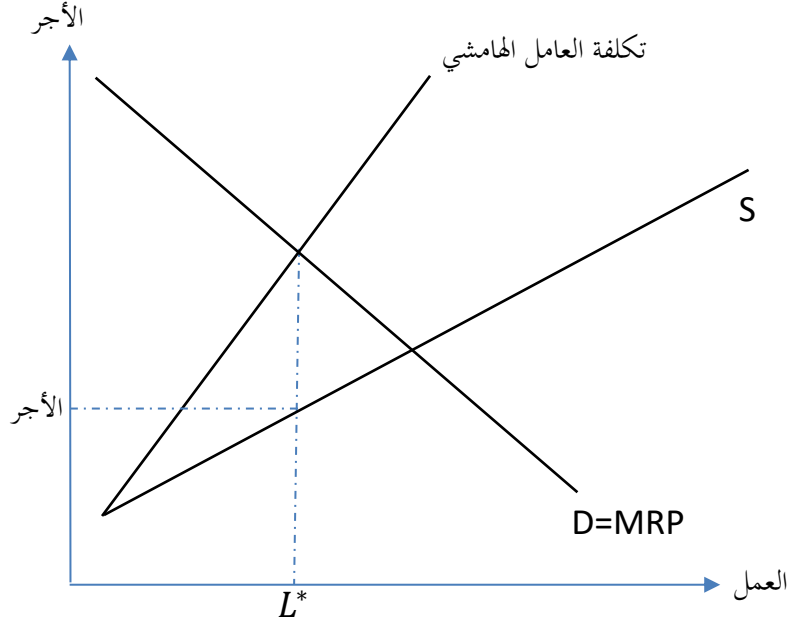
يهيمن نموذج العمل الاحتكاري على معظم المناطق غير الحضرية وكذلك أسواق العمل للشباب في المناطق الحضرية. لأن المعلومات حول التوظيف تنتقل عبر الشبكات الاجتماعية، فإن مكان الإقامة يؤثر على جودة هذه المعلومات. على سبيل المثال في الولايات

المتحدة الأمريكية، يحد تركيز الشباب من ذوي الأصول اللاتينية والسود في المدن الداخلية للمناطق الحضرية من وصولهم إلى أسواق العمل في الضواحي (Ihlanfeldt, 1993).

نقص المعلومات يحد من بدائل التوظيف ويحافظ على عمليات احتكار الشراء. عندما يتعين على الشركة زيادة أجرها لتوظيف عامل آخر، فإنها تحتكر الشراء. منحني طلب العمالة هو نفس منحني ناتج الإيرادات الحدية كما لو كان في سوق عمل تنافسي. ومع ذلك، نظرًا لأنه يجب على الشركة زيادة الأجور لموظفيها الحاليين وكذلك بالنسبة للتأجير الجديد، فإن منحني تكلفة العامل الهامشي سيكون أعلى من منحني العرض ومرتين.

كما يوضح الشكل 3.4، لا تزال الشركات تستأجر الكمية L^* ، حيث تساوي تكلفة العامل الهامشي منتج الإيرادات الحدية. بمجرد تحديد L^* ، تستخدم الشركة منحني العرض لتحديد الأجر الضروري لجذب ذلك الحجم من العمالة. والنتيجة هي أجر أقل من ناتج الإيرادات الحدية.

الشكل 3.4 سوق العمل الاحتكاري

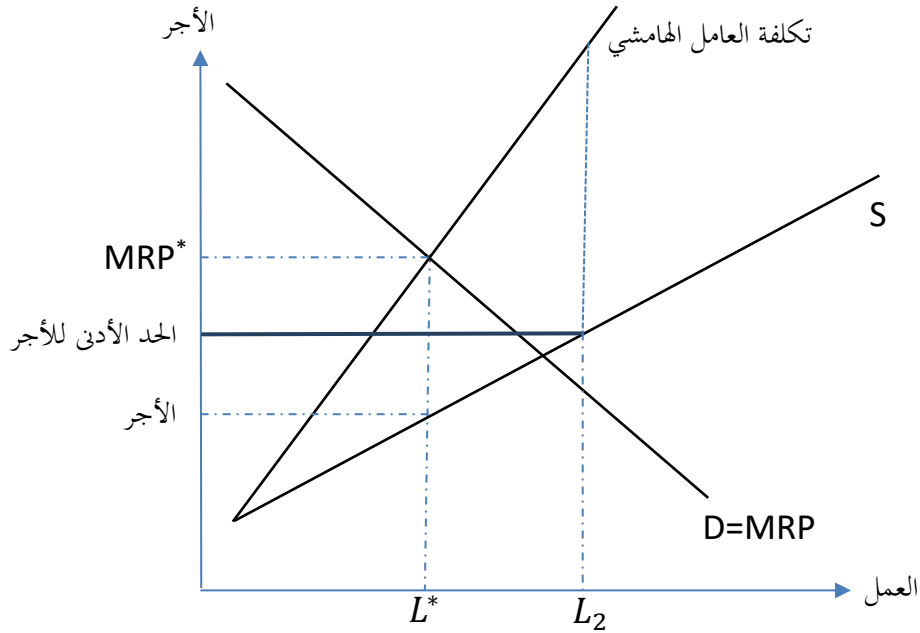


المصدر: (Edwards, 2007)

في سوق العمل الاحتكاري، إذا فرضت الحكومة أو الاتحاد حدًا أدنى للأجور، فسيكون العمال جميعًا في وضع أفضل. إذا كان الحد الأدنى للأجور بين الأجر الحالي ومنتج الإيرادات الحدية المرتبط بـ L^* ، فإن كل من الأجور والعمالة سترتفع. ويكون منحنى تكلفة عامل هامشي جديد ومنحنى عرض جديد معًا وأفقيًا عند الأجر المفروض (الخطوط السميكة في الشكل 4.4) حتى النقطة التي يلامس فيها الخط الذي يظهر الحد الأدنى للأجور منحنى عرض العمالة عند L_2 . عند هذه النقطة، ينحدر العرض لأعلى متتبعًا للمنحنى الأصلي. في الوقت نفسه، تقفز التكلفة الحدية للعمالة أيضًا إلى منحنى الأصلي. وذلك لأن تكلفة العامل الهامشي لتوظيف عامل إضافي هي ببساطة الحد الأدنى للأجور. ومع ذلك، عندما يتقاطع منحنى طلب الشركة مع العرض بكمية أكبر من L_2 ، فإن تعيين المزيد من العمال يتطلب مرة أخرى زيادة الأجور لكل من يعمل هناك.

تفسر هيمنة أسواق العمل غير النقيية واحتكار الشراء في المناطق الريفية جزئيًا سبب انخفاض معدلات الأجور في المناطق الريفية عن معدلات الأجور في المناطق الحضرية. يشرح هذا السوق أيضًا بعض الاختلافات في القياس التجريبي للآثار السلبية للحد الأدنى للأجور.

الشكل 4.4 الحد الأدنى للأجور في سوق العمل الاحتكاري



المصدر: (Polèse.M, Shearmur.R and Terral.L, 2015)

2. الفروق الإقليمية في الأجور

هيكل السوق المحلي هو مجرد عنصر واحد في تفسير الفروق الإقليمية في الأجور. وتؤكد نظرية النمو الكلاسيكية الجديدة (الفصل الثاني) أن سوء تخصيص الموارد يؤدي إلى فروق إقليمية في الأجور. ثم إن السماح لرأس المال أو العمالة بالهجرة - وبالتالي الاستفادة من زيادة معدل العائد - يخفف من مشكلة تخصيص الموارد.

ومع ذلك، تظهر الدراسات التجريبية باستمرار أن الهجرة تؤدي في الواقع إلى تفاقم الفروق في الأجور. تفترض وجهة النظر الكلاسيكية الجديدة (النيوكلاسيكية) أن العمل متجانس، ولكن في الواقع، يشمل العمل مستويات مختلفة من المهارة. لأن معدلات الهجرة هي الأعلى بين الأفضل تعليماً دوماً. وينتقل العمال المهرة والأكثر إنتاجية إلى المناطق الحضرية التي تدفع أجوراً حقيقية أعلى (الأجور معدلة لتكلفة المعيشة). كما أنه بسبب اقتصادات التكتل، يزيد تدفق الأشخاص ذوي الإنتاجية العالية من إمكانات

النمو في المنطقة المستقبلية وترتفع الأجور. من ناحية أخرى، تصبح منطقة الإرسال (المصدر) (المتأثرة بالهجرة الخارجية) أقل تخصصًا وأقل إنتاجية. وهذا يتسبب في ركود النمو وانخفاض الأجور الحقيقية (Blackaby, Bladen- (Greenwood, 1985) (Deller, (Kottman, 1992) (Jackman and Savouri, 1992) Hovell and Symons, 1991) (Shields and Tomberlin, 1996).

الأجور ستكون في بعض المناطق دائمًا أقل من غيرها. وتختلف الأجور الاسمية حسب حجم المدينة ومزيج الصناعة ووسائل الراحة في المنطقة. في الواقع، عندما يأخذ الباحثون في الحسبان الفروق في تكلفة المعيشة المحلية، فإنهم يجدون اختلافًا طفيفًا أو معدومًا في الأجور الإقليمية. وذلك لأن أسواق الأراضي والمساكن تتأثر أيضًا بالهجرة، وترتبط معدلات الأجور الاسمية ارتباطًا إيجابيًا بحجم المدينة. بادئ ذي بدء، توفر المدن المزيد من فرص العمل للعمال ذوي المهارات العالية والإنتاجية العالية. ثم تؤدي التداخبات التكنولوجية الناتجة عن اختلاط العديد من الموظفين المهرة إلى زيادة الإنتاجية. بالإضافة إلى ذلك، تسهل المدن الكبرى تدريبًا أكثر تقدمًا مما تفعله المناطق الريفية. ففي المناطق الريفية، يكون التدريب أكثر تكلفة لأن الموظف يجب أن يسافر إلى المدينة أو يأخذ دورات بالمراسلة (Kottman, 1992)(Deller, (Blackaby, Bladen-Hovell and Symons, 1991) (Shields and Tomberlin, 1996).

أخيرًا، يحتاج عمال المدينة إلى أجر رمزي أعلى للتعويض عن ارتفاع تكاليف المعيشة في المناطق الحضرية (الإيواء خاصة). ولا تعكس التكاليف المرتفعة تكاليف الأرض والسكن فحسب، بل تعكس أيضًا المضايقات الناجمة عن الازدحام (على سبيل المثال، حركة المرور والحشود) ومعدلات الجريمة المرتفعة.

يؤثر مزيج الصناعة في المنطقة أيضًا على الأجور. لأن تصنيفات الصناعات تميل حسب متوسط الأجر إلى أن تكون قابلة للمقارنة في كل مكان. على سبيل المثال، إذا كان مبرمجو الحاسوب يكسبون أكبر قدر في الولايات المتحدة، فسيكونون أيضًا من أصحاب الأجور الأعلى في فرنسا أو اليابان أو البلدان السائرة في طريق النمو. ويرتبط هذا الاتساق بمعدلات نمو متساوية في الإنتاجية الصناعية، ومستوى كثافة رأس المال، واتجاهات النقابات العمالية داخل كل صناعة.

أخيرًا، ترتبط الأجور الإقليمية ارتباطًا سلبيًا بوجود وسائل الراحة (العطل والعطل المرضية). لأن الناس في العادة لهم ميل لتعظيم المنفعة كما تفترضه النماذج النيوكلاسيكية. وإذا كانت المنطقة توفر مناخًا مناسبًا أو الجبال أو شاطئ البحر، فإن الناس على

استعداد لقبول أجور منخفضة أو وظائف أقل استقراراً للعيش فيها. بحيث ينتج عن هذا الاتجاه اختلافات في التوازن على المدى الطويل في كل من معدلات البطالة والأجور عبر المناطق داخل نفس البلد (Beeson and Greenwood, 1975) (Jackman and Blackaby, Bladen-Hovell and Symons, 1991) Groshen, 1991) (Gittleman and Wolff, (Kottman, 1992) (Kahn and Ofek, 1992) Savouri, no date) 1993) (Brown, 1994) (Deller, Shields and Tomberlin, 1996).

3. أنواع البطالة

ليست فقط الأجور التي تختلف، ولكن أيضا البطالة تختلف حسب المنطقة. هناك ثلاث فئات من البطالة.

- البطالة الناقصة الطلب، يتم حلها عن طريق زيادة الطلب على السلع التي تنتجها المنطقة (الفصل الأول).

- البطالة الاحتكاكية هي حالة بطالة مؤقتة تسمح للشركات بتوظيف وتوسيع الإنتاج. وفي هذه الحالة سيجد العاطلون عن العمل وظائف قريباً. وهذا النوع من البطالة صحي للاقتصاد على الأقل من الناحية النظرية.

- البطالة الهيكلية: تحدث البطالة الهيكلية عندما لا يعود الطلب على المهارات موجودا محليا. وتعتبر البطالة الإقليمية والهيكلية طويلة المدى عصبية بشكل استثنائي ويصعب علاجها.

ثلاثة أحداث يمكن أن تسبب بطالة هيكلية. أولاً، يؤدي نقل صاحب عمل سابق أو حله إلى خلق جيوب من العمالة الماهرة. تستمر البطالة طالما أن العمال وأصحاب العمل المحتملين ليس لديهم معرفة بمواقع الآخرين. ثانياً، يتسبب سوق المنتجات غير المستقر بسبب الطلب المتقلب في بطالة هيكلية لأن العمالة هي طلب مشتق كما سبق ذكر ذلك. وانخفاض الطلب على المنتج يقلل من الطلب على العمال المتخصصين في إنتاجه.

ثالثاً، عند التغيير في التقنية الرئيسية على الموظفين تحديث مهاراتهم ليظلوا قادرين على المنافسة. من ناحية أخرى، من تأثيرات التكنولوجيا أنها تخفض من الطلب على اليد العاملة الماهرة وهو ما قد يتسبب في نقل المؤسسة أو الشركة إلى مناطق أخرى حيث الوفرة في اليد العاملة غير المهرة. كما أن مهارات العاملين تنخفض تدريجياً مع طول مدة البطالة، ويصعب تحديث مهاراتهم لتسويتها بمهارات العمال الحاليين، وهذا في حد ذاته يقلل من فرصتهم في العثور على وظيفة. وتزيد مدة البطالة من احتمالية الهجرة، وكلما

انتظر العامل العاطل عن العمل طويلاً كلما تضاءلت حظوظه في التوظيف في أماكن أخرى. لذلك يتعمّل أصحاب العمل معيار مدة البطالة لاختيار العمال المرشحين للتوظيف. هذا الميل في حد ذاته يزيد من حالات الفشل ويثبط العاطلين عن مواصلة البحث عن العمل إلى أن تصبح البطالة متفشية إلى أن تصبح البطالة هي المعيار المقبول في المناطق التي تعاني الكساد.

من ناحية التعريف، تشمل القوة العاملة في الحقيقة عدد العمال الذي هم في حالة تشغيل يضاف إليهم العمال الذين هم في حالة بطالة ويبحثون دائماً عن العمل. الذين تخلوا عن البحث عن وظيفة، العمال المحبطون غير مشمولين في هذه القوى العاملة. (Mchone and Rungeling, 1993) (Byers, 1991) (Meager and Metcalf, 1987). (Bradley and Taylor, 1997).

4. زيادة العمالة في المنطقة

تتردد شركات والمؤسسات بصفة عامة في تحديد الأماكن التي لا يوجد فيها عمالة كافية. بل هي تركز عموماً على معدلات الأجور بدلاً من معدل البطالة للتنبؤ بدقة بإمدادات العمالة المحتملة لأن معدلات البطالة المرتفعة قد لا تشير إلا إلى نقص المهارات القابلة للاستخدام. لأنه مع زيادة الطلب على العمالة، ترتفع معدلات الأجور، مما يزيد من كمية العمالة المعروضة. ويمكن أن يأتي العمال الجدد فقط من ثلاثة مصادر:

- ارتفاع معدل المشاركة في القوى العاملة المحلية

- التنقل (العمال المتنقلون للعمل بشكل يومي من مناطق أخرى)

- في الهجرة.

1.4 مشاركة القوى العاملة

قرار العمل أم لا هو قرار تم اتخاذه لتعظيم المنفعة المنزلية (أي منفعة العوائل) بقدر ما هو تعظيم المنفعة الخاصة للفرد. ووفقاً للحائز على جائزة نوبل عام 1992، جاري بيكر Gary Becker، يقضي الناس وقتهم في القيام بأحد الأنشطة الثلاثة: (1) العمل خارج المنزل، (2) العمل داخل المنزل، أو (3) استهلاك الأنشطة الترفيهية. وتتضمن المشاركة في القوى العاملة قرارين، الأول: ما إذا كنت تريد العمل أم لا والثاني: كم عدد ساعات العمل.

إن العامل الحاسم في المشاركة في القوى العاملة في النهاية هو المستوى التعليمي. وإذا كان العامل ذو المهارات المنخفضة يفيد الأسرة أكثر عندما يعمل في المنزل، فمن المحتمل أن يظل هذا الشخص خارج سوق العمل. كما تزداد المشاركة في القوى العاملة إذا زادت المهارات، وإذا زادت أجور السوق، وكذلك إذا كانت الفائدة الهامشية للعمل خارج المنزل أكبر من المنفعة الحدية للعمل داخل الأسرة أو استهلاك الأنشطة الترفيهية. ومع ذلك، مع زيادة دخل الأسرة، قد تنخفض المشاركة في القوى العاملة مرة أخرى بسبب الميل لاستهلاك المزيد من أوقات الفراغ.

2.4 عندما تصبح رحلة التنقل هجرة

قرار التنقل أو الانتقال هو الأقرب إلى قرار المشاركة في القوى العاملة الإجمالية. والأسر تقرر الانتقال بدلاً من التنقل إذا كانت الفائدة الحدية للعمل في المنطقة الحضرية (تعويض أكبر) أكبر من التكلفة الحدية لضغوط وأتعاب التنقل. لأن الانتقال يستلزم ضغط الانتقال وتكاليف نفسية مثل القلق والإحباط الناتج عن السفر لمسافات طويلة. مع زيادة مقدار ضغوط التنقل، يزداد إغراء وجذب الهجرة - طالما أن سوق الإسكان وتكلفة المعيشة في المجتمع الجديد لا يستبعدان هذا الاحتمال.

لكن، تؤدي زيادة الأسعار بسبب عدم الكفاءة في أسواق الإسكان المحلية إلى إعاقة الهجرة وخلق المزيد من المسافرين. وعلى وجه التحديد، تشجع أسعار المساكن المرتفعة الهجرة إلى الخارج وتثبط الهجرة الداخلية. وبالتالي، يغير العمال وظائفهم دون أن يتحركوا. كما قد يجد آخرون في النهاية، ترتيبات معيشية مرضية ويغيرون مساكنهم لكنهم يحتفظون بنفس الوظائف. في بريطانيا العظمى على سبيل المثال، بالرغم من الأماكن التي توفر فيها الحكومة مساكن عامة "ميسورة التكلفة"، نادراً ما ينتقل الناس لتغيير وظائفهم لأن السكان المحليين لهم الأولوية في مساكنهم العامة المحلية. في الوقت نفسه، يقيد التخطيط الصارم وضوابط استخدام الأراضي تطوير المساكن الجديدة في القطاع الخاص، مما يتسبب في ارتفاع الأسعار، والنتيجة هي زيادة التنقل (Blackaby and

(Jackman and (Smith, 1991) (Islam and Choudhury, 1991) Manning, 1990)
 (Boyle, (Bentolila, 1997) (Stabler, Olfert and Greuel, 1996) Savouri, no date)
 .(Detang–Dessendre and Molho, 1999) Flowerdew and Shen, 1998)

3.4 الهجرة

في مجال أبحاث الهجرة يتم التركيز على مبحثين هما: الهجرة الإجمالية وصافي الهجرة. في حين تتساءل دراسات الهجرة الإجمالية عن سبب انتقال المهاجرين من الداخل إلى منطقة ما ومغادرة المهاجرين، يستخدم صافي الهجرة البيانات المجمعة لمعرفة ما إذا كان تدفق المهاجرين الداخليين أكبر من تدفق المهاجرين إلى الخارج. ويتم حساب صافي الهجرة (الهجرة الداخلية - الهجرة الخارجية) عن طريق طرح التغير الطبيعي للسكان من التغير الإجمالي في عدد السكان.

لأن

$$\Delta \text{عدد السكان} = (\text{صافي الهجرة}) + (\text{المواليد} - \text{الوفيات})$$

ثم

$$\text{صافي الهجرة} = \Delta \text{السكان} - \text{الوفيات} + \text{المواليد}$$

يتم تحديد التعداد السكاني أو التقديرات من قبل مكاتب الإحصاء أو المكاتب الديموغرافية للمنطقة الإدارية أو الإقليم أو على المستوى المركزي. في حين يتم توفير إحصاءات المواليد والوفيات من قبل وزارة الصحة بالولاية أو إدارة الإحصاءات الوطنية أو الإقليمية (Greenwood, 1985) (Greenwood *et al.*, 1991).

1.3.4 من يهاجر؟

الهجرة هي بطبيعتها انتقائية وليست فقط من حيث العمر ومستوى رأس المال البشري، ولكن أيضاً من حيث الخصائص الشخصية التي يتمتع بها الفرد المرشح للهجرة. لأن أولئك الذين هم على استعداد للتحرك لديهم قدر أكبر من الدافع والتصميم وقدرات ريادة الأعمال (الروح المقاولانية). ويهاجر الناس من مختلف الأعمار لأسباب مختلفة. لكن الأكيد هو أن معظم المهاجرين هم من الشباب، خاصة أولئك الذين تخرجوا للتو من الجامعات ومدارس التكوين ويعملون لأول مرة، أو حتى في الجيش. بالمقابل، يبحث

العمال الأكبر سنًا والمتقاعدون الأصغر سنًا عن أماكن غنية بالراحة للعيش فيها. ويهتم المهاجرون المسنون بدرجة أكبر بقرهم من مقدمي الرعاية أو الخدمات الصحية.

على مستوى العوائل، تتخلى الزوجات والأمهات عن وظائفهن ووضعهن الوظيفي، إذا كان للزوج عرض عمل يتطلب الهجرة. إلى الحد الذي يكون فيه كلاهما مهنيًا، يصعب اتخاذ قرار بشأن تحديد موقع مزدوج للزوجين. ومع ذلك، فإن اختيار منطقة حضرية أكبر سيزيد من فرصهم في العثور على عمل.

لكن، من غير المرجح أن ينتقل الأشخاص الأقل تعليمًا إذا كانوا يفتقرون إلى الوصول إلى المعلومات حول سوق العمل في منطقة أخرى أو إذا كانت الوظائف البعيدة تقدم نفس الأجور التي يكسبوها في المنزل. وتختلف الميول إلى الهجرة أيضًا باختلاف المهنة. المهنيين المرخصين محليًا وأولئك الذين قاموا بتشكيل خبرة في مجالاتهم أو خلق عملاء هم أقل عرضة للتحرك من أولئك الذين يعملون كإداريين في المصالح الإدارية والوظيفة العمومية. والأمر ينسحب كذلك على العمال والفنيين أكثر استقرارًا من المهندسين أو الإداريين (Shields (Long, 1988) (Cheung and Liaw, 1987) (Greenwood, 1975, 1985) (Payne, Warner and Little, 1992) (Krieg, 1992) (Kahley, 1991) and Shields, 1988) (Fokkema, (Warnes and Ford, 1995) (Morrill, 1994) (Rives and West, 1993) (Kriaa and Plassard, 1996) (Hsing and Mixon, 1996) Gierveld and Nijkamp, 1996) (Bound and Holzer, (Jarvis, 1999) (Lin, Liaw and Tsay, 1999) (Greenwood, 1997) (Cooke, 2001) (Millington, 2000) (Détang-Dessendre and Molho, 2000) 2000) (RitsilÄa and Haapanen, 2003).

2.3.4 لماذا يهاجر الناس؟

تؤثر متغيرات سوق العمل على الهجرة لمسافات طويلة، لكن التنقلات المحلية ترتبط في المقام الأول بالإسكان. لأن الناس سيهاجرون فقط لتعظيم منفعتهم أو المنفعة العامة لأسرهم. وعلى وجه التحديد، سوف يهاجرون إذا أدركوا أن الفوائد الهامشية للانتقال أكبر من التكاليف الهامشية (Groenewold, 1997) (Vanderkamp, 1988).

4.4 تكاليف وفوائد الترحيل

يعتبر الترحيل بشكل عام قرارًا نهائيًا يتضمن تغييرًا في موقع الوظيفة. الهجرة تستجيب للمعلومات حول الوظائف الشاغرة، ومعلومات الوظيفة الشاغرة هي معلومات غير رسمية (الأصدقاء والأقارب) ورسمية (مكاتب التوظيف وإعلانات الصحف ووكالات التوظيف). تكاليف الهجرة هي دالة (تابع خطي) على المسافة، لأن التكلفة النقدية للتحرك منخفضة مقارنة بزيادة عدم اليقين والتكاليف النفسية للتحرك. الأسر على العموم لها معرفة أكبر ومعلومات أكثر تفصيلًا عن المناطق التي تقيم بها (رأس المال البشري المحلي)، ولكن مع زيادة المسافة، تنخفض المعلومات حول المجتمع الجديد ونوعية الحياة بشكل كبير. ونظرًا لأن عدم اليقين مرتبط بالمسافة، تصبح المسافة عاملاً من عوامل زيادة التكاليف النفسية للهجرة.

لكن على وجه الخصوص، القوى الدافعة هي تلك التي تدفع الأسر للخروج من منطقة ما: فقدان العمل أو السكن؛ فقدان نوعية الحياة أو جودة المدارس أو الخدمات الطبية؛ وتغييرات في دورة الحياة مثل الطلاق أو الإفلاس أو تغيير المهن. في المقابل، تجتذب القوى الجاذبة المهاجرين: أجور عالية للساعة ومزايا سخية؛ فرص عمل طويلة الأجل أو مستقرة؛ الفرص الترفيهية أو جودة المناظر الطبيعية (العامل الطبيعي والمناخي)؛ والتلائم مع الأوضاع الاجتماعية والدينية والسياسية.

من الناحية النظرية، هناك ثلاثة نماذج تفسر وتشرح الهجرة: نموذج رأس المال البشري لـ (Sjaastad (1962)، ونموذج Rosen (1974) لجذب وسائل الراحة، وفرضية Tiebout (1956) القائلة بأن قرارات تحديد الموقع للأسر تعتمد على السياسات المالية المحلية لمختلف الأقاليم الإدارية (Vanderkamp, 1977) (Schachter and Greenwood, 1985) (Clark and Hunter, 1992) Althaus, 1989).

5.4 الهجرة كاستثمار في رأس المال البشري

وفقًا لـ (Sjaastad (1962)، لن يهاجر الشخص من منطقة الإرسال كما يسميها إلى منطقة الاستقبال إلا إذا كانت القيمة الحالية للدخل المتزايد في المنطقة الجديدة أكبر من تكاليف المعيشة المتزايدة هناك. ويختار الأشخاص وجهة تزيد من معدل العائد على استثماراتهم. كما يعتمد معدل العائد على الاختلاف بين الدخل الحالي والمستقبلي في كلا المنطقتين. لأن الشباب لديهم وقت أطول لاسترداد تكاليف الهجرة وجني الفوائد الصافية الإيجابية من هذا الاستثمار، في حين معدل العائد من الهجرة في سن الثلاثين ينخفض بأكثر من النصف مع الأخذ في الاعتبار نفس الحسابات لشخص في سن العشرين.

من هذا المنطلق ينقسم المهاجرون الذين يستجيبون لحوافز سوق العمل إلى ثلاث فئات: (1) قبلوا بالفعل وظيفة جديدة، (2) يأملون في الحصول على عمل، أو (3) تم نقل وظيفتهم. لقد قارن أولئك الموجودون في الفئة الأولى العديد من العروض وسينتقلون إلى حيث القيمة الصافية الحالية لاستثمارات الهجرة الخاصة بهم هي الأعلى. وأولئك الذين هم في الفئة الثانية سينتقلون إلى حيث ستحقق إمكانات التوظيف أعلى معدل عائد إلى مستوى مهاراتهم.

بالنسبة للفئة الثالثة، نقل الموظفين هو في وضع مختلف قليلاً. لأن أصحاب العمل يرغبون دائماً في نقل موظفيهم الأكثر قدرة وتوافقاً. هؤلاء الموظفون أكبر سناً من المهاجرين الآخرين (حوالي 37 عاماً)، ولديهم خبرة مهنية واسعة تساعدهم في تدريب شركاء جدد. وبالنسبة لهؤلاء، النقل هو في الحقيقة عبارة ترقية في الوظيفة مع امتيازات إضافية (Greenwood, 1975) (Greenwood, 1985) (Kahley, 1991) (Jackman and Nakosteen and Zimmer, 1992) (Savouri, 1992) (Kilpatrick and Felmingham, Jr, Schlottmann and Boehm, 1993) (Bentolila, 1997) 1996) (Boehm, Herzog and Schlottmann, 1998) (Bosco, 1999) (Hacker, 2000).

1.5.4 تكرير وعودة الهجرة

مما سبق ركزنا فقط على المهاجرين الأساسيين - أي أولئك الذين غادروا أماكن إقامتهم الأولية لأول مرة إلى مكان آخر، لكننا لم نفحص أولئك الذين انتقلوا عدة مرات - المهاجرين المتكررين. لأن الجنس والتعليم والأجور كلها تعتبر عوامل حاسمة في القرار الأولي للمغادرة، لكنها ليست ذات صلة بالمهجرات المتعاقبة. تظهر الدراسات التجريبية أن الأشخاص الذين ينتقلون بشكل متكرر هم أقل جذوراً (من ناحية الحالة العائلية وعدد الأولاد) لأن لديهم عدداً أقل من الأطفال ولا ينتمون إلى النقابات العمالية. ويتمتع الشباب الحاصل على تعليم جامعي باحتمال أكبر للقيام بهجرة أولية واحتمال أقل للهجرة مرة أخرى لتصحيح أخطاء الهجرة السابقة (Bailey, 1993) (Hou and Beaujot, 1995) (Bohara and Krieg, 1996).

هناك نوعان من المهاجرين المتكررين - المهاجرين غير العائدين، الذين ينتقلون مرة أخرى، ولكن لا يعودون إلى حيث كانوا يعيشون من قبل، والمهاجرون العادون، الذين يعودون إلى مكان إقامتهم السابق أو إلى مسقط رأسهم. المهاجرون غير العائدين عادة ما يتوقعون راتباً أفضل، لكن لسوء الحظ، فإن التحرك الأبعد يزيد من احتمال التحرك مرة أخرى لأن المسافة تقلل من موثوقية المعلومات

حول جودة الحياة وتكلفة المعيشة في المكان الجديد. ومن المرجح أن يتحرك أفضل أولئك الذين يتعلمون ويتدربون بسرعة ومن لهم قابلية للتأقلم، إذا كانت محيطهم غير مقبول. وفرصهم وطنية إن لم تكن دولية في النطاق ويمكنهم بسهولة العثور على وظيفة جديدة. كما يمكن أن يكون سبب الميل للمضي قدمًا هو المدة المتوقعة للتوظيف أو نقل الوظيفة أو الجانب النفسي للفرد.

بالنسبة للمهاجرين العائدين، يمكن التخطيط لهجرة العودة مسبقًا، مثل العودة إلى المنزل بعد المدرسة أو بعد فترة مع الجيش. ومع ذلك، فهو في الغالب نتيجة هجرة أولى غير مرضية. لأنه عادة ما يتمتع المهاجرون العائدون بمهارات أقل وتعليم أقل من المهاجرين غير العائدين. و في حالة ما إذا كانت البطالة هي الدافع وراء الخطوة الأولى والضغط المالية التي تحد من البحث عن وظيفة، فإن تحركات العودة تكون أكثر احتمالًا (Greenwood, 1985) (Matsukawa, 1991) (Bailey, 1993) (Schmidt, 1993) (Lam, 1994) (Hou and Beaujot, 1995) (Bohara and Jayet, 1995) (Lin, Liaw and Tsay, 1999) (Newbold, 1996) Krieg, 1996).

2.5.4 الهجرة الريفية

الوظائف بأجر في أسواق العمل الريفية تدفع أقل، وهي توفر عمومًا فرصًا قليلة للترقية والحصول على مراتب اجتماعية واقتصادية أعلى (Upward mobility). ومع ذلك، فهي أكثر استقرارًا من الوظائف في سوق العمل الحضري والتوظيف يستعمل بشكل أقل التوظيف بالإغفال. في أسواق العمل القائمة على الإغفال (Anonymous)، يستفيد الأشخاص الحاصلون على درجات علمية على أجور أفضل لأن شهادتهم تشير إلى زيادة الإنتاجية المحتملة، لكن فترة البطالة الطويلة عادة ما تشكل عائقًا.

إذا لم تكن الأسواق مغفلة، كما هو الحال في المناطق الريفية، فإن أصحاب العمل لديهم عدة مصادر للمعلومات حول المتقدمين. إلى الحد الذي يعرفه أصحاب العمل بمقدم الطلب شخصيًا أو عن طريق السمعة، يمكنهم الوصول إلى معايير أخرى غير الدرجة العلمية. علاوة على ذلك، فإن فترة البطالة الطويلة ليست وصمة عار على كل حال. على الرغم من أن الاستقرار الوظيفي يعد ميزة إضافية للموظفين الحاليين، إلا أن قلة معدل الدوران يعني أن الباحثين عن عمل بحاجة إلى العثور على أول وظيفة لهم في المدينة، والتعليم القوي يعزز إمكاناتهم.

على سبيل المثال شهدت المناطق غير الحضرية في الولايات المتحدة منذ عدة سنوات تغييرات هيكلية كبيرة. بحيث أبحث التقسيمات المكانية المتميزة للعمل تجذب أنواعًا مختلفة من الشركات الجديدة في المناطق الريفية. ويهاجر الموظفون في المناطق الحضرية إلى

الأطراف لأن أسعار الأراضي أقل أو بسبب المرافق المقدمة. إلى الحد الذي يغزو فيه السكان الأطراف، ثم تنتقل الشركات لتكون قريبة من موظفيها وكذلك للاستفادة من إيجارات الأراضي المنخفضة. المناطق المحيطة بالمدن (الضواحي) تواجه منافسة تكنولوجية قوية. كما قد تسبب حالات عدم الاستقرار في المدن الكبيرة، والجودة القديمة والمتدنية لمخزون رأس المال الخاص، والبنية التحتية العامة في انتشار الآثار نحو الأطراف (أو الضواحي). في المقابل، تنتقل الشركات التي لا تحتاج إلى عمالة ماهرة إلى المناطق الريفية العميقة، مستفيدة بذلك من انخفاض أسعار الأراضي وحتى الأجور المنخفضة (العمالة الرخيصة).

على الرغم من الهجرة القوية والمستمرة نحو المدن، اتسعت فجوة الأجور بين العمال الريفيين والحضرين. ويمكن أن تستمر فترات الركود في المجتمع الريفي لأنه من جهة، قوى السوق الدولية قد أدت إلى تآكل القاعدة الاقتصادية للزراعة والغابات والطاقة والتصنيع كثيف العمالة؛ ومن جهة أخرى، لأن الاتجاه نحو اقتصاد قائم على الخدمات والتصنيع عالي التقنية هو أكثر ميزة للمناطق الحضرية منه للمناطق الريفية بسبب اقتصادات التكتل. يضاف إلى ذلك الأعداد المتزايدة من المتقاعدين الذين ينتقلون إلى المناطق الريفية تزيد من الطلب على الخدمات (بشكل عام للوظائف الخدمية منخفضة الأجر) وغالبًا من منطلقات بيئية، ما يعارضون قطع الأشجار أو استخراج الموارد أو التصنيع الثقيل الذي من شأنه أن يخلق وظائف عالية الأجر. علاوة على ذلك من وجهة نظر ديمغرافية، فإن معدلات الدوران المنخفضة في العمالة تعوق تجديد السكان (HODGE and (Doeringer, 1984) (Blanc and Lagriffoul, 1996) (Broomhall, 1995) (Barkley, 1995) WHITBY, 1986) (Mills, (Henry *et al.*, 1999) (Nord, 1998)(Detang-Dessendre and Molho, 1999) (2001).

6.4 المرافق المحلية

الهجرة المرتبطة بوسائل الراحة، وفقًا لـ Rosen (1974)، تفر بحقيقة أن وظيفة المرافق المنزلية تتضمن أكثر من رصيد مناسب في البنك. وتتضمن وظيفة المرافق هذه السلع والخدمات التي يمكن شراؤها بالإضافة إلى تلك التي لا يمكن شراؤها - وسائل الراحة مثل الجبال وشاطئ البحر والمناخ المعتدل وأشعة الشمس والهواء النقي. التغييرات في الطلب على المرافق (بسبب دورات الحياة بشكل أساسي) قد تسبب الهجرة بين الأقاليم والمناطق. إلى الحد الذي ستؤدي فيه قيمة المرافق الخاصة بالموقع إلى خفض الأجور وزيادة الإيجارات، ولا يمكن في أي حالة من الأحوال للهجرة أن توازن الأجور مكانيًا. لذلك، لن تهاجر الأسر إلا إذا كانت القيمة

التي تضعها على وسائل الراحة أكبر من الدخل "الحقيقي" المنخفض الناتج عن انخفاض الأجور وزيادة الإيجارات (Graves
(Knapp and Gravest, (Greenwood, 1985) (Rosen, 2019) and Linneman, 1979)
(Graves and Waldman, 1991) (Rasmussen, Fournier and Charity, 1989) 1989)
(Von Reichert and Rudzitis, 1992; von Reichert (Berger and Blomquist, 1992)
(Potepan, 1994) (Thomas, 1993) and Rudzitis, 1994).

7.4 السلع العامة المحلية (فرضية تيبوت)

لا يجذب الناس إلى المرافق الطبيعية للمنطقة فحسب، بل يجذبون أيضاً إلى السياسة المالية المحلية (للإقليم الإداري الذي يتمتع
بنوع من الاستقلالية في اتخاذ القرار). وتكون التأثيرات المالية أقوى على التحركات لمسافات قصيرة منها في الهجرة لمسافات طويلة.
كما تشجع الاختلافات المحلية في الضرائب والخدمات العامة المهجرة بين المجتمعات، وفقاً لفرضية (1956) Tiebout. على
سبيل المثال، المجتمعات ذات الضرائب الحكومية والمحلية أعلى من المتوسط، وتلك التي تمول الإنفاق السخي على الرعاية الاجتماعية،
وتلك التي ترتفع فيها معدلات جرائم العنف، تشهد صافي الهجرة السلبية.

كما هو الحال مع المرافق الطبيعية، تؤثر السياسات المالية المحلية على قيم الأراضي والريوع. وإذا فرضنا أن إقليمنا إدارياً يجوز على
الممتلكات بمعدل أعلى من المناطق المجاورة، مع افتراض ثبات باقي المتغيرات، سينخفض الطلب على الأراضي في تلك الولاية ومعها
ستنخفض أسعار الأراضي. بهذه الطريقة، يتم تحويل الضريبة المحلية إلى قيم الأرض وإيجارها. ومع ذلك، إذا كان الإنفاق المحلي
فعالاً ويوفر الخدمات التي يفضلها السكان، فإن أولئك الذين يرغبون في الاستفادة من هذه الخدمات يهاجرون إليها، مما يتسبب
في زيادة الطلب على الأراضي في ذلك الإقليم الإداري ويؤثر على قيم الأرض والريوع (Islam and Rafiqzaman, 1991) (Day, 1992) (Assadian, 1995) (Westerlund and Wyzan, 1995) (Hsing, 1996)
(Conway and Houtenville, 2001).

5. عواقب الهجرة

يمكن أن يعمل وصول العائلات الأصغر سناً (يعني حديثي الزواج) على ديمومة وبقاء المنطقة المضيفة المسنة. فعلى سبيل المثال،
لم يعد الانخفاض الطبيعي في عدد السكان (معدل المواليد أقل من معدل الوفيات) نادراً في الولايات المتحدة والدول الصناعية.

بحلول عام 1989، شهدت 34٪ من جميع مقاطعات الولايات المتحدة سنة واحدة على الأقل حيث كان معدل الوفيات أعلى من معدل المواليد. وهذه المشكلة على غرار البلدان الأوروبية الغربية واليابان هي أكثر شيوعاً في المناطق الريفية النائية. للتغلب على الانخفاض الطبيعي في عدد السكان، تسعى بعض الولايات مثل أيوا في الولايات المتحدة الأمريكية على استقطاب المهاجرين الأجانب.

لكن في حقيقة الامر تتعلق معظم النقاشات حول سياسة الهجرة بالمهجرة الدولية وليس الهجرة الداخلية. لأن هذه الخلافات تؤثر على المحليات، وفيما يلي سنحاول استعراض بعض الحجج. لأن ما يلفت النظر في هذه الأدبيات هو أن الدراسات من العديد من الدول توصلت تقريبا إلى استنتاجات مماثلة (Johnson, 1993).

1.5 مشاكل المهاجرين الدوليين

على العموم، تشمل الأسئلة التي يطرحها المهاجرون الدوليون على سؤال ما إذا كان رأس مالهم البشري قابل للتحويل إلى بلد مختلف، وسؤال ما إذا كان سيكون هناك فرق في الأجور بينهم وبين العمال المحليين المماثلين، وسؤال آخر حول طول الفترة الزمنية اللازمة للاندماج في الثقافة الجديدة. ورأس المال البشري هو بطبيعته غير قابل للنقل بشكل كامل من وإلى بلد إلى آخر.

تعتبر الدولة التي تلقى فيها الفرد تعليمه أمراً بالغ الأهمية في تحديد قيمتها. وإلى جانب جودة التعليم، تعتمد سهولة النقل بشكل كبير على قدرة الفرد اللغوية ومعرفته بالثقافة في البلد المضيف. كما يؤثر مستوى الكفاءة في التحكم في لغة البلد المضيف على معدل الأجور الذي يتقاضاه المهاجر أيضاً. في ألمانيا على سبيل المثال، تُحسِّن الكفاءة في الكتابة من إمكانية كسب المهاجر أكثر وتمكنه من التدرج في السلم الاجتماعي والوظيفي. في أستراليا كذلك، يؤدي إتقان اللغة الإنجليزية إلى زيادة الأرباح بنسبة 9.3٪؛ ويقابله في الولايات المتحدة، 16.9٪؛ وفي كندا 12.2٪.

كذلك مستوى التعليم وعدد السنوات في البلد المضيف يزيدان من الطلاقة اللغوية، لكن الطلاقة تأتي ببطء للمهاجرين المسنين مقارنة بالمهاجرين الشباب. وعلى افتراض أن كل شيء آخر متساوٍ فيما عدا ذلك، تكون معدلات الطلاقة أقل إذا (1) كان احتمال عودة الهجرة كبيراً، (2) انتماء لغة الأصل إلى نوع مختلف تماماً من الكتابة، و (3) المهاجر لاجئ.

سيكون معدل الاستيعاب في الثقافة المضيفة أسرع للمهاجرين المتعلمين مقارنة بغير المتعلمين. وسيحصل أطفالهم على تعليم أفضل ورواتب أعلى ويميلون إلى الزواج من شخص من مجموعات عرقية أخرى مختلفة. حتى لو وُلد الأطفال في الدولة المضيفة، فسيظل لديهم عائق فيما يخص التعويضات والأجور، لكنها ستكون حوالي 50-60٪ فقط من فجوة مجموعتهم العرقية (Kahley, 1991) (Chiswick and Miller, (Dustmann, 1994) (Borjas, Bronars and Trejo, 1992) (Schmidt, 1997) (Kee, 1995) 1995) (Elhorst, 1998) (Card, Dinardo and Estes, 2000) (Friedberg, 2000) (Weiss, Sauer and Gotlibovski, 2003) (Li, 2001).

2.5 لاستلام المناطق

تستفيد الشركات في المنطقة المستقبلية من تدفق جديد للعمال المهرة، ولكن حتى في هذه الحالة، تعتقد بعض المنظمات أن المهاجرين يشكلون استنزافاً محتملاً للخزينة العامة. بالإضافة إلى ذلك، تقدر هذه المجموعات أن المنافسة بين المهاجرين والعمال المحليين ستؤدي إلى خفض الرواتب. وفيما يلي سنستعرض ونحقق في هذه الفرضيات بالتفصيل.

1.2.5 الآثار المالية المحلية للهجرة

يتركز الكثير من الجدل حول المشاكل التي تسببها الهجرة في تأثيرها على المناطق المحلية خاصة. معارضو الهجرة يعتبرون الولايات المتحدة وأوروبا بمثابة مناطق جذب للرفاهية تجتذب الفقراء من أماكن أخرى من خلال البرامج الاجتماعية السخية وفرص التشغيل. وفقاً لآخرين، فإن المهاجرين يسرقون الوظائف من المواطنين المحليين بمجرد مجيئهم واستقرارهم في البلد المضيف. ومع ذلك، فإنه توجد القليل من الدراسات التي تدعم هذا الطرح وهذه الشكاوى.

عادة يصل المهاجرون عندما يكونون شباناً أقوياء وصحيين قادرين على الشغل وكسب المهارات. ثم إنهم يعملون وينتجون سنوات عديدة قبل أن يحصلوا على معاشات تقاعدية ورعاية طبية عامة باهظة الثمن (كالتي هي في البلدان المتقدمة). كما تشير الدراسات التجريبية إلى أن المهاجرين الذين يدفعون ضرائب أقل بسبب دخلهم المنخفض يستفيدون أيضاً بشكل أقل من الفوائد العامة. وحتى عندما تمت تغطية أطفال المهاجرين بواسطة برنامج Medicaid في الولايات المتحدة، فقد كانوا أقل عرضة لاستخدام الرعاية الصحية العامة ربما بسبب عدم الإلمام بالنظام. حتى أن الأهلية الموسعة لم يكن لها تأثيرات تذكر على تغطية Medicaid

بين أطفال المهاجرين الموسعة (Akbari, 1991) (Straubhaar and Weber, 1994) (Currie, 1995) (Simon, 1996).

الشباب والأطفال في سن المدرسة واللاجئين المسنين هم فقط الذين يكلفون الخليات بشكل منهجي أكثر مما يحصلون عليه من عائدات الضرائب. ويفترض تدفق المهاجرين إلى منطقة محلية ضغوطاً على الخدمات العامة المحلية مثل التعليم. وفي المدارس، على سبيل المثال، غالباً ما يتم وضع أطفال المهاجرين في صفوف للطلاب المعوقين أو أولئك الذين يعانون من صعوبات التعلم، مما يقلل بشكل كبير من ذلك نسبة الطالب / المعلم (عدد الطلاب بالنسبة لكل معلم). بالإضافة إلى ذلك في الولايات المتحدة دائماً، إذا كان هؤلاء الطلاب ينتمون إلى أسر فقيرة، فهم مؤهلون للمشاركة في برامج "الفصل 1" الممولة اتحادياً (فديرياليا)، حيث يكون الهدف هو توفير التعليم العلاجي للأطفال المحرومين، لأن مشاركتهم في هذه البرامج يقلل من الإنفاق على كل تلميذ. ويميل المهاجرون المسنون (مثل كبار السن والمهاجرون الداخليون) إلى تحميل برامج المساعدة العامة للدولة المستقبلية عبئاً (Espenshade and King, 1994) (Betts, 1998).

تشير بعض الدراسات إلى أنه بشكل عام، يدفع المهاجرون ضرائب أكثر مما يتلقونه في الخدمات على المستوى الفيدرالي، لكنهم يفرضون عبئاً صافياً على مجتمعات الولاية والمجتمعات المحلية حيث يتركزون. وفقاً لـ (Betts, 1998) في الولايات المتحدة، تتلقى الولايات المستقبلية للمهاجرين بكثرة صافياً قدره 3,178 دولاراً (الضرائب مطروحاً منها الإنفاق) لكل أسرة (1996 دولاراً) بينما دفع غير المهاجرين مبلغاً صافياً قدره 1178 دولاراً لكل أسرة. لكن في الواقع، لدى العائلات المهاجرة عدد أكبر من الأطفال في سن الدراسة مقارنة بالعائلات الأخرى وكلها تتطلب فصول إضافية للتحكم في اللغة الإنجليزية كلغة ثانية (ESL).

ومع ذلك، فإن لمحة سريعة عن التقديرات السنوية لا توضح المساهمة المالية الكاملة للمهاجرين. إذ تزداد دخول المهاجرين بمرور الوقت، كما ترتفع مدفوعات ضرائبهم. ولا يتم احتساب أطفال المهاجرين المولودين في الولايات المتحدة كمهاجرين بمجرد خروجهم من المنزل وبدء حياتهم المهنية. والدراسات التي تركز على نقطة زمنية معينة تتجاهل الفوائد الإضافية التي يحصل عليها الأطفال المهاجرون عندما يصبحون مستقبلاً من دافعي الضرائب. كما تتجاهل مثل هذه الدراسات أيضاً الزيادة بمقدار ثلاثة أضعاف في الفوائد الاقتصادية (Akbari, 1991) (Espenshade and King, 1994) (Straubhaar and Weber,

(Fox Kellam and and L. Vargas, (Betts, 1998) (Simon, 1996) (Currie, 1995) 1994)
 .1998; Fox Kellam and L. Vargas, 1998)

2.2.5 هل العمال المحليون أسوأ حالاً مع سياسة الهجرة المفتوحة؟

تعتمد كيفية تأثير العمال المحليين بسياسة الهجرة المفتوحة على ما إذا كانت مهنة المهاجر مكتملة أو بديلاً عن مهنة العمال المحليين. إذا كان المهاجرون مكملين في الإنتاج، فسيكون الجميع أفضل حالاً. وفقاً لفرضية التكامل (complementarity hypothesis)، يمتلك المهاجر مهارات فريدة أو يعمل في مجالات يتجنبها العمال المحليون. على هذا النحو، يرفع المهاجرون إنتاجية العمال الآخرين، ويرفعون الأجور، ويخفضون البطالة. المثال الكلاسيكي هو العامل المحلي المهاجر. فقد وجدت دراسة كندية أجراها غرينيه (1992) Grenier أنه بدلاً من توسيع الفروق في الدخل بين الرجال والنساء، فإن المناطق التي بها نسبة عالية من المهاجرين تخفض هذا الفارق. وبالتالي، فإن الهجرة لها تأثير إيجابي على سوق عمل المرأة من خلال السماح لها بالقيام بمزيد من الوظائف بدوام كامل.

تؤكد فرضية الاستبدال (substitution hypothesis) أن المهاجرين لديهم نفس التدريب والمهارات مثل العمال المحليين. لذلك فهم يتنافسون بشكل مباشر مع العمال المحليين وسيكونون مسؤولين عن انخفاض أجورهم إن لم يكن زيادة بطالتهم. لحماية الأطباء الأمريكيين من منافسة المهاجرين، سنت الحكومة الفيدرالية قوانين تحد من خريجي الطب الدوليين من العمل في الولايات المتحدة من خلال مطالبتهم بإجراء اختبار المهارات السريرية ECFMG (اللجنة التعليمية لخريجي الطب الأجانب) المكون من أربع خطوات والذي يكلف 1200 دولار ومتوفر فقط في فيلادلفيا. إن التأكيد على أن الأطباء الدوليين هم بديل للأطباء الأمريكيين أمر مشكوك فيه لأن الأطباء المولودين في الخارج يختارون بانتظام الإقامة في المناطق المحرومة طبياً ذات معدلات الفقر المرتفعة أو مع الأقليات التي تعاني من نقص الخدمات.

عموماً، تدعم معظم الأدلة التجريبية فرضية التكامل السالفة الذكر. ففي النمسا على سبيل المثال، حصل العمال الأصليين من ذوي الياقات الزرقاء في الشركات التي وظفت مهاجرين على ما يقرب من 14٪ أكثر من العاملين في الشركات التي توظف عمالاً محليين فقط. وكان المهاجرون على استعداد لشغل وظائف في أسفل التسلسل الهرمي الوظيفي، مما سمح للعمال المحليين بالترقية إلى مناصب أفضل.

بالمقابل فشلت الدراسات الحديثة في دعم فرضية الاستبدال. فقد خلصت دراسة أسترالية أجراها شامان وكوب كلارك (1999) Chapman and Cobb-Clark إلى أنه في جميع الظروف تقريباً، تزيد الهجرة من فرص العمل للمواطنين العاطلين عن العمل. ويرجع ذلك جزئياً إلى عدد الوظائف التي تم إنشاؤها من خلال الإنفاق الأولي للمهاجرين. إلى الحد الذي يتخصص فيه بعض المهاجرين في أنشطة جديدة للمجتمع، يستفيد جميع المستهلكين من مجموعة متنوعة من السلع والخدمات التي لا تكون مكلفة بشكل عام.

وفقاً لدراسة أجراها المجلس القومي للبحوث (National Research Council (1997)، فإن الفوائد الاقتصادية التي تعود على الولايات المتحدة من الهجرة تتراوح بين 6 و20 مليار دولار سنوياً. وإذا اتبعت الولايات المتحدة سياسة الهجرة التي اجتذبت العمال المهرة، فستكون هذه المكاسب أكبر مستقبلاً. ووجدت هذه الدراسة أيضاً علاقة غير معنوية بين أجور العمال المحليين وعدد المهاجرين في منطقة معينة. هذه النتيجة صحيحة لجميع العمال المحليين: المهرة وغير المهرة، الذكور والإناث، الأقليات وغير الأقليات. لذلك واجهت الموجات السابقة من المهاجرين أكبر الخسائر من المهاجرين الجدد - زيادة بنسبة 10% في المعروض من المهاجرين الجدد التي تقلل من أجور المهاجرين الأوائل بنسبة 2-4% (Grenier, 2009) (Pope and Withers, 1993) (Borjas, Bronars and Trejo, 1992) (Zweimüller (Friedberg and Hunt, 1995) (Council, 1997) and Winter-Ebmer, 1995) (White and Liang, (Stevens, 1998) (1998) (Chapman and Cobb-Clark, 1999) (Suen, 2000) (Polsky *et al.*, 2002).

3.5 الهجرة وتأثيرها على منطقة الإرسال

غالباً ما تركز المناقشة المتعلقة بتأثير الهجرة على منطقة الإرسال على الهجرة الدولية لأن البيانات متاحة بسهولة أكبر، ولكنها تنطبق أيضاً على المناطق الريفية في نفس البلد. حيث يساهم المهاجرون في منطقة الإرسال عندما يرسلون الأموال إلى الوطن. ففي عام 1996، تلقت العائلات والشركات الصغيرة في المكسيك ما يقرب من 4.2 مليار دولار في شكل تحويلات نقدية من المواطنين المكسيكيين في الولايات المتحدة ودول أخرى. ولسوء الحظ، من المستحيل تتبع مقدار الأموال المرسلة من العمال الأمريكيين في المناطق الحضرية إلى عائلاتهم الريفية.

ومع ذلك، فإن الأثر الرئيسي للهجرة هو في الأساس هجرة الأدمغة. أي أولئك الذين يغادرون ولديهم المزيد من الإمكانيات، والمزيد من القيادة، والمزيد من التعليم – وهي الصفات اللازمة للتنمية الإقليمية. علاوة على ذلك، لا تستطيع الحكومة في المنطقة المرسل، التي دعمت جزءًا من تعليم المهاجرين، استرداد استثماراتها.

لهذا السبب، تحاول المناطق الريفية يائسة إغراء السكان السابقين بالعودة إلى ديارهم قبل التقاعد وجلب مصانعهم ومهاراتهم معهم. بالطبع، غالبًا ما يفتقر هؤلاء المهاجرون العكسيون (أي الذين يهاجرون في الاتجاه العكسي) إلى اقتصادات التكتل التي ستكون قادرة على الحفاظ على شركة جديدة. بالإضافة إلى ذلك، فإن المهاجرين الذين يعودون إلى الوطن هم بشكل عام أكبر سنًا ويتطلعون أكثر إلى الأنشطة الاستهلاكية للتقاعد (KRIEG, 1991) (Burda, 1993) (Fox (Ghosh, 1996) (Irwin, Tolbert Kellam and L. Vargas, 1998; Fox Kellam and L. Vargas, 1998) (Iqbal, 2000) and Lyson, 1999).

خاتمة الفصل الرابع

في هذا الفصل بيننا من الناحية النظرية أن عرض العمالة في المنطقة هو دالة على معدل مشاركة القوى العاملة واستعداد العمال وقدرتهم على التنقل أو الهجرة. ويتم تحديد قرار المشاركة في القوى العاملة وعدد ساعات العمل من خلال تعظيم وظيفة المرافق المحلية. وعندئذ يمكن لأفراد الأسرة اختيار بين (1) العمل خارج المنزل، (2) العمل داخل المنزل أو في المزرعة، أو (3) استهلاك الأنشطة الترفيهية. ويعتمد الاختيار على ما إذا كانت الأنشطة داخل الأسرة تحقق فوائد هامشية أكبر من الأنشطة خارج الأسرة. بالنسبة لحركة العمالة مكانياً، يعتمد قرار التنقل أو الهجرة على التكاليف والفوائد الهامشية. إذ يقارن المسافرون حزمة التعويضات من صاحب عمل بعيد مع التكاليف الهامشية للتنقل. ومع تصاعد ضغوط التنقل، يفكر العمال في الهجرة والاستقرار النهائي في المنطقة أو الولاية المضيفة. وفي هذه الحالة تكون تكاليف الهجرة أعلى بالنسبة للعمال الأكبر سنًا والأشخاص الذين لم ينتقلوا من قبل. وفقاً لنظرية النمو النيوكلاسيكية، سيتم القضاء على كل من فروق الأجور وعدم التطابق المكاني الذي يؤدي إلى البطالة الهيكلية الإقليمية عن طريق الهجرة. لكن تكاليف الهجرة المرتفعة التي تنجم من المهارات غير الكافية، أو التفضيلات القوية للمواقع،

أو نقص المعلومات حول الوظائف البعيدة، أو أن التكاليف المادية العالية للنقل تمنع عدم التوافق المكاني وبالتالي التصحيح الأوتوماتيكي. بالإضافة إلى ذلك، تؤثر الاختلافات الإقليمية في تكلفة المعيشة ووسائل الراحة أيضًا على الأجور.

لكن من المرجح أن يهاجر الخريجون الشباب ذوو الدافع والطموح استجابةً لحوافز سوق العمل. بالمقابل يهاجر كبار السن بحثًا عن الراحة والمرافق. لكن الأشخاص في المهن التي تتطلب تراخيص محلية أو عملاء محليين (مثل الأطباء أو المحامين أو أصحاب الأعمال الصغيرة) هم أقل عرضة للهجرة.

عموماً، يهاجر الناس إذا كانت الفوائد المتوقعة للهجرة أكبر من التكاليف المتوقعة. وتشمل المزايا ظروف عمل أفضل، ووسائل راحة أجمل في موقع جديد، أو سلع عامة محلية أكثر ملاءمة. لكن تزداد التكاليف مع زيادة المسافة، والتي لا تصبح فقط عائناً مادياً للحركة، ولكنها أيضاً حاجزاً أمام انتشار المعلومات الكافية. والمسافة هي أيضاً عامل مهم لارتفاع التكاليف النفسية الناجمة عن ترك العائلة والأصدقاء.

في العالم اليوم وبصفة عامة العالم الغربي الذي يستقبل المهاجرين الدوليين من دول الجنوب، أنجح هذه الدول هي دول المهاجرين أو الدول التي تستقبل المهاجرين بشكل أكبر على غرار الولايات المتحدة الأمريكية وكندا. ومع ذلك، فإن رأس المال البشري للمهاجر غير قابل للتحويل بشكل كامل بسبب الاختلافات في جودة التعليم وتوافقه في البلد المرسل. يؤدي الافتقار إلى الطلاقة اللغوية (التحكم في اللغة) والمعرفة بالثقافة في البلد المضيف إلى تفاقم المشكلة أكثر. على عكس الرأي العام وما هو متداول بين الناس وفي الإعلام والأوساط اليمينية الراضية للهجرة، يدفع المهاجرون للخزائن العامة أكثر مما يتلقونه من الحكومة. وعلى الرغم من زيادة نفقات التعليم بسبب العائلات المهاجرة، إلا أن الحليات تسترد تكاليفها عندما يدخل الأطفال المهاجرون إلى القوى العاملة. في العادة، يكمل العمال المهاجرون العمال المحليين في الإنتاج ويخلقون بالفعل المزيد من فرص العمل. إلى الحد الذي يكون فيه المهاجرون بدائل للعمال المحليين، فإنهم يخفضون الأجور بشكل طفيف للغاية، والنتائج دائماً تكون غير ذات دلالة إحصائية. من الناحية التجريبية كذلك، يخسر المهاجرون السابقون من الموجات الأولى أكثر من المزايا بمجرد قدوم موجة جديدة من المهاجرين الجدد.

الفصل الخامس: دور الحكومة في

تغيير مسار نمو المنطقة

الفصل الخامس: دور الحكومة في تغيير مسار نمو المنطقة

تسعى بعض الأقاليم الإدارية (الولاية، المحافظة، الدائرة...) إلى تعزيز النمو الاقتصادي المحلي، وبالتالي زيادة مستويات المعيشة في مجتمعاتهم. يبذل الآخرون قصارى جهدهم للحد من ذلك. لأن الاتجاهات للحد من النمو هي أكثر ظاهرة حضرية، يختلف من الناحية النظرية الدور الذي تلعبه الحكومة في تعزيز النمو من نظرية إلى أخرى. وفقاً لنموذج القاعدة الاقتصادية (الفصل 1)، فإن الإنفاق الحكومي هو المتغير الخارجي الوحيد الذي يمكن الاعتماد عليه والذي يمكنه إخراج الاقتصاد من الركود. لم تتم مناقشة كيفية زيادة الإنفاق الحكومي ومن يتلقى الحقن النقدي بشكل مباشر في نموذج الاقتصاد الكلي هذا. يبدو الأمر كما لو أن الحكومة توزع "الإنفاق" (ربما باستخدام طائرات الشحن)، بالتساوي في جميع أنحاء المنطقة. لا أحد يدفع مقابل هذا الحقن؛ تمطر مثل المن من السماء.

في النظرية الكلاسيكية الجديدة (الفصل 2)، فإن الإنفاق الحكومي إما أن يزاحم الاستثمار الخاص، أو يساعد في تعزيز اقتصاد واحد على حساب الاقتصاد الخاضع للضريبة لدفع ثمن الحقن في الاقتصاد الأول. أخيراً، تؤكد نظرية النمو الداخلي (الفصل 2) أن جودة التعليم والبنية التحتية، وإنفاذ حقوق الملكية، والوصول إلى المعلومات والأفكار والتكنولوجيا تحفز النمو الإقليمي. بقدر ما تكون هذه السلع عامة خالصة، لا يمكن للسوق توفير كمية فعالة. وقد يبرر فشل السوق هذا إلى دور محتمل للحكومة لتصحيح عدم الكفاءة.

في هذا الفصل، سوف نستعرض جوانب الكفاءة للسياسات التي تنبع من هذه النظريات. وفي النهاية، نقدم العديد من تدابير الرفاهية التي يمكن بواسطتها تقييم مزايا المناطق لتلقي مثل هذه البرامج، أو آثار البرامج الحالية على الرفاهية الاقتصادية.

لم يتم تحديد تأثير إجمالي الإنفاق الوطني على مسار النمو على المدى الطويل بوضوح من خلال الدراسات التجريبية. تعتمد التأثيرات المحتملة على الغرض الذي يتم استخدام الإنفاق من أجله. فقد استعرض الباحث (Poot 2000) أكثر من 120 دراسة حول تأثير الإنفاق القومي على النمو وصنفها على النحو التالي: تدعم إحدى عشرة دراسة من أصل 12 فرضية التأثير الإيجابي للإنفاق على التعليم على المدى الطويل، و72٪ من الدراسات باستخدام الإحصائيات الرسمية أظهرت البيانات أن الإنفاق على البنية التحتية العامة كان له آثار إيجابية طويلة الأجل (Poot, 2000).

من ناحية أخرى، فقط 1 من أصل 41 دراسة وجد أنها تدعم فرضية أن الإنفاق الحربي له تأثيره الإيجابي على النمو. بل أن ما يزيد قليلاً عن نصف من هذه الدراسات تؤكد أن الإنفاق الدفاعي له تأثيرات سلبية كبيرة على النمو على المدى الطويل. ومع ذلك، لا يزال هناك سؤالان. هل أثر إنفاق الحكومات المحلية (الجماعات المحلية) يتناسب مع مجموع الإنفاق الحكومي الوطني؟ و هل يختلف التأثير على المناطق الريفية منه عن التأثير على المناطق الحضرية؟

1. لماذا الحكومة؟

وفقاً لنص المالية العامة الكلاسيكي الذي كتبه (Musgrave and Musgrave (1989)، فإن للحكومة ثلاثة أسباب للوجود: إعادة توزيع الدخل، وتوفير السلع العامة، وإدارة برامج السياسة المالية للحد من البطالة والتضخم. انطلاقاً من ذلك يقيم الاقتصاديون برامج السياسة على أساس المعايير المشتركة للكفاءة والإنصاف. ويتكون مفهوم الكفاءة من ثلاث مكونات.

1. تعني الكفاءة التخصيصية أن المستهلكين يدفعون التكلفة الحدية لآخر وحدة منتجة.

2. الكفاءة التقنية تعني أن المستهلكين يدفعون أقل سعر ضروري. يمكن تقييم هذه البرامج باستخدام تحليل التكلفة والعائد أو إطار فائض المستهلك والمنتج. يجب أن تحدد مثل هذه التقييمات أيضاً تأثير البرنامج على حوافز الفاعلين الاقتصاديين.

3. تأسست كفاءة التوزيع على مبدأ أمثلية باريتو (Pareto Optimality). وفقاً لهذا المبدأ، لا يوجد الحل الأمثل إلا عندما لا يمكن جعل أي شخص أفضل حالاً دون جعل شخص آخر أسوأ حالاً. وهنا يتساءل الاقتصاديون أيضاً عن حدوث برامج سياسات محددة: من المستفيد ومن يدفع.

2. السلع العامة

كما رأينا في الفصل الثاني، فإن السلع العامة البحتة غير قابلة للتنافس وغير قابلة للاستبعاد. ومع ذلك، فإن معظم السلع التي توفرها الحكومة المحلية هي سلع النادي¹ (أو سلع شبه عامة)، وليست غير منافسة بحتة ولا منافسة بحتة؛ ليست غير قابلة للاستبعاد

(1) - نظرية النادي دخلت الأدبيات الاقتصادية من خلال مقال مؤسس للاقتصادي الأمريكي "جيمس بوكنان" (1965) James Buchanan وهو المصطلح الذي استعمله هذا الأخير لوصف مجموعة من الأفراد يتشاركون في سلعة عامة. والفكرة التي قدمها "بوكنان" من خلال هذا الاصطلاح مفادها أن السلع العامة،

تمامًا ولا يمكن استبعادها تمامًا لأنها عرضة للازدحام. تختلف فعالية المبادرات الحكومية المختلفة اعتمادًا على ما إذا كانت توفر سلعة عامة خالصة أو سلعة خاصة خالصة أو سلعة النادي. باستثناء حالات فشل السوق، تؤكد النظرية الاقتصادية أن السلع الخاصة هي الأكثر كفاءة في إنتاج السوق. بسبب التكاليف الإضافية التي يسببها المتسابق المجاني المحتمل، توفر الحكومة السلع العامة النقية بكفاءة أكبر.

يمكن توفير سلعة النادي من قبل الحكومة أو القطاع الخاص. توفر الحكومات المحلية حماية الشرطة والمدارس العامة. ومع ذلك، فإن أولئك الذين يريدون المزيد من الحماية من الشرطة يلجؤون دائمًا إلى وكالات الأمن الخاصة. وبنفس الطريقة، أولئك الذين يعتقدون أن المدارس الخاصة أفضل، لا يضطرون إلى إرسال أطفالهم إلى المدارس العامة. وعلى سبيل المثال، في خمس ولايات قضائية في أمريكا الشمالية - ماساتشوستس وكولومبيا البريطانية وفرجينيا وتكساس وإنديانا بوليس - تحافظ شركات القطاع الخاص على الطرق السريعة، والأمر ينسحب على الكثير من البلدان الأوروبية (LISK, 1998).

1.2 الاستثمارات في رأس المال العام

وفقًا لنظرية النمو الداخلي، فإن أمثلة سلع الأندية التي ستحفز النمو على المدى الطويل تشمل الطرق السريعة والتعليم، والاتصالات السلكية، واللاسلكية، والتكنولوجيا. ومع ذلك، فإن نتائج حزم التحفيز هذه لن تكون هي نفسها في المناطق الريفية كما في المناطق الحضرية.

أحد الأسئلة التي تتخلل هذا التحليل هو ما إذا كانت استثمارات البنية التحتية الجديدة (الطرق السريعة، ومرافق المياه والصرف الصحي، أو قدرة الاتصالات) قادرة على تحفيز النمو، أو إذا كانت تستوعب النمو الذي يحدث بالفعل. الاستجابة تعتمد على المنطقة بطبقة الحالة وخصائصها الجغرافية، البشرية وحتى الثقافية. المناطق الحضرية ومحيطها لديها احتمالية أكبر للاستفادة من هذه الاستثمارات لأنها ستحفز النمو. بالنسبة للمناطق الريفية النائية، يكون التأثير في الغالب مبهم وغير محدد. فإذا لم تستثمر

غالبًا ما تكون عرضة للازدحام، وبذلك هذه السلعة العامة تصبح لها خصائص معينة للسلع الخاصة. وكنيجة لذلك، يقترح لأجل كفاءة أكبر أن يعاد تهيئة منشآت عامة لمجموعات مختلفة (تكون صغيرة) من المستخدمين وذلك أفص من تحمل تكلفة ازدحام أكبر تنتج أن استعمال العديد من الأفراد لمنشأة الوحيدة.

Scotchmer S. (2008) Clubs. In: Palgrave Macmillan (eds) The New Palgrave Dictionary of Economics.

Palgrave Macmillan, London. https://doi.org/10.1057/978-1-349-95121-5_660-2

الحكومة أو هذه المناطق النائية (من خلال الادخار العام)، فلن تأتي الشركات أو الأسر الجديدة للاستقرار هناك وتوفير وعاء استهلاك يقابله انتاج محلي، وإذا استثمروا، فلن يتم ضمان هجرة الأسر أو الشركات إلى هناك لأن هناك عوامل جذب أخرى غير الاستثمار (Fox and Porca, 2001).

2.2 الطرق السريعة

يشمل إنشاء الطرق السريعة مرحلتين، ولكل منهما تأثيرها الاقتصادي المميز. يعتمد التأثير المرتبط بمرحلة البناء بشكل مباشر على المدخلات المحلية المستخدمة في إنشاء الطريق السريع، إلى جانب التأثيرات غير المباشرة والمستحثة المرتبطة بها (الفصل الأول، التأثيرات المباشرة وغير المباشرة). تستمر هذه النفقات إلى أجل غير مسمى حيث يحتاج الطريق السريع إلى صيانة وتحسين. ويعتمد حجم المضاعف على وجود وحجم الروابط المحلية بين الصناعات (الفصل الأول).

من ناحية أخرى، فإن مرحلة ما بعد التشييد تسهل التنقل وتوفر مزايا طويلة المدى للموقع. وتُظهر البنية التحتية المحسنة للنقل تأثيرات متباينة على النمو لأن الطريق يسير في اتجاهين. تسهل الطرق السريعة سفر الشركات والمستهلكين من قلب المدن إلى الأطراف. كما أنها تساعد المستهلكين الريفيين الذين يرغبون في التسوق والعمل في الأساس. بشكل عام، إذا كانت منطقة ما بها بنية تحتية سيئة للنقل، تعتقد الشركات والأسر الجديدة أنها أكثر عزلة وأقل ميلاً للهجرة إلى المركز. إن مجرد تحسين البنية التحتية للمواصلات لا يضمن تحقيق التنمية الاقتصادية. في الواقع، قد يؤدي مثل هذا التحسن إلى تسريع اندثار منطقة ريفية.

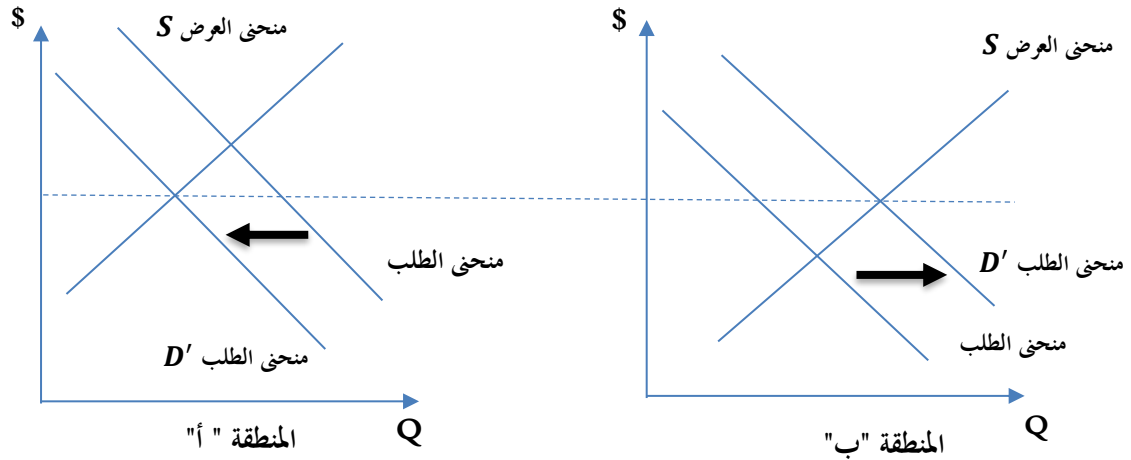
يمكننا تحليل التغيرات في تكاليف النقل بين منطقتين باستخدام نماذج التجارة الدولية. تعتمد نتائج التحليل على أي من نوعي النماذج المستخدمة: التوازن الجزئي والتوازن العام الأكثر تفصيلاً. من منظور التوازن الجزئي، يؤدي انخفاض تكاليف النقل إلى زيادة التجارة بين المنطقتين. لنفترض أنه عندما تكون التجارة محدودة، فإن المنطقة أ بها أسعار منتجات أعلى من المنطقة ب. مع تحسين النقل، يكون مستهلكو "المنطقة أ" أفضل حالاً في شراء المنتج من "المنطقة ب"، مما يؤدي إلى زيادة الطلب في "المنطقة ب" إلى D' وخفض الطلب في "المنطقة أ" كما هو موضح في الشكل 5.1. سعر المنطقة "ب" عند التسليم (FOB) سيرتفع، بينما ينخفض سعر "المنطقة أ" إلى أن يتوازن السعرين.

يستفيد المستهلكون في "المنطقة أ"، لكن منتجي المنتج المستورد في نفس المنطقة سيكونون أسوأ حالاً. في الوقت نفسه، يتوسع التوظيف في "المنطقة ب" بسبب زيادة الصادرات. فالأسر والمنتجون في هذه المنطقة بالمقابل سيكونون أفضل حالاً. من حيث

الجوهر في التحليل، فإن الجميع باستثناء المنتجين ذوي الأسعار المرتفعة وغير الكفؤة في "المنطقة أ" سيكونون أفضل حالاً من خلال وسائل النقل المحسنة.

في إطار التوازن العام، نذهب خطوة أو خطوتين إلى الأمام. لن يكون كل المنتجين في "المنطقة أ" أسوأ حالاً. الانخفاض في سعر السلعة المتداولة عند التسليم (FOB) قد يسمح للمستهلكين في "المنطقة أ" بشراء سلع أخرى من الشركات المصنعة المحلية، وبالتالي زيادة أرباح الشركات في القطاعات غير الأساسية لاقتصادها. وبالمثل، إذا كان سوق العمل في "المنطقة ب" ضيقاً ولم تكن البطالة مشكلة، فقد تضطر جميع شركات "المنطقة ب" إلى زيادة الأجور، مما يؤدي إلى خفض الأرباح حتى بالنسبة لمنتجي السلع غير الأساسية في نفس المنطقة.

الشكل 1.5 تأثير انخفاض تكاليف النقل على عمليتين تجاريتين في مدينتين



المصدر: (Polèse.M, Shearmur.R and Terral.L, 2015)

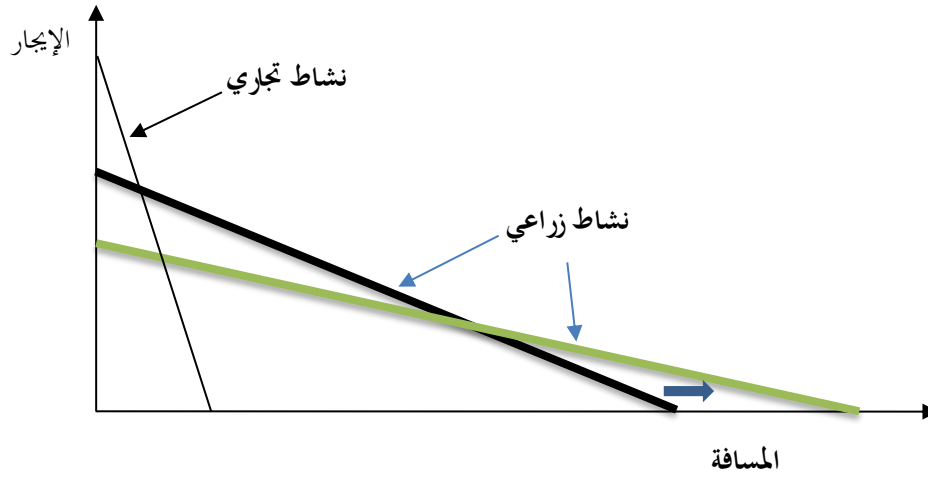
يمكننا أيضًا تحليل التغيرات في تكاليف النقل بين منطقتين باستخدام نموذجين للتجارة الإقليمية: نموذج المحيط الأساسي ونموذج قطب النمو. تسلط النماذج الأساسية والمحيطية ضوءًا مختلفًا على تأثير انخفاض تكاليف النقل في منطقة المحيط (الفصل الثالث). في نموذج von Thünen، على سبيل المثال، يؤدي تحسين البنية التحتية للنقل إلى خفض تكاليف نقل المنتجات الزراعية، مما يتسبب في تسوية دالة عرض الايجار للزراعة في تلك المنطقة (الشكل 2.5). سيستوعب المزارعون الذين يمتلكون حقولاً حول

طريق النقل الجديد الجزء الأكبر من الفوائد الاقتصادية لأن قيمة أراضيهم تزداد (ليس بتحويلها إلى غرض آخر غير زراعي، ولكن لتحسن إمكانية الوصول إليها (accessibility)). وينخفض سعر الأراضي الزراعية الأقرب إلى السوق بسبب انخفاض الأسعار. تتسبب الأسعار المنخفضة في انخفاض ثابت دالة عرض الإيجار (bid-rent function) إلى أسفل لأن المزارعين الموجودين في وسط المدينة سيواجهون انخفاض الإيرادات وانخفاض المخلفات التي يمكنهم من خلالها المزايدة على الأرض في الموقع الرئيسي. لا يستفيد سكان الحضر من شبكات النقل المحسنة إلا بعد انخفاض أسعار المنتجات الزراعية.

أخيراً، وفقاً لنظرية قطب النمو (الفصل 3)، تحدد خصائص المناطق المحلية وطول الفترة الزمنية بعد إنشاء الطريق، جزئياً، الأثر الاقتصادي. نستذكر من الفصل 3 أنه خلال المرحلتين الأولى والثالثة، ينتشر النمو الحضري إلى الأطراف، بينما خلال المرحلة الثانية، تتسبب تأثيرات ما يسمى الغسيل العكسي¹ (Backwash effects) في هروب الموارد من المحيط إلى المركز الحضري. في المرحلة الأولى، تسمح طرق النقل المطورة بمساحة أوسع من المناطق النائية لتوفير المدخلات والسلع الوسيطة للشركة المحركة، وبالتالي نشر النمو إلى منطقة أوسع. ومع ذلك، في المرحلة الثانية، تعمل أنظمة النقل المطورة على زيادة تدفق الركاب إلى وسط المدينة، مما يؤدي إلى تفاقم تأثير الغسيل العكسي كذلك. يسمح تأثير الغسيل العكسي للمنطقة الحضرية بالنمو على حساب المحيط لأن الموارد يتم سحبها من المنطقة الريفية إلى المنطقة الحضرية. أخيراً، في المرحلة الثالثة، يحدث تأثير الانتشار أولاً على طول طرق النقل. ولن تستفيد المناطق الريفية ذات الطرق السيئة من انتشار النشاط الاقتصادي. أولئك الذين لديهم طرق جيدة يزيدون من احتمالية النمو بسبب هجرة العمالة والشركات، فضلاً عن التوسع في قطاع السياحة (Chandra and Thompson, 2000) (Haughwout, 1999) (Rephann and Isserman, 1994) (Ambrose and Springer, 1993) (Rietveld, 1989).

(1) - يحدث الغسيل العكسي إذا هيمنت الآثار السلبية وانخفض مستوى النشاط الاقتصادي في المجتمعات الضواحي حلقاً للمركز الحضري. نشأت فكرة الغسيل العكسي في نظرية التجارة الدولية في كتاب من تأليف Gunner Myrdal (1957) وأشار ميردال إلى أن زيادة الصادرات من منطقة ما قد تحفز تدفقات رأس المال والعمالة إلى المركز الحضري على حساب المناطق المحلية في التي أتت منها الموارد.

الشكل 2.5 دالة عرض الإيجار مع انخفاض تكاليف نقل المنتجات الزراعية



المصدر: (Polèse.M, Shearmur.R and Terral.L, 2015)

3.2 التعليم

من الناحية التجريبية، يكون للمستويات الوطنية للاستثمار في التعليم تأثير أقوى ويمكن التنبؤ به على الإنتاج أكثر من الاستثمار في البنية التحتية للنقل. إقليمياً، تؤثر المدارس عالية الجودة على الهجرة بسبب تأثير هجرة الوالدين، وهي نتيجة طبيعية لفرضية تيبوت (الفصل الرابع).

يكون تأثير هجرة الوالدين أقوى بالنسبة للإنفاق على التعليم من مرحلة رياض الأطفال (رياض جمع روضة) حتى نهاية التعليم الثانوي مقارنةً بالإنفاق الجامعي، لأن الطلاب غالباً ما يلتحقون بالجامعة في مدن أخرى غير المكان الذي يعيش فيه آباؤهم. نتيجة تأثير الهجرة الأبوية هو زيادة عدد العائلات التي تقدر التعليم. يزيد هذا العدد السكاني المتزايد من المعروض من العمالة والطلب على السلع المحلية إلى جانب التعليم.

ومع ذلك، إذا كان هدف المنطقة أو الإقليم هو خلق عدد كبير من العمال المنتجين من خلال الاستثمار الموسع في التعليم، فيجب عليها أن تنتظر طويلاً، لأن التعليم هو استثمار طويل الأجل. يبدأ تحسين جودة التعليم العالي في زيادة إنتاجية القوى العاملة بعد 4 سنوات فقط - بعد تخرج الطلاب - بافتراض أنهم لا يغادرون (المنطقة) للبحث عن عمل في مكان آخر. سيؤدي التعليم

الابتدائي والثانوي إلى زيادة إنتاجية العمال أيضًا، ولكن بعد فترة تتراوح من 4 إلى 9 سنوات (Quan and Beck, 1987).
(Carlino and Defina, 1995) (Strathman, 1994) (Garcia-Milà and McGuire, 1992).

4.2 الاتصالات السلكية واللاسلكية والمرافق العمومية

الاتصالات السلكية واللاسلكية أمر بالغ الأهمية للتنمية الريفية. ومع ذلك، فإن بعض المناطق المعزولة ليس لديها حتى خدمة الهاتف الأساسية (السلكية في العادة). فعلى سبيل المثال، في عام 1999، أكثر من 55% من الأمريكيين الأصليين الذين يعيشون في حجوزات في الولايات المتحدة لم يكن لديهم هاتف، النسبة تكون أعلى بالنسبة للمجتمعات البدائية في أدغال البرازيل والمكسيك ومناطق كثيرة من آسيا وأفريقيا. إن استبدال خطوط الخدمة المشتركة (Shared service line)، حيث يتصل ما بين اثنين إلى ثمانية مشتركين بنفس مقسم الهاتف، بإنترنت عالي السرعة أو حتى خدمة هاتفية خاصة يمكن أن يعزز التنمية المحلية. يمكن للاتصالات السلكية واللاسلكية عالية الجودة أن توفر أحدث تنبؤات الطقس، والتحذيرات عن الكوارث، ومعلومات عن الابتكارات الزراعية، وأسعار السوق الحالية والتجارة الإلكترونية. كما تسمح هذه التكنولوجيا للمناطق الريفية بمشاركة المرافق الحضرية (في المناطق الحضرية المركزية) من خلال التعلم عن بعد والمكالمات الجماعية والتشخيصات، وفي بعض الأحيان علاج حتى المشاكل الصحية (health care). من خلال الروابط بين أنظمة المدارس الريفية والجامعات، يمكن للمدارس تقديم مجموعة متنوعة من الدورات للطلاب أكثر مما يمكن أن تقدمه بخلاف ذلك¹. يقدم برنامج TeleCottage المقدم في الدول الاسكندنافية والمملكة المتحدة، على سبيل المثال، برامج تدريب مستمرة للقوى العاملة الريفية بتكاليف أقل من استقدام المعلمين أو إرسال العمال للتدريب. كما تقدم مراكز التعلم عن بعد في الولايات المتحدة دورات وشهادات ودرجات للتعليم في الأطوار التعليمية الأولى وحتى في الجامعات وبرامج تدريب الشركات والمراكز المهنية.

ومع ذلك، إلى الحد الذي تعمل فيه المناطق الريفية العميقة (أو ما يسمى بمناطق الظل) على تحسين البنية التحتية للاتصالات من خلال أموال التنمية الاقتصادية الخاصة بما لإغراء شركات تكنولوجيا المعلومات، فقد تكون في حالة "انتظار جودو"⁽²⁾. لأن الصناعات سوف لن تأتي أبداً. وبشكل عام، يميل سكان المناطق الريفية بمعدلات اعتماد أعلى لأجهزة الحاسوب وطرق الاتصالات

(1) - في فترة ما بعد انتشار جائحة كورونا "كوفيد-19" وما تبعها من الإغلاق الشامل والقيود على الحركة والتجمعات، ظهرت جلية فائدة الأنترنت ووسائل التواصل في التوعية الصحية والتحميس بضرورة مراعاة شروط التباعد وتعميم التلقيح وكذلك تعميم التعليم عن بعد ونشر المنصات المعرفية للتعليم عن بعد.

(2) - هذه العبارة هي عنوان مسرحية لضمويل بكيت والتي كان يعني بما في الأصل "الانتظار بدون جدوى".

المتقدمة الأخرى مقارنة بالمناطق الحضرية، تمامًا كما فعلوا مع الوصول إلى الكهرباء والهاتف في أوائل القرن العشرين. فانتشار الإنترنت والاتصال اللاسلكي كان أسرع في العقود الماضية من انتشار الهاتف السلكي والكهرباء خلال القرن العشرين الذي استغرق عقود طويلة من الزمن وإلى اليوم مناطق ريفية في أماكن عديدة من العالم (حتى في البلدان المتقدمة) ليس مدمجة ضمن شبكة الهاتف السلكي الوطني. ومع ذلك، نظرًا لعدم تلبية مستوى الحد الأدنى المطلوب للطلب، فإن بعض سكان المناطق المحيطة بالمدن (الضواحي) ومعظم سكان المناطق الريفية العميقة يتخلفون دائمًا عن المركز الحضري في التطورات التكنولوجية مثل أجهزة مودم الكابلات والألياف الضوئية وعرض النطاق الترددي العالي.

يطمح المطورون الريفيون بجذب الأنشطة التي يجتهدون أن تكون فضفاضة، وكثيفة المعلومات من خلال الاستثمار في الاتصالات أكثر من الاستثمار في البنية التحتية للنقل الأكثر تكلفة. لكن يواجه هؤلاء المطورون حواجز قد تكون أكثر تعقيدًا من البنية التحتية للاتصالات السيئة، وهي العزلة ونقص رأس المال البشري ونقص الخدمات الملائمة وضعف البنية التحتية للنقل. لكن السؤال هنا: هل يمكن أن يؤدي تحسين الاتصالات السلكية واللاسلكية إلى التخفيف من هذه المشكلات أيضًا؟ الجواب لا، في الواقع سيحدث العكس، لأن الاتصالات ستزيد من الحاجة إلى السفر بدلاً من تقليلها، وهذان النوعان من البنية التحتية مكملان لبعضهما البعض في الإنتاج. أولئك الذين يعتقدون أن تكنولوجيا المعلومات يمكن أن تزدهر في مناطقهم الريفية يعتمدون بشكل عام على عدة افتراضات:

ف 1: هذه المعلومات هي المدخلات والمخرجات الرئيسية لإنتاج تكنولوجيا المعلومات.

ف 2: أن المعلومات تنتقل بدون تكلفة عبر خطوط الاتصالات.

ف 3: أن البنية التحتية للاتصالات السلكية واللاسلكية الفائقة بديل مثالي للبنية التحتية للنقل.

ف 4: أن جميع أنشطة التقنية العالية أو تكنولوجيا المعلومات لها احتياجات متشابهة.

قام الباحث (1991) Salomon and Schofer بإدراج الاحتياجات لثلاثة أنواع من صناعات تكنولوجيا الاتصالات عن بعد التي قد تكون مرشحة لتجسيد التنمية المحلية: التصنيع عالي التقنية، والمعالجة اليدوية للمعلومات، ومراكز البحث. وهذه كلها تتطلب بنية تحتية سليمة للنقل لمرافقة الاستثمار في الاتصالات السلكية واللاسلكية. تحتاج مراكز التصنيع والبحث ذات التقنية

العالية أيضاً إلى مرافق ثقافية ومدارس جيدة لجذب المهنيين ذوي المهارات العالية. كما تتطلب معالجة المعلومات اليدوية ومراكز البحث المطارات لمد الجسور مع الخرج لتسهيل حرك الباحثين والخبرات الأجنبية. لا تتطلب مراكز المعلومات اليدوية عمالاً ذوي مهارات عالية، ولكن إلى الحد الذي تتم فيه معالجة بيانات المقاصة وبطاقات الائتمان بشكل متزايد إلكترونياً، فإن هذه المراكز لم تعد صناعات في طور النمو (Bhalla and Jequier, 1988) (Dillman, Beck and Allen, 1989) (Schwartz, 1990) (Salomon and Schofer, 1991) (Rowley and Porterfield, 2019) (Freshwater, 2000).

5.2 برامج التكنولوجيا الحكومية

يعتبر البحث والتطوير الحكومي والبحث والتطوير من القطاع الخاص سلعا متكاملتان تكملان بعضهما البعض. يأتي التكامل التقني بين جهود البحث والتطوير الحكومية والخاصة بصفة خاصة من التمويل، وإنشاء "تكنولوجيا المعلومات والاتصالات"، وتبادل المعرفة. كما يسهل البحث والتطوير الحكومي توزيع المعرفة خارج المختبر. بالمقابل تشمل ¹Infratechnology القياسات الموحدة وطرق الاختبار وتنسيقات البيانات وقواعد الواجهة الفنية. هذا النوع من التدخل الحكومي فعال فقط على المستوى الوطني أو الدولي. فالحكومات المركزية والحكومات المحلية تخلق أوجه قصور هائلة عندما تقوم بتوحيد القياسات أو الواجهات التقنية فقط للمنتجات المباعة في نطاق ولايتها القضائية. وعدد لا يحصى من مثل هذه اللوائح والتنظيمات لا يخلق سوى الفوضى في الصناعة ويخنق النمو.

على مستوى الجامعات والمعاهد، تعد الجامعة البحثية المكون الرئيسي لبرامج التكنولوجيا الحكومية والمحلية. ومع ذلك، قد لا يكون الدور الأمثل للجامعة البحثية هو التعاون مع الصناعة الخاصة. فقد قاما (Link and Rees (1991) بمسح الشركات التي شاركت في جامعات البحث. وقد توصلنا إلى ان هذه الشركات كل ما فضلته في هذه الجامعات البحثية هو الوصول إلى الطلبة الأفضل تكويناً حتى يكونوا في المستقبل موظفين في هذه الشركات. ولم يكن تفضيلها للبحوث نظراً لأن أعضاء هيئة التدريس (من

(1) - مصطلح infratechnology هي دمج لكلمتي "بنية تحتية" و"تكنولوجيا" ويمكن ترجمتها حرفياً بالبنية التحتية التكنولوجية أو تكنولوجيا البنية التحتية. والمصطلح يعرف بأنه عملية تحسين أو استكمال البنية التحتية المادية باستعمال التكنولوجيا لجعل الأصول المادية أكثر فعالية وأحسن من ناحية المرونة.

أساتذة وباحثين) يحتاجون إلى النشر والتدريس، وهذا يتنافى مع حرص الشركات أن تكون البحوث والابتكارات سرية ومحتكرة لأغراض تجارية.

ومع ذلك، فإن التطورات الحديثة في البحث الأكاديمي تساعد في تطوير ما يقرب من 10٪ من المنتجات والعمليات الجديدة. هذا ينطبق بشكل خاص على تكنولوجيا المعلومات والصناعات الدوائية. فالصفحة الأولى من أكثر من ثلث جميع طلبات براءات الاختراع من قبل الصناعة هي خاصة بمقالات المجلات التي نشرها الأكاديميون. تعد تداعيات البحث الأكاديمي أقوى ما يكون في المناطق المحيطة بالجامعات البحثية (الفصل 2)، (Leyden and Link, 1991) (Link and Rees, 1990) (Mattey, 1998).

3. هل سيحافظ إنفاق المستهلكين غير المقيمين على الازدهار الإقليمي؟

إذا كان الاستثمار المكثف في تكنولوجيا الاتصالات غير فعال، ربما من خلال الاستثمار في وسائل الراحة أو الترفيه، يمكن للمنطقة أن تحقق ازدهارها. نحن نكرر باستمرار أن المناطق بحاجة إلى مرافق ثقافية لاستقطاب المهنيين المهرة للانتقال إليها. وإذا كانت هذه الاستثمارات هي أفكار جيدة، فأى دور سيلعبه رواد الأعمال من القطاع الخاص؟ إذا كانت هذه السلع قابلة للاستبعاد أو منافسة، فما هو التفويض الذي يجب على الحكومة أن تكون مسؤولة عن توفيرها؟ انطلاقاً من ذلك سنحاول فيما يلي تقديم ست قواعد اقتصادية بديلة: السياحة والفنون والرياضة والказينوهات والترفيه في الهواء الطلق وتحويلات المقاعد.

1.3 السياحة

بحكم التعريف، السياحة تجلب الأموال من الخارج ويمكن اعتبارها كصناعة مثل باقي صناعات التصدير (الفصل الأول). للسياحة تأثيرات مباشرة وغير مباشرة ومستحثة، مثل أي زيادة أخرى في الطلب النهائي. فإذا تم مثلاً، بيع الحرف اليدوية المحلية في محلات بيع التذكارات، فقد تفتح السياحة سوقاً جديداً للسلع المنتجة محلياً. بالإضافة إلى ذلك، فإن التجديد الذي تمليه السياحة يخلق صورة إيجابية للمنطقة، ليس فقط للسكان الحاليين، ولكن أيضاً للمقيمين في المستقبل، أولئك الذين يميلون إلى الانتقال أو الاستثمار في المنطقة.

ومع ذلك، هناك آثار سلبية من السياحة. أولاً، وظائف السياحة منخفضة الأجر والإنتاجية المنخفضة. الموظفون بدوام جزئي، وذو مهارات متدنية، وموسميون، ومعظمهم من الإناث أو عمال من سوق العمل الثانوي. سوق العمل الثانوي هو سوق تكون فيه الأجور والأمن أو التأمين الوظيفي والمزايا في حدها الأدنى. هذه الوظائف ليست مثالية لكسب الأجر الرئيسي في الأسرة (تشغيل الشباب).

ثانياً، المنافسة على السياح شديدة. بدون إضافة مناطق جذب جديدة باستمرار، لن تجذب الوجهة السياحية الزوار المتكررين. ثالثاً، تتطلب السياحة أن توسع الحكومات المحلية ميزانيتها لإدارة الاستثمارات، والنقل العام، والشرطة والحماية، والإصلاحات، والمتنزهات، والترفيه (أي تتطلب إنفاق عام إضافي على المنشآت القاعدية). رابعاً، ما هي تكلفة الفرصة الضريبية لأموال الضرائب التي تنفق على السياحة؟ ما الذي كان يمكن إنتاجه أيضاً إذا تم استثمار الأموال في مكان آخر؟ أخيراً، نظراً لأن السياحة هي في أفضل الأحوال "سلعة نادي" بامتياز، إن لم تكن سلعة خاصة، فلماذا تستخدم الحكومة أموال الضرائب للاستثمار في مناطق الجذب السياحي وإنتاجها؟ بل أين هم أصحاب المشاريع الخاصة من كل هذا؟ (Williams, 1997) (Wong, 1996) ؟

2.3 الفنون

تعمل الصناعات الثقافية الجيدة على تحسين صورة المنطقة وقد توفر الميزة اللازمة لجذب المهنيين والعمال المهرة. وتدرج الفنون والثقافة ضمن فئة السلع "الأكثر جدارة" أو بعبارة أدق السلع التي توفرها الحكومة، لأن القطاع الخاص وغير الربحي لن يوفر ما يكفي منها حسب بعض الآراء في الأدبيات. هل هذا النوع من الدعم فعال للنمو الاقتصادي؟ تولد الصناعات الثقافية مضاعفات العمالة بين 1.3 و1.5، لكن 27٪ من الموظفين في هذه الصناعة وينتمون إلى سوق العمل الثانوي ويعملون بدوام جزئي فقط (Williams, A., Shore and Huber, 1995).

3.3 الفرق والملاعب الرياضية

هناك شبه اجماع من الدراسات التجريبية على رفض خيار إنشاء أو تجديد الملاعب الرياضية كمحركات للتنمية الاقتصادية. في الواقع، غالباً ما تعيق الملاعب الرياضية التنمية المحلية. حتى أن التأثير الاقتصادي لامتياز رياضي محترف (امتياز من ناحية الضراب) في منطقة ما، هو غير مهم من الناحية الإحصائية. ولا يتم في الحقيقة تحقيق مبلغ ملموس كمردود من الإنفاق الجديد. بدلاً من

ذلك، ينفق المتفرجون ميزانيتهم الترفيهية في الملاعب الرياضية والمتاجر المحيطة بدلاً من المؤسسات المحلية الأخرى. وهذا هذا يسمى بتأثير الاستبدال أو أثر الإحلال (Substitution effect). تكسب الشركات التابعة للرياضات المحترفة وقتًا كبيرًا، بينما يخسر مقدمو الأعمال المحليون الآخرون وقتًا كبيرًا. باستثناء الرياضيين البارزين والملاك، فإن بقية الإنفاق على التنمية الاقتصادية يدعم فقط العمالة الموسمية كثيفة العمالة وغير الماهرة والأجور المنخفضة.

على سبيل المثال، في كل من الدراسات الـ 15 التي فحصها (Noll and Zimbalist, 1997)، كان التأثير الاقتصادي المحلي للفرق الرياضية والملاعب أقل بكثير مما وعد به المؤيدون لذلك. في الواقع، قد يعد الدعم البالغ 10 ملايين دولار بفوائد بقيمة 100 مليون دولار، لكنه ينتج عنه فوائد فعلية سلبية. سيكون المضاعف المحلي للملاعب الرياضية أصغر إذا تم تصفية الإنفاق من خلال الملاعب الرياضية بدلاً من أماكن الترفيه المحلية الأخرى. وسيحدث هذا إذا كان لخيارات الترفيه والتسلية المحلية البديلة روابط خلفية أقوى بالمجتمع. الحكومات المحلية تدعم الملاعب فقط بسبب السياسات المحلية، وستكون ضحية لنوع من الابتزاز بأن تذهب الفرق الرياضية المحترفة إلى أماكن أخرى ما لم يتم بناء ملعبها الجديد (BAADE and DYE, 1990) (Noll and Zimbalist, 1997) (Wassmer, 2001).

4.3 الكازينوهات

في بعض المناطق، تعتبر مرافق الألعاب حزمة تنمية اقتصادية مثالية، خاصة بالنسبة للمقاطعات التي تعاني اقتصاديًا ذات الموارد القليلة. يساهم جيل طفرة المواليد الذين لديهم دخل أكبر في زيادة الطلب على ألعاب الحظ والقمار. ويمكن أن تكون ألعاب الكازينو استراتيجية تطوير ناجحة. إذ يتمتع مواليد الشيخوخة بمزيد من الدخل المتاح (الولايات المتحدة الأمريكية)، وبالتالي فإن الطلب على الألعاب يرتفع. وقد نمت الإيرادات الإجمالية في مقاطعات الكازينو بنسبة 46% أسرع من المقاطعات المماثلة التي لا تحتوي على كازينوهات. كما نما قطاع الخدمات بمفرده بمعدل الضعف وزاد دخل الفرد بنحو 5%. ولم يزد إنفاق الدولة والحكومة المحلية بشكل متناسب على الأنشطة الأخرى (Rephann et al., 1997).

لكن لكي تعمل الكازينوهات، تحتاج إلى استيراد عدد كافٍ من محترفي الألعاب المدربين. وسيستفيد هؤلاء المهنيين من الوظائف ذات الأجور الأعلى، حتى يتم تدريب الموظفين المحليين. لذلك، يشار إلى العديد من الكازينوهات على أنها جزر اقتصادية أو اقتصادات داخل الاقتصاد، لأنها توفر المطاعم والفنادق والترفيه الحي. كما يبيعون الهدايا التذكارية ويضيفون أحياناً أشكالاً أخرى

من الترفيه مثل الألعاب الرياضية. لكن، الكازينوهات لديها القليل من الروابط الخلفية، وبالتالي قد تقوض تأثير صناعة الترفيه الحالية. على سبيل المثال، إذا كان الطريق السريع بين الولايات (الولايات الأمريكية كخير مثال) يؤدي مباشرة إلى الكازينو، ويحضر اللاعبون وينفقون الأموال في الكازينو ويعودون إلى منازلهم دون زيارة أعمال أخرى (Rephann *et al.*, 1997) (Pearce, 1999) (Eadington, 1998) (Rephann *et al.*, 1997).

5.3 أنشطة ترفيهية في الهواء الطلق

يعتبر الاستجمام في البرية قاعدة اقتصادية ضعيفة لأن نفقات الزوار ليست كبيرة بما يكفي للتأثير على اقتصادات المقاطعات المحلية، لأن معظم المعسكرين أو القادمين للاستجمام كمصطافين يحضرون إمداداتهم الخاصة من مقاطعاتهم الإدارية الأصلية. على سبيل المثال، في جنوب ولاية يوتا بالولايات المتحدة الأمريكية، قدر كيث وفوسون (Keith and Fawson, 1995) أن مستخدمي الحياة البرية يساهمون بحد أقصى 2.5% في أي المقاطعة المحلية وأقل من 1% من إجمالي المبيعات لمعظم المقاطعات. في دراسة أجريت على 250 مقاطعة في Intermountain West بالولايات المتحدة كذلك، لم يجد Duffy-Deno (1997) أي دليل يدعم الزعم القائل بأن البرية الفيدرالية مرتبطة بشكل مباشر أو غير مباشر بزيادة الكثافة السكانية أو النمو في كثافة التوظيف.

من ناحية أخرى، إذا كانت السياحة الزراعية (agritourism) تعتبر من الترفيه في الهواء الطلق، فإن هذه الصناعة قد استكملت الدخل في المناطق الريفية في الولايات المتحدة والمملكة المتحدة وفرنسا. ويشمل هذا النوع من النشاط السياحي أي شيء من المبيت والإفطار إلى المزارع (حيث يعمل السياح في الضيعة أو المزرعة) (Keith and Fawson, 1995) (Duffy-Deno, 1997) (Disez, 1999).

6.3 المتقاعدين وتحويلات الدخل

قد وجدت بعض المناطق الريفية أن دخولها وعدد الوظائف يزداد مع وصول المتقاعدين الشباب نسبياً الذين يتمتعون بصحة جيدة. قد يكون هذا صحيحاً، ولكن بشكل عام، يعتبر المتقاعدون بمثابة صندوق باندورا أكثر من كونهم دواءً سحرياً. ويمكن أن يخلق الجزء الثابت من دخل المتقاعدين استقراراً في المناطق المعرضة لتقلبات التوظيف من الصناعات القائمة، لكن جزءاً كبيراً من دخل

التقاعد يتقلب مع سوق الأوراق المالية أو عندما يزيد نظام البنك المركزي من المعروض النقدي، مما يتسبب في انخفاض أسعار الفائدة، مما يؤدي إلى زيادة الطلب الكلي في الاقتصاد الوطني، ثم سيعاني الاقتصاد المحلي الذي يعتمد بشدة على دخل التقاعد. الوظائف التي تم إنشاؤها عن طريق إنفاق كبار السن منخفضة الأجر، وغالبًا ما تكون موجهة نحو قطاعات البيع بالتجزئة أو الخدمات. وفي حالة إذا ما كانت المناطق المحلية لا تقدم مزيجًا مناسبًا من البيع بالتجزئة أو الخدمات، فإن كبار السن سيشترون في مكان آخر. مع تقدمهم في السن، يعيش بعض كبار السن أكثر من أصولهم، مما يزيد من الطلب على برامج الحفاظ على الدخل المحلي، والوجبات على عجلات، والرعاية التمريضية في المنزل الممولة من الضرائب المحلية.

يعيش المتقاعدون عمومًا في المناطق المحيطة بالمدن التي توفر الوصول إلى رعاية صحية جيدة. ولا تهمهم جودة المدارس، لكنهم يريدون المزيد من وسائل النقل العام وخدمات توصيل البقالة والحافلات المكوكية للمعاقين وكذلك برامج الوجبات على عجلات. لذا، هل يمكننا أن نشق طريقنا نحو الازدهار؟ يبدو أن الإجابة المختصرة هي: ليس كثيرًا. أفضل ما تفعله مثل هذه البرامج هو الاستغناء عن الضرائب التي كان من شأنها زيادة الوظائف في أسواق العمل الثانوية التي اختارها إنفاق الأسرة - لخلق وظائف سوق عمل ثانوية تختارها الحكومة. لذا، إذا لم تستطع الحكومة تعزيز الطلب المحلي بكفاءة، فهل يمكن أن تؤثر على منحى إجمالي العرض؟ (Hoppe, 1991) (Debertin, 1993)

4. آثار سياسة التنمية الاقتصادية

وفقًا لوليام ألونسو (William Alonso 1988)، فإن معظم سياسات التنمية الإقليمية تشبه طوائف الشحن في جنوب المحيط الهادئ، وخاصة غينيا الجديدة وجزر ميلانيزيا خلال الحرب العالمية الثانية. فقد لاحظ السكان الأصليون وصول القوات الأمريكية التي قامت بتطهير وتسوية قطع مستطيلة من الغابة على الجزر المجاورة، ووضع الأضواء على طول هذه الشرائط بالكامل، وبعد فترة هبط طائر فضي عملاق يحمل معه كل أنواع الكنوز القيمة. حاولت طوائف الشحن جذب الطائر الفضي إلى جزرهم بتقليد الأمريكيين. لسوء الحظ، لم تستطع "شرائط الهبوط" المضاءة الخاصة بهم جذب هذه الطيور الفضية المحملة بالهدايا. على المستوى الإقليمي، تبني "طوائف الشحن" الحديثة مناطق صناعية، وتعزز البنية التحتية، وتقدم مزايا ضريبية، ثم تنتظر مثل العنكبوت

في شبكة الإنترنت حتى يصل ما يسميه ألونسو الطائر الفضى للغامض للصناعة. في بعض الأحيان يأتي، لكن بشكل عام لا (Alonso, 1988).

تترك برامج التنمية الاقتصادية إرثاً مثيراً للجدل. أولاً، غالباً ما يكون للبرامج الحكومية التي تحاول القضاء على الفوارق الإقليمية تأثير معاكس لما كان مقصوداً. وبدلاً من ذلك، قاموا بإنشاء مناطق بطيئة النمو تعتمد على مدفوعات التحويل الحكومية. مثل هذه البرامج إما تقتل روح المبادرة أو تعيد توجيهها إلى مطاردة الأموال الحكومية بدلاً من توفير السلع والخدمات التي يريدها السوق بكفاءة.

ثانياً، يصعب الحكم على السجل التجريبي لحوافز التنمية الاقتصادية المحلية، لأنه من الصعب مقارنة تأثير السياسة الصناعية لدولة بأخرى. ويعد التحليل بين الولايات أمراً صعباً لأنه يتطلب معرفة مفصلة بالنظام الضريبي لكل ولاية. على سبيل المثال في الولايات المتحدة، يمكن أن تقدم ولاية أيوا للشركات إعفاءً من دفع ضريبة الأملاك على الآلات والمعدات. في حين لن تقدم بنسلفانيا ولا مينيسوتا مثل هذا الإعفاء أبداً، لأن مثل هذه الممتلكات لا تخضع للضريبة في البداية.

ثالثاً، لم تحل سياسات الموجة الثانية محل الموجة الأولى¹ في الولايات المتحدة، بل أضافت إليها. وبالمثل، أضافت الموجة الثالثة المزيد إلى سلة أدوات التطوير القائمة، لذلك من الصعب للغاية تحديد كفاءة كل موجة متتالية باستخدام البيانات المجمعة. أخيراً، الطريقة التقليدية لتحديد ما إذا كانت بعض السياسات أو مواقع الشركة المتأثرة الأخرى هي مسح الشركات. ومع ذلك، فإن الردود على استطلاعات من هذا النوع مشكوك فيها. لماذا تعترف الشركات يوماً ما أنها كانت ستختار مواقعها حتى بدون حزمة الدعم؟

تؤكد الحكمة التقليدية لخبراء الاقتصاد أن الحوافز المحلية لا يمكن أن تغير قرارات الموقع الحازمة. لأن هذه الحوافز لا تزيد عن "رعاية الشركات" (Bartik, 1999) (Wassmer, 1994):

1 - الإشارة هنا بالموجات، الأولى، الثانية والثالثة في الولايات المتحدة هو إشارة إلى حزمة برامج التنمية التي أطلقتها الحكومة الفيدرالية خلال القرن العشرين، بدأ من الموجة الأولى على المستوى المحلي سنة 1930 في ولاية مسيسيبي والولايات الجنوبية الأخرى. الموجة الثانية، في منتصف الثمانينات واستهدفت السياسات المؤسسات الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. الموجة الثالثة تحاية الثمانينات وكانت سياسات مؤسسات على السوق ودعم الشراكة قطاع عام قطاع خاص.

- وجدت الدراسات التجريبية باستمرار إما أن برامج الحوافز المحلية ليست فعالة من حيث التكلفة، أو أن المشاريع كانت ستنتهي حتى بدون الحوافز المالية.

- حتى لو نجح المطورون الاقتصاديون في زيادة الوظائف أو الأجور محليًا، فإن الهجرة الداخلية أو زيادة التنقل من خارج المنطقة ستعوض بسرعة أي مزايا لسوق العمل المحلي.

- التمويل المدعوم أو أسعار الفائدة المخفضة ليست فعالة من حيث التكلفة من وجهة نظر الدولة والحكومة المحلية.

خلصت دراسة أجريت عام 1958 حول تمويل الأعمال الصغيرة برعاية مجلس الاحتياطي الفيدرالي، في الولايات المتحدة، إلى أن توافر رأس المال المالي والائتمان لم يكن عقبة أمام تطوير الأعمال التجارية الجديدة أو توسيع الأعمال القائمة، ما لم يكن العمل محفوفًا بالمخاطر للغاية. هذا الاستنتاج لم يكن محل خلاف. حتى أن الشركات الخطرة يمكنها الحصول على رأس المال، وإن كان ذلك بمعدلات أعلى أو ربما عن طريق تقاسم حقوق الملكية مع المستثمرين.

يشجع خفض سعر رأس المال على الاستبدال غير الفعال لرأس المال بالعمل. إذا كان الهدف هو خلق الوظائف، فإن دعم الإنفاق الرأسمالي لا يكون منطقيًا إلا إذا كان رأس المال والعمالة مدخلين تكمليين في الإنتاج. إن الدعم الحكومي لشركة فاشلة يؤدي فقط إلى إطالة أمد موتها النهائي. وتكلفة تقديم المساعدة المالية إلى المناطق المحلية كبيرة بالنظر إلى الاستثمارات عالية المخاطر (Alonso, 1988) (Higgins and Savoie, 1988) (Bartik, 1999) (Fisher (Wassmer, 1994) (and Peters, 1997).

سلوك البحث عن الربح

البحث عن الربح هو محاولة جني الأرباح الزائدة (الإيجارات الاقتصادية) التي تمنحها الحكومة. في نموذج شومبيتر (الفصل 2)، يقود رواد الأعمال الساعون للربح التدمير الإبداعي (creative destruction) الذي يؤدي إلى الازدهار الاقتصادي. وبالمثل، تؤكد نظرية الاقتصاد الجزئي أن الأفراد يتبعون مصلحتهم الذاتية ويوازنون بين الفوائد الهامشية والتكاليف الهامشية لأفعالهم. أولئك الذين يحاولون الحصول على ربح اقتصادي سيكونون أولئك الذين يتوقعون أن الفائدة الهامشية من الحصول على هذا الإيجار أكبر من تكلفتها الهامشية بالنسبة لهم. فوائد منح الربح الاقتصادية كبيرة للمستفيدين. يتم توزيع التكاليف بين جميع دافعي الضرائب،

بما في ذلك الشركات التي تتنافس مباشرة مع طالب الإيجار للحصول على حصة في السوق أو على المدخلات (Hite, 1993).
(Anderson and Wassmer, 1995).

5. أدوات تحفيز التنمية الاقتصادية

سنقوم الآن بتقييم العديد من مكونات حزم الدعم التي يقدمها مخطوط السياسات الاقتصادية المحلية للشركات الجديدة، بما في ذلك الإعانات وسياسات التخفيض الضريبي وتمويل زيادة الضرائب (TIF) ومناطق المؤسسات (EZs).

1.5 هل السياسة الضريبية المحلية مهمة في موقع الشركة؟

من الناحية التجريبية، لا تفسر الاختلافات في السياسات المالية للولايات الاختلافات في نمو هذه الولايات. لكن هذا لا يعني أن السياسات المالية لا تم. تحافظ الولايات عمومًا على معدلات ضرائبها الإجمالية متمشية مع تلك الموجودة في الدول المجاورة وتستبدل بعض الولايات ضريبة الدخل بضرائب مبيعات أعلى أو ضرائب مرتفعة إضافية على التبغ أو الكحول أو البنزين. ومع ذلك، يدفع متوسط دافعي الضرائب نفس النسبة المئوية تقريبًا من الدخل كضرائب على الرغم من هذه الفروق. نظرًا لوجود اختلاف بسيط في السياسات المالية العامة بين الولايات، سيكون من الصعب على أي تحليل أن يميز التأثير الفعلي لكل فارق بسيط على حدة (Wasylenko, 1981) (Mofidi and Stone, 1990) (Papke, 1991) (yu, (Netzer, 1997) Wallace and Nardinelli, 1991).

2.5 ألعاب الدعم

يمكن أن يلعب الاستثمار العام دورًا إيجابيًا في التنمية الاقتصادية. فقد ساعدت الإعانات الحكومية في الولايات المتحدة من بناء خطوط السكك الحديدية إلى شمال غرب المحيط الهادئ؛ وتمكنت سياتل (Seattle) من خلق ميزة نسبية في التجارة الوطنية والدولية. ويُذكر أن الإعانات هي السبب في نمو العمالة غير الزراعية في الولايات الجنوبية الشرقية بنسبة 2.5٪ مقارنة بـ 1.8٪ لبقية البلاد.

ومع ذلك، فإن معظم الإعانات هي المكافآت من لعبة تلعبها صناعة التنمية الاقتصادية والشركات التي تحاول ترقب واستطلاع ريع التنمية الاقتصادية. نحدد نوعين من هذه الألعاب هنا. في إحدى الألعاب، يبدو أن شركة جديدة تسعى إلى تتبع مجتمع محلي

لا يمكنها فيه البقاء على قيد الحياة وجعل هذا المجتمع يقدم حزمة دعم ممتلئة. ثم ينتقل بعد ذلك إلى المجتمع المحلي الثاني، الذي تريد حقًا تحديد موقعها فيه، ويتم تحديد موقعها فيه دون أي حوافز على الإطلاق. بعد ذلك، يحاول إقناع راسمي خطط التنمية المحلية بمطابقة الحزمة التي قدمها المجتمع المحلي الأول. والنتيجة هي دعم غير ضروري لتلك الشركة، ومكافآت للشركة التي تظهر سلوكًا تفاوضيًا استراتيجيًا سليمًا (Farrell, 1996) (Schmidt and Sherwood-Call., 1989).

يصف Oechessler (1994) نوعًا ثانيًا من اللعبة تتحول فيه قرارات تخصيص الدعم بسهولة إلى لعبة إشارات بين الشركة والمدينة (أو الدولة). فقد قامت الشركة بتحليل الموقع الخاص بها والتعرف على إمكانيات النقل المختلفة. لكن المدينة ليس لها امتياز لهذه المعلومة. ويمكن لشركة كبيرة نسبيًا أن تستخدم النقل كتهديد ("سأترك هذه المدينة" أو "لن آتي إلى هذه المدينة") إذا لم تحصل على إعانة. بالنسبة للمدينة، هذا يعني خسارة فعلية أو محتملة لعائدات الضرائب والوظائف وحتى المكانة. عندئذ تحتاج المدينة إلى اتخاذ خيارين: يجب أن تقوم بتقييم احتمال أن تكون الشركة مخادعة ويجب أن تحدد مقدار حزمة الدعم التي يمكن أن يقدمها المجتمع المنافس.

كيف يتم لعب هذه اللعبة؟ تمتلك الشركة فقط معلوماتها الخاصة، لذلك يجب عليها اتخاذ الخطوة الأولى. ثم تعلن عن احتمال نقل. نفترض مثلًا أن هذه الشركة في "المدينة أ" وأنها لا تعمل بالشكل الذي ترغب فيه. وقد تدعي أن الأجور والضرائب مرتفعة للغاية، ولم تعد قادرة على المنافسة في السوق الخاصة بها. ثم تعلن الشركة أنها ستنتقل إلى "المدينة ب" حيث يمكنها الازدهار. وتسرب الشركة أيضًا معلومات تفيد بأن الأجور والضرائب أقل في "المدينة ب" وأن مسطر الخطط الاقتصادية لـ: "المدينة ب" قد وعد بتقديم إعانات سخية جدًا إذا تحركت. (الدعم من "المدينة ب" مطلوب، كما ترى، لأن الانتقال مكلف.) يجب على فريق التنمية الاقتصادية في "المدينة أ" الآن تحديد ما إذا كانت الشركة مخادعة أم لا. لن يكون تهديد الشركة بالتحرك ذا مصداقية ما لم تحدد خططها المتحركة وتبدأ بالفعل بمفاوضات مع "المدينة ب". إذا كانت القصة دقيقة، ولم تفعل "المدينة ب" شيئًا، فستفقد المدينة الوظائف وعائدات الضرائب. من ناحية أخرى، إذا غادر الموظفون أيضًا مع صاحب العمل، فسوف تنخفض أسعار المساكن عندما تغرق أعداد كبيرة من المنازل السوق، وستكون الحياة في "المدينة أ" قاتمة.

يجب أن تعرض "المدينة أ" الدعم أو يرفض تقديمه، وإذا تم منح الدعم، فستبقى الشركة. ومع ذلك، إذا تم رفض طلب الإعانة، يجب على الشركة أن تقرر البقاء أو المغادرة. وإذا بقيت الشركة بعد رفض طلب الإعانة، فإنها تفقد مصداقيتها في أي ألعاب لاحقة تريد لعبها.

قد يكون لتقديم مثل هذه الهدايا إلى شركة جديدة أو قائمة آثار ضارة لشركة قائمة لا تمارس اللعبة. فقد لخص هايت (1993) Hite الأمر بشكل أفضل بالقول إن الكثير من الصعوبة في استخدام حوافز التنمية الاقتصادية هي صراع بين الشركات الجديدة، التي تريد ربيع اقتصادية مصطنعة، والشركات القائمة، التي تريد الاحتفاظ بالربيع التي مُنحت لها.

3.5 التحليل التجريبي لسياسات التنمية الإقليمية

لقد وجدت الأدلة باستمرار أن أدوات السياسة الإقليمية ومدفوعات المساعدة المالية غير فعالة. على الرغم من أن السياسات الصناعية المحلية كان لها تأثيرات كبيرة على العمالة الصناعية ودخل الفرد في السبعينيات، إلا أن الدعم كان له تأثير ضئيل في الثمانينيات (Wasylenko, 1981) (yu, Wallace and Nardinelli, (Mofidi and Stone, 1990) (Wren, 1994) 1991) (Wolkoff, 1985) (hUallacháin and Satterthwaite, 1992) (Anderson and Wassmer, 1995).

لم تؤثر الاختلافات في الضرائب أو الإعانات على قرارات تحديد المواقع الخاصة بالتصنيع عالي التقنية أو معظم الخدمات في العاصمة كما هو الحال في الولايات المتحدة بين عامي 1977 و1984. ومن ناحية أخرى، كان للمناطق الاقتصادية الخاصة ومجمعات الأبحاث الجامعية تأثير بسبب اقتصادات التوطن (Localization economies).

تتفق التحليلات التجريبية بالإجماع على أن قرارات تحديد موقع الشركة تحمين عليها ثلاثة عناصر أساسية:

1. سوق المنتجات،

2. جودة العمالة، و

3. جودة شبكات النقل.

وبالتالي، فإن سياسة التنمية الاقتصادية التي تتكون من زيادة التحصيل التعليمي وجودة المدرسة بالإضافة إلى البنية التحتية السليمة للنقل هي الوصفة الأكثر فاعلية للنمو الإقليمي (CARROLL (hUallacháin and Satterthwaite, 1992) (Wren, 1994) and WASYLENKO, 1994).

4.5 سياسات التخفيض الضريبي

لتقليل تكاليف الإنتاج أو لزيادة الأرباح، تختار الشركات المواقع القريبة من أسواق المدخلات والمنتجات. وتوفر بعض المقاطعات الادارية المحلية حوافز الموقع لمواجهة إما معدلات الجريمة المرتفعة أو الضرائب المرتفعة التي قد تمنع الشركات من اعتبار مناطقها مواقع صالحة للاستمرار. أنصار مثل هذه السياسات لا يشرحون أبداً سبب عدم رسملة هذه التكاليف في قيم الأراضي كما هو الحال في أي مكان آخر. ويقدم المؤيدون بدلاً من ذلك حجة السببية التراكمية التي بموجبها سينتج التكتل الديناميكي اقتصادات التوطن أو التحضر إذا استجاب عدد كاف من الشركات لذلك.

على عكس الاستثمارات في البنية التحتية، يمكن أن تختلف التخفيضات الضريبية ويتم تطبيقها بزيادات أصغر. لذلك، فإن التخفيضات الضريبية هي أدوات مفضلة من قبل واضعي خطط التنمية المحلية. ومع ذلك، فإن هذه الممارسة تؤدي إلى سعر ضريبي غير فعال لدفعي الضرائب المقيمين. التكاليف المضافة لدفعي الضرائب أكبر من الفوائد المجتمعية الإضافية. ويختلف حجم حزم التخفيض الضريبي حسب مقدار رأس المال المستثمر لكل وظيفة. كما تؤدي التخفيضات الضريبية الخاصة بالشركات إلى انخفاض قيمة المساكن، وانخفاض الإنفاق المحلي للفرد، وزيادة معدلات ضريبة الأملاك المحلية، وزيادة الإعانات الحكومية للإدارات المحلية. في كثير من الأحيان، يدعم دافعو الضرائب في المناطق الريفية ذات الدخل المنخفض من الدولة حزم التخفيض الضريبي السخية في الوسط الحضري. ونادراً ما يتم تضمين تكلفة الفرصة البديلة للأموال في تحليل التكلفة والعائد لمثل هذه البرامج.

تتمثل المشكلة الأخيرة فيما يتعلق بالتخفيضات الضريبية في أنها تُمنح بشكل اعتباطي تمامًا: كل هذا يتوقف على الشركة التي تطالب بالتخفيض واللجنة التي تتم معالجتها. يتم منح التخفيضات دائماً تقريباً لطالبي الإيجار عند الطلب. هذه الجوائز مكلفة، ليس فقط بسبب خسارة الإيرادات الضريبية، ولكن أيضاً لأن الجوائز ستذهب إلى الشركات التي كانت ستقع في المقاطعة الإدارية على

أي حال، أو إلى الشركات التي ستحقق القليل من الفوائد الخارجية (Kelly, Henderson and (Wolkoff, 1985) (Anderson and Wassmer, 1995) Seaman., no date). (Wassmer, 1992).

5.5 تمويل زيادة الضرائب

بدلاً من تقديم دعم مباشر، تحاول بعض البلديات جذب الشركات من خلال التمويل بزيادة الضرائب (Tax Increment financing TIF). يسمح هذا التمويل للمدينة بـ "التقاط" الإيرادات الضريبية الإضافية التي تولدها الشركة واستخدامها على وجه التحديد لتمويل المشاريع العامة التي تفيد تلك الشركة بشكل مباشر. إذا كان TIF عبارة عن برنامج على مستوى الولاية، فإن سكان باقي الولاية يتأثرون باستخدام إحدى المدن له. كما هو الحال مع سياسات التخفيض الضريبي، يتم دعم برنامج تم وضعه في المدن ذات الدخل الفردي فوق المتوسط من قبل دافعي الضرائب ذوي الدخل المنخفض الذين يعيشون في جزء آخر من الولاية.

بشكل أساسي، أي زيادة في الإيرادات الضريبية ناتجة عن إعادة التطوير في منطقة تطبيق TIF تذهب إلى صندوق TIF الذي يستخدم لدعم المزيد من أنشطة إعادة التطوير للمناطق التي ترتفع فيها معدلات البطالة. TIF ليس ضريبة جديدة؛ ومع ذلك، فإنه يعيد توجيه تخصيص أموال الضرائب. وتستخدم البلدية الزيادات في الضرائب (الزيادات الضريبية) التي تنتج عن إعادة تطوير المنطقة لدعم تكاليف إعادة تطويرها. كما تسمح TIF للمدن بتجنب الروتين والبيروقراطية في المساعدات الحكومية الدولية، وحدود الديون البلدية، والحاجة إلى موافقة الناخبين.

لكن بالمقابل تخلق ضرائب TIF العديد من المشاكل (Davis, 1989) (Man (Dye and Sundberg, 1998) (Dye and Merriman, 2000) and Rosentraub, 1998):

- منطقة يمكن أن تصبح منطقة TIF حتى لو كانت مشاكل البطالة بسيطة أو غير موجودة.
- تخسر الولايات القضائية المتداخلة مثل المناطق التعليمية أموال الضرائب داخل منطقة TIF، وتفقد الهيئات الضريبية المتأثرة جميع الضرائب التي تحصل عليها عادةً.

- نظرًا لاستخدام TIF كأداة للتنشيط الحضري، فإنه لا يقدم شيئًا للشركات والمقيمين الحاليين، لكن ضرائبهم تكافئ مالكي العقارات الغائبين أو الشركات التي تخلق مشاكلهم الخاصة عن طريق فرض إيجارات زائدة، أو من خلال عدم الحفاظ على ممتلكاتهم، أو من خلال كونها غير فعالة للغاية للمنافسة.

- قد تضطر الشركات الصغيرة والأسر إلى الانتقال عندما يتم تدمير أحيائها لإفساح المجال لمشاريع إعادة التطوير الطموحة التي تولد المزيد من الضرائب.

- إذا استخدمت كل مدينة TIF لتطوير مركز تسوق لمحاولة جذب المتسوقين من المدينة المجاورة، فلن ترى الولايات القضائية المتجاورة ولا الولاية فائدة صافية (الاستبدال الجغرافي).

ومع ذلك، تظهر دراسة تجريبية أجراها (Man and Rosentraub, 1998) أن متوسط قيم المساكن التي يشغلها الملاك في المدن التي اعتمدت ضرائب TIF كانت أكبر بنسبة 11% من المدن التي لم تتبن TIF، مع افتراض ثبات الأشياء الأخرى أو أن كل شيء آخر متساوٍ. إذا كانت قيم الممتلكات تعكس اقتصادًا موسعًا، فمن المحتمل أن يعزز برنامج TIF النمو ويعزز كلاً من قاعدة الملكية والعوائد الاقتصادية للمجتمع. في البداية، لا يوجد تأثير قابل للقياس لأن النمو في قيم العقارات يمكن قياسه بعد عامين من التنفيذ، ولكن حتى في هذه الحالة، فإن المدن التي تعتمد TIF تنمو بشكل أبطأ من تلك التي لا تفعل ذلك. وذلك لأن TIF يعيد تخصيص رأس المال إلى مواقع أقل إنتاجية. (Davis, 1989) (Dye and Wassmer, 1994) (Sundberg, 1998) (Man and Rosentraub, 1998) (Peters (Dye and Merriman, 2000) (Fisher, 2002).

6.5 مناطق المؤسسة

في معظم البلدان الغربية، تزامن التصعيد في تكلفة التنظيم والضرائب خلال سنوات ما بعد الحرب العالمية الثانية مع تباطؤ النمو الاقتصادي وزيادة تدريجية في متوسط معدلات البطالة. فالضرائب واللوائح تشوه الحوافز، وتدخّل الجمود في عمليات التكيف، وتؤدي إلى استخدامات غير فعالة للموارد. لهذا السبب، يبحث الاقتصاديون على إلغاء الضوابط أو الإصلاح التنظيمي على نطاق واسع. وإلغاء القيود في جميع أنحاء المجتمع يلغي الحماية الحكومية الأبوية للمستهلكين من المنتجين غير الأكفاء أو عديمي الضمير

ويميل أكثر نحو المطالب المحذوف. في ضوء ذلك، أنشأت بعض المناطق مناطق تواجه فيها الشركات الواقعة داخل الحدود قيودًا أقل وضرائب أقل.

مناطق من هذا النوع لها تاريخ طويل. في القرن الخامس عشر الميلادي، تم تعريف المدن الهانزية (الرابطة الهانزية) في شمال أوروبا ذات مرة على أنها مناطق للتجارة الحرة والمشاريع. لقد سمحوا للتجار والمصرفيين والحرفيين بالقيام بأعمال تجارية خالية من سياسات التجارة والنقابة.

في الآونة الأخيرة، تم إحياء مناطق المؤسسة Enterprize (EZs) لإعادة تأهيل المناطق الحضرية القديمة التي تعاني من التدهور الاقتصادي أو المادي. من خلالها يمكن لحكومات الولايات تحديد عدد محدد من "المناطق المحرومة اقتصاديًا" التي قد تستفيد من مجموعة واسعة من الإعانات والتخفيضات الضريبية. ولكن ما هي المجالات التي لن تستفيد من التخفيضات الضريبية والإعانات؟ تم تعميم هذه المناطق في عام 1981 من قبل بيتر هول Peter Hall، أستاذ الجغرافيا البريطاني. أثناء سفره في آسيا، أعجب البروفيسور هول بمستوى التنمية الاقتصادية في سنغافورة وهونغ كونغ. كانت مهمته إنشاء "هونغ كونغ" صغيرة في ركن مهتم من لندن أو ربما في أحواض بناء السفن في ليفربول. منذ ذلك الحين، تم إنشاء العديد من هذه المناطق حول العالم.

نجاح هذه المناطق قابل للنقاش. في إنجلترا، حسب PA Cambridge Economic Consultants أن كل وظيفة في المناطق لا تكلف سوى 8500 جنيه إسترليني (13,934 دولارًا أمريكيًا) من الإيرادات الحكومية في عام 1989، في حين وجد الباحثون في وزارة النقل والحكومة المحلية والمناطق (2001) تأثيرًا غير مهم على البطالة في المناطق المنكوبة. وتم وضع المناطق على أرض مملوكة في الغالب للحكومة أو صناعة مؤتممة والعقارات التجارية لا تدفع ضرائب الملكية. وقد سددت وزارة الخزانة للمدن ما فقدته من إيرادات. و يمكن استهلاك المباني والمعدات بالكامل في عام واحد. ومع ذلك، أثر تحرير واحد فقط على تقسيم المناطق: طالما أن التصميم الأساسية تتبع معايير غير معقدة، فقد تم إصدار تصاريح البناء بسرعة. أشار بتلر (1992) Butler إلى المناطق الاقتصادية الخالصة باعتبارها لا شيء سوى مجمعات صناعية حضرية.

عادةً ما تكون حوافز EZ متاحة للشركات لمدة 10 سنوات وتتضمن إعفاءات من ضرائب الممتلكات، وبدلات الاستهلاك المتسارع على المباني، والإجراءات الحكومية السريعة بشأن التخطيط، أو الموافقات الأخرى وتبسيط البيروقراطية.

الشركات داخل المناطق الاقتصادية الخاصة لديها تكاليف إنتاج أقل لأنها لا تضطر إلى التعامل مع المنظمين. اللوائح المتساهلة والضرائب المنخفضة تزيد الإنتاج لكل دولار من كشوف المرتبات. نظرًا لأن الابتكار التكنولوجي ينطوي على مخاطر (دعوى قضائية محتملة مع المستهلكين، على سبيل المثال) وغالبًا ما يتم مواجهته بأنظمة قديمة، فإن التدخل الحكومي ليس صارمًا بنفس القدر، مما يعزز الابتكار. متحررة من بعض القيود، للشركات الحرية في الابتكار، مما يؤدي إلى تنوع أكبر في الإنتاج مما يفيد المستهلكين.

ومع ذلك، فإن التكاليف الاجتماعية للمناطق الاقتصادية كثيرة (Erickson and Syms, 1986) (Talbot, 1988) (Nissen, 1989) (Lever, 1992) (Papke, 1993) (Boarnet and Bogart, 1996) (Peters and Fisher, 2002). على سبيل المثال، يتم تحويل الموارد مثل العمالة أو الشركات التي توفر المدخلات (الروابط الخلفية) من منطقة كانت قابلة للتطبيق في البداية نحو المنطقة الاقتصادية عند انتقال الشركة الكبيرة. بالإضافة إلى ذلك، تقلل المناطق الاقتصادية الخاصة من الإيرادات الضريبية وتولد الحاجة إلى زيادة الضرائب الأخرى أو فرض ضرائب جديدة أو خفض الإنفاق الحكومي. المستفيدون الرئيسيون من المناطق الاقتصادية الخاصة هم ملاك الأراضي ومقاولو البناء. في حين لا تكسب الشركات الجديدة والصغيرة شيئًا من وجودها هناك (Grubel, 1984) (Erickson and Syms, 1986) (Talbot, 1988) (Lever, 1992) (Nissen, 1989) (Papke, 1993) (Wassmer, 1994) (Boarnet and Bogart, 1996) (Peters and Fisher, 2002).

باختصار، لا تقدم أدوات حوافز التنمية الاقتصادية أدلة قاطعة على أنها تعمل بشكل جيد. فقد قام القسم المختص بتقييم الإعانات وسياسات التخفيض الضريبي وTIF وEZs، وكان مايلي: أولاً، ليس من الواضح ما إذا كانت الضرائب المرتفعة تنفر الشركات، وإذا حدث، فذلك بسبب أنواع المساعدة التي تدعمها أموال الضرائب بدلاً من فاتورة الضرائب في حد ذاتها. لأن الشركات تنظر إلى الصورة الإجمالية للضرائب والإنفاق. وتخلق الإعانات المحتملة ألعاب إشارات بين الشركة وواضعي خطط التنمية في المدينة المدينة. من الناحية التجريبية، لا تؤثر الاختلافات في الضرائب والإعانات على قرارات تحديد مواقع الشركات.

إذن لماذا يتم اتباع هذه الممارسة؟ يؤكد بعض صانعي السياسات أنه، حتى لو لم تكن السياسات فعالة دائمًا، فمن الضروري القيام بشيء ما (لغرض اجتماعي). في الولايات المتحدة، اللقطات الصوتية للحملات السياسية تفضل السياسيين الذين "يخلقون

الوظائف". من يمكن أن يكون ضد مساعدة الأسرة لتصبح مستقلة؟ في حين تتجاهل اللقطات الصوتية الأسئلة التالية: من يدفع مقابل هذه الوظائف، وكم؟ لذلك أكد بارتريك (Batrik, 1991) أن سياسات التنمية الاقتصادية ليست مكلفة فحسب، بل لها تأثير سلبي على أقل 20٪ من توزيع الدخل، لأن العديد من البرامج يتم تمويلها من خلال زيادة ضرائب الدخل الشخصي أو تخفيض البرامج الاجتماعية.

بشكل عام، من السهل تحديد المستفيدين من هذا الإنفاق والمبلغ الذي يستفيدون منه كبير بالنسبة لهم. ومع ذلك، فإن أولئك الذين يدفعون مقابل هذه المزايا ليس لديهم فكرة عن المبلغ الذي يدفعونه - والمبلغ من كل دافع ضرائب صغير نسبيًا. حتى مع الإفصاح الكامل والشفافية الكاملة، من الصعب حساب عدد الوظائف التي تم إنشاؤها أو فقدها، بالإضافة إلى مواقعها بالضبط. السبب الوحيد لوجود أدوات "التنمية الاقتصادية" هو أنها تعمل على خلق "مناخ ملائم للأعمال". ولا يستطيع المسؤولون المحليون "فعل أي شيء" لأنهم إذا لم يلعبوا لعبة الخوافر الاقتصادية بشكل جيد، فلن تكون لديهم إمكانية استعراض نجاحهم الاقتصادي وإعادة انتخابهم (الطموحات السياسية). والنتيجة هي منافسة بين المقاطعات الإدارية المحلية تغذي عقلية يشبهها المنظرون والباحثون بعقلية "سباق التسلح" (Ellis and Rogers, 2000).

6. هل تستحق المعركة كل هذا العناء؟

قد تكون المنافسة بين المدن جيدة، لا سيما المنافسة لمعرفة المدينة الأكثر جاذبية، أو التي تضم أفضل المدارس جودة، أو توفر أفضل بنية تحتية. مثل هذه المنافسة تجبر الحكومات المحلية على تقديم المستويات المثلى للضرائب والخدمات. ومع ذلك، عندما تتضمن هذه المنافسة الحكومية أو المحلية حزم الدعم والمعاملة الضريبية التفضيلية للشركات، فإن كفاءة هذه المنافسة تكون موضع شك (Netzer, 1991) (Mattey and Spiegel, 1995) (Klier and Barlett and Steele, 1998) (Johnson, 2000).

1.6 الحجج لصالح المنافسة الضريبية المحلية

المنافسة الضريبية المحلية قد تعزز الكفاءة. أولاً، إذا كانت المنافسة الضريبية فعالة، فقد تؤدي إلى زيادة أو إنشاء اقتصادات التكتل في منطقة ما، خاصة إذا كانت الشركة المستهدفة تشتري المدخلات المحلية وتدعم الشركات المنفصلة. ثانيًا، إذا انخفضت تكلفة

كل وحدة من السلع العامة، كما هو الحال في البنية التحتية، فإن التكلفة الحدية لتزويد شركة جديدة وعما لها بهذه الخدمات ستكون أقل من الإيرادات التي ستولدها هذه الخدمات. في هذه الحالة، يمكن للحكومة أن تقترب من المستوى الأمثل للتزويد من خلال دعم الشركات وبالتالي زيادة استخدام السلع العامة.

أخيراً، إلى الحد الذي تنجح فيه حزمة المساعدات المالية في جذب شركة للانتقال، فإن الحجة الشائعة هي أن الوظائف الجديدة ستساعد المجتمع على الاحتفاظ بسكانه من الشباب البالغين، وبالتالي استثمار رأس المال البشري. فقد قدرت دراسة أجراها Klier and Johnson (2000) أن وجود مصانع السيارات كان له تأثير كبير وإيجابي على أنماط الهجرة إلى المقاطعات المضيفة وإلى المقاطعات المجاورة. وكان للمصانع الكبيرة التي توظف 1000 شخص أو أكثر التأثير الأكبر في الهجرة إلى مقاطعة معينة.

2.6 الحجج ضد المنافسة المحلية

في حين أن المنافسة الضريبية يمكن أن تكون جيدة، فإن المنافسة الموجهة إلى شركات معينة تؤدي إلى عواقب سلبية. أولاً، تؤدي هذه المنافسة الضريبية إلى تقليص عائدات المقاطعات الإدارية المحلية وبالتالي تؤدي إلى مستويات غير مناسبة من السلع والخدمات العامة. هذه الخسائر في الإيرادات يتم تعويضها جزئياً عن طريق زيادة الضرائب من مصادر أخرى. بمعنى آخر، يدفع المقيمون والشركات أسعار ضريبية أعلى للحصول على نفس المبلغ من المنافع العامة. ثانيًا، غالبًا ما ينتهي الأمر بالدول التي تشارك في المنافسة الضريبية بعدد أقل من الوظائف وعائدات ضريبية أقل مما هو متوقع من الشركة المستهدفة. في أسواق المزادات، يعني مصطلح "العنة الفائز" أن مقدمي العطاءات لديهم وجهات نظر مختلفة حول جودة العطاء الذي يقدمه. مقدم العطاء "الملعون" هو الأكثر تفاؤلاً بشأن جودة البرنامج، ويقدم أعلى عرض، وهو عالق مع احتمال حدوث خطأ.

ثالثًا، تفترض فرضية "سباق التسلح" أن الولايات تميل إلى زيادة عروضها التحفيزية للشركات الجديدة إذا تم استخدام برامج الحوافز هذه في الولايات التي يُنظر إليها على أنها منافسة مباشرة. والنتيجة هي لعبة من نوع "معضلة السجين" (Prisoner's dilemma) بين الولايات، مثل سباق التسلح بين الدول المعادية. عندما تكتشف دولة ما أن جارتها قد اجتذبت بالفعل استثمارات جديدة، فإنها تضطر إلى تقديم تخفيضات ضريبية لمجرد البقاء في اللعبة. ثم تنتقم الدولة المجاورة من خلال خفض ضرائبها

بشكل أكبر. والنتيجة هي وباء انخفاض الضرائب مع تغير فعلي طفيف في مخزون رأس المال في الولايتين. والعمال سيكونون أسوأ حالاً لأنه سيتم تقييم ضرائب أعلى لدفع مقابل الخدمات العامة.

إذا كانت فرضية سباق التسلح صحيحة، فإن المستوى المتصاعد للحوافز يؤدي إلى تآكل الفوائد الاجتماعية الهامشية المرتبطة بها. تثير المنافسة بين الولايات زيادة مستمرة في تكاليف التنمية الاقتصادية، في حين تظل الفوائد كما هي بشكل أساسي، وصافي الفوائد يتراجع. إن الأموال العامة التي تُنفق على البرامج القائمة على المكان، حيث تستفيد حفنة من الشركات، تنتج معدلات عائد منخفضة للغاية، وأحياناً سلبية، على الاستثمار. ويمكن أن تعطي هذه الأموال نتائج إيجابية إذا مولت برامج قائمة على الأشخاص مثل التعليم أو تنمية التعليم المبكر للأطفال، والتي تتراوح معدلات العائد المتوقعة لها بين 7 و 16٪.

وقد دعا رولنيك (2000) Rolnick، على سبيل المثال، إلى فرض حظر وطني على المنافسة الضريبية. وأيد مشروع قانون بفرض ضريبة على جميع حوافز التنمية الاقتصادية بنسبة 100٪ من قبل الحكومة الفيدرالية في الولايات المتحدة الأمريكية. من شأن هذا القانون أن يقلل من أوجه القصور المتصاعدة الناجمة عن الإنفاق التنموي الاقتصادي المحلي (Mattey and Spiegel, 1995) (Jenn and Nourzad, 1996) (Rolnick, 2000).

خاتمة الفصل الخامس

يبحث هذا الفصل في دور الحكومة في تغيير مسار النمو لاقتصاد إقليمي. ويختلف الدور بشكل كبير مع النماذج المستخدمة لتحليل الاقتصاد.

1. ينص نموذج القاعدة الاقتصادية الراسخ في التحليل الكينزي على أن الإنفاق الحكومي هو أحد العوامل الرئيسية التي يمكن الاعتماد عليها المستخدمة لزيادة توازن التوظيف.

2. تقترح النظرية النيوكلاسيكية أن الإنفاق الحكومي قد يكون له تأثير إيجابي إذا لم يزاحم الاستثمار الخاص، ولكن إذا كان الإنفاق يأتي من الضرائب المتولدة في مجال آخر، يتم الترويج للوظائف في منطقة ما وخفضها في منطقة أخرى.

3. توفر نظرية النمو الداخلي دورًا لسلع النوادي club goods، إن لم تكن السلع العامة، مثل المدارس والبنية التحتية ذات الجودة العالية، وإنفاذ حقوق الملكية، وتحفيز التكنولوجيا والبحث.

يتم تقييم السياسة العامة من خلال فحص جوانب الكفاءة والإنصاف في السياسة. من وجهة نظر كفاءة الإنتاج، نحاول أن نعرف ما إذا كانت الحكومة أو القطاع الخاص هو المزود الأفضل لسلع وخدمات معينة. ومن وجهة نظر الكفاءة التوزيعية على أساس أمثلية باريتو، نسأل أنفسنا دائما ما إذا كان شخص ما قد أصبح أفضل حالاً دون جعل شخص آخر أسوأ حالاً. يأخذ مبدأ الإنصاف في الاعتبار الأسئلة: من يدفع؟ من المستفيد؟

في الفصل تعرضنا لفعالية الاستثمارات العامة في الطرق السريعة والتعليم والبنية التحتية للاتصالات السلكية واللاسلكية والتكنولوجيا. واعتمادًا على ما إذا كانت هناك تأثيرات عكسية أو تأثيرات انتشار، يمكن أن تفيد الطرق السريعة منطقة ضواحي المدن أو تعرقل نموها. إذا كانت المنطقة الحضرية تنمو بسبب زيادة الطلب على المنتجات المصنوعة في المناطق النائية، أو إذا بدأت المنطقة الحضرية في اللامركزية، فإن تأثيرات الانتشار سوف تتدفق على طول الطرق والطرق السريعة الجيدة. ومع ذلك، إذا قام النمو الحضري بسحب الموارد من المنطقة الريفية، فإن الطرق الجيدة ستكثف تأثير الغسيل العكسي (Backwash effects).

بالإضافة إلى ذلك، الاستثمار في التعليم من رياض الأطفال حتى المراحل الثانوية له تأثير قوي على النمو الإقليمي، ليس فقط في التأثير على الهجرة الأبوية (تنقل الآباء بأولادهم)، ولكن أيضًا من خلال زيادة إنتاجية الأجيال القادمة. والاستثمار في الجامعات

له تأثير أقل لأن الشركات يمكنها توظيف عمال متعلمين قادمين من دولة أخرى. ومع ذلك، إذا حاولت العديد من الدول في بلد ما الركوب المجاني على استثمارات التعليم العالي لعدد قليل، فإن الولايات الأخيرة ستخضع أيضًا لتمويل الجامعات. إلى الحد الذي ترغب فيه الدول في تسريع برامج التكنولوجيا المحلية وجذب صناعة التكنولوجيا العالية، يجب أن تستثمر في جامعات الأبحاث وأن يكون لديها مصدر من الموظفين ذوي المهارات العالية. ويتطلب النمو بنية تحتية جيدة للاتصالات، لكنها لن تحل محل البنية التحتية للنقل.

لقد حاولت العديد من الحكومات المحلية والوطنية إنشاء بيئة مثالية لشركات التكنولوجيا الفائقة للبقاء على قيد الحياة، وقد نجحت في إغراء مكونات مثل هذه البيئة لتحديد موقعها في مكان واحد. ومع ذلك، لا يمكنهم وضع تشريع يوفق الأفكار في شركة معينة على حساب الشركات الأخرى.

تستثمر بعض الحكومات الإقليمية في السياحة، أو الفنون، أو الملاعب الرياضية، أو الكازينوهات، أو مناطق الاستجمام البرية. ويتم تجديد البعض الآخر من أجل جذب المتقاعدين. قد تنجح هذه الاستراتيجيات في خلق الوظائف، لكن الوظائف التي تخلقها هي وظائف منخفضة الأجر، وقليلة المهارة، وبدوام جزئي. وستؤدي المشاريع الأقل نجاحًا مثل الملاعب الرياضية والكازينوهات إلى إعادة توزيع نفقات الترفيه من الصناعات التي لديها مضاعفات أكبر لتلك الصناعات ذات المضاعفات المحلية الأصغر. وبالمثل، فإن تقديم الطعام للمتقاعدين يمكن أن يقلل من إمكانية توليد وظائف ذات رواتب أعلى لأن قطع الأشجار أو استخراج الموارد أو مرافق التصنيع الكبيرة قد تدمر وسائل الراحة التي تغري المتقاعدين في منطقة ما.

على العموم لم تكن نتائج سياسات التنمية الاقتصادية ممتازة. الشركات لديها كل النية في تحديد مكانها بدون الدعم الحكومي، ولكن نظرًا لوجود الحوافز، سيكون من الغباء عدم القيام بدور الباحث عن الربح. الإعانات أو أسعار الفائدة المنخفضة بشكل مصطنع هي إغراء غير ضروري، لأن توافر الائتمان ليس عقبة أمام موقع الشركة. وبالمثل، فإن سياسات التخفيض الضريبي التي يتم تحديدها على أساس كل شركة على حدة ليست عادلة للشركات القائمة أو المقيمين الذين يدفعون أسعار ضريبية أعلى مقابل سلعهم العامة. ولدى الشركات على العموم، استجابة غير مرنة نسبيًا لفروق معدل ضريبة الممتلكات.

الفصل السادس: تحليل الفوارق

المكانية في الجزائر

الفصل السادس التطبيقي: تحليل الفوارق المكانية في الجزائر

1.1 تمهيد

إن تقدم الأمم والتنمية الاقتصادية هما الموضوعان اللذان شغلا بعمق الاقتصاديين لعدة قرون. من أجل شرح عملياتهم، اقترح المؤلفون الكلاسيكيون نظريات مختلفة تتضمن عدة عوامل. لسوء الحظ، لم يتم الحصول على إجابة شاملة ومرضية حتى يومنا هذا ولا يزال المنظرون الاقتصاديون يحاولون إيجاد إجابة لآلية النمو الاقتصادي (Martín et al., 2009).

من الناحية العملية، يُنظر إلى النمو الاقتصادي على أنه أحد الأهداف الرئيسية لأي سياسة اقتصادية. إلى الحد الذي تم فيه الحكم على السياسات الاقتصادية من حيث مساهمتها في تعزيز النمو الاقتصادي. ومن المفترض أن البلدان التي تحقق معدلات نمو اقتصادي أعلى قد صممت سياسات اقتصادية أكثر فاعلية من تلك التي تظهر معدلات أقل. نتيجة لهذه الفرضية وتلك التي تتضمن "نظرية التقارب"⁽¹⁾ (Barro & Sala-i-Martin، 2003، Acemoglu، 2009)، يتعين على البلدان النامية فقط محاكاة عملية تنمية البلدان المتقدمة واستنساخ السياسات الاقتصادية لتحقيق معدلات نمو اقتصادي أعلى (Martín et al., 2009).

وإذا قبلنا هذه الفرضية، فمن الضروري تحديد العوامل التي تعزز النمو من أجل تحليلها ثم تطوير نماذج لشرح آلية النمو والتي ستكون مفيدة لاحقاً للتنبؤ وفي تقييم أي سياسة اقتصادية. أولاً في فترة ما بعد الحرب، اقترح روبرت سولو نموذج نمو يعتمد على دالة الإنتاج الكلاسيكية الجديدة. في هذا النموذج، تم ربط عاملين رئيسيين للإنتاج - رأس المال والعمالة (غير الماهرة) اقتصادياً - قياسياً لتفسير النمو الاقتصادي. بالنسبة للسياسات الاقتصادية خلال هذا الوقت، حتى لو لم تكن مستوحاة بشكل مباشر من نموذج سولو، فإنها تتوافق عملياً مع فكرته بأن ضخ الاستثمار في رأس المال المادي هو مفتاح النمو الاقتصادي والتقدم في إنتاجية العمال، وبالفعل ركز خطاب السياسة الاقتصادية على أدوات الاقتصاد الكلي، والسياسة النقدية مقابل السياسة المالية أو سياسة سعر الفائدة مقابل مخصصات انخفاض رأس المال، وهذا المنطق يعكس الاقتناع العميق بأولوية استثمار رأس المال كمصدر أساسي للنمو

¹ - نتحدث عن التقارب عندما تميل الاقتصادات الفقيرة إلى النمو بشكل أسرع من الاقتصادات الغنية، بحيث تميل البلدان الفقيرة إلى اللحاق بالأثرياء (اللحاق بالركب) من حيث مستوى الدخل أو نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي. تتوافق هذه الخاصية، في الأدبيات، مع مفهوم β -Convergence. المفهوم الآخر يتعلق بالتشتت في الضربات اللحظية (المقطع العرضي). في هذا السياق، يحدث التقارب إذا انخفض التشتت (يقاس بالانحراف المعياري للوغاريتم الدخل أو نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي في مجموعة من البلدان أو المناطق) بمرور الوقت. نسمي هذه العملية التقارب σ . (بارو وسالا إي مارتين، 2003)

، وكانت هذه الأدوات تعتبر الأكثر ملاءمة لتشجيع الاستثمار في رأس المال المادي ، وفي النهاية لتعزيز النمو. ومع ذلك، أقر سولو بأن التغيير التقني قد ساهم في النمو الاقتصادي، ولكن من حيث نموذج، فقد كان يُنظر إليه على أنه بقايا غير مفسرة، تقع مثل المن من السماء (Acs et al., 2009). في الواقع، إن البقايا المنسوبة للتغير التكنولوجي بشكل عام هي التي لها النصيب الأكبر من التغيرات في النمو الاقتصادي. استجابة لهذه العيوب، تم تطوير العديد من نماذج النمو في الأدبيات منذ أوائل الثمانينيات، وهذا الإحياء خلال هذه الفترة وفقاً (Martín et al. (2009) وآخرون تم تفضيله بشكل أساسي من خلال حالتين: أولاً استخدام تقنيات الاقتصاد القياسي الجديدة وتحسين المعلومات الإحصائية (التغيرات الكمية والنوعية). ثانياً، ظهور نماذج النمو الداخلية التي سهلت إدخال متغيرات جديدة في وظيفة الإنتاج. لا تدرك نماذج النمو الداخلية (Romer, 1984, 1990؛ Lucas, 1988) فقط أن المعرفة يجب أن تُدرج داخلياً في وظيفة الإنتاج كعامل واضح للنمو الاقتصادي، بل إنها قوية بشكل خاص في توليد النمو أيضاً بسبب ميل المعرفة إلى الانتشار لتستخدمها شركات خارجية. أودريتش وآخرون (Audretsch. et al (2006) من ناحية أخرى، رفضوا الفرضية القائلة بأن المعرفة تنتشر تلقائياً لاستخدامها وتسويقها من قبل شركات الطرف الثالث. من خلال استحضار خصائص المعرفة والأفكار الجديدة التي حددها Arrow (1962)، فهم يقترحون وجود مرشح المعرفة (filtre) الذي يعوق تسويق ونشر المعرفة (Acs et al., 2004). وبالتالي، ووفقاً لهؤلاء المؤلفين، فإن ريادة الأعمال (المقاولاتية) تقدم مساهمة مهمة في النمو الاقتصادي من خلال توفير قناة لنشر المعرفة التي كان من الممكن أن تظل بدون تسويق (Landström, 2010). لكن كل هذه الجهود تظل غير كافية بسبب الأسواق غير الفعالة. بل إن معدلات النمو الاقتصادي التي حققتها بعض الدول لم تساعد في حل مشكلات السوق وخفض معدلات البطالة.

دفعت هذه الظروف العديد من الاقتصاديين إلى البحث عن عوامل أخرى لتضمينها في تحليل النمو الاقتصادي. أحد الاحتمالات هو النظر في نشاط ريادة الأعمال (المقاولاتية)، المعروف بقدرته على خلق فرص العمل من خلال الدور الذي سيلعبه رائد الأعمال (المقاول). رائد الأعمال أو المقاول، هو الشخص الذي ينظم ويدير ويتحمل أخطار إنشاء أعمال تجارية جديدة. وهناك نوعان؛ رائد الأعمال المكرر، ينظم عملاً جديداً مشابهاً للأعمال التجارية الأخرى القائمة. رائد الأعمال المبتكر، شخص يقدم شيئاً جديداً - منتج جديد أو طرق إنتاج جديدة، نوع جديد من تنظيم الأعمال، نهج جديد للتسويق، وما إلى ذلك (Baumol & Schilling, 2008). لذلك، نحن نتحدث عن عامل ريادة الأعمال، أو بالأحرى ريادة الأعمال. ومن وجهة نظر شومبيتر (Schumpeter, 1934) التي تركز على الخصائص الحتمية للرأسمالية التي تعزز النمو الاقتصادي والتنقل، يتم تعريف ريادة

الأعمال من خلال الابتكار أو التكنولوجيا والتنظيم و / أو التحول. مما يؤدي إلى التنمية الاقتصادية النوعية والكمية (Iftikhat, Justice & Audretsch, 2020).

وبالتالي، يمكن أن يساهم الدافع وراء تنظيم المشاريع المعروف باسم "ريادة الأعمال" في التنمية الإقليمية. في هذا السياق، فإن دور الشركات الصغيرة والمتوسطة هو موضوع نقاش كثيرًا في الأدبيات، مع مساهمات تسلط الضوء على مزايا وحتى عيوب هذا القطاع على الاقتصاد (Audretsch et al., 2006). ومع ذلك، هناك تقدير على المستوى العالمي للدور المهم الذي يمكن أن تلعبه ريادة الأعمال، من خلال الابتكار، في تحسين القدرة التنافسية والمساهمة في خلق فرص العمل. على المستوى الوطني، يختلف نهج السياسات العامة في مجال ريادة الأعمال من دولة إلى أخرى، وهذا يعتمد على الخصائص الاقتصادية والخصائص الاجتماعية والثقافية وكذلك بيئة الأعمال أو أهداف التنمية المحلية. في سياق علمي يتسم بالتأثير المتزايد للعلمة، يعتبر العديد من الباحثين الاقتصاديين وحتى السياسيين في مراكز صنع القرار ديناميكية ريادة الأعمال عاملاً مهمًا في تقوية الاقتصاد القائم على المعرفة والقادر على مواجهة التحديات الاجتماعية والبيئية للعقود القادمة. في الواقع، تعتمد سياسات ريادة الأعمال بشكل متزايد على الابتكار، والذي يركز على إنشاء منتجات وخدمات جديدة من خلال الاستفادة من الخصائص الإقليمية والاقتصاد القائم على المعرفة والتكنولوجيات غير المباشرة والمعلومات والاتصالات على نطاق عالمي (Nica et al., 2018).

على مدى العقود الثلاثة الماضية، في الجزائر، كان دعم ريادة الأعمال نشطًا بشكل متزايد، لدرجة أن أصبحت سياسات التنمية الاقتصادية لا يمكن تصورها دون مراعاة تحسين بيئة ريادة الأعمال، وإزالة مختلف العقبات ومعالجة العوائق المؤسسية والاجتماعية والثقافية. في الواقع، منذ بداية التسعينيات، تخلت البلاد عن الخيار الاشتراكي للشروع في الانتقال إلى اقتصاد السوق. لهذا تم اعتماد دستور جديد (دستور 1989) ومن أجل تحرير المبادرة الخاصة وجذب الاستثمار الأجنبي المباشر (FDI) اعتمد قانون المال والائتمان في عام 1990 وقانونًا جديدًا للاستثمار. لطالما هدفت الإدارة الاقتصادية للحكومات المتعاقبة بعد صدمة النفط عام 1986 إلى الابتعاد عن نموذج التخصيص المركزي للموارد؛ في الواقع، لقد كان مرارًا وتكرارًا سلسلة من سياسات "الانطلاق ثم التوقف" (go and stop). لطالما ترددت الحكومات المتتالية بين إعادة تنظيم بسيطة لنظام الإنتاج باسم الاستقلال الاقتصادي، من ناحية، والتزام مؤكد بعملية الحرية الاقتصادية والاندماج في الاقتصاد من ناحية أخرى في الاقتصاد العالمي (Temmar, 2015). على الرغم من أن هذا الانتقال على الطريقة الجزائرية طويل بشكل غير طبيعي، وقد تم في جو من التردد المستمر الذي لم تسمح

فيه الشركات الأجنبية بالاستحواذ عليه، إلا أن رأس المال الجزائري كانت له فرصة كبيرة للخروج إلى الوجود مع بعض النجاح، ومن الضروري الاعتراف بذلك، لأن ي القطاع الخاص اليوم وفر ثلثي (3/2) الإنتاج الصناعي للبلاد. والنتيجة التي تستحق العناية والتركيز، هي أن القطاع الخاص، على عكس القطاع العام، يفضل الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم (Kheladi, 2012).

على الرغم من النجاح النسبي للشركات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، فإن الشركات الصغيرة ليست استثناءً من حالة الشركات في بلدان أخرى من العالم، والتي تتراوح بين 70% و95% من المشاريع الصغيرة، أي الشركات التي توظف أقل من 10 أشخاص (OCDE, 2018). في الواقع، تتعرض الشركات الصغيرة والمتوسطة لمخاطر عالية خاصة خلال السنة الأولى من الحياة في بيئة من عدم اليقين والعمولة التي تؤثر بشكل متزايد على الاقتصادات الوطنية. علاوة على ذلك، تظهر العديد من الدراسات أن سر نجاح الشركات هو قدرة رجل الأعمال نفسه على مواجهة الصعوبات والمخاطر في جو من عدم اليقين، ويتحدث المنظرون في الأدبيات، عما يسمى بمرونة قيادة الأعمال ورجل الأعمال المرن (Hedner, Abouzeedan & Klofsten, 2011). بينما يركز علماء الاجتماع على الخصائص الداخلية أو الشخصية. أظهر Acs (2010) أن مرونة تنظيم المشاريع يمكن أن تعتمد ليس فقط على الخصائص الداخلية، ولكن أيضًا على العوامل الهيكلية أو الخارجية. ولاحظ أن مرونة تنظيم المشاريع يمكن أن تعتمد على عوامل خارجية وداخلية، ومثلها مثل قيادة الأعمال نفسها، فهي مرتبطة "بالتفاعلات الديناميكية للمواقف والأنشطة والتطلعات التي تختلف وفقًا لمراحل التنمية الاقتصادية، أي في المجتمعات المختلفة (Acs, 2010). ومن هذا المنظور، يختلف نشاط قيادة الأعمال عبر الدول والمناطق، وبالنسبة للبلدان النامية مثل الجزائر، ينبع العامل الخارجي من التأخير في انتقالها إلى اقتصاد السوق.

باستخدام الأساليب البيانية والجبرية لتحليل التركيز (منحنيات لورنز ومؤشر جيني)، يهدف الجزء الأول من هذا الفصل التطبيقي إلى تحليل التباينات في تطور الشركات المنشأة حديثًا ضمن إطار مكاني تحدهه تسع مناطق تنموية في الجزائر خلال الفترة من 2003 حتى النهاية من عام 2019. الهدف من الدراسة هو دراسة الفوارق الإقليمية في بداية هذه الفترة وكيف تطورت هذه التباينات، التي تهدف كل سياسة تنموية لامتناسها، خلال هذه الفترة. وبالطبع، يأخذ البحث في الاعتبار خصوصيات الاقتصاد الجزائري، الذي يتميز بفترة انتقالية طويلة بشكل متناقض بسبب التردد المستمر من قبل السلطات العامة فيما يتعلق بالانفتاح الاقتصادي وتعزيز الحرية الاقتصادية وحرية التنقل. ونظرًا لأن المؤسسات المصغرة في الجزائر كما في أي مكان آخر تواجه مخاطر عالية جدًا في السنة الأولى من إنشائها، فقد ركزنا اهتمامنا على وضع الشركات بعد السنة الأولى من إنشائها.

من جهة أخرى، نظرًا لعدم توفر المعلومات الإحصائية الإقليمية، فإن الدافع وراء البحث مرتبط بالحاجة إلى تحديد حالة التفاوتات الإقليمية، ولكن من وجهة نظر ريادة الأعمال باستخدام ما هو متاح من المعلومات الإحصائية المكانية المتوفرة في نشرات المعلومات الإحصائية التي نشرتها وزارة الصناعة والمناجم الجزائرية. كما أننا نفترض أن عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هو مؤشر مهم لنمو المنطقة، بالنظر إلى أن هذه المؤسسات الصغيرة تجلب الأكسجين إلى الاقتصاد المحلي من خلال المشاركة في الابتكار وخلق منتجات جديدة وخاصة في خلق فرص العمل. إن مساهمة الدراسة في هذا الجزء من الفصل التطبيقي ذات شقين، فمن ناحية، هي تقديم قيمة مضافة في أدبيات ريادة الأعمال كممارسة لحالة الجزائر، من ناحية أخرى، تساهم في مجال تحليل الفوارق المكانية في الجزائر من خلال تقديم وصف مكاني وزماني لحالة الفجوات بين مناطق التنمية من حيث ريادة الأعمال.

2.1 النموذج والبيانات

نظرًا لأن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر تتعرض لمخاطر عالية خلال السنة الأولى من العمر، فقد أخذت هذه الدراسة في الاعتبار حالة المؤسسة بعد عام واحد من إنشائها، وتحديدًا ما إذا كانت الشركة بعد عام من النشاط نشطة أم غير نشطة أم منحلة. إن وضع المؤسسات التي تم إنشاؤها حديثًا بعد عام واحد من إنشائها، في المناطق المحددة مسبقًا، هو العنصر الذي يؤخذ في الاعتبار عند تقييم وضع ريادة الأعمال في الجزائر. تعتمد المنهجية المستخدمة في هذا الجزء الأول من الفصل التطبيقي على تحليل التباينات باستخدام معاملات التركيز. وقد تم أخذ البيانات من نشرات المعلومات الإحصائية المقدمة من وزارة الصناعة والمناجم الجزائرية.

فيما يخص التنظيم الإداري لأقاليم التنمية، أنشئت "مساحات البرمجة الإقليمية" بموجب القانون، وهي مشكلة من مجموعة من الولايات المجاورة ذات الخصائص التنموية المتشابهة أو المتكاملة (ONS, 2011). ونتيجة لذلك، تم تحديد تسع مناطق (09) بموجب القانون⁽¹⁾. وهو عبارة عن تجميع للولايات في كتل موحدة قد توفر إطارًا لتنفيذ وتقييم سياسة التنمية الإقليمية. ويستعرض الجدول 1.6 المناطق الاقتصادية التسع مع ولاياتها، ويظهر بعد ذلك الشكل 1.6 خريطة مناطق التنمية المستدامة هذه في الجزائر. تتطلب دراسة التركيز تحليلاً مقارنًا لتكتل السكان وهيكل القيم الإجمالية على نفس المتغيرات للمتغير المرصود. هذا النهج يجعل من الممكن تسليط الضوء على عدم المساواة الموجودة بين التوزيعات الجماعية وفي نفس الوقت لمقارنة القيم الإجمالية مع عدد محدود من

(1) - القانون رقم 20 لسنة 2001 المؤرخ في 27 رمضان 1422 الموافق 12 ديسمبر 2001 المتعلق بالتخطيط والتنمية المستدامة للإقليم.

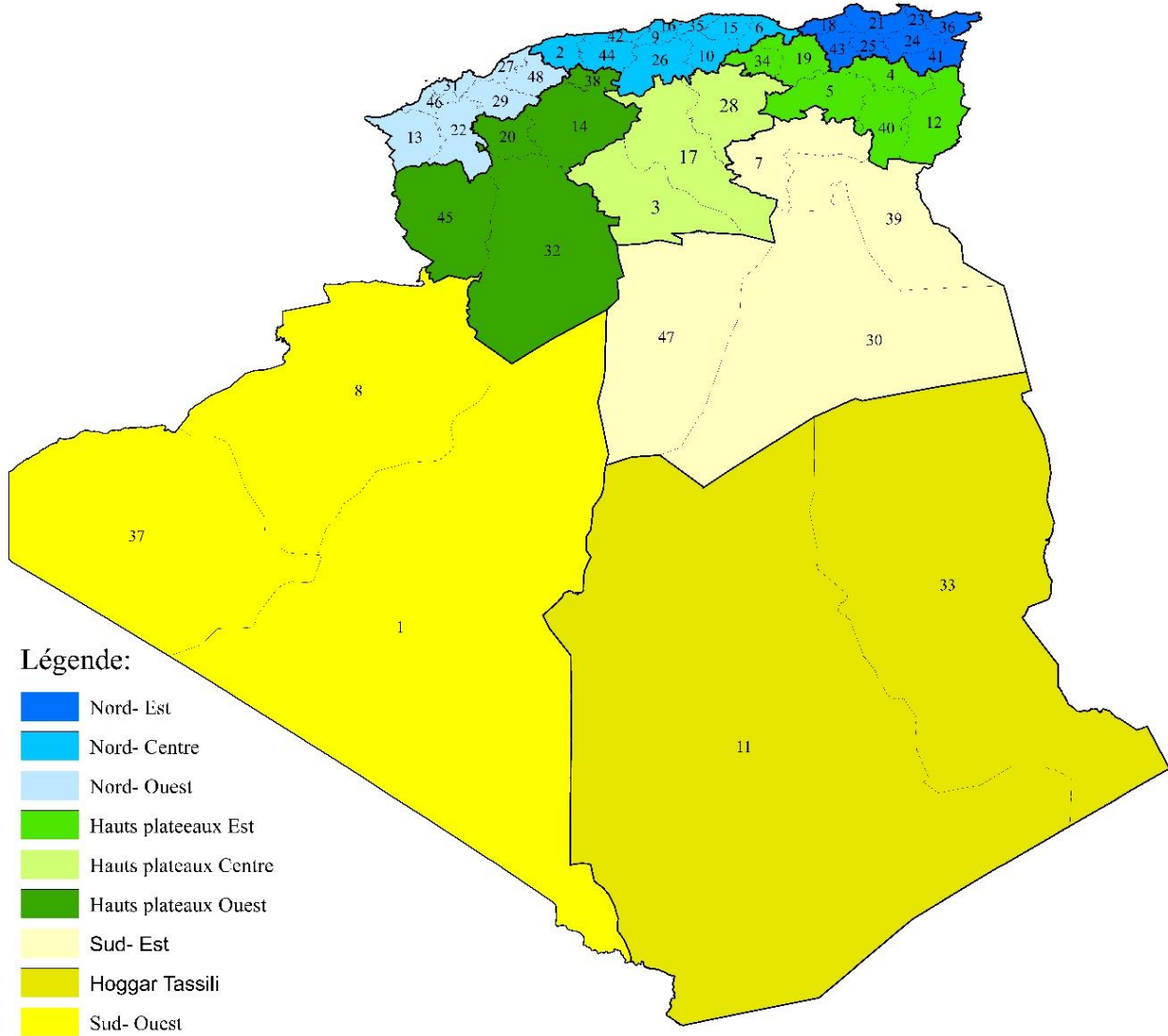
الوحدات السكانية. وكلما زادت الفروق بين توزيعين جماعيين ملحوظين، زادت التفاوتات بين مجموعات الوحدات، مما يعني أن التركيز يميل إلى التطور. في الحالة المعاكسة، كلما قلت الاختلافات بين توزيعات التكتلات، قلت التركزات (Nica et al., 2018).

في الأدبيات، يمكن إجراء التحليل الإحصائي للتركيز بالطرق الرسومية أو بالطرق التحليلية: معاملات أو مؤشرات التركيز ومنحنيات التركيز. يمكن أن يوضح تحليل مؤشرات التركيز إلى أي مدى تقع المنطقة / الإقليم فيما يتعلق بحالة التوزيع الموحد والمتوازن للنتائج المسجلة على المستوى الوطني. ومن أجل تقييم الكتل المحدودة وفهم تأثير التغييرات في هذه الكتل، تم استخدام منحنى لورنس ومؤشر جيني.

الجدول 1.6 المناطق التنموية التسع مع الولايات التي تشكلها فيها في الجزائر

مناطق التنمية	الولايات
Région de développement	Wilayas
الشمال-الوسط	Chlef (02) الشلف, Bejaia (06) بجاية, Blida (09) البليدة, Bouira الجزائر (16) Alger, Tizi-Ouzou (15) تيزي وزو, البويرة (10) Tipaza, يومرداس (35) Boumerdes, المدية (26) Medea, العاصمة عين الدفلى (44) Ain-Defla, تيبازة (42)
الشمال-الغرب	Tlemcen (13) تلمسان, Sidi-Belabbas (22) سيدي بلعباس, Oran (31) معسكر, Mascara (29) مستغانم, Moustaganem (27) Relizane (48) عين تموشنت, Ain-Temouchent (46) وهران غيليزان
الشمال-الشرق	Jijel (18) جيجل, Annaba (23) عنابة, Skikda (21) سكيكدة, El-Tarf (36) قسنطينة, Constantine (25) قالمة, Guelma (24) Mila (43) ميلة, سوق أهراس (41) Souk Ahras, الطارف
الهضاب العليا-وسط	Laghouat (03) الأغواط, Djelfa (16) الجلفة, M'sila (28) مسيلة
الهضاب العليا-غرب	Tiaret (14) تيارت, Saida (20) سعيدة, El-Bayadh (32) البيض, Tissemsilt (38) تيسمسيلت, Naama (45) النعامة
الهضاب العليا-شرق	Oum-El-Bouaghi (04) أم البواقي, Batna (05) باتنة, Tebessa برج (34) Bordj-Bou-Arredj, سطيف (19) Setif, تبسة (12) خنشلة (40) Khenchela, بوعريريج
الجنوب-شرق	Ouargla (30) ورقلة, El-Oued (39) الواد, Ghardaia (47) غرداية, Biskra (07) بسكرة
الجنوب-غرب	Bechar (08) بشار, Adrar (01) أدرار, Tindouf (37) تندوف
الهقار والطاسيلي	Tamanrasset (11) تامنراست, Illizi (33) إيليزي
Le Hoggar-Tassili	

الشكل 1.6 خريطة مناطق التنمية في الجزائر



المصدر: من إعداد الطالب باستعمال برنامج ArcGIS واعتمادا على بيانات الديوان الوطني للإحصائيات (ONS, 2011)

تم تطوير معامل جيني في عام 1912 بواسطة كورادو جيني - وهو إحصائي إيطالي - ويستخدم على نطاق واسع كمقياس لعدم المساواة في الدخل أو توزيع الثروة. يتم تعريفه على أنه نسبة ذات قيم بين 0 و 1: يشير معامل جيني المنخفض إلى توزيع أكثر مساواة للدخل أو الثروة، بينما يشير معامل جيني المرتفع إلى نمط توزيع أكثر تفاوتاً (Sen & Foster, 1973). في الحالات القصوى، يتوافق الصفر مع المساواة الكاملة (عندما يكون لكل فرد نفس الدخل بالضبط) و 1 يتوافق مع عدم المساواة الكاملة؛ عندما يحصل شخص واحد على كل الدخل، بينما لا يحصل الآخرون على أي دخل (Guo, 2013).

التعريف الأكثر شيوعًا لمعامل جيني هو من حيث منحني لورنز. رياضيًا، يُعرّف معامل جيني على أنه نسبة المساحة الواقعة بين منحني لورنز وما يسمى بخط المساواة (منحني 45 درجة)، إلى مساحة المثلث أسفل هذا الخط (Ross, 2017). بالطبع تمت مناقشة تعريفات أخرى مختلفة في الأدبيات وهي مفيدة لأغراض مختلفة.

لنفترض أن هناك عددًا من الأفراد (أو الأسر) تم تصنيفهم بترتيب تصاعدي للدخل على النحو التالي: $y_1 \leq y_2 \leq \dots \leq y_n$. دعونا نشير إلى هذا التوزيع للدخل (مرتب) بواسطة المتجه $y_1 \leq y_2 \leq \dots \leq y_n$ وليكون لدينا μ متوسطه (Anand, 1983). لتكن F_i حصة السكان التراكمي و Φ_i حصة الدخل التراكمي المقابلة للفرد i ($i = 1, 2, \dots, n$) لدينا $F_0 = 0$ و $\Phi_0 = 0$:

$$F_i = \frac{i}{n} \quad \text{مع} \quad \Phi_i = \frac{1}{n\mu} \sum_{k=1}^i y_k \quad \text{pour } i = 0, 1, \dots, n.$$

العلاقة المستخدمة في هذه الدراسة لحساب معامل جيني هي الصيغة الهندسية المحددة على النحو التالي:

$$G = 1 - \sum_{i=0}^{n-1} (F_{i+1} - F_i)(\Phi_{i+1} - \Phi_i) \quad (6.1)$$

الشكل 2.6 يوضح منحني لورنز لتوزيع منفصل $y = (y_1, y_2, \dots, y_n)$ حيث $y_1 \leq y_2 \leq \dots \leq y_n$. تُظهر المنطقة المظلمة جزءًا نموذجيًا من المنطقة التي تقع أسفل منحني لورنز. المساحة الإجمالية تحت منحني لورنز هي:

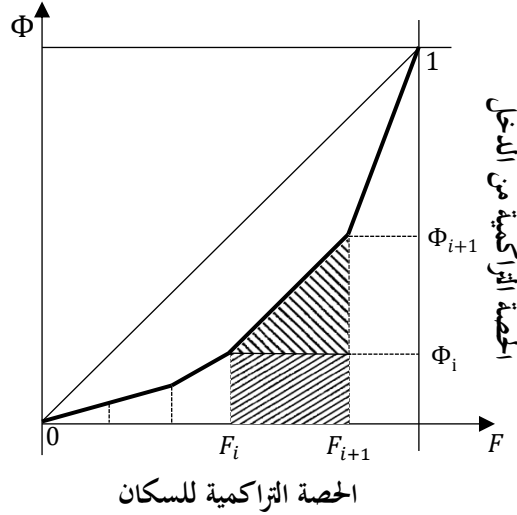
$$= \frac{1}{2} \sum_{i=0}^{n-1} (F_{i+1} - F_i)(\Phi_{i+1} + \Phi_i)$$

وبالتالي:

$$= \frac{1}{1/2} \left[\frac{1}{2} - \frac{1}{2} \sum_{i=0}^{n-1} (F_{i+1} - F_i)(\Phi_{i+1} + \Phi_i) \right]$$

$$= 1 - \sum_{i=0}^{n-1} (F_{i+1} - F_i)(\Phi_{i+1} + \Phi_i) \quad (6.2)$$

الشكل 2.6 منحنى لورنس



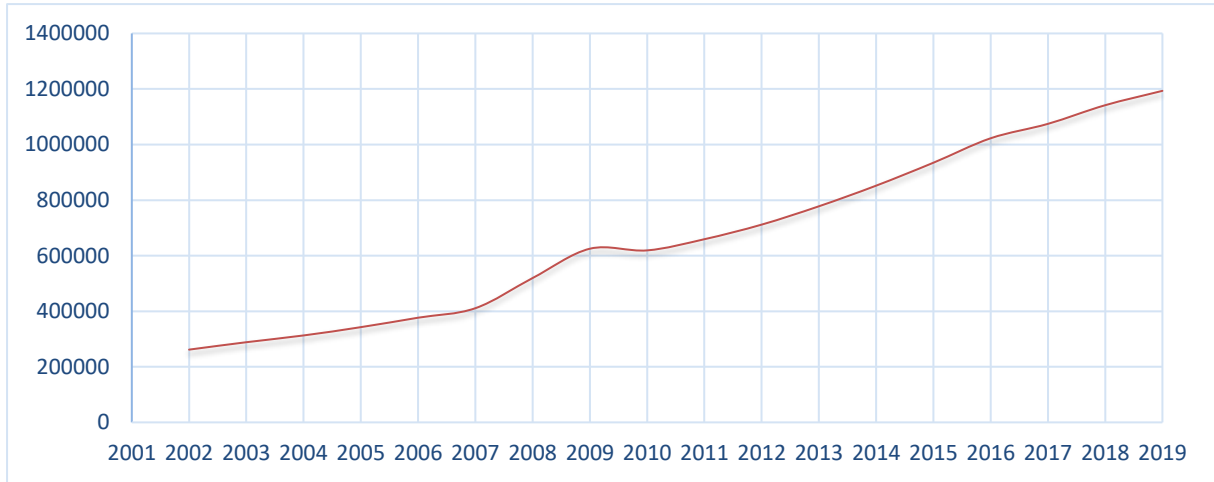
المصدر: (Anand, 1983)

مؤشر جيني (GI) هو معامل جيني معبراً عنه كنسبة مئوية، محسوباً بضرب معامل جيني في 100. تتناول الدراسة في هذا الفصل التطبيقي، باستخدام تحليل التركيز المعتمد على معامل جيني ومنحنى لورنز الموضح أعلاه، وضع الشركات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر في فترة تزيد عن خمسة عشر عاماً من نهاية عام 2003 حتى عام 2019.

3.1 النتائج والمناقشة

شهد نشاط ريادة الأعمال في الجزائر زيادة ملحوظة منذ عام 2000. فقد ارتفع عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة من حوالي 200000 في نهاية عام 2001 إلى ما يقرب من مليون ومائتي ألف شركة صغيرة في نهاية عام 2019 (أي 1,193,339 في السداسي الثاني من عام 2019) (Mdipi, 2020). وإذا استبعدنا قمتي النمو 26.42% و 20.32% في عامي 2008 و 2009 على التوالي، وحتى الانخفاض في عام 2010 (-0.96%)، يظل الوضع على حاله إلى حد ما طول الفترة أي حوالي 9.5% (الشكل 3.6).

الشكل 3.6. تطور عدد الشركات الصغيرة والمتوسطة النشطة في الجزائر 2002-2019



المصدر: تمثيل الطالب بناءً على بيانات من نشرات المعلومات الإحصائية (وزارة الصناعة)

في الوقت نفسه، وفي نهاية نفس الفترة المدروسة، أي النصف الثاني من عام 2019، انتهى الأمر بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى لعب دور مهم في الاقتصاد الجزائري من حيث خلق فرص العمل، مقارنة بالشركات الكبيرة. في الواقع، بلغ إجمالي القوة العاملة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في نهاية هذه الفترة بالكاد 3 ملايين وظيفة (أي 2,885,651 متعاملاً، منهم 21,085 ينتمون إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحكومية)، بزيادة قدرها 2.37٪ سنويًا مقارنة بالسداسي الأخير من عام 2018.

وفقًا لنشرات المعلومات الإحصائية التي نشرتها وزارة الصناعة والمناجم الجزائرية، في معظم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تم إنشاؤها في الجزائر، في نهاية النصف الأول من عام 2018، يتألف إجمالي عدد الشركات الصغيرة والمتوسطة من 97.7٪ من الشركات الصغيرة جدًا (الشركات التي يقل عدد موظفيها عن 10 موظفين) أو 1,068,027 مؤسسة صغيرة جدًا، تليها الشركات الصغيرة (PE) بنسبة 2٪ والشركات المتوسطة (ME) بنسبة 0.3٪ (Mdpi, 2018). بعد مرور عام واحد (في نهاية النصف الأول من عام 2019) ظلت مؤسسات VSE مهيمنة بقوة في النسيج الاقتصادي بنسبة 97٪ من إجمالي عدد سكان الشركات الصغيرة والمتوسطة، تليها PE بنسبة 2.6٪ و ME بنسبة 0.4٪ (Mdpi, 2018).

تظهر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المنشأة حديثًا اتجاهًا تصاعديًا سنويًا بين عامي 2003 و2016، بعد هذا التاريخ أين يصل الإنشاء إلى سقف 40.000 إنشاء سنويًا، تنخفض وتيرة الإنشاء حتى نهاية الفترة التي تأخذها الدراسة بعين الاعتبار (السداسي

الأخير من العام 2019). وهكذا، في الجزائر، تم إنشاء 513838 مؤسسة صغيرة ومتوسطة خاصة ذات شخصية اعتبارية بين عامي 2003 و2019، منها 123.084 تم إلغاؤها خلال نفس الفترة الفترة. وهذا يعطي معدل بقاء للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة 76.04٪ لهذه الفئة من الشركات الصغيرة والمتوسطة التي تمثل الجزء الأكبر من إجمالي عدد الشركات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر (الشركات الصغيرة والمتوسطة العامة والشركات الصغيرة والمتوسطة الخاصة والحرفيين). فيما يتعلق بالكثافة، كان لدى الجزائر حوالي 19 شركة صغيرة ومتوسطة لكل 1000 نسمة في نهاية عام 2019، أو ثلث المتوسط الأوروبي (الاتحاد الأوروبي - 28). ومع ذلك، عبر التراب الوطني، يختلف الرقم في نهاية العام نفسه من تقسيم إداري إلى آخر، ويتراوح من 9 في ولاية عين تموشنت والجللفة إلى 50 في ولاية تيبازة مرورا بـ 35 في ولايات تيزي- وزو وبجاية (Mdipi, 2020).

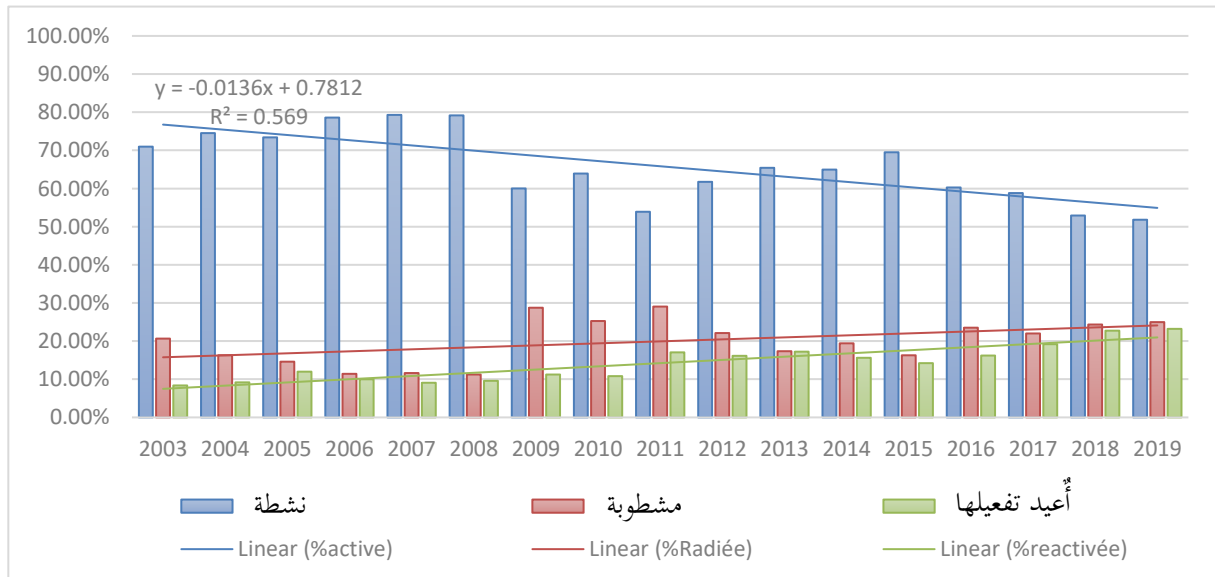
في حين كان هناك 288.587 مؤسسة صغيرة ومتوسطة الحجم في عام 2003، جميع الفئات مجتمعة (كيان قانوني خاص وشخص طبيعي، عام وحرفي) بزيادة قدرها 10 ٪ مقارنة بالعام السابق، تطور عدد الشركات الصغيرة والمتوسطة بعد بداية فترة الدراسة هذه لا يزال ثابتًا تقريبًا بمتوسط حوالي 9.5٪. وسيتم الوصول إلى الذروة بعد أربع سنوات في عام 2008 بمعدل إنشاء 26.42٪ وانخفاض طفيف في عام 2009 بمعدل 20.32٪. ومن المفارقات أنه بعد ذروة العاميين الماضيين، شهد عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة انخفاضًا بنسبة 1٪ تقريبًا (-0.96٪) في عام 2010. بدءًا من هذا العام الذي شهد تراجعًا، والذي يعتبر علاوة على ذلك استثناءً، تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يظهر اتجاهًا تصاعديًا، ولكن بمعدل يظل مستقرًا في المتوسط حتى نهاية الفترة التي انخفض فيها معدل الإنشاء بنسبة 4.53٪ في عام 2019.

من البيانات التي تم تمثيلها وتحليلها، يمكننا أن نستنتج أن تطور إجمالي عدد المؤسسات يمر بفترتين متميزتين 2003-2007 و2011-2019. الأولى تتميز بمعدل إنشاء مستقر نسبيًا يبلغ حوالي 9٪ والأخيرة بمعدل 7٪ في المتوسط. بين هاتين الفترتين فترة صغيرة أخرى من عدم الاستقرار 2008-2010 والتي تتميز بطفرة في معدلات الإنشاء تتجاوز 20٪ (بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة من الشخص الاعتباري 26.42٪ و20.32٪ في عامي 2008 و2009 على التوالي) ومعدل إنشاء سلبي في عام 2010 (-0.96٪). الشكل 3.6.

فيما يتعلق بوفيات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي يمثلها الشطب، تختفي نسبة كبيرة نسبيًا من الشركات المنشأة حديثًا خلال السنة الأولى من نشاطها. بين عامي 2009 و2011، وهي المرحلة التي تفصل بين الفترتين المميزتين المحدتين أعلاه، بلغ معدل

الشطب ذروته بمعدلات تتجاوز 20٪ وذروة بلغت 29.05٪ في عام 2011. تطور معدل وفيات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الفترة الأولى قبل هذه المرحلة من عدم الاستقرار، حيث يظهر اتجاهًا تنازلياً يبدأ بمعدل 20.65٪ في عام 2003 والذي سينخفض باستمرار ليسجل معدلات 11.63٪ و 11.24٪ في عامي 2007 و 2008 على التوالي. وتتميز الفترة الثانية التي تلي هذه المرحلة بارتفاع معدل الوفيات، على الرغم من أن المعدل لا يتجاوز عتبة 20٪ بين عامي 2013 و 2015، إلا أن الفترة تبدأ بنسبة 22.11٪ في عام 2012 وتنتهي بمعدل 22٪ في عام 2017. بينما كان مرتفعا بنسبة 23.52٪ في عام 2016. لكن المشكلة الحقيقية تتعلق بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة. على الرغم من معدل إعادة التنشيط الذي زاد من عام 2003 حتى بلغ ذروته عند 19.19٪ في عام 2017، فإن عدد الشركات التي ظلت نشطة خلال السنة الأولى من نشاطها يظهر اتجاهًا هبوطيًا خلال الفترة المذكورة في الشكل 4.6.

الشكل 4.6: تطور حالة الشركات الصغيرة والمتوسطة الخاصة المنشأة حديثاً من الكيانات القانونية بعد السنة الأولى من النشاط (بالنسبة المئوية)



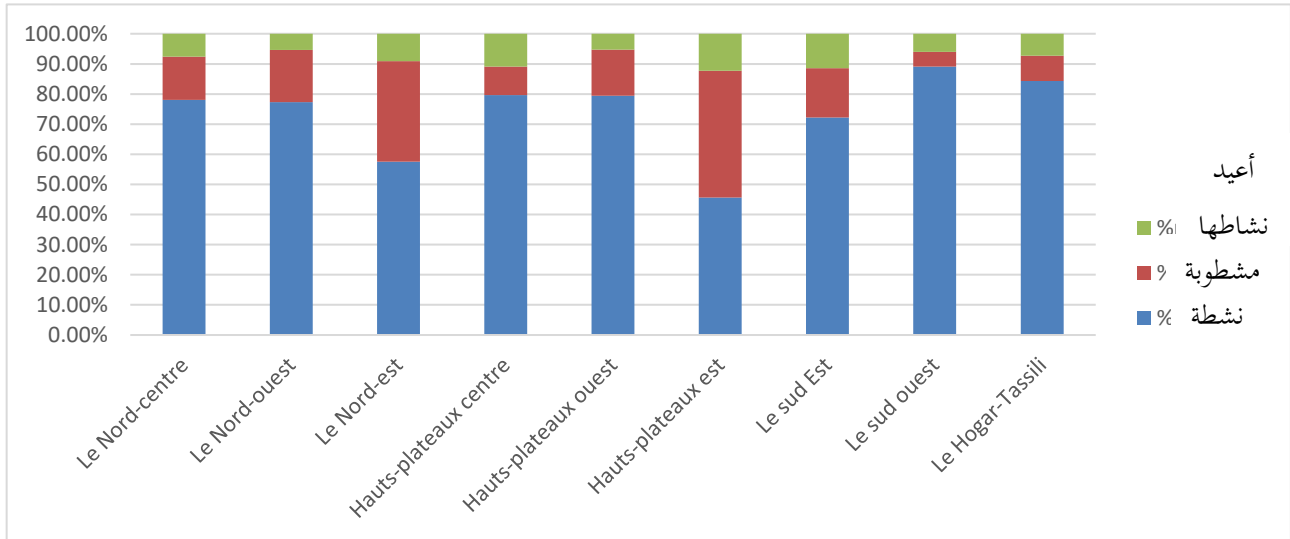
المصدر: من إعداد الطالب بناءً على بيانات من نشرات المعلومات الإحصائية (وزارة الصناعة)

يوضح الشكل 5.6 أنه في عام 2003، ظهرت أعلى نسبة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي ظلت نشطة بعد السنة الأولى من النشاط في المناطق الجنوبية؛ الجنوب الغربي 89.10٪ والفقار طاسيلي 84.29٪ وأقل بقليل في الهضاب العليا، الهضاب العليا

الوسطى 79.61٪ الهضاب العليا الغربية 79.40٪. و تم تسجيل أدنى نسبة في منطقة الهضاب العليا الشرقية 45.64٪ وأكثر بقليل في الشمال الشرقي بنسبة 57.57٪. أما بالنسبة للمتوسط فهو يساوي 73.67٪ تقريباً تمثله المنطقتان الشماليتان. في الشمال والوسط والشمال الغربي لديهم أدنى انحراف في القيمة المطلقة عن هذا المتوسط (77.26٪ و 78٪ على التوالي). بالنسبة لمعدل الوفيات الذي تمثله النسبة المئوية للشطب، فإن الوضع هو نفسه تقريباً، وتأتي منطقة الهضاب العليا الشرقية في المرتبة الأولى مع نسبة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المحذوفة تبلغ حوالي 42.11٪ تليها المنطقة الشمالية الشرقية بنسبة 33.30٪. واحتلت المنطقة الجنوبية الغربية المركز الأخير بنسبة 5٪ فقط (4.89٪). من حيث إعادة التنشيط، احتلت منطقة الهضاب العليا، التي تميزت بأعلى معدل وفيات، المرتبة الأولى (12.25٪)، والمركز الأخير يذهب إلى المنطقة الشمالية الغربية (5.34٪).

الشكل 5.6 حالة الشركات الصغيرة والمتوسطة الخاصة المنشأة حديثاً بعد السنة الأولى من النشاط في 2003

(بالنسبة المئوية)



المصدر: من إعداد الطالب بناءً على بيانات من نشرات المعلومات الإحصائية (وزارة الصناعة)

ولتحليل وضع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بعد عام واحد من نشاطها، نحسب معامل الاختلاف لكل فئة من الفئات الثلاث، هذا المعامل الذي يقيس درجة التباين، وتمثيل المتوسط، وبالتالي تجانس السلسلة. حيث يوضح الجدول 2.6 قيمها. بالنسبة إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة وإعادة التنشيط، تبلغ قيم معامل الاختلاف 18.57٪ و 32.15٪ على التوالي. أقل من

35٪، لذا يمكننا أن نستنتج أن السلسلتين متجانستين مع اختلاف بسيط ومتوسط تمثيلي. بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة المحذوفة، يزيد معامل الاعتلاف عن 67٪، مما يدل على درجة عالية جداً من عدم التجانس.

الجدول 2.6 المتوسطات (μ) والانحرافات المعيارية (σ) ومعاملات الاختلاف (CV) حسب مناطق التنمية (بالنسبة المئوية)

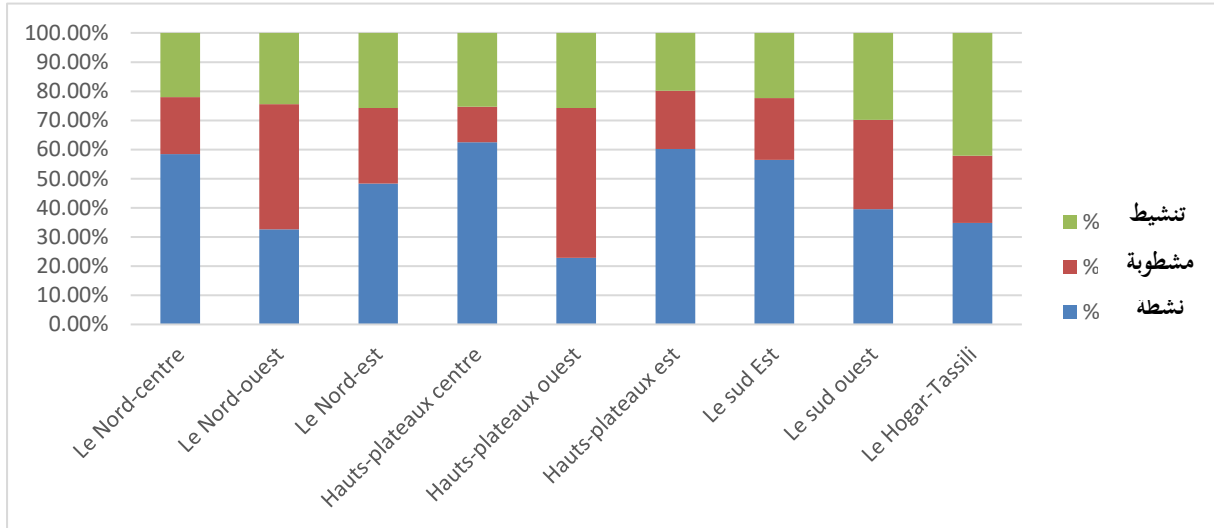
		نشطة Active	مشطوبة Radiée	أعيد تنشيطها Réactivée
2003	μ	73,67	17,96	8,37
	σ	13,68	12,12	2,69
	cv	18,57	67,48	32,16
2019	μ	46,20	27,43	26,37
	σ	14,24	12,44	6,54
	cv	30,83	45,35	24,78

المصدر: من إعداد الطالب بناءً على بيانات من نشرات المعلومات الإحصائية (وزارة الصناعة)

يوضح الشكل 6.6 النتائج بعد أكثر من خمسة عشر عامًا. حيث نلاحظ تغير الأمور في عام 2019، فبالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي ظلت نشطة بعد العام الأول من النشاط، احتلت الهضاب العليا الوسطى (62.49٪) والشرقية (60.15٪) المرتبة الأولى، تليها منطقة الوسط الشمالي (58.43٪). والمركز الأخير محجوز لمنطقة الهضاب العليا الغربية التي ارتفعت من نسبة كبيرة عام 2003 (79.40٪) إلى نسبة بالكاد 23٪ عام 2019 (22.86٪). بالنسبة لمعدلات وفيات الشركات الصغيرة والمتوسطة الممتلئة هنا بالنسب المئوية للشطب، يظهر بوضوح ما قدمناه للتو فيما يتعلق بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة. في الواقع، تحتل المناطق التي بها نسب منخفضة جدًا من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة، في هذه الحالة منطقة المرتفعات الغربية والشمالية الغربية، المرتبة الأولى بنسب 51.42٪ و 42.97٪ على التوالي. على عكس المناطق المعروفة بنسبها العالية من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة، حيث توجد نسب منخفضة من الشطب (الهضاب العليا الوسطى 12.20٪، شمال وسط 19.51٪ ومنطقة الهضاب العليا الشرقية 20٪). وأخيرًا بالنسبة لإعادة التنشيط، تحتل المناطق الجنوبية المرتبة الأولى؛ وتأتي منطقة Hoggar-Tassili (42.09٪) والجنوب الغربي (29.81٪) ومنطقة الهضاب العليا الشرقية بنسبة 19.85٪.

عندما نظرنا إلى نتائج عام 2019، وجدنا أن الأمور لم تتغير كثيرًا. في الواقع، لا يتجاوز معامل الاختلاف (CV) للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تظل نشطة بعد عام واحد من النشاط وكذلك المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي أعيد تنشيطها عتبة 35٪ (30.83٪) للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة و24.78٪ لإعادة تنشيطها) مما سمح لنا بالاستنتاج أن الاثنين متجانسين. بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الملغاة، على الرغم من انخفاض النسبة مقارنة بعام 2003، إلا أنها لا تزال أعلى من 35٪، مما يظهر عدم تجانس كبير. ونتيجة لذلك، يمكن اعتبار نتائج مجموعتي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة بعد السنة الأولى من النشاط وسلسلة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي أعيد تنشيطها مناسبة، مما يُظهر فوارق صغيرة بين المناطق النامية فيما يتعلق بحصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة والتي أعيد تنشيطها سنة النشاط.

الشكل 6.6 وضع الشركات الصغيرة والمتوسطة الخاصة المنشأة حديثًا بعد السنة الأولى من النشاط في 2019 (بالنسبة المئوية)



المصدر: من إعداد الطالب بناءً على بيانات من نشرات المعلومات الإحصائية (وزارة الصناعة)

لفحص ما إذا كانت هناك تباينات كبيرة بين مناطق التنمية التسع (09)، استخدمنا معامل جيني، وهو أحد أكثر مقاييس التركيز استخدامًا. لذلك، قمنا بحساب CG (معامل جيني) لكل فئة من الفئات الثلاث: إما بقاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نشطة

بعد السنة الأولى من النشاط، وفئة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تم إلغاؤها وإعادة تنشيط فئة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. لتقييم التغيير المحتمل، أخذنا في الاعتبار لحظتين مهمتين، وهما عام 2003 وعام 2019. تم اختيار هاتين اللحظتين من أجل توسيع الفجوة بين اللحظتين وكذلك وفقا للبيانات المتاحة المتوفرة في نشرات المعلومات الإحصائية التي تنشرها وزارة الصناعة والمناجم الجزائرية. كقاعدة عامة، كلما ارتفعت قيمة CG، زاد عدم المساواة بين مناطق كل فئة من الفئات.

الجدول 3.6 قيم معاملات ومؤشرات جيني بين سنة 2003 و 2019

	مؤشر جيني Indice de Gini	معامل جيني Coefficient de Gini
2003	47,78%	0,477841926
	51,18%	0,511821071
	47,59%	0,475912576
2019	57,37%	0,573685979
	50,68%	0,506789723
	49,89%	0,498913718

المصدر: من إعداد الطالب بناءً على بيانات من نشرات المعلومات الإحصائية (وزارة الصناعة)

من القراءة السريعة للنتائج الملخصة في الجدول 3.6، يمكننا أن نرى أنه بالنسبة للفئات الثلاث من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (تبقى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نشطة بعد السنة الأولى من النشاط، وفئة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تم إلغاؤها، وفئة الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم)، فإن قيمة معامل جيني زادت في عام 2019 مقارنة بعام 2003 باستثناء فئة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تم شطبها، حيث لوحظ انخفاض طفيف في CG. وإذا أخذنا فئات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشكل منفصل، يمكننا أن نرى أنه تم تسجيل أكبر زيادة لفئة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي ظلت نشطة بعد العام الأول من النشاط (زيادة بنحو 20٪). تليها فئة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي أعيد تنشيطها (كانت الزيادة تقارب 5٪). بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تم شطبها من القائمة، بلغت نسبة CG 50.68٪ في 2018، وهي أقل قليلاً من تلك المسجلة في 2003 (51.18٪). بالرجوع مرة أخرى إلى الجدول 2.6 نجد أن معاملات التباين تؤكد بطريقة ما نتائج CG، التباين، وبالتالي التفاوتات، التي انخفضت بالنسبة لفئة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي ظلت نشطة بعد السنة الأولى من النشاط في عام 2019 مقارنة بعام 2003، وتباين (الفوارق بين المناطق) التي تم تخفيضها لفئة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الملقاة. باستثناء فئة الشركات

الصغيرة والمتوسطة التي أعيد تنشيطها حيث لاحظنا تبايناً تم تقليله في عام 2019 مقارنة بعام 2003، وهو ما يتعارض مع ما يمكننا استنتاجه من نتائج الجدول 3 حيث يكون CG لهذه الفئة نفسها في عام 2019 أعلى قليلاً من عام 2003.

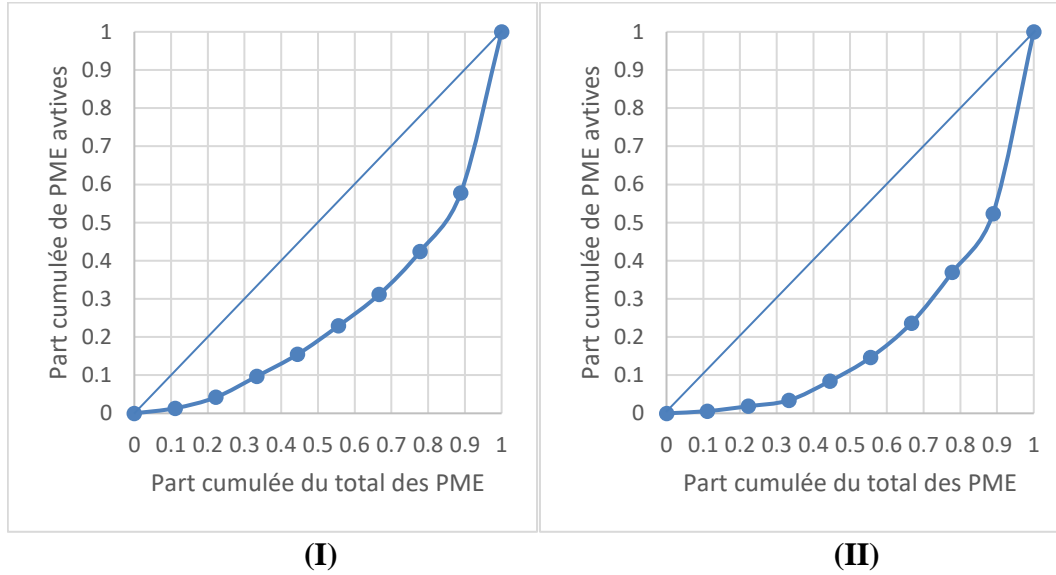
من خلال تفسير هذه النتائج، خلصنا إلى أن الفوارق الإقليمية اتسعت في نهاية الفترة المذكورة في هذه الدراسة في عام 2019 مقارنة ببداية هذه الفترة في عام 2003. ومع ذلك، تجدر الإشارة إلى أن التباينات كانت أصلاً كبيرة في بداية الفترة في عام 2003 والفجوة الصغيرة نسبياً المسجلة في نهاية الفترة التي تم ملاحظتها في عام 2019، تزيد من تعميق موجودة بالفعل. في الواقع، تمكنا من الاستنتاج من نتائج الجدول 3.6 أن CG في بداية الفترة المذكورة (2003) تبلغ حوالي 0.5 للفئات الثلاث من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (0.47 و 0.51 و 47.59)، وهي تظهر تباينات إقليمية كبيرة. بينما نذكر مما سبق أنه بالنسبة إلى CG الذي يقع بين 0 و 1، كلما كان التوزيع غير متساوٍ (مما يعني وجود تباينات في حالتنا) كلما اقترب المعامل من 1؛ كلما كانت متساوية، كلما اقتربت من الصفر. لكن تغيرت الأمور في نهاية عام 2019 مقارنة بعام 2003، وحتى لو كنا نتحدث عن تركيز منخفض لفئة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تم إلغاؤها في عام 2019 مقارنة بعام 2003 (50.68% في عام 2003 مقابل 51.18%)، تم التأكيد على ذلك في الفئتين الآخرين، وهما بقاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نشطة بعد السنة الأولى من النشاط وإعادة تنشيط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

على الرغم من عدم وجود أرقام دقيقة لإجمالي الناتج المحلي حسب المنطقة، إلا أن هذه التركزات المرتفعة في عام 2003 والتي زادت من اتساع التفاوتات الإقليمية في عام 2019 هي آثار النمو الاقتصادي غير المتكافئ مكانيًا. من الناحية الإقليمية، فإن المنطقة المتميزة في بداية الفترة المذكورة (2003) كما في نهاية الفترة (2019) هي منطقة الوسط الشمالي، التي سجلت نسبة أعلى من المتوسط من الشركات الصغيرة والمتوسطة النشطة في عام 2003 (78%) ونسبة أقل من المتوسط من الشركات الصغيرة والمتوسطة المشطوبة (14.40%). كما حافظت على الوضع نفسه في عام 2019 بنسبة مئوية أعلى من المتوسط للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة (58.43%) ونسبة مئوية أقل من المتوسط للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الملغاة، على الرغم من أن نسبة إعادة التنشيط لا تزال أقل من المتوسط في عامي 2003 و 2019. من التغييرات في حالة نشاط ريادة الأعمال بين بداية الفترة ونهايتها، حافظت المناطق الوسطى على نفس المستوى من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة والتي أعيد تنشيطها فوق المتوسط. وتراجع الوضع في المناطق الغربية (الشمال الغربي والهضاب العليا الغربية) حيث ارتفعت نسب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

النشطة من مستوى فوق المتوسط في عام 2003 (77.26٪ للشمال الغربي و79.40٪ لمنطقة الهضاب العليا الغربية) عند النسب المتوية أقل من المتوسط في عام 2019 (32.62٪ للمنطقة الشمالية الغربية و22.86٪ لمنطقة الهضاب العليا الغربية). ونسب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تم شطبها دون المتوسط في عام 2003 (17.40٪ للمنطقة الشمالية الغربية و15.33٪ لمنطقة الهضاب العليا الغربية) بنسب أعلى من المتوسط في عام 2019 (97.42٪ للمنطقة الشمالية الغربية و51.42٪ الهضاب العليا الغربية). من ناحية أخرى، تحسن الوضع بشكل ملحوظ في المناطق الشرقية. في الواقع، انخفضت النسبة المتوية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي ظلت نشطة بعد عام واحد من النشاط من مستوى أقل من المتوسط في عام 2003 (57.57٪ للمنطقة الشمالية الشرقية و45.64٪ لمنطقة الهضاب العليا الشرقية) عند مستوى أعلى من المتوسط في عام 2019 (48.37٪ للمنطقة الشمالية الشرقية و60.15٪ لمنطقة الهضاب العليا الشرقية). ونسبة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تم شطبها أعلى من المتوسط في عام 2003 (33.30٪ للمنطقة الشمالية الشرقية و42.11٪ لمنطقة الهضاب العليا الشرقية) إلى نسبة متوية أقل من المتوسط في عام 2019 (25.89٪ للمنطقة الشمالية الشرقية و20٪ لمنطقة الهضاب العليا الشرقية).

الشكل 7.6 توزيع تركز الشركات الصغيرة والمتوسطة النشطة خلال السنة الأولى من النشاط .

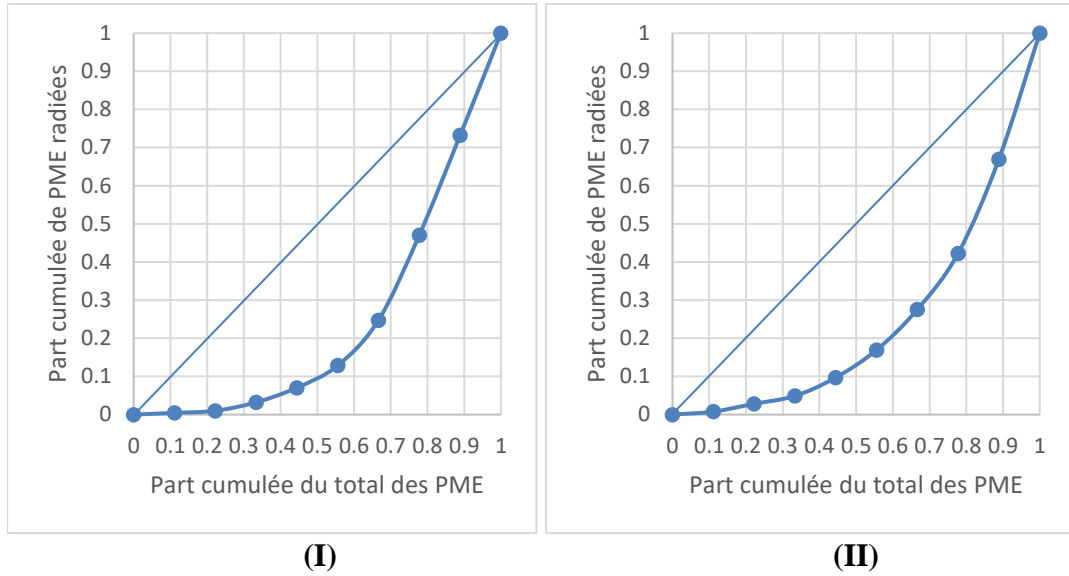
(I) في 2003 ، (II) في 2019.



المصدر: من إعداد الطالب بناءً على بيانات من نشرات المعلومات الإحصائية (وزارة الصناعة)

الشكل 6.8. توزيع تركيز الشركات الصغيرة والمتوسطة التي تم شطبها خلال السنة الأولى من

النشاط (I). في 2003 ، (II) في 2019.

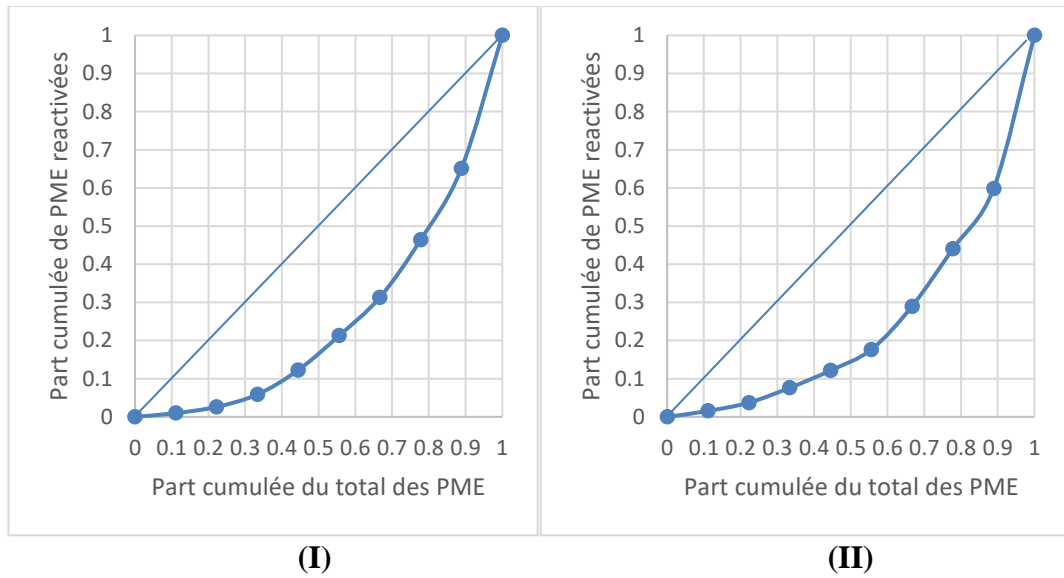


المصدر: من إعداد الطالب بناءً على بيانات من نشرات المعلومات الإحصائية (وزارة الصناعة)

من أجل الوضوح، وبما أن حساب معاملات جيني في هذه الدراسة يعتمد على طريقة هندسية مستمدة مباشرة من الرسم البياني لما يسمى بمنحنى لورنز، فقد استخدمنا هذا المنحنى أيضاً لتسليط الضوء على حالة التركيز بين تسعة مناطق التنمية في الفترتين المعترتين في الدراسة. تتمثل مزايا اختيار منحنيات لورنز في الوضوح البصري وبساطة التمثيل الرسومي. نعلم بالفعل مما سبق أن معامل جيني يتم تحديده من خلال نسبة المنطقة بين منحنى لورنز وخط المساواة الكاملة (منحنى 45 درجة) مقسوماً على المنطقة بأكملها أسفل هذا الخط. يقدم الربعان (I) و (II) من الشكل 6.7 منحنيات لورنز لفئة الشركات الصغيرة والمتوسطة التي تظل نشطة بعد عام واحد من النشاط في 2003 و 2019. للوهلة الأولى، لاحظنا في الأرباع (I) و (II) من الشكل 6.7 حجم المنطقة المحاطة بمنحنى لورنز وخط المساواة الكاملة فيما يتعلق بالمساحة الإجمالية للمثلث السفلي. هذه الملاحظة، التي يمكن ملاحظتها في الحالات المختلفة، تدعم الفرضية التي بموجبها تكون التباينات كبيرة في بداية أي فترة، وتطور التباينات التي تم فحصها في تحليل التركيز حسابياً بواسطة معاملات جيني و هندسياً بواسطة منحنيات لورنز ، يظهر اتجاه متزايد يمثله الاختلافات في عدم المساواة التي تضاف إلى فجوة كبيرة بالفعل في التنمية بين المناطق. وهذا ينطبق على فئة المشروعات الصغيرة والمتوسطة التي أعيد تنشيطها

الموضحة في الأرباع (I) و (II) من الشكل 8.6 وفئة المشروعات الصغيرة والمتوسطة المحذوفة الموضحة للفترتين (2003-2019) في الأرباع (I) و (II) من الشكل 9.6 إذا استبعدنا أدنى انخفاض في مؤشر جيني في عام 2019 مقارنة بعام 2003.

الشكل 9.6 توزيع تركيز المشاريع الصغيرة والمتوسطة التي أعيد تنشيطها خلال السنة الأولى من النشاط (I) في 2003 ، (II) في 2019.



المصدر: من إعداد الطالب بناءً على بيانات من نشرات المعلومات الإحصائية (وزارة الصناعة)

2. النمذجة القياسية:

في الجزء الأول من هذا الفصل التطبيقي تعرضنا بالوصف، باستعمال أدوات تحليل التركيز (منحنيات لورنز ومؤشرات جيني)، للفوارق المكانية في الجزائر بين تجمعات اللولايات في تسع (09) مناطق للتنمية دون محاولة بناء نموذج مفسر لتركز النشاط الاقتصادي من خلال المقاولاتية وانشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي نفترض في هذه الدراسة من منطلقات نظرية أنها مؤشر مهم على التنمية المحلية. فيما يلي سنقوم بدراسة عدم التجانس (heterogeneity) بين الوحدات المكانية (الولاية) انطلاقا من بناء نموذج قياسي من شأنه أن يفسر العوامل المؤثرة على تركيز النشاط المقاولاتي وبالتالي النشاط الاقتصادي في الأقاليم وفي نفس الوقت تقدير معاملات عدم التجانس بين المناطق. ولأن النموذج هو مكاني وزماني في آن واحد سيكون النموذج ببيانات عرضية مقطعية بأفراد (الولايات) وبيانات زمنية والتي تلخص في بيانات "بانل" PANEL. بالنسبة للمتغيرات ستكون في شكل معدلات ونسبة، بداية بالمتغيرة التابعة التي ستكون نسبة تركيز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إقليم كل ولاية والتي نحصل عليها بقسمة صافي عدد المؤسسات الصغيرة المتوسطة المنشأة خلال سنة في إقليم الولاية على عدد سكان الولاية في فترتين زمنيتين الأولى في بداية الفترة بالقسمة على عدد السكان انطلاقا من الإحصاء العام للسكان في سنة 1998 (RGPH 1998) وفي نهاية الفترة بالقسمة على عدد السكان من الإحصاء العام للسكان في سنة 2008 (RGPH 2008). وبالنسبة للمتغيرات المفسرة سنعتبر متغيرتين للاقتصاد المكاني هما نسبة تركيز السكان في الكيلومتر مربع داخل المنطقة denPOP ونسبة التركيز في الإقليم الحضاري خلافا للإقليم الريفي txURB. ومتغيرة مراقبة (variable de contrôle) تمثل نسبة الأمية في الأقليم txANLPH وهي متغيرة قد تنوب عن متغيرات أخرى مفسرة كالمعدل التمدرس والتكوين والتدريب.

نعتبر النموذج التالي:

$$denPME_{it} = \beta_1 + \beta_2 denPOP_{it} + \beta_3 txURB + \beta_4 txANLPH_{it} + u_{it} \quad (6.2)$$

$$i = 1,2, \dots, 48 \quad ; \quad t = 1998, 2008$$

حيث denPME كمتغيرة مفسرة تمثل نسبة كثافة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالنسبة لعدد السكان المقيمين في الإقليم أو المنطقة الإدارية في نهاية فترة معينة¹، denPOP هي نسبة تركيز السكان في الكيلومتر مربع داخل المنطقة، txURB نسبة التركيز في الإقليم الحضاري خلافا للإقليم الريفي و txANLPH هو معدل الأمية² وهذه المتغيرات الأخيرة هي متغيرات مفسرة. وفي النموذج يشير t إلى البيانات المقطعية التي تمثل عدد الولايات (48 ولاية في التقسيم الإداري) و t يشير إلى الفترة الزمنية التي تدور حول فترتين هما محل المقارنة في بداية الدراسة بالنسبة لسنة 1998 وخلالها سنة 2008³. من الناحية القياسية نفترض ابتداءً أن هذه المتغيرات مفسرة أنها غير عشوائية وإذا كانت كذلك فهي غير مرتبطة خطياً بمتغير الخطأ u_{it} . كما نفترض أيضاً أن متغير الخطأ هو كذلك يستوفي الافتراضات الكلاسيكية للانحدار الخطي (Gujarati and Porter 2009).

في النموذج (6.1) نتوقع من منطلقات نظرية أن كل من كثافة السكان في الكلم² الواحد ونسبة التركيز السكاني في المناطق الحضرية لهما تأثير إيجابي ذو معنوية في حين معدلات الأمية المكانية لها تأثير سلبي أو علاقة عكسية بالمتغيرة التابعة أي أنه كلما تراجعت معدلات الأمية في الإقليم الإداري كلما زاد تركيز خلق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وباستخدام برنامج القياس الاقتصادي "إيفوز" الإصدار العاشر (Eviews 10)، ومع افتراض صحة التقدير باستعمال بيانات مجمعة (Pooled) والذي هو من الناحية القياسية افتراض فيه أفرط لكنه ضروري كمنطلق في نمذجة "بيانات بانل" (PANEL data) نحصل على نتيجة تقدير النموذج (6.1) طريقة المربعات الصغرى OLS كما هو موضح في الجدول 4.6. النتائج تظهر أن المتغيرتان، معدل التركيز في الأقاليم الحضرية txURB ومعدلات الأمية المكانية txANLPH بالإضافة إلى الثابت C هي ذات معنوية إحصائية مقبولة ($pvalue < 0.05$) وهي بذلك متغيرات مفسرة للتركز المكاني للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فقط تأثير متغيرة معدلات التركيز في المناطق الحضرية هو إيجابي (أي علاقة طردية) وهو يتلاءم إلى حد ما مع النظرية الاقتصادية المكانية ومتغيرة معدلات الأمية

¹- الإقليم الإداري هنا هي الولاية ويتم حساب نسبة هذه الكثافة بقسمة صافي عدد المؤسسات الصغيرة التي تم انشاءها في نهاية فترة معينة وضرب الحاصل في 1000:

$$densité \left(\begin{array}{l} \text{الكثافة} \\ \text{عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة} \end{array} \right) = \frac{\text{Nombre de PME}}{\text{Population résidente} \left(\begin{array}{l} \text{عدد السكان المقيمين} \end{array} \right)} \times 100$$

(2) - في البداية كان تشكيل النموذج اعتماداً على معدلات التمدرس taux de scolarisation والتعليم في الأطوار المختلفة ولتعذر الحصول على بيانات زمنية-مكانية تم تعويضها بما هو متاح أي معدلات الأمية.

(3) - اختيار الفترتين يمليه توفر البيانات لأن آخر إحصاء شامل في الجزائر كان سنة 2008 وقبله في سنة 1998. وإن كان هناك إحصاء شامل مبرمج سنة 2018 لم يتم بعد.

المكانية لها تأثير سلبي (أي علاقة عكسية) على التركز المكاني للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهو كذلك يؤيد ما تم افتراضه مبدئياً من الناحية النظرية. لكن الغريب في نتائج هذه النمذجة هو عدم معنوية متغيرة التركز السكاني في الكلم 2 الواحد وكذا تأثيره السلبي وعلاقته العكسية بالتركز المكاني للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وإن كان النموذج في شكله الكلي يتمتع بمعنوية إحصائية تمكن المتغيرات المستقلة من تفسير معنوية المتغير التابع وهذا ما تؤكدته إحصائية فيشر ($F\text{-statistic}=12.25$) التي تتمتع بمعنوية عالية، إلا أن انخفاض إحصائية "دوربين-واتسون" قد تكون مؤشراً على وجود ارتباط تسلسلي أو مكاني.

الجدول 4.6 تقدير النموذج البيانات المجمعة باستعمال طريقة المربعات الصغرى OLS

Dependent Variable: DENPME
Method: Least Squares
Date: 09/28/21 Time: 08:53
Sample: 1 96
Included observations: 96

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	10.49310	2.614587	4.013291	0.0001
DENPOP	-0.000255	0.000758	-0.336490	0.7373
TXURB	5.365408	2.578065	2.081176	0.0402
TXANLPH	-19.25113	5.076976	-3.791849	0.0003
R-squared	0.285487	Mean dependent var		8.275185
Adjusted R-squared	0.262188	S.D. dependent var		3.972140
S.E. of regression	3.411909	Akaike info criterion		5.333195
Sum squared resid	1070.983	Schwarz criterion		5.440043
Log likelihood	-251.9933	Hannan-Quinn criter.		5.376384
F-statistic	12.25303	Durbin-Watson stat		1.368364
Prob(F-statistic)	0.000001			

المصدر: من إعداد الطالب انطلاقاً من مخرجات برنامج "إيفوز" Eviews (الملحق ب.3) باستعمالات وباستعمال بيانات الديوان الوطني للإحصائيات ONS وبيانات وزارة الصناعة والمناجم الجزائرية.

لكن، احتمالية أن يكون النموذج في مخرجات الجدول 4.6 نموذجاً سيئاً في تفسير الظاهرة ناجم في الحقيقة من الاختلاف بين الأفراد (الأفراد بالمفهوم الإحصائي أي الولايات) الذي قد تخفيه فرضية التجميع (Pooling assumption) لأن الفردية أو التفرد (Uniqueness) قد يكون موجوداً بين الأفراد البالغ عددهم في هذه الدراسة 48 ولاية جزائرية. ويندرج التفرد بالمفهوم الإحصائي هنا في الخطأ المركب u_{it} وكنتيجة لذلك من الممكن جداً أن تكون متغيرة الخطأ مرتبطة خطياً مع بعض عوامل الانحدار المدرجة في النموذج. وفي هذه الحالة، قد تكون المعاملات المقدرة في نموذج الجدول 4.6 غير متنسقة (Inconsistent) ومتحيزة (Biased).

1.2 نموذج التأثيرات الثابتة (FEM):

أفضل الطرق التي تمكننا من الأخذ بعين الاعتبار عدم التجانس الذي قد يكون موجودا بين 48 فردا إحصائيا (الولايات في هذه الحالة) هو السماح لكل فرد إحصائي (ممثل بالولاية) بأن يكون له ثابتا خاصا به يتم تقديره.

$$\begin{aligned} denPME_{it} = & \beta_{1i} + \beta_2 denPOP_{it} + \beta_3 txURB + \beta_4 txANLPH_{it} \\ & + u_{it} \end{aligned} \quad (6.3)$$

$$i = 1, 2, \dots, 48 \quad ; \quad t = 1998, 2008$$

للسماح لكل فرد إحصائي من أن يكون له ثابت خاص به نلاحظ أن الفرق بين هذا النموذج الأخير (المعادلة 6.3) والمعادلة 6.2 هو في إدخال الرمز i الذي يمثل الأفراد على الثابت للإشارة بأنه يتغير حسب الأفراد (الولايات). المعادلة 6.3 بهذا الشكل يطلق عليها في أدبيات القياس الاقتصادي اسم "نموذج انحدار التأثيرات الثابتة" (fixed effects regression model) أو اختصارا بـ: FEM. وعبارات التأثيرات الثابتة في هذا النموذج المقصود بها أن كل فرد إحصائي له ثابت خاص به عبر الزمن وهو بذلك يفترض أنه لا يتغير حسب الزمن (سنتي المقارنة في هذه الحالة). إذا كتبنا الثابت في النموذج بهذا الشكل β_{1it} كأننا نشير أن الثابت يتغير وفقا للزمن وهذا مستبعدا حاليا من هذا النموذج (Gujarati 2011).

من الناحية العملية، يمكن استعمال المعادلة 6.3 من خلال ادخال ثوابت أخرى متغيرة من خلال متغيرات وهمية (differential intercept dummies). ويُدخل هذه المتغيرات نحصل على نموذج "المربعات الصغرى بالمتغيرات الوهمية للتأثيرات الثابتة" (The fixed effects least squares dummy variable) أو اختصارا نموذج LSDV الذي هو بالإضافة إلى نموذج "المقدرات الداخلية" (within estimator) من النماذج المتاحة في الاستيعاب العملي لهذه التأثيرات الثابتة في نموذج FEM. ويتغير المعادلة 6.3 نحصل على ما يلي:

$$\begin{aligned} denPME_{it} = & \beta_1 + \beta_2 D_{2i} + \beta_3 D_{3i} + \dots + \beta_{47} D_{47i} + \beta_{48} denPOP_{it} + \beta_{49} txURB \\ & + \beta_{50} txANLPH_{it} + u_{it} \end{aligned} \quad (6.4)$$

حيث المتغير $D_{2i} = 1$ بالنسبة للفرد الثانية (الولاية الثانية حسب الترتيب الشلف) والصفري لباقي الأفراد (الولايات)، و $D_{3i} = 1$ بالنسبة للفرد رقم 3 (الولاية بالترتيب 3 الأغواط) وتساوي الصفري لباقي الأفراد (الولايات)، وهكذا. وتحدد الإشارة في هذا

الصدد إلى أنه تم اعتماد 47 متغيرة وهمية لتمثيل 48 فردا (ولاية) لتفادي الوقوع في مصيدة المتغيرات الوهمية (Dummy variable trap) (Gujarati and Porter 2009).

قبل التعرض للتعليق على مخرجات النموذج في الجدول 4.6 تجدر الإشارة إلى أن من عيوب طريقة LSDV في نموذج انحدار التأثيرات الثابتة أنه غير اقتصادي فيما يتعلق بعدد المعلمات التي يتم تقديرها. وبحكم أنه سيتم إدراج $n-1$ متغيرة وهمية في النموذج ومنه في دراسة هذه الحالة سنقدر 47 معلمة حسب المتغيرات الوهمية والأفراد (الولايات). ولتفادي عرض كل معلمات المتغيرات الوهمية المدرجة في النموذج والتركيز على المهم في النموذج سيتم الإبقاء فقط على المتغيرات الرئيسية المقدرة في النموذج بالإضافة إلى المؤشرات الإحصائية المتعلقة بالنموذج وعرض تفصيل تقدير معلمات كل المتغيرات الوهمية في الملاحق (الملحق أ.1).

الجدول 5.6 تقدير النموذج باستعمال المربعات الصغرى بالمتغيرات الوهمية للتأثيرات

الثابتة LSDV

Dependent Variable: DENPME
Method: Least Squares
Date: 09/28/21 Time: 08:55
Sample: 1 96
Included observations: 96

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
DENPOP	0.006840	0.003735	1.831003	0.0737
TXURB	16.93916	6.818664	2.484235	0.0168
TXANLPH	-10.75857	5.593796	-1.923305	0.0608
R-squared	0.935792	Mean dependent var		8.275185
Adjusted R-squared	0.864450	S.D. dependent var		3.972140
S.E. of regression	1.462428	Akaike info criterion		3.902888
Sum squared resid	96.24132	Schwarz criterion		5.265198
Log likelihood	-136.3386	Hannan-Quinn criter.		4.453556
Durbin-Watson stat	3.063197			

المصدر: من إعداد الطالب انطلاقا من مخرجات برنامج "إيفوز" Eviews (الملحق ب.4) وباستعمال بيانات الديوان الوطني للإحصائيات ONS وبيانات وزارة الصناعة والمناجم الجزائرية.

بمقارنة نموذج مخرجات الجدول 4.6 ونموذج مخرجات الجدول 5.6 نلاحظ أن الفرق بين نموذج البيئات المجمععة ونموذج LSDV يختلفان جوهريا ليس فقط في درجة معنوية المعلمات، ولكن حتى في الإشارة. إذ أن معلمة متغيرة التركيز السكاني في الكلم 2 لكل فرد (ولاية) denPOP في النموذج الأخير لها إشارة موجبة توحى بالعلاقة الطردية مع المتغيرة موضوع التفسير بالإضافة إلى أنها تتمتع بمعنوية وإن كانت ضعيفة. الملاحظ كذلك بالنسبة لمتغيرة معدلات الأمية المكانية أن المعنوية هي أضعف في نموذج LSDV مقارنة بنموذج البيانات المجمععة مع بقاء الإشارة سالبة في الحالتين (علاقة عكسية). وإن كانت معلمات المتغيرات الوهمية (الملحق

أ.1) أغلبها لا تتمتع بمعنوية إحصائية قد تجعلنا لا نستطيع أن نؤكد اخفاء نموذج البيانات المجمعة عدم التجانس بين الأفراد، إلى أن مقارنة النموذجين من خلال المؤشرات الشاملة للنموذجين (إحصائية دروبن-واتسون، معامل التحديد) يجعلنا نفضل من الناحية الاحصائية نموذج LSDV على نموذج البيانات المجمعة (Pooled Model). لكن، يمكننا تقديم اختبار test يمكننا من التأكد فيما إذا كان نموذج التأثيرات الثابتة هو أفضل من نموذج البيانات المجمعة في الجدول 4.6. ونظرا لكون نموذج البيانات المجمعة يتجاهل تأثيرات عدم التجانس (heterogeneity) التي يتم أخذها بعين الاعتبار في نماذج التأثيرات الثابتة، فإن نموذج البيانات المجمعة هو في الحقيقة عبارة عن نسخة المقيدة (Restricted version) من نموذج التأثيرات الثابتة. لذلك، يمكننا استخدام إحصائية فيشر F-test للمقارنة بين النموذجين (Greene 2012). لدينا:

$$F = \frac{(R_{ur}^2 - R_r^2)/(n - 1)}{(1 - R_{ur}^2)/(nT - n - K)} \sim (n - 1, nT - n - K) \quad (6.5)$$

بحيث R_r^2 و R_{ur}^2 هما على التوالي معامل التحديد للنموذج غير المقيد الذي هو نموذج التأثيرات الثابتة ومعامل التحديد للنموذج المقيد الذي هو نموذج البيانات المجمعة. n هو عدد المشاهدات الفردية، T يمثل الزمن و K عدد المعلمات المقدرة في النموذج. وباستعمال قيم معامل التحديد من الجدولين 4.6 و 5.6 نحصل على القيمة الإحصائية المحسوبة لفيشر كما يلي:

$$F = \frac{(0.9357 - 0.2854)/47}{(1 - 0.9357)/45} = 9.683$$

انطلاقا من 47 درجة حرية (df) في البسط و 45 درجة حرية في المقام يمكننا أن نجزم أن إحصائية فيشر هي ذات معنوية كبيرة، ومنه يمكن أن نؤكد أن نموذج التأثيرات الثابتة هو أفضل من نموذج الانحدار بالبيانات المجمعة¹.

2.2 نموذج التأثيرات العشوائية (REM):

داخل نموذج التأثيرات الثابتة (FEM)، نفترض أن المعامل الثابت الخاص بكل فرض β_{1i} هو ثابت بالنسبة لكل فرد (ولاية) وهو بذلك غير قابل للتغير زمنيا. وهناك نموذج آخر في تحليل بيانات "بانل" قد يكون بديلا لنموذج التأثيرات الثابتة وهو نموذج

1) - تجدر الإشارة إلى أن طريقة LSDV التي تعتمد على إدخال متغيرات وهمية ليست الطريقة الوحيدة ضمن نماذج التأثيرات الثابتة هناك طريقة تعتمد على نمذجة قيم انحراف المتغيرات عن متوسطاتها يطلق عليها طريقة المقدرات الداخلية للتأثيرات الثابتة (The fixed effect within group estimator) ولأن هذه الأخيرة تعطي نفس نتائج طريقة LSDV نكتفي بإدراج مخرجات جداولها في الملاحق.

التأثيرات العشوائية. في هذا النموذج خلافا لنموذج التأثيرات الثابتة، نفترض أن β_{1i} هو متغير عشوائي بمتوسط قيمة β_1 (في هذه الحالة بدون \bar{i}) والثابت بالنسبة لكل فرد في هذا النموذج يتم التعبير عليها كما يلي:

$$\beta_{1i} = \beta_1 + \varepsilon_i \quad (6.6)$$

حيث ε_i هو خط عشوائي بمتوسط معدوم 0 وتباين ثابت σ_ε^2 . وفيما يتعلق بدراستنا ادخال هذا الخط العشوائي يعني أن الأفراد (الولايات) المدرجين في العينة هم عبارة عن عينة عشوائية تم استخراجها من مجتمع احصائي كبير وهؤلاء الأفراد في العينة لهم متوسط قيمته مشتركة (Gujarati and Porter 2009). ولذلك يمكننا إعادة صياغة المعادلة 3.6 بعد ادراج الخط العشوائي كما يلي:

$$\begin{aligned} denPME_{it} = & \beta_{1i} + \beta_2 denPOP_{it} + \beta_3 txURB + \beta_4 txANLPH_{it} \\ & + w_{it} \end{aligned} \quad (6.7)$$

بحيث:

$$w_{it} = \varepsilon_i + u_{it} \quad (6.8)$$

الخطأ العشوائي المركب w_{it} يتكون من عنصرين، العنصر الأول هو الخطأ العشوائي ε_i الذي يتغير في المقاطع العرضية أو حسب الأفراد (في حالتنا حسب الولايات)، والعنصر الثاني هو الخطأ العشوائي u_{it} الذي يتغير عبر المقاطع العرضية وزمنياً. وهذا التركيب في الخطأ العشوائي داخل هذا النموذج هو سبب تسميته في بعض أدبيات القياس الاقتصادي بنموذج مركبات الخطأ (Error components Model) أو اختصاراً نموذج ECM^1 . وباستخدام برنامج القياس الاقتصادي "إفيوز" الإصدار العاشر (Eviews 10)، نحصل على تقدير لنموذج التأثيرات العشوائية كما هو مبين في الجدول 6.6.

(1) - الفرضيات الأساسية الخاصة بنموذج ECM هي:

$$\begin{aligned} \varepsilon_i & \sim N(0, \sigma_\varepsilon^2) \\ u_{it} & \sim (0, \sigma_u^2) \\ E(\varepsilon_i, u_{it}) & = 0; E(\varepsilon_i, \varepsilon_j) = 0 \quad i \neq j \\ E(u_{it}u_{is}) & = E(u_{it}u_{ij}) = E(u_{it}u_{js}) = 0 \quad i \neq j; t \neq s \end{aligned}$$

الجدول 6.6 تقدير نموذج التأثيرات العشوائية REM

Dependent Variable: DENPME_?
Method: Pooled EGLS (Cross-section random effects)
Date: 09/28/21 Time: 17:09
Sample: 1 2
Included observations: 2
Cross-sections included: 48
Total pool (balanced) observations: 96
Swamy and Arora estimator of component variances

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	9.041690	2.718849	3.325558	0.0013
DENPOP_?	2.70E-05	0.000971	0.027772	0.9779
TXURB_?	7.305549	3.147595	2.320994	0.0225
TXANLPH_?	-18.52284	3.532558	-5.243464	0.0000

Effects Specification		S.D.	Rho
Cross-section random		3.137196	0.8215
Idiosyncratic random		1.462428	0.1785

Weighted Statistics			
R-squared	0.488533	Mean dependent var	2.590587
Adjusted R-squared	0.471855	S.D. dependent var	2.044840
S.E. of regression	1.486058	Sum squared resid	203.1699
F-statistic	29.29164	Durbin-Watson stat	2.076034
Prob(F-statistic)	0.000000		

Unweighted Statistics			
R-squared	0.277892	Mean dependent var	8.275185
Sum squared resid	1082.367	Durbin-Watson stat	0.389690

المصدر: من إعداد الطالب انطلاقا من مخرجات برنامج "إفيوز" Eviews (الملحق ب.5) وباستعمال بيانات الديوان الوطني للإحصائيات ONS وبيانات وزارة الصناعة والمناجم الجزائرية.

كما فعلنا سابقا في مخرجات نموذج LSDV من الجدول السابق، نعرض في الجدول 6.6 الاحصائيات الرئيسة المتعلقة بالمتغيرات المفسرة في النموذج بالإضافة إلى الإحصائيات الشاملة المتعلقة بالنموذج في شكله الكلي، تقديرات التأثيرات العشوائية (Random effects) البالغ عددها 48 يتم استعراضها في الملاحق (الملحق أ.2). وبمقارنة نموذج التأثيرات العشوائية REM بنموذج التأثيرات الثابتة FEM نجد أن المعلمات في النموذج الأول تتمتع بمعنوية عالية مقارنة بمعلمات النموذج الأخير ما عدا معلمة متغيرة التركيز والكثافة السكانية في الكلم 2 في كل ولاية التي أصبحت بدون معنوية إحصائية في نموذج التأثيرات العشوائية

وإن كانت قبل ذلك ذات معنوية ضعيفة في نموذج التأثيرات الثابتة. وبالطبق عند مقارنة النموذجين من مخرجان الجدول 5.6 والجدول 6.6 سنجد فروقات كثيرة تحسب من الناحية الإحصائية لكليهما، لكن السؤال المطروح هنا أي النموذجين هو الأفضل في تفسير المتغيرة التابعة؟ طبعاً الإجابة على هذا السؤال تعتمد بالأساس على الافتراضات القبلية التي وضعناها فيما يخص الارتباط الخطي بين الخطأ العشوائي ε_i وباقي المتغيرات المفسرة أو المستقلة. وإذا افترضنا أن هذه الأخيرة غير مرتبطة خطياً مع الخطأ العشوائي ε_i عندئذ نموذج التأثيرات العشوائية هو الأفضل وإذا كان العكس نموذج التأثيرات الثابتة هو الأفضل. ولأن ε_i هو جزء من الخطأ العشوائي W_{it} من الممكن أن يكون هذا الأخير مرتبطاً مع أحد المتغيرات المفسرة، وفي هذه الحالة، تكون المعلومات المقدرة في نموذج التأثيرات العشوائية غير متسقة (Inconsistent). وكجواب على السؤال السابق، يقدم اختبار هاوسمان (Hausman test) في أي تطبيق فيما إذا كان الخطأ العشوائي W_{it} مرتبطاً خطياً مع المتغيرات المفسرة وبالتالي التأكد من ملائمة نموذج التأثيرات العشوائية (Gujarati and Porter 2009). الاختبار الذي يقترحه هاوسمان، المدمج في أغلب البرامج الإحصائية اليوم ومن بينها برنامج "إيفوز" Eviews، يمكنه تقديم إجابة عن سؤال التفضيل بين نموذج التأثيرات الثابتة ونموذج التأثيرات العشوائية. الفرضية الصفرية (H_0) الكامنة في اختبار هاوسمان هي عدم وجود اختلاف جوهري بين نموذج FEM ونموذج REM. وهذا الاختبار الاحصائي لديه توزيع متقارب في حالة العينات الكبيرة إلى توزيع χ^2 بدرجة حرية (df) تساوي عدد المتغيرات المفسرة في النموذج. وكما هو معتاد، إذا كانت قيمة χ^2 المحسوبة هي أكبر من قيمتها الحرجة عند درجة حرية معطاة، فإن نموذج التأثيرات العشوائية REM يكون غير مناسباً لأن الخطأ العشوائي ε_i محتمل جداً أن يكون مرتبطاً خطياً مع أحد المتغيرات المفسرة في النموذج. في هذه الحالة نموذج التأثيرات الثابتة FEM هو الأفضل.

في دراستنا، اعتماداً على برنامج إيفوز Eviews، نتائج اختبار هاوسمان Hausman Test معطاة في الجدول 7.6. وكما هو ملاحظ في الجدول، القيمة الحرجة p value لإحصائية χ^2 جد مرتفعة (p value > 0.05) وهو ما يجعلنا نقبل الفرضية الصفرية H_0 ونرفض الفرضية البديلة أي أن نموذج التأثيرات العشوائية REM هو الأفضل. الجزء المتبقي من الجدول 7.6 يعطي تفصيل مقارنة بين نموذج التأثيرات الثابتة والتأثيرات العشوائية لكل متغير. ونلاحظ القيم الحرجة أن معاملات كلها بدون معنوية إحصائية.

الجدول 7.6 نتائج اختبار هاوسمان Hausman test

Correlated Random Effects - Hausman Test
Pool: POOLED
Test cross-section random effects

Test Summary	Chi-Sq. Statistic	Chi-Sq. d.f.	Prob.
Cross-section random	5.997088	3	0.1118

Cross-section random effects test comparisons:

Variable	Fixed	Random	Var(Diff.)	Prob.
DENPOP_?	0.006840	0.000027	0.000013	0.0589
TXURB_?	16.939161	7.305549	36.586826	0.1112
TXANLPH_?	-10.758575	-18.522839	18.811591	0.0734

المصدر: من إعداد الطالب انطلاقا من مخرجات برنامج "إفيوز" Eviews (الملحق ب.6) وباستعمال بيانات الديوان الوطني للإحصائيات ONS وبيانات وزارة الصناعة والمناجم الجزائرية.

لدينا نموذج بيانات "بانل" Panel التالي انطلاقا من مخرجات الجدول 6.6 لنموذج التأثيرات العشوائية:

$$\begin{aligned} denPME_{it} = & 9.41690 + 0.000027denPOP_{it} + 7.305549txURB \\ & - 18.52284txANLPH_{it} \end{aligned} \quad (6.9)$$

في هذا النموذج الأخير نلاحظ أن كل معلمات المتغيرات المفسرة لتركز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مكانيا، هي معلمات تتمتع بمعنوية إحصائية إلا متغيرة التركيز السكاني بالكلم 2 الواحد في كل ولاية التي لا يمكننا الجزم من الناحية الإحصائية أنها تفسر الظاهرة. النموذج في شكل العام مقبول إحصائيا كون إحصائية فيشر ذات معنوية كبيرة وهو ما يمكننا من القول إن المتغيرات المفسرة تفسر بالجملة الظاهرة. بالنسبة لمعامل التحديد الذي هو مؤشر على جودة الانحدار وهو يقترب من 0.5 أي أن المتغيرات الخارجية تفسر تقريبا 50% المتغير التابع المتمثل في تركيز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب عدد السكان في مكانيا (في الإقليم الجغرافي لكل ولاية). المتغيرة txURB التي هي معدل التركيز السكاني في المدن داخل إقليم الولاية هي بدرجة معنوية مقبولة وتؤثر إيجابيا على تركيز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أي أن كل زيادة في نسبة التركيز الحضري بـ 1% سيزيد في تركيز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الولاية بـ 7.30 وهذه العلاقة إلى حد ما تؤيد ما هو معروف نظريا بأن المقاولاتية بالدرجة الأولى هو نشاط حضري وهو ما

يدفع السلطات المركزية إلى اتخاذ سياسات من شأنها تشجيع التنمية المحلية بخلق مناخ محفز لإنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الأقاليم الريفية. بالنسبة لمتغيرة التركيز السكاني حسب الكلم 2 الوحد في كل ولاية denPOP نلاحظ أنها لا تتمتع بمعنوية إحصائية حتى نقول إنها تفسر المتغيرة التابعة موضوع الدراسة، وحتى لو فرضنا جدلا أنها تفسر الظاهرة إحصائيا فهي من ناحية التأثير ضعيفة جدا كون المعامل يقترب من الصفر. وتفسير ذلك في حالة الجزائر هو عدم التجانس بين عدد سكان الولايات ومساحتها الجغرافية خاصة في ولايات الجنوب أين نجد ولايات بمساحات شاسعة وتركيز سكاني ضعيف، وهذه المتغيرة في الحقيقة هي تقنية أكثر منها نظرية لأن النشاط المقاولاتي وانتعاش المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هو نشاط التكتلات agglomeration السكانية والعبارة هي بحجم التركيز داخل التكتلات وليس بالمساحة لأن الجانب الطبيعي مهم في هذا الشأن (الأقاليم الصحراوية والجبال الوعرة والغابات...). مقارنة بالمتغيرات المفسرة للظاهرة، نجد أن متغيرة معدل الأمية txANLPH هي المتغيرة الأقوى من ناحية المعنوية الإحصائية والأكبر من ناحية التأثير على المتغيرة الداخلية. بالإضافة إلى ذلك فإشارة معامل متغيرة معدل الأمية هي سالبة أي أن العلاقة مع المتغيرة التابعة هي علاقة عكسية وهذا يؤكد ما تم افتراضه في البداية بأن هناك علاقة عكسية بين معدل الأمية وانتعاش النشاط المقاولاتي وانشاء المؤسسات الصغيرة. ونلاحظ من النموذج أن كل انخفاض في معدل الأمية بـ: 1% من شأنه أن يساهم في تركيز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب عدد السكان في الولاية بـ 18.52. والحقيقة أن معدل الأمية يخفي وراءه متغيرات أخرى مهمة تساهم في انخفاضه وهي معدلات التمدرس¹ taux de scolarisation. ولأن معدلات التمدرس في مختلف الأطوار الدراسة تساهم في تراجع معدلات الأمية، فالعلاقة بينهما إذن هي علاقة عكسية كلما زادت معدلات التمدرس كلما تراجعت معدلات الأمية. ولأن معدلات الأمية لها علاقة عكسية مع تركيز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب عدد السكان في الولاية ومعدل التمدرس تأثيره سلبي على معدلات الأمية فمن باب أولى a fortiori معدلات التمدرس تأثيرها إيجابي على المتغيرة التابعة موضوع الدراسة. وهذا صحيح من الناحية النظرية والعملية، لأن التدريب وقبله التعليم الذي هو شرط له، أساسي في تشكيل الروح المقاولاتية والإبداع في المدينة. ومحاوله ربط متغيرة معدلات الأمية في أقاليم الولايات و متغيرة التركيز السكاني في المناطق الحضرية داخل الولايات، يمكن القول أن إشكالية العلاقة بين الريف والولاية وانتعاش المقاولاتية في المدن على حساب الأرياف قد يكون سببه تفاوت التدريب والتعليم وأن النجاح في امتصاص تلك الفجوة، بطبيعة الحال من خلال سياسات

1 - كانت هناك رغبة في إدراج متغيرات حول معدلات التمدرس (في الأطوار المختلفة) لكن أغلب البيانات الموجودة في بنك إحصائيات وزارة التربية وبالتالي في إحصائيات الديوان الوطني للإحصائيات هي بيانات في مقطعية أو في شكل سلاسل زمنية خام ولان الدراسة مكانية بالدرجة الأولى، لم نجد فيما هو متاح بيانات حول معدلات التمدرس على محور الزمن (السنة) وفي كل الولايات.

حكومية، يكون بالاستثمار في التعليم والتدريب في المناطق الريفية النائية ووضع منظومات تمكن من نقل المعرفة من المدن إلى الأرياف.

خاتمة الفصل التطبيقي

يميل النمو الاقتصادي على المستوى الوطني إلى الارتباط بنوع من التكتل وبالتالي التوزيع غير المتكافئ للنتائج الإجمالي. وفقاً لفرضية ويليامسون (Williamson, 1965)، مع تطور الاقتصاد الوطني من حالة مبكرة (early state)، تزداد التفاوتات في الدخل بين المناطق إلى مستوى معين، وبعد ذلك تبدأ التفاوتات في التقارب نحو حالة النضوج (mature state). علاوة على ذلك، تتجلى الفوارق الإقليمية في التفاوتات الملحوظة في الدخل والتي يمكن أن تحدث بسبب ريادة الأعمال والابتكار والقوى العاملة بالإضافة إلى المخاطرة الكبيرة (Gurgal & Lach, 2011). درسنا في هذا الفصل التطبيقي تطور الفوارق الجهوية من حيث نشاط ريادة الأعمال في الجزائر. وقد هدف هذا الفحص إلى دراسة الفوارق لتحديد أي اختلالات إقليمية قائمة. وكنتيجة للتحليل، تمكنا من ملاحظة وجود تفاوتات كبيرة بين المناطق التسع التي تم النظر فيها. في الواقع، أظهرت معاملات جيني توزيعات مختلفة. باستثناء فئة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تم إلغاؤها بعد عام واحد من إنشائها، والتي أظهرت تجانساً معيناً في عام 2019 مقارنة بعام 2003، كانت الفئتان الأخريان، وهما المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة والتي أعيد تنشيطها بعد عام واحد من إنشائها، أقل تجانساً في عام 2019 مما كانت عليه في 2003. ونتيجة لذلك، لاحظنا تركيزاً أكبر للمؤسسات (النشطة والمعاد تنشيطها) في عام 2019 مقارنة بعام 2003. ومن ناحية أخرى، لاحظنا تركيزاً منخفضاً للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تم شطبها في عام 2019، على عكس عام 2003. اقتصادياً، منطقة الشمال الأوسط هي المنطقة الأكثر نشاطاً من وجهة نظر ريادة الأعمال، لكننا لاحظنا تطوراً إيجابياً في نشاط ريادة الأعمال (معبراً عنه بعدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة والمعاد تنشيطها وكذلك الوفيات المنخفض) في المناطق الشرقية (الشمال الشرقي والهضاب العليا الشرقية) بين الفترتين المذكورتين في الدراسة. على عكس المناطق الغربية حيث تراجع الوضع، بالانتقال من حالة كانت فيها النسب المئوية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة عند مستوى أعلى من المتوسط في عام 2003 إلى نسب مئوية أقل من المتوسط في عام 2019. ولكن بشكل تقريبي، خلصنا إلى أن الفوارق الإقليمية اتسعت في النهاية من الفترة المذكورة في هذه الدراسة في عام 2019 مقارنة ببداية هذه الفترة في عام 2003. ومع ذلك، تجدر الإشارة إلى أن الفوارق كانت كبيرة بالفعل في بداية هذه الدراسة (أي الفترة في عام 2003) والفجوة الصغيرة نسبياً المسجلة في نهاية الفترة التي تم تشخيصها في الدراسة عام 2019، هي في الحقيقة فجوة صغيرة تزيد من تعميق فجوة الفوارق التي كانت كبيرة منذ البداية.

من وجهة نظر منهجية، فإن الطريقة المستخدمة في هذه الدراسة لتقييم الفوارق الإقليمية هي طريقة تعمل بشكل أساسي على تحديد الظاهرة من منظور ثابت (فترتان منفصلتان). ومع ذلك، من الضروري إجراء الحسابات على فترات متتالية من أجل فهم أفضل لظاهرة التقارب من منظور ديناميكي، مع إدخال متغيرات نوعية أخرى في المجال الاجتماعي، وخاصة بالنسبة للاقتصاد الذي يمر بمرحلة انتقالية مثل الاقتصاد الجزائري حيث الوزن الثقيل للقطاع غير الرسمي الذي تنشط في الأعمال الصغيرة الناشئة، والتي تفلت تمامًا من المؤسسات الحكومية المنظمة، من وجهة نظر تنظيمية، إعلامية (معلومات إحصائية) واجتماعية.

هذا بالنسبة للجزء الأول من الفصل التطبيقي الذي هو جزء وصفي بامتياز يستعمل تحليل التركيز (منحنيات لورنز ومؤشرات جيني). في الجزء الثاني لفحص إشكالية الفوارق المكانية في الجزائر وتأکید عدم التجانس بين المناطق والذي تؤكد مؤشرات الجزء الأول الوصفي، نقوم ببناء نموذج قياسي زماني ومكاني لنمذجة الفوارق الموجودة بين الأقاليم والمناطق الإدارية (الولايات) لكن هذه المرة بمحاولة دراسة بعض المتغيرات التي من شأنها أن تفسر ازدهار النشاط المقاولاتي في منطقة معينة دون أخرى. لذلك في بناء النموذج قمنا باعتماد المتغيرات في شكل معدلات ونسب تركيز. فالمتغيرة الداخلية أو التابعة هي معدل تركيز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة $tenPME$ في منطقة معينة والتي تحسب من خلال قسمة عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المنشأة في فترة معينة (هي السنة) على عدد سكان المنطقة (الولاية) وفقا للإحصاء الشامل للسكان بالجزائر، في بداية المدة إحصاء سنة 1998 (RGPH 1998) وفي نهاية المدة إحصاء سنة 2008 (RGPH 2008). فالبيانات هي من نوع "بانل" $PANEL$ بمشاهدات فردية تمثلها الولايات ($i = 48$) والزمن بين فترتين زمنييتين للمقارنة ($t = 2$). والمتغيرات التي تم أدرجها في النموذج كمتغيرات مفسرة لتركيز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مكانيا هي على التوالي: متغيرة التركيز السكاني في المناطق حسب المساحة بالكلم² $denPOP$ ، معدل التركيز السكاني في المناطق الحضرية للولايات $txURB$ ومتغيرة مراقبة (variable de contrôle) هي متغيرة معدل الأمية في كل منطقة $txANLPH$. وبالاعتماد على منهجية قياسية تمكنا من الاختيار بين النماذج المفضل لتحليل بيانات بانل $PANEL$ (بيانات مجمعة، نموذج التأثيرات الثابتة والعشوائي) وباستعمال الاختبارات الإحصائية المناسبة (اختبار فيشر وهاوسمان) توصلنا إلى أن النموذج الملائم هو نموذج "بانل" بالتأثيرات العشوائية REM . ومخرجات النمذجة بالاعتماد على برنامج "إفيوز" أظهرت معنوية إحصائية مرتفعة لمعاملات كل من متغيرة معدل التركيز السكاني في المناطق الحضرية للولايات $txURB$ ومعدل الأمية في كل منطقة $txANLPH$. بحيث نجد علاقة إيجابية بين معدل التركيز السكاني في المناطق الحضرية للولايات ومعدل تركيز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهو ما يمكن تفسيره في نظرية الاقتصاد الحضري بكون النشاط

المقاولاتي هو نشاط حضري بالدرجة الأولى وينتشر داخل التكتلات *agglomeration* للاستفادة مما يطلق عليه الاقتصاديون اسم العوامل الخارجية الإيجابية *externalities*. من جهة أخرى نجد متغيرة معدل الأمية في علاقة سلبية مع المتغيرة التابعة، بحيث كلما انخفض معدل الأمية في المناطق كلما زاد تركيز النشاط المقاولاتي وانشاء المؤسسات. وهذه العلاقة العكسية المباشرة خلفها علاقة غير مباشرة هي علاقة معدلات التمدرس (في الأطوار المختلفة) بالنشاط المقاولاتي في المناطق. التعليم والتدريب يساهمان إيجابيا في تحفيز النشاط المقاولاتي في الأقاليم، لكن هناك تباين بين المناطق الحضرية والريفية في كل ولاية. لذلك، فيما يخص توجيه السياسات الاقتصادية المحلية وانطلاقا من نتائج الدراسة، هناك بعدين لتسطير السياسات المحلية البعد الأول متعلق بالتعليم والتدريب على المستوى المحلي والبعد الثاني العلاقة الجدلية بين المناطق الحضرية والريفية. على السلطات المركزية أن تستثمر أكثر في التعليم والتدريب على المستوى المحلي من جهة، ومن جهة أخرى محاولة امتصاص الفجوة بين المناطق الحضرية والريفية بتشجيع المقاولاتية الريفية.

الخاتمة

خاتمة عامة

يُنظر إلى النمو الاقتصادي على أنه أحد الأهداف الرئيسية لأي سياسة اقتصادية، إلى الحد الذي تم فيه الحكم على السياسات الاقتصادية من حيث مساهمتها في تعزيز النمو الاقتصادي. ومن المفترض أن البلدان التي تحقق معدلات نمو اقتصادي أعلى قد صممت سياسات اقتصادية أكثر فاعلية من تلك التي تظهر معدلات أقل. نتيجة لهذه الفرضية وتلك التي تتضمن "نظرية التقارب" (Barro & Sala-i-Martin، 2003؛ Acemoglu، 2009)، يتعين على البلدان النامية فقط محاكاة عملية تنمية البلدان المتقدمة ونسخها. السياسات الاقتصادية لتحقيق معدلات نمو اقتصادي أعلى.

وإذا قبلنا هذه الفرضية، فمن الضروري تحديد العوامل التي تعزز النمو من أجل تحليلها ثم تطوير نماذج لشرح آلية النمو والتي ستكون مفيدة لاحقًا للتنبؤ وفي تقييم أي سياسة اقتصادية. أولاً في فترة ما بعد الحرب، اقترح روبرت سولو نموذج نمو يعتمد على وظيفة الإنتاج الكلاسيكية الجديدة. في هذا النموذج، تم ربط عاملين رئيسيين للإنتاج - رأس المال والعمالة (غير الماهرة) اقتصاديًا - قياسيًا لتفسير النمو الاقتصادي. بالنسبة للسياسات الاقتصادية خلال هذا الوقت، حتى لو لم تكن مستوحاة بشكل مباشر من نموذج سولو، فإنها تتوافق عمليًا مع فكرته بأن إن ضخ الاستثمار في رأس المال المادي هو مفتاح النمو الاقتصادي والتقدم في إنتاجية العمال، وبالفعل ركز خطاب السياسة الاقتصادية على أدوات الاقتصاد الكلي، والسياسة النقدية مقابل السياسة المالية أو سياسة سعر الفائدة مقابل مخصصات انخفاض رأس المال. وهذا المنطق يعكس الاقتناع العميق بألوية استثمار رأس المال كمصدر أساسي للنمو، وكانت هذه الأدوات تعتبر الأكثر ملاءمة لتشجيع الاستثمار في رأس المال المادي، وفي النهاية لتعزيز النمو. ومع ذلك، أقر سولو بأن التغيير التقني ساهم في النمو الاقتصادي، ولكن من حيث نموده، فقد كان يُنظر إليه على أنه بقايا غير مفسرة، تقع مثل المن من السماء (الفصل السادس). في الواقع، فإن البقايا المنسوبة للتغيير التكنولوجي بشكل عام هي التي لها النصيب الأكبر من التغييرات في النمو الاقتصادي. استجابة لهذه العيوب، تم تطوير العديد من نماذج النمو في الأدبيات منذ أوائل الثمانينيات، وهذا الإحياء خلال هذه الفترة حفزه بشكل أساسي أمران: أولاً استخدام تقنيات الاقتصاد القياسي الجديدة وتحسين المعلومات الإحصائية (المتغيرات الكمية والنوعية). ثانياً، ظهور نماذج النمو الداخلية التي سهلت إدخال متغيرات جديدة في دوال الإنتاج. لا تقترح نماذج النمو الداخلية (Romer، 1984، 1990؛ Lucas، 1988) فقط أن المعرفة يجب أن تُدرج داخليًا في دالة الإنتاج الكلية كعامل واضح للنمو الاقتصادي، بل إنها قادرة بشكل خاص في توليد النمو أيضًا بسبب ميل المعرفة لتنتشر لتستخدمها شركات خارجية. أودريتش وآخرون (2006) من ناحية أخرى، رفضوا الفرضية القائلة بأن المعرفة تنتشر تلقائيًا

لاستخدامها وتسويقها من قبل شركات الطرف الثالث. من خلال استحضار خصائص المعرفة والأفكار الجديدة التي حددها Arrow (1962)، فإنهم يقترحون وجود مرشح *filtre* المعرفة الذي يعيق تسويق ونشر المعرفة (Acs et al., 2004).

وبالتالي، ووفقًا لهؤلاء المؤلفين، فإن ريادة الأعمال تقدم مساهمة مهمة في النمو الاقتصادي من خلال توفير قناة لنشر المعرفة التي كان من الممكن أن تظل بدون تسويق (Landström, 2010). لكن كل هذه الجهود تظل غير كافية بسبب الأسواق غير الفعالة. بل إن معدلات النمو الاقتصادي التي حققتها بعض الدول لم تساعد في حل مشكلات السوق وخفض معدلات البطالة.

دفعت هذه الظروف العديد من الاقتصاديين إلى البحث عن عوامل أخرى لتضمينها في تحليل النمو الاقتصادي. أحد الاحتمالات هو النظر في نشاط ريادة الأعمال، المعروف بقدرته على خلق فرص العمل من خلال الدور الذي سيلعبه رائد الأعمال. ونحن نتحدث عن عامل ريادة الأعمال، أو بالأحرى ريادة الأعمال. ومن وجهة نظر شومبيتر (Schumpeter, 1934) التي تركز على الخصائص الحتمية للرأسمالية التي تعزز النمو الاقتصادي والتنقل، يتم تعريف ريادة الأعمال من خلال الابتكار أو التكنولوجيا والتنظيم و / أو التحول. مما يؤدي إلى التنمية الاقتصادية النوعية والكمية (Iftikhat, Justice & Audretsch, 2020). أي يمكن أن يساهم الدافع وراء تنظيم المشاريع المعروف باسم "ريادة الأعمال" في التنمية الإقليمية. في هذا السياق، فإن دور الشركات الصغيرة والمتوسطة هو موضوع نوقش كثيرًا في الأدبيات، مع مساهمات تسلط الضوء على مزايا وحتى عيوب هذا القطاع على الاقتصاد (Audretsch et al., 2006). ومع ذلك، هناك تقدير على المستوى العالمي للدور المهم الذي يمكن أن تلعبه ريادة الأعمال، من خلال الابتكار، في تحسين القدرة التنافسية والمساهمة في خلق فرص العمل. على المستوى الوطني، يختلف نهج السياسات العامة في مجال ريادة الأعمال من دولة إلى أخرى، وهذا يعتمد على الخصائص الاقتصادية والخصائص الاجتماعية والثقافية وكذلك بيئة الأعمال أو أهداف التنمية المحلية. في سياق عالمي يتسم بالتأثير المتزايد للعولمة، يعتبر العديد من الباحثين الاقتصاديين وحتى السياسيين في مراكز صنع القرار ديناميكية ريادة الأعمال عاملاً مهمًا في تعزيز الاقتصاد ومواجهة التحديات الاجتماعية والبيئية للعقود القادمة. في الواقع، تعتمد سياسات ريادة الأعمال بشكل متزايد على الابتكار، والذي يركز على إنشاء منتجات وخدمات جديدة من خلال الاستفادة من الخصائص الإقليمية والاقتصاد القائم على المعرفة والتكنولوجيات.

على المستوى الوطني داخل الدول، درسنا في هذا البحث تطور الفوارق الجهوية من حيث نشاط ريادة الأعمال في الجزائر. يهدف هذا الفحص إلى دراسة الفوارق لتحديد أي اختلافات إقليمية قائمة (الفجوات). نتيجة للتحليل، تمكنا من ملاحظة وجود تفاوتات

كبيرة بين المناطق التسع (09) التي تم اعتبارها في الدراسة وفق التجميع حسب مناطق للتنمية. في الواقع، أظهرت معاملات جيني توزيعات مختلفة. باستثناء فئة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تم إلغاؤها بعد عام واحد من إنشائها، والتي أظهرت تجانساً معيناً في عام 2019 مقارنة بعام 2003، كانت الفئتان الأخريان، وهما الشركات الصغيرة والمتوسطة النشطة والتي أعيد تنشيطها بعد عام واحد من إنشائها، أقل تجانساً في عام 2019 مما كانت عليه في 2003. ونتيجة لذلك، لاحظنا تركيزاً أكبر للمؤسسات (النشطة والمعاد تنشيطها) في عام 2019 مقارنة بعام 2003. ومن ناحية أخرى، لاحظنا تركيزاً منخفضاً للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تم شطبها في عام 2019، على عكس عام 2003. اقتصادياً، منطقة الشمال الأوسط هي المنطقة الأكثر نشاطاً من وجهة نظر ريادة الأعمال، لكننا لاحظنا تطوراً إيجابياً في نشاط ريادة الأعمال (معبّر عنه بعدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة والتي تمت إعادة تنشيطها ومعدل الوفيات المنخفض) في المناطق الشرقية (الشمال الشرقي والهضاب العليا الشرقية) بين الفترتين المذكورتين في الدراسة. على عكس المناطق الغربية حيث تراجع الوضع، بالانتقال من حالة كانت فيها النسب المئوية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة عند مستوى أعلى من المتوسط في عام 2003 إلى نسب مئوية أقل من المتوسط في عام 2019. ولكن بشكل تقريبي، خلصنا إلى أن الفوارق الإقليمية اتسعت في النهاية من الفترة المذكورة في هذه الدراسة في عام 2019 مقارنة ببداية هذه الفترة في عام 2003. ومع ذلك، تجدر الإشارة إلى أن الفوارق كانت كبيرة بالفعل في بداية هذه الدراسة أي عام 2003 والفجوة الصغيرة نسبياً المسجلة في نهاية الفترة التي تم النظر فيها في عام 2019، جاءت لتعميق فجوة الفوارق التي كانت في البداية كبيرة.

من وجهة نظر منهجية، فإن الطريقة المستخدمة في هذه الدراسة لتقييم الفوارق الإقليمية هي طريقة تعمل بشكل أساسي على تحديد الظاهرة من منظور ثابت (فترتان منفصلتان). ومع ذلك، من الضروري إجراء الحسابات على فترات متتالية من أجل فهم أفضل لظاهرة التقارب من منظور ديناميكي، مع إدخال متغيرات نوعية أخرى في المجال الاجتماعي، وخاصة بالنسبة للاقتصاد الذي يمر بمرحلة انتقالية مثل الاقتصاد الجزائري حيث الوزن الثقيل للقطاع غير الرسمي الذي تنشط فيه الأعمال الصغيرة الناشئة، والتي تنفلت تمامًا من المؤسسات الرسمية المنظمة من وجهة نظر إعلامية (معلومات إحصائية) واجتماعية.

هذا بالنسبة للجزء الأول من الفصل التطبيقي الذي هو جزء وصفي بامتياز يستعمل تحليل التركيز (منحنيات لورنز ومؤشرات جيني). في الجزء الثاني لفحص إشكالية الفوارق المكانية في الجزائر وتأكيدهم عدم التجانس بين المناطق والذي تؤكد مؤشرات الجزء الأول

الوصفي، نقوم ببناء نموذج قياسي زماني ومكاني لنمذجة الفوارق الموجودة بين الأقاليم والمناطق الإدارية (الولايات) لكن هذه المرة بمحاولة دراسة بعض المتغيرات التي من شأنها أن تفسر ازدهار النشاط المقاولاتي في منطقة معينة دون أخرى. لذلك في بناء النموذج قمنا باعتماد المتغيرات في شكل معدلات ونسب تركيز. فالمتغيرة الداخلية أو التابعة هي معدل تركز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة $tenPME$ في منطقة معينة والتي تحسب من خلال قسمة عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المنشأة في فترة معينة (هي السنة) على عدد سكان المنطقة (الولاية) وفقا للإحصاء الشامل للسكان بالجزائر، في بداية المدة إحصاء سنة 1998 (RGPH 1998) وفي نهاية المدة إحصاء سنة 2008 (RGPH 2008). فالبيانات هي من نوع "بانل" $PANEL$ بمشاهدات فردية تمثلها الولايات ($i = 48$) والزمن بين فترتين زمنيتين للمقارنة ($t = 2$). والمتغيرات التي تم أدرجها في النموذج كمتغيرات مفسرة لتركز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مكانيا هي على التوالي: متغيرة التركز السكاني في المناطق حسب المساحة بالكلم² $denPOP$ ، معدل التركز السكاني في المناطق الحضرية للولايات $txURB$ ومتغيرة مراقبة (variable de contrôle) هي متغيرة معدل الأمية في كل منطقة $txANLPH$. وبالاعتماد على منهجية قياسية تمكنا من الاختيار بين النماذج المفضل لتحليل بيانات بانل $PANEL$ (بيانات مجمعة، نموذج التأثيرات الثابتة والعشوائي) وباستعمال الاختبارات الإحصائية المناسبة (اختبار فيشر وهاوسمان) توصلنا إلى أن النموذج الملائم هو نموذج "بانل" بالتأثيرات العشوائية REM . ومخرجات النمذجة بالاعتماد على برنامج "إفيوز" أظهرت معنوية إحصائية مرتفعة لمعاملات كل من متغيرة معدل التركز السكاني في المناطق الحضرية للولايات $txURB$ ومعدل الأمية في كل منطقة $txANLPH$. بحيث نجد علاقة إيجابية بين معدل التركز السكاني في المناطق الحضرية للولايات ومعدل تركز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهو ما يمكن تفسيره في نظرية الاقتصاد الحضري بكون النشاط المقاولاتي هو نشاط حضري بالدرجة الأولى وينتشر داخل التكتلات $agglomeration$ للاستفادة مما يطلق عليه الاقتصاديون اسم العوامل الخارجية الإيجابية $externalities$. من جهة أخرى نجد متغيرة معدل الأمية في علاقة سلبية مع المتغيرة التابعة (تؤكد الفرضية القبلية)، بحيث كلما انخفض معدل الأمية في المناطق كلما زاد تركيز النشاط المقاولاتي وانشاء المؤسسات. وهذه العلاقة العكسية المباشرة خلفها علاقة غير مباشرة هي علاقة معدلات التمدرس (في الأطوار المختلفة) بالنشاط المقاولاتي في المناطق. التعليم والتدريب يساهمان إيجابيا في تحفيز النشاط المقاولاتي في الأقاليم، لكن هناك تباين بين المناطق الحضرية والريفية في كل ولاية. لذلك، فيما يخص توجيه السياسات الاقتصادية المحلية وانطلاقا من نتائج الدراسة، هناك بعدين لتسطير السياسات المحلية البعد الأول متعلق بالتعليم والتدريب على المستوى المحلي والبعد الثاني العلاقة الجدلية بين المناطق الحضرية والريفية. على السلطات المركزية أن تستثمر

أكثر في التعليم والتدريب على المستوى المحلي من جهة، ومن جهة أخرى محاولة امتصاص الفجوة بين المناطق الحضرية والريفية بتشجيع المقاولاتية الريفية.

الخلاصة العامة للدراسة هي على شطرين، الأول متعلق بالفوارق المكانية نظريا انطلاقا من الفصول الأولى النظرية العامة والفصل السادس التطبيقي المتعلق بحالة الجزائر. انطلاقا من هذا الشرط الأول توصلنا إلى نتائج مهم من الناحية النظرية وكذلك التطبيقية (في حالة الجزائر). من الناحية النظرية توصلنا إلى تقديم نماذج مكانية تفسر تشكل الفوارق المكانية ليس على صعيد الأفراد والطبقات الاجتماعية، ولكن على الصعيد المكاني. فتطور النماذج المفسرة للنمو جاءت تراكمية وفي جدلية تدفع إلى الأمام بتجاوز كل نموذج من خلال انتقاداته (نماذج النمو النيوكلاسيكية، الداخلية ثم نماذج الجغرافيا الاقتصادية الحديثة) وفي نهاية المطاف هو الوصول إلى تفسير تأثير العوامل الخارجية الموجبة (Externalities) في تشكل التكتلات وكيف أن المؤسسة الصغيرة والمتوسط تلعب دورا مهما في نقل وتثبيت المعرفة. من الناحية التطبيقية، بناء النموذج القياسي حتى لو كان على أساس النموذج النيوكلاسيكي الذي تم تجاوزه بسبب مشكل البواق، فهو بإمكانه أن يفسر حتى ما تم تقديمه في نظريات حديثة للتكتل agglomeration والاقتصاد الحضري بالتركيز على الدور الذي يلعبه من جهة التعليم والتدريب في بعث التنمية من خلال رافد النشاط المقاولاتي الذي ينشر طريقة تطبيق المعارف، وكذلك بالتركيز على جدلية العلاقة بين المناطق الحضرية والريفية وإبراز الطرق الكفيلة بمحاولة إدماج الريف في السوق المركزي (سوق العمل والسلع والخدمات) من خلال دور الدولة وسياساتها الاقتصادية المحلية. بالنسبة للشرط الثاني المتعلق بإشكالية التنمية المحلية، الخلاصة النظرية هي أن الأقاليم بوتيرة نمو متباطئة ونسب ادماج ضعيفة (الريفية طبعاً) هي في الحقيقة في وضعية بدائية مقارنة بالمناطق التي تشهد وتيرة نمو متسارعة ونسب إدماج مرتفعة. لذلك ما يجب القيام به لتحقيق التقارب (Convergence) الذي تجسده النظريات الحديثة، هو توفير الظروف الملائمة لتسريع وتيرة التقارب وأفضل وصفة هي ما تقدمه هذه الدراسة من تشجيع النشاط المقاولاتي الذي هو أحسن مؤشر للنشاط الاقتصادي على المستوى الإقليمي، وحل هذه الإشكالية من شأنه أن يساهم في امتصاص الفوارق ليس فقط بين المناطق الإدارية (الولاية) ولكن حتى داخل إقليم الولاية الواحدة بين المناطق الحضرية والريفية. المؤسسة الصغيرة والمتوسطة يمكنها أن تكون المفتاح لحل إشكالية التنمية المحلية وبالتالي امتصاص الفوارق المكانية بكل أبعدها (بين الأقاليم وبين المناطق)، للخصائص التي تتميز بها المؤسسة الصغيرة والمتوسطة مقارنة بالمؤسسة الكبرى التي هي حكومية بامتياز. المؤسسة الصغيرة والمتوسطة تتمتع بالمرونة ولديها قابلية للتأقلم والتجديد وموجهة تقلبات السوق والتحديات البيئية والجغرافية، كما أنها أكثر فعالية في التشغيل وامتصاص البطالة لأن المقاولاتية تحول الفرد الباحث عن الشغل إلى فرد خالق للشغل.

بالرغم من ذلك المؤسسة الصغيرة والمتوسطة بحاجة دائما لأن تنتعش في ظل المؤسسة أو الشركة الكبيرة والعلاقة بينها في اتجاهين، المؤسسة الحكومية الكبرى تخلق فضاء اقتصادي تنتعش فيها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال العوامل الخارجية سالفه الذكر، وفي اتجاه مقابل المؤسسة الصغيرة تمد الكبيرة بما تحتاجه من منتجات (سلعية خدمية) صغيرة ضرورية في الإنتاج على مستوى صناعي ضخم. لذلك، فيما يخص حل إشكالية التنمية المحلية من خلال السياسة الاقتصادية الإقليمية، على مركز اتخاذ القرار الاستثمار من خلال توليفة المؤسسة والشركة الحكومية الكبرى التي تخلق فضاء يشجع على خلق المؤسسات الصغيرة والمتوسط وفي نفس الوقت تهيئة مناخ تنتعش فيه هذه الأخيرة من خلال تثبيت التعليم في الأطوار والمختلفة والتدريب ونقل المعارف والتكنولوجيات الحديثة مع الأخذ بعين الاعتبار البعد المكاني بإعطاء الأولوية للمناطق الريفية المعزولة التي تعزلها تكاليف النقل والعوامل الطبيعية وحتى الثقافية واللغوية.

قائمة المراجع

- Acemoglu, Daron. (2009) « Introduction to Modern Economic Growth, Princeton University Press, Princeton, NJ.
- Ács, Z. and Audretsch, D. (1991) 'Innovation and Technological Change: An International Comparison', in.
- Acs, Z. J. (2010). Entrepreneurship and economic development: The valley of backwardness. *Annals of Innovation & Entrepreneurship*, 1, 5641. DOI: 10.3402/aie.v1i1.5641
- Acs, Z., Audretsch, D., & Strom, R. (Eds.). (2009). *Entrepreneurship, Growth, and Public Policy*. Cambridge: Cambridge University Press. doi:10.1017/CBO9780511805950
- Acs, Zoltan J., David B. Audretsch, Pontus Braunerhjelm, and Bo Carlsson. 2004. "The Missing Link: The Knowledge Filter and Entrepreneurship in Economic Growth." CEPR Working Paper, 4783.
- Aghion, P. and Howitt, P. (1992) 'A Model of Growth Through Creative Destruction', *Econometrica*, 60(2). doi: 10.2307/2951599.
- Akbari, A. H. (1991) 'The public finance impact of immigrant population on host nations: some Canadian evidence', *Social Science Quarterly*, (72 (2)), pp. 334–346.
- Alonso, W. (1988) 'Population and regional development', in Benjamin, H. and Savoie, D. J. (eds) *Regional Economic Development: Essays in Honour of François Perroux*. Boston: Unwin Hyman, pp. 131–141.
- Amable, B. and Guellec, D. (1992) 'Les théories de la croissance endogène', *Revue d'économie politique*, 102, pp. 313–377.
- Ambrose, B. W. and Springer, T. M. (1993) 'Spatial variation of nonmetropolitan industrial location', *The Journal of Real Estate Finance and Economics*, 7(1). doi: 10.1007/BF01096933.
- Anand, S. (1983). *Inequality and Poverty in Malaysia: Measurement and Decomposition*. The World Bank Oxford University Press, New York.p311
- and Shriver, A. L. W. B. A. C. E. N. (1987) 'The performance of natural resource industries', In *Rural economic development in the 1980's: Preparing for the future*, ed. U.S. Department of

Agriculture, Economic Research Service, Agriculture and Rural Economy Division, 5.1–37. ERS Staff Report series, no. AGES870724 Author, Washington, DC.

Anderson, J. E. and Wassmer, R. W. (1995) 'The decision to "bid for business": Municipal behavior in granting property tax abatements', *Regional Science and Urban Economics*, 25(6). doi: 10.1016/0166-0462(95)02106-X.

Andersson, Å. E. and Persson, O. (1993) 'Networking scientists', *The Annals of Regional Science*, 27(1). doi: 10.1007/BF01581830.

ARCELUS, F. J. (1984) 'An Extension of Shift-Share Analysis', *Growth and Change*, 15(1). doi: 10.1111/j.1468-2257.1984.tb00719.x.

Arrow, K. J. (1962). *Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention*, in R.R. Nelson (ed.), *The Rate and Direction of Inventive Activity*, pp. 609–626. Princeton University Press: Princeton, NJ.

Ashcroft, B. and Love, J. H. (1992) 'External Takeovers and the Performance of Regional Companies: A Predictive Model', *Regional Studies*, 26(6). doi: 10.1080/00343409212331347191.

Assadian, A. (1995) 'Fiscal determinants of migration to a fast-growing state: how the aged differ from the general population', *Review of Regional Studies*, 25(3). doi: 10.52324/001c.9012.

Audretsch, D.B.; Keilbach, M.C.; Lehmann, E.E. (2006) *Entrepreneurship and Economic Growth*; Oxford University Press: New York, NY, USA.

BAADE, R. A. and DYE, R. F. (1990) 'The Impact of Stadium and Professional Sports on Metropolitan Area Development', *Growth and Change*, 21(2). doi: 10.1111/j.1468-2257.1990.tb00513.x.

Bacchetta, P. (1994) 'Regional investment and growth in the European community.', WP. Departamento d'Economia i d'Histo`ria. Institut d'Ana`lisi Econo`mica CSLC Discussion paper, Universitat Auto`noma de Barcelona, p. 257.94.

Bailey, A. J. (1993) 'Migration history, migration behavior and selectivity', *The Annals of Regional Science*, 27(4). doi: 10.1007/BF01583571.

- Barkley, D. L. (1995) 'The Economics of Change in Rural America', *American Journal of Agricultural Economics*, 77(5). doi: 10.2307/1243357.
- BARCKLEY, D. L. and WILSON, P. N. (1992) 'Is Alternative Agriculture a Viable Rural Development Strategy?', *Growth and Change*, 23(2). doi: 10.1111/j.1468-2257.1992.tb00581.x.
- Barkley, D. L. et al. (1995) 'HOW FUNCTIONAL ARE ECONOMIC AREAS? TESTS FOR INTRA-REGIONAL SPATIAL ASSOCIATION USING SPATIAL DATA ANALYSIS', *Papers in Regional Science*, 74(4). doi: 10.1111/j.1435-5597.1995.tb00643.x.
- Barlett, D. L. and Steele, J. B. (1998) 'Corporate welfare', *Time Magazine*, p. 152 (19):2.
- Barro, R. J. (1991) 'Economic growth in a cross section of countries', *Quarterly Journal of Economics*, 106(2). doi: 10.2307/2937943.
- Bartik, T. J. (1999) 'Federal Policy Toward State and Local Economic Development in the 1990s', in Norton, R. (ed.) *The Millennial City: Classic Readings on U.S. Urban Policy*. W.E. Upjohn Institute for Employment Research, pp. 235–251.
- Batten, D. F. and Kobayashi, K. (1993) 'Product quality and regional accessibility to knowledge among Japanese manufacturing industries', *The Annals of Regional Science*, 27(1). doi: 10.1007/BF01581834.
- Baumol W.J., Schilling M.A. (2008) *Entrepreneurship*. In: Palgrave Macmillan (eds) *The New Palgrave Dictionary of Economics*. Palgrave Macmillan, London. https://doi.org/10.1057/978-1-349-95121-5_2576-1
- Baumol, W. J. (2000) 'Leontief's Great Leap Forward: Beyond Quesnay, Marx and von Bortkiewicz', *Economic Systems Research*, 12(2). doi: 10.1080/09535310050005662.
- Beeson, P. E. and Groshen, E. L. (1991) 'Components of city size wage differentials 1973–1988', *FRB Cleveland Economic Review*, (27 (4)), pp. 10–24.
- Bentolila, S. (1997) 'Sticky labor in Spanish regions', *European Economic Review*, 41(3–5). doi: 10.1016/S0014-2921(97)00002-0.

- Berger, M. C. and Blomquist, G. C. (1992) 'Mobility and destination in migration decisions: The roles of earnings, quality of life, and housing prices', *Journal of Housing Economics*, 2(1). doi: 10.1016/1051-1377(92)90018-L.
- Berzeg, K. (1978) 'THE EMPIRICAL CONTENT OF SHIFT-SHARE ANALYSIS', *Journal of Regional Science*, 18(3). doi: 10.1111/j.1467-9787.1978.tb00563.x.
- Betts, J. (1998) 'Educational Crowding Out: Do Immigrants Affect the Educational Attainment of American Minorities?', *University of California at San Diego Economics Discussion Paper*, (98-04).
- Bhalla, A. S. and Jequier, N. (1988) 'Telecommunications for rural development. N New Technologies and Development: Experiences', in Bhallal., A. . S., James, D., and Boulder (eds) *Technology Blending*, pp. 269-283.
- Blackaby, D. H. and Manning, D. N. (1990) 'Earnings, Unemployment and the Regional Employment Structure in Britain', *Regional Studies*, 24(6). doi: 10.1080/00343409012331346194.
- Blackaby, D. H., Bladen-Hovell, R. C. and Symons, E. J. (1991) 'UNEMPLOYMENT, DURATION AND WAGE DETERMINATION IN THE UK: EVIDENCE FROM THE FES 1980-86', *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 53(4). doi: 10.1111/j.1468-0084.1991.mp53004003.x.
- BLAIR, D. W. and MABRY, R. H. (1980) 'An Application of the Shift-Share Technique', *Growth and Change*, 11(1). doi: 10.1111/j.1468-2257.1980.tb00429.x.
- Blanc, M. and Lagriffoul, C. (1996) 'Mobilité et marché du travail ruraux: une approche en termes de segmentation', *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, (0 (2)), pp. 329-342.
- Blank, U. (1989) 'Community tourism industry imperative: the necessity, the opportunities, its potential.', *Community tourism industry imperative: the necessity, the opportunities, its potential*.
- Blaug, M. (1976) 'The Empirical Status of Human Capital Theory: A Slightly Jaundiced Survey', *Journal of Economic Literature*. American Economic Association, 14(3), pp. 827-855. Available at: <http://www.jstor.org/stable/2722630>.

- Boarnet, M. G. and Bogart, W. T. (1996) 'Enterprise zones and employment: Evidence from New Jersey', *Journal of Urban Economics*, 40(2). doi: 10.1006/juec.1996.0029.
- Boehm, T. P., Herzog, H. W. and Schlottmann, A. M. (1998) 'Does migration matter? Job search outcomes for the unemployed', *Review of Regional Studies*, 28(1). doi: 10.52324/001c.8877.
- Bohara, A. K. and Krieg, R. G. (1996) 'A Poisson hurdle model of migration frequency', *Journal of Regional Analysis and Policy*, 26(1).
- Borjas, G. J., Bronars, S. G. and Trejo, S. J. (1992) 'Self-selection and internal migration in the United States', *Journal of Urban Economics*, 32(2). doi: 10.1016/0094-1190(92)90003-4.
- Bosco, L. (1999) 'Employment illusion, variable costs of migration and labour mobility', *Labour*, 13(3). doi: 10.1111/1467-9914.00112.
- Bound, J. and Holzer, H. J. (2000) 'Demand shifts, population adjustments, and labor market outcomes during the 1980s', *Journal of Labor Economics*, 18(1). doi: 10.1086/209949.
- Boyle, P. J., Flowerdew, R. and Shen, J. (1998) 'Modelling inter-ward migration in Hereford and Worcester: The importance of housing growth and tenure', *Regional Studies*, 32(2). doi: 10.1080/00343409850123017.
- Bradley, S. and Taylor, J. (1997) 'Unemployment in Europe: a comparative analysis of regional disparities in Germany, Italy and the U.K.', *Kyklos*, (50 (2)), pp. 221-245.
- Brander, J. A. (1992) 'Comparative Economic Growth: Evidence and Interpretation', *The Canadian Journal of Economics*, 25(4). doi: 10.2307/135766.
- Broomhall, D. (1995) 'The Influence of the Local Economy and the Willingness to Move on Human Capital Accumulation in Central Appalachia', *Journal of Agricultural and Applied Economics*, 27(2). doi: 10.1017/s1074070800028522.
- Brown, H. J. (1969) 'SHIFT AND SHARE PROJECTIONS OF REGIONAL ECONOMIC GROWTH: AN EMPIRICAL TEST', *Journal of Regional Science*, 9(1). doi: 10.1111/j.1467-9787.1969.tb01438.x.
- Brown, H. J. (1971) 'THE STABILITY OF THE REGIONAL-SHARE COMPONENT: REPLY', *Journal of Regional Science*, 11(1). doi: 10.1111/j.1467-9787.1971.tb00246.x.

- Brown, R. J. (1994) 'Do locational amenities equalize utility across states?', *Journal of Economics (MVEA)*, (20 (1)), pp. 25–30.
- Browne, L., Mieszkowski, P. and Syron., R. F. (1980) 'Regional investment patterns.', *New England Economic Review*, pp. 5–23.
- Brusco, S. (2016) 'Small firms and industrial districts: The experience of Italy', in *New Firms and Regional Development in Europe*. doi: 10.4324/9781315559629.
- Buck, T. W. (1970) 'Shift and Share Analysis—A Guide to Regional Policy?', *Regional Studies*, 4(4). doi: 10.1080/09595237000185441.
- Burda, M. C. (1993) 'The determinants of East–West German migration. Some first results', *European Economic Review*, 37(2–3). doi: 10.1016/0014-2921(93)90034-8.
- Butler, A. (1990) 'The Trade–Related Aspects of Intellectual Property Rights: What Is At Stake?', *Review*, 72(6). doi: 10.20955/r.72.34-46.
- Byers, J. D. (1991) 'Testing for common trends in regional unemployment', *Applied Economics*, 23(6). doi: 10.1080/00036849100000012.
- Camagni, R. (1993) 'Inter–Firm Industrial Networks', *Journal of Industry Studies*. Routledge, 1(1), pp. 1–15. doi: 10.1080/13662719300000001.
- Card, D., Dinardo, J. and Estes, E. (2000) 'The More Things Change: Immigrants and the Children of Immigrants in the 1940s, the 1970s, and the 1990s', in *Issues in the Economics of Immigration*.
- Carlino, G. (2001) 'Knowledge spillovers: cities' role in the new economy', *Business Review*, (Q4), pp. 17–26. Available at: <https://econpapers.repec.org/RePEc:fip:fedpbr:y:2001:i:q4:p:17-26>.
- Carlino, G. (2001) 'Knowledge spillovers: cities' role in the new economy', *Business Review*, (Q4), pp. 17–26. Available at: <https://econpapers.repec.org/RePEc:fip:fedpbr:y:2001:i:q4:p:17-26>.
- Carlino, G. and Defina, R. (1995) 'Regional Income Dynamics', *Journal of Urban Economics*, 37(1), pp. 88–106. doi: <https://doi.org/10.1006/juec.1995.1006>.

Carlino, G. and Defina, R. (1995) 'Regional Income Dynamics', *Journal of Urban Economics*, 37(1), pp. 88–106. doi: <https://doi.org/10.1006/juec.1995.1006>.

Carlsson, B. and Jacobsson, S. (1994) 'Technological systems and economic policy: the diffusion of factory automation in Sweden', *Research Policy*, 23(3). doi: 10.1016/0048-7333(94)90036-1.

CARROLL, R. and WASYLENKO, M. (1994) 'DO STATE BUSINESS CLIMATES STILL MATTER?—EVIDENCE OF A STRUCTURAL CHANGE', *National Tax Journal*, 47(1). doi: 10.1086/ntj41789051.

Chandra, A. and Thompson, E. (2000) 'Does public infrastructure affect economic activity? Evidence from the rural interstate highway system', *Regional Science and Urban Economics*, 30(4). doi: 10.1016/S0166-0462(00)00040-5.

Chapman, B. and Cobb-Clark, D. (1999) 'A comparative static model of the relationship between immigration and the short-run job prospects of unemployed residents', *Economic Record*, 75(4). doi: 10.1111/j.1475-4932.1999.tb02572.x.

Cheung, H. Y. F. and Liaw, K. L. (1987) 'Metropolitan out-migration of elderly females in Canada: characterization and explanation', *Environment & Planning A*, 19(12). doi: 10.1068/a191659.

Chiswick, B. R. and Miller, P. W. (1995) 'The Endogeneity between Language and Earnings: International Analyses', *Journal of Labor Economics*, 13(2). doi: 10.1086/298374.

Clark, D. E. and Hunter, W. J. (1992) 'THE IMPACT OF ECONOMIC OPPORTUNITY, AMENITIES AND FISCAL FACTORS ON AGE-SPECIFIC MIGRATION RATES', *Journal of Regional Science*, 32, pp. 349–365.

Cogley, T. and Schaan, D. (1994) 'Should the Central Bank Be Responsible for Regional Stabilization?', *FRBSF Weekly Letter*, Number 94-(3116078). Available at: <http://www.progressive-economics.ca/wp-content/uploads/2007/07/zacharie.pdf>.

Conway, K. S. and Houtenville, A. J. (2001) 'Elderly migration and state fiscal policy: Evidence from the 1990 census migration flows', *National Tax Journal*, 54(1). doi: 10.17310/ntj.2001.1.05.

- Cooke, T. J. (2001) “Trailing wife” or “trailing mother”? The effect of parental status on the relationship between family migration and the labor-market participation of married women’, *Environment and Planning A*, 33(3). doi: 10.1068/a33140.
- Coughlin, C. C., Terza, J. V. and Arromdee, V. (1991) ‘State characteristics and the location of foreign direct investment within the United States’, *Review of Economics & Statistics*, 73(4). doi: 10.2307/2109406.
- Council, N. R. (1997) *The New Americans: Economic, Demographic, and Fiscal Effects of Immigration*. Edited by J. P. Smith and B. Edmonston. Washington, DC: The National Academies Press. doi: 10.17226/5779.
- Crampton, G. and Evans, A. (1992) ‘The economy of an agglomeration: the case of London’, *Urban Studies*, 29(2). doi: 10.1080/00420989220080311.
- Crevoisier, O. (1994) ‘Dynamique industrielle et dynamique régionale : l’articulation par les milieux innovateurs’, *Revue d’économie industrielle*, 70(1). doi: 10.3406/rei.1994.1546.
- Currie, J. (1995) Do children of immigrants make differential use of public health insurance? *National*.
- Davidsson, P., Lindmark, L. and Olofsson, C. (1995) ‘Small firms, business dynamics and differential development of economic well-being’, *Small Business Economics*, 7(4). doi: 10.1007/BF01108619.
- Davis, D. (1989) ‘Tax Increment Financing’, *Public Budgeting & Finance*, 9(1). doi: 10.1111/1540-5850.00809.
- Day, K. M. (1992) ‘Interprovincial Migration and Local Public Goods’, *The Canadian Journal of Economics*, 25(1). doi: 10.2307/135714.
- Debertin, D. L. (1993) ‘Rural Development Issues for Agricultural Economists to the Year 2000: Discussion’, *American Journal of Agricultural Economics*, 75(5), pp. 1173–1174. doi: <https://doi.org/10.2307/1243448>.
- Deller, S. C. et al. (2001) ‘The role of amenities and quality of life in rural economic growth’, *American Journal of Agricultural Economics*, 83(2). doi: 10.1111/0002-9092.00161.

- Deller, S. C., Shields, M. and Tomberlin, D. (1996) 'Price differentials and trends in state income levels: A research note', *Review of Regional Studies*, 26(1). doi: 10.52324/001c.8959.
- Detang-Dessendre, C. and Molho, I. (1999) 'Migration and changing employment status: A hazard function analysis', *Journal of Regional Science*, 39(1). doi: 10.1111/1467-9787.00125.
- Détang-Dessendre, C. and Molho, I. (2000) 'Residence spells and migration: A comparison for men and women', *Urban Studies*, 37(2). doi: 10.1080/0042098002177.
- Dillman, D. A., Beck, D. M. and Allen, J. C. (1989) 'Rural Barriers to Job Creation Remain, Even in Today's Information Age', *Rural America/ Rural Development Perspectives*, 5(2). Available at: <https://ideas.repec.org/a/ags/uersra/310569.html>.
- Disez, N. (1999) 'Agritourisme. Logiques d'acteurs ou logiques de territoires ?', *Économie rurale*, 250(1). doi: 10.3406/ecoru.1999.5074.
- Doeringer, P. B. (1984) 'Internal labor markets and paternalism in rural areas', in Osterman, P. (ed.) *Internal labor markets*. MIT Press. Cambridge, Mass., and London: MIT Press, pp. 271–289.
- Dorfman, R. (1973) 'Wassily Leontief's Contribution to Economics', *The Swedish Journal of Economics*, 75(4). doi: 10.2307/3439154.
- Dowrick, S. (1992) 'Technological Catch Up and Diverging Incomes: Patterns of Economic Growth 1960–88', *Economic Journal*, 102, pp. 600–610. Available at: <https://ideas.repec.org/a/ecj/econjl/v102y1992i412p600-610.html>.
- Duffy-Deno, K. T. (1997) 'Economic effect of endangered species preservation in the non-metropolitan west', *Growth and Change*, 28(3). doi: 10.1111/j.1468-2257.1997.tb00980.x.
- Dustmann, C. (1994) 'Speaking fluency, writing fluency and earnings of migrants', *Journal of Population Economics*, 7(2). doi: 10.1007/BF00173616.
- Dye, R. F. and Merriman, D. F. (2000) 'The Effects of Tax Increment Financing on Economic Development', *Journal of Urban Economics*, 47(2). doi: 10.1006/juec.1999.2149.
- Dye, R. F. and Sundberg, J. O. (1998) 'A model of tax increment financing adoption incentives', *Growth and Change*, 29(1). doi: 10.1111/1468-2257.00077.

- Eadington, W. R. (1998) 'Contributions of Casino-Style Gambling to Local Economies', *The ANNALS of the American Academy of Political and Social Science*, 556(1). doi: 10.1177/0002716298556001005.
- Easterlin, R. A. (1981) 'Why Isn't the Whole World Developed?', *The Journal of Economic History*, 41(1). doi: 10.1017/S0022050700042674.
- Eberts, R. W. and Montgomery., E. (1995) 'Cyclical versus secular movements in employment creation and destruction.', *NBER Working Papers.*, (National Bureau of Economic Research, Inc.).
- Edwards, M. E. (2017) *Regional and Urban Economics and Economic Development*, *Regional and Urban Economics and Economic Development*. doi: 10.4324/9781315088969.
- Edwards, M. E. (2017) *Regional and Urban Economics and Economic Development*, *Regional and Urban Economics and Economic Development*. doi: 10.4324/9781315088969.
- Elhorst, J. P. (1998) 'The nonutilisation of human capital in regional labour markets across Europe', *Environment and Planning A*, 30(5). doi: 10.1068/a300901.
- Ellis, S. and Rogers, C. (2000) 'Local economic development as a prisoners' dilemma: The role of business climate', *Review of Regional Studies*, 30(3). doi: 10.52324/001c.8650.
- Erickson, R. A. and Syms, P. M. (1986) 'The Effects of Enterprise Zones on Local Property Markets', *Regional Studies*, 20(1). doi: 10.1080/09595238600185011.
- Espenshade, T. J. and King, V. E. (1994) 'State and local fiscal impacts of US immigrants: Evidence from New Jersey', *Population Research and Policy Review*, 13(3), pp. 225–256. doi: 10.1007/BF01074336.
- Esteban-Marquillas, J. M. (1972) 'I. A reinterpretation of shift-share analysis', *Regional and Urban Economics*, 2(3). doi: 10.1016/0034-3331(72)90033-4.
- Farrell, C. (1996) 'The Economic War among the States: An Overview', *Federal Reserve Bank of Minneapolis: The Region*, June. Available at: <https://www.minneapolisfed.org/pubs/>.
- Fielding, A. J. (1994) 'Industrial Change and Regional Development in Western Europe', *Urban Studies*, 31. doi: 10.1080/00420989420080631.

- Fischer, M. M. and Varga, A. (2003) 'Spatial knowledge spillovers and university research: Evidence from Austria', *Annals of Regional Science*, 37(2). doi: 10.1007/s001680200115.
- Fisher, P. S. (2005) *Grading Places: What Do the Business Climate Rankings Really Tell Us?* Economic Policy Institute. Available at: https://books.google.dz/books?id=F%5C_IJAQAAMAAJ.
- Fisher, P. S. and Peters, A. H. (1997) 'Tax and spending incentives and enterprise zones', *New England Economic Review*.
- Flynn, P. (1993) 'Technology Life Cycles and Human Resources', in.
- Fokkema, T., Gierveld, J. and Nijkamp, P. (1996) 'Big Cities, Big Problems: Reason for the Elderly to Move?', *Urban Studies*, 33(2). doi: 10.1080/00420989650012059.
- Foot, D. K. and Milne, W. J. (1984) 'NET MIGRATION ESTIMATION IN AN EXTENDED, MULTIREGIONAL GRAVITY MODEL', *Journal of Regional Science*, 24(1). doi: 10.1111/j.1467-9787.1984.tb01023.x.
- Ford, R. and Poret, P. (1991) 'Infrastructure and private-sector productivity', *OECD Economic Studies*, 17.
- Fox Kellam, B. and Vargas, and L. (1998) 'Immigration and the economy—Part I', *FRB Dallas Southwest Economy* 4.
- Fox Kellam, B. and Vargas, L. (1998) 'Immigration and the economy—Part II', *FRB Dallas Southwest Economy* 5.
- Fox, W. F. and Porca, S. (2001) 'Investing in rural infrastructure', *International Regional Science Review*, 24(1). doi: 10.1177/016001701761012971.
- Freshwater, D. (2000) 'What Can Social Scientists Contribute to the Challenges of Rural Economic Development?', *Journal of Agricultural and Applied Economics*, 32(2). doi: 10.1017/s1074070800020411.
- Friedberg, R. M. (2000) 'You can't take it with you? Immigrant assimilation and the portability of human capital', *Journal of Labor Economics*, 18(2). doi: 10.1086/209957.
- Friedberg, R. M. and Hunt, J. (1995) 'The Impact of Immigrants on Host Country Wages, Employment and Growth', *Journal of Economic Perspectives*, 9(2). doi: 10.1257/jep.9.2.23.

- Fritsch, M. (1997) 'New firms and regional employment change', *Small Business Economics*, 9(5). doi: 10.1023/A:1007942918390.
- Fritsch, M. (2002) 'Measuring the quality of regional innovation systems: A knowledge production function approach', *International Regional Science Review*, 25(1). doi: 10.1177/016001702762039394.
- Garcia-Milà, T. and McGuire, T. J. (1992) 'The contribution of publicly provided inputs to states' economies', *Regional Science and Urban Economics*, 22(2). doi: 10.1016/0166-0462(92)90013-Q.
- Garofoli, G. (1994) 'New Firm Formation and Regional Development: The Italian Case', *Regional Studies*, 28(4). doi: 10.1080/00343409412331348346.
- Ghosh, A. (1958) 'Input-Output Approach in an Allocation System', *Economica*, 25(97). doi: 10.2307/2550694.
- Ghosh, B. 1996 (1996) 'Economic migration and the sending countries', in J. van den Broeck, C. (ed.) *The Economics of Labour Migration*. Elgar/dist. U.K./Brookfield.
- Gittleman, M. and Wolff, E. N. (1993) 'INTERNATIONAL COMPARISONS OF INTER-INDUSTRY WAGE DIFFERENTIALS', *Review of Income and Wealth*, 39(3). doi: 10.1111/j.1475-4991.1993.tb00461.x.
- Gladstone, B. and Lee, J. L. (1995) 'The operation of the insolvency system in the U.K.: Some implications for entrepreneurialism', *Small Business Economics*, 7(1). doi: 10.1007/BF01074316.
- Glickman, N. J. and Woodward, D. P. (1988) 'The Location of Foreign Direct Investment in the United States: Patterns and Determinants', *International Regional Science Review*, 11(2). doi: 10.1177/016001768801100203.
- Goss, E. and Vozikis, G. S. (1994) 'High tech manufacturing: Firm size, industry and population density', *Small Business Economics*, 6(4). doi: 10.1007/BF01108396.
- Graves, P. and Waldman, D. (1991) 'Multimarket Amenity Compensation and the Behavior of the Elderly', *The American Economic Review*, 81(5). doi: 10.2307/2006926.
- Graves, P. E. and Linneman, P. D. (1979) 'Household migration: Theoretical and empirical results', *Journal of Urban Economics*, 6(3). doi: 10.1016/0094-1190(79)90038-X.

- Greene, WH William H. .. 2012. *Econometric Analysis* 7th Ed. Vol. 97.
- Greenwood, M. J. (1975) 'Research on Internal Migration in the United States: A Survey', *Journal of Economic Literature*, 13(2), pp. 397–433. Available at: <https://econpapers.repec.org/RePEc:aea:jeclit:v:13:y:1975:i:2:p:397-433>.
- Greenwood, M. J. (1985) 'HUMAN MIGRATION: THEORY, MODELS, AND EMPIRICAL STUDIES', *Journal of Regional Science*, 25(4). doi: 10.1111/j.1467-9787.1985.tb00321.x.
- Greenwood, M. J. (1997) 'Chapter 12 Internal migration in developed countries', *Handbook of Population and Family Economics*. doi: 10.1016/S1574-003X(97)80004-9.
- Greenwood, M. J. et al. (1991) 'New directions in migration research – Perspectives from some North American regional science disciplines', *The Annals of Regional Science*, 25(4). doi: 10.1007/BF01581852.
- Grenier, G. (2009) 'L'immigration et les revenus relatifs des femmes, des jeunes et des personnes peu scolarisées au Canada', *L'Actualité économique*, 68(4). doi: 10.7202/602091ar.
- Groenewold, N. (1997) 'Does migration equalise regional unemployment rates? Evidence from Australia', *Papers in Regional Science*, 76(1). doi: 10.1111/j.1435-5597.1997.tb00678.x.
- Groschen, E. L. (1987) 'Can services be a source of export-led growth? Evidence from the fourth district', *Econometric Reviews*, pp. 2–15.
- Grubel, H. G. (1984) 'Free economic zones: good or bad?', *Aussenwirtschaft*, (39 (1–2)), pp. 43–56.
- Gujarati, Damodar N. and D. C. Porter. 2009. *Basic of Econometric*, Fifth Edition.
- Gujarati, Damodar. 2011. *Econometrics by Example*. Vol. 103.
- Gunderson, M. (1998) 'Regional impacts of trade and investment on labour.', *Canadian Journal of Regional Science*, (21 (2)), pp. 197–225.
- Gundlach, E. (1993) 'Empirical evidence for alternative growth models: Time series results', *Weltwirtschaftliches Archiv*, 129(1). doi: 10.1007/BF02707489.

- Guo, R. (2013). Economic Growth and Income (Re)distribution. *Understanding the Chinese Economies*, 125–143. doi:10.1016/b978-0-12-397826-4.00008-1
- Gurgul, H. Lach, L. (2011) “The impact of regional disparities on economic growth”, MPRA Paper No. 52258.
- Hacker, R. S. (2000) ‘Mobility and regional economic downturns’, *Journal of Regional Science*, 40(1). doi: 10.1111/1467-9787.00164.
- Halperin, S. B. and Mabry, R. H. (1984) ‘Property and Casualty Insurance Lines Comparison: A Shift-Share Analysis’, *The Journal of Risk and Insurance*, 51(3). doi: 10.2307/252484.
- Hansen, N. (1993) ‘The Strategic Role of Producer Services in Regional Development’, *International Regional Science Review*, 16(1–2), pp. 187–195. doi: 10.1177/016001769401600109.
- Haughwout, A. F. (1999) ‘State infrastructure and the geography of employment’, *Growth and Change*, 30(4). doi: 10.1111/j.1468-2257.1999.tb00045.x.
- Hedner T., Abouzeedan A & Magnus Klofsten M. (2011) Entrepreneurial resilience, *Annals of Innovation & Entrepreneurship*, 2:1, 7986, DOI: 10.3402/aie.v2i1.6002
- Hekman, J. S. (1985) ‘Rental Price Adjustment and Investment in the Office Market’, *Real Estate Economics*, 13(1). doi: 10.1111/1540-6229.00339.
- Helsley, R. W. and Strange, W. C. (2002) ‘Innovation and input sharing’, *Journal of Urban Economics*, 51(1). doi: 10.1006/juec.2001.2235.
- Henry, M. S. et al. (1999) ‘Extending Carlino–Mills models to examine urban size and growth impacts on proximate rural areas’, in *Growth and Change*. doi: 10.1111/j.1468-2257.1999.tb00044.x.
- Henry, M. S. et al. (1999) ‘Extending Carlino–Mills models to examine urban size and growth impacts on proximate rural areas’, in *Growth and Change*. doi: 10.1111/j.1468-2257.1999.tb00044.x.
- Herzog, H. W. and Olsen, R. J. (1977) ‘SHIFT-SHARE ANALYSIS REVISITED: THE ALLOCATION EFFECT AND THE STABILITY OF REGIONAL STRUCTURE’, *Journal of Regional Science*, 17(3). doi: 10.1111/j.1467-9787.1977.tb00514.x.

- Hewings, G. J. D. and Sonis, M. (2009) 'Input-Output Analysis', in International Encyclopedia of Human Geography. Elsevier Inc., pp. 491-498. doi: 10.1016/B978-008044910-4.00455-7.
- HIGGINS, B. (1983) 'From Growth Poles to Systems of Interactions in Space', *Growth and Change*, 14(4). doi: 10.1111/j.1468-2257.1983.tb00416.x.
- Higgins, B. and Savoie, D. J. (1988) 'Regional economic development: essays in honour of Francois Perroux', *Regional economic development: essays in honour of Francois Perroux*. doi: 10.2307/622822.
- Higson, C. and Elliott, J. (1994) 'The incentive to locate a multinational firm: The effect of tax reforms in the United Kingdom', *International Tax and Public Finance*, 1(1). doi: 10.1007/BF00874090.
- Hirschman, A. O. (1958) 'The strategy of economic development'. New Haven: Yale University Press. Available at: <http://books.google.com/books?id=wls-AAAAYAAJ>.
- Hite, J. (1993) 'Rural Development, Privatization and Public Choice: Substance Depends upon Process', *Journal of Agricultural and Applied Economics*, 25(1). doi: 10.1017/s1074070800018642.
- HODGE, I. D. and WHITBY, M. (1986) 'The U.K.: Rural development, issues and analysis', *European Review of Agricultural Economics*, 13(3). doi: 10.1093/erae/13.3.391.
- Hoppe, R. A. (1991) 'The elderly's income and rural development: some cautions', *Rural Development Perspectives*, (7 (2)), pp. 27-32.
- Hou, F. and Beaujot, R. (1995) 'between Ontario and Atlantic Canada: 1981-1991', *Canadian Journal of Regional Science*, (18 (2)), pp. 147-160.
- HOWLAND, M. (1984) 'Age of Capital and Regional Business Cycles', *Growth and Change*, 15(2). doi: 10.1111/j.1468-2257.1984.tb00732.x.
- HOWLAND, M. (1984) 'Age of Capital and Regional Business Cycles', *Growth and Change*, 15(2). doi: 10.1111/j.1468-2257.1984.tb00732.x.
- Hsing, Y. (1996) 'Impacts of government policies, economic conditions, and past migration on net migration in the USA: 1992-93', *Applied Economics Letters*. doi: 10.1080/758540802.

- Hsing, Y. and Mixon, F. G. (1996) 'A regional study of net migration rates of college students', *Review of Regional Studies*, 26(2). doi: 10.52324/001c.8951.
- hUallacháin, B. Ó. and Satterthwaite, M. A. (1992) 'Sectoral growth patterns at the metropolitan level: An evaluation of economic development incentives', *Journal of Urban Economics*, 31(1). doi: 10.1016/0094-1190(92)90031-F.
- Hughes, D. W. and Holland, D. W. (1994) 'Core-periphery economic linkage: a measure of spread and possible backwash effects for the Washington economy', *Land Economics*, 70(3). doi: 10.2307/3146536.
- Hustedde, R. et al. (2005) *Community economic analysis : a how to manual*. Ames, IA: North Central Regional Center for Rural Development, Iowa State University.
- Iftikhar M.N., Justice J.B., Audretsch D.B. (2020) Introduction: Cities and Entrepreneurship. In: Iftikhar M., Justice J., Audretsch D. (eds) *Urban Studies and Entrepreneurship*. The Urban Book Series. Springer, Cham. https://doi.org/10.1007/978-3-030-15164-5_1
- Ihlanfeldt, K. R. (1993) 'Intra-urban Job Accessibility and Hispanic Youth Employment Rates', *Journal of Urban Economics*, 33(2). doi: 10.1006/juec.1993.1016.
- Iqbal, M. (2000) 'Brain Drain: Empirical Evidence of Emigration of Canadian Professionals to the United States', *Canadian Tax Journal*.
- Irwin, M., Tolbert, C. and Lyson, T. (1999) 'There's no place like home: Nonmigration and civic engagement', *Environment and Planning A*, 31(12). doi: 10.1068/a312223.
- Islam, M. N. and Choudhury, S. A. (1991) 'Self-selection and intermunicipal migration in Canada', *Regional Science and Urban Economics*, 20(4). doi: 10.1016/0166-0462(91)90041-K.
- Islam, M. N. and Rafiquzzaman, M. (1991) 'Property tax and inter-municipal migration in Canada: A multivariate test of the Tiebout hypothesis', *Applied Economics*, 23(4). doi: 10.1080/00036849108841017.
- Jackman, R. and Savouri, S. (1992) 'Regional migration in Britain: an analysis of gross flows using NHS central register data', *Economic Journal*, 102(415). doi: 10.2307/2234799.
- Jackman, R. and Savouri, S. (no date) 'REGIONAL MIGRATION VERSUS REGIONAL COMMUTING: THE IDENTIFICATION OF HOUSING AND EMPLOYMENT

- FLAWS', *Scottish Journal of Political Economy*, 39(3). doi: 10.1111/j.1467-9485.1992.tb00621.x.
- Jacobs, J. (1969) 'Strategies for Helping Cities', *American Economic Review*, 59(4), pp. 652-656. Available at: <https://econpapers.repec.org/RePEc:aea:aecrev:v:59:y:1969:i:4:p:652-56>.
- Jarvis, H. (1999) 'Identifying the relative mobility prospects of a variety of household employment structures, 1981-1991', *Environment and Planning A*, 31(6). doi: 10.1068/a311031.
- Jayet, H. (1995) 'Marchés de l'emploi urbains et ruraux et migrations', *Revue économique*, 46(3). doi: 10.2307/3502408.
- Jenn, M. A. and Nourzad, F. (1996) 'Determinants of economic development incentives offered by states: A test of the arms race hypothesis', *Review of Regional Studies*, 26(1). doi: 10.52324/001c.8953.
- Johansson, B. (1991) 'Regional industrial analysis and vintage dynamics', *The Annals of Regional Science*, 25(1). doi: 10.1007/BF01581894.
- Johnson, K. M. (1993) 'When Deaths Exceed Births: Natural Decrease in the United States', *International Regional Science Review*, 15(2). doi: 10.1177/016001769301500203.
- Johnson, T. G. (1994) 'The Dimensions Of Regional Economic Development Theory', *Review of Regional Studies*. doi: 10.52324/001c.9062.
- Jr, H. W. H., Schlottmann, A. M. and Boehm, T. P. (1993) 'Migration as Spatial Job-search: A Survey of Empirical Findings', *Regional Studies*. Routledge, 27(4), pp. 327-340. doi: 10.1080/00343409312331347595.
- Kahley, W. J. (1991) 'Population migration in the United States: a survey of research.', *Economic review (Federal Reserve Bank of Atlanta)*, 76(1).
- Kahn, J. R. and Ofek, H. (1992) 'The equilibrium distribution of population and wages in a system of cities', *Review of Regional Studies*, 22(3). doi: 10.52324/001c.9152.
- Kee, P. (1995) 'Native-immigrant wage differentials in the Netherlands: Discrimination?', *Oxford Economic Papers*, 47(2). doi: 10.1093/oxfordjournals.oep.a042172.

- Keeble, D. and Walker, S. (1994) 'New Firms, Small Firms and Dead Firms: Spatial Patterns and Determinants in the United Kingdom', *Regional Studies*, 28(4). doi: 10.1080/00343409412331348366.
- Keith, J. and Fawson, C. (1995) 'Economic development in rural Utah: is wilderness recreation the answer?', *The Annals of Regional Science*, 29(3). doi: 10.1007/BF01581782.
- Kelly, T. M., Henderson, J. W. and Seaman., S. L. (no date) 'The efficiency of tax abatement in the market for jobs', *Journal of Economics (MVEA)*, (23 (2)), pp. 73–88.
- Keynes, J. M. (2018) *The general theory of employment, interest, and money*, *The General Theory of Employment, Interest, and Money*. doi: 10.1007/978-3-319-70344-2.
- Khan, S. R. (1993) 'Underestimating Aggregate Rates of Return to Education', *International Journal of Manpower*, 14(8). doi: 10.1108/01437729310044014.
- Kheladi M. (2012) *Le développement Local*. Office des Publications Universitaires, Alger.p171
- Kilpatrick, S. and Felmingham, B. (1996) 'Labour mobility in the Australian regions', *Economic Record*, 72(218). doi: 10.1111/j.1475-4932.1996.tb00954.x.
- Klier, T. H. and Johnson, K. M. (2000) *Effect of auto plant openings on net migration in the auto corridor, 1980–97*.
- Knapp, T. A. and Gravest, P. E. (1989) 'ON THE ROLE OF AMENITIES IN MODELS OF MIGRATION AND REGIONAL DEVELOPMENT', *Journal of Regional Science*, 29(1). doi: 10.1111/j.1467-9787.1989.tb01223.x.
- Kottman, S. E. (1992) 'Regional employment by industry: do returns to capital matter?', *Federal Reserve Bank of Atlanta Economic Review*, (77 (5)), pp. 13–25.
- Kottman, S. E. (1992) 'Regional employment by industry: do returns to capital matter?', *Federal Reserve Bank of Atlanta Economic Review*, (37 (3)), pp. 379–394.
- Kriaa, M. and Plassard, J. M. (1996) 'La mobilité géographique des diplômés de l'enseignement supérieur français: processus de double sélection et fonction de gains', *Louvain Economic Review*. 2016/08/17. Cambridge University Press, 62(1), pp. 95–122. doi: DOI: 10.1017/S0770451800004814.

- KRIEG, R. G. (1991) 'Human-Capital Selectivity in Interstate Migration', *Growth and Change*, 22(1). doi: 10.1111/j.1468-2257.1991.tb00542.x.
- Krieg, R. G. (1992) 'Internal migration and its influence on earnings of working husbands and wives', *Regional Science Perspectives*, (22 (2)), pp. 79–89.
- Lagendijk, A. (1995) 'The Foreign Takeover of the Spanish Automobile Industry: A Growth Analysis of Internationalization', *Regional Studies*, 29(4). doi: 10.1080/00343409512331349043.
- Lagendijk, A. and Van Der Knaap, G. A. (1993) 'Foreign involvement in the Spanish automobile industry: internalising versus networking', *Environment & Planning A*, 25(11). doi: 10.1068/a251663.
- Lam, K.-C. (1994) 'Outmigration of Foreign-Born Members in Canada', *The Canadian Journal of Economics*, 27(2). doi: 10.2307/135751.
- Landström H. (2010) Introduction. *Pioneers in Entrepreneurship and Small Business Research. International Studies in Entrepreneurship*, vol 8. Springer, Boston, MA. https://doi.org/10.1007/0-387-23633-3_1
- Lazaric, N. and Lorenz, E. (1998) *Trust and Economic Learning*. E. Elgar. Available at: <https://books.google.dz/books?id=cdHmnQEACAAJ>.
- Leontief, W. W. (1936) 'Quantitative Input and Output Relations in the Economic Systems of the United States', *The Review of Economics and Statistics*, 18(3). doi: 10.2307/1927837.
- Lever, W. F. (1992) 'Local Authority Responses to Economic Change in West Central Scotland', *Urban Studies*, 29(6). doi: 10.1080/00420989220080881.
- Leyden, D. P. and Link, A. N. (1991) 'Why are governmental R & D and private R & D complements?.pdf', *Applied Economics*, 23(10).
- Li, P. S. (2001) 'The market worth of immigrants' educational credentials', *Canadian Public Policy*, 27(1). doi: 10.2307/3552371.
- Lin, J. P., Liaw, K. L. and Tsay, C. L. (1999) 'Determinants of fast repeat migrations of the labor force: Evidence from the linked national survey data of Taiwan', *Environment and Planning A*, 31(5). doi: 10.1068/a310925.

Link, A. N. and Rees, J. (1990) 'Firm Size, University Based Research, and the Returns to R&D', *Small Business Economics*. Springer, 2(1), pp. 25–31. Available at: <http://www.jstor.org/stable/40228552>.

LISK, D. (1998) *Competing for Highway Maintenance: Lessons for Washington State*, <https://www.washingtonpolicy.org/>. Available at: <https://www.washingtonpolicy.org/publications/detail/competing-for-highway-maintenance-lessons-for-washington-state>.

Long, J. B. De (1988) 'Productivity Growth , Convergence , and Welfare : Comment', *The American Economic Review*, 78(5).

Long, L. (1988) *Migration and Residential Mobility in the United States, The population of the United States in the 1980s Series*. Edited by F. for R. on the 1980 Census. New York.

Loveridge, S. and Selting, A. C. (1998) 'A review and comparison of shift-share identities', *International Regional Science Review*, 21(1). doi: 10.1177/016001769802100102.

Lucas, R. E. (1988) 'On the mechanics of economic development', *Journal of Monetary Economics*, 22(1). doi: 10.1016/0304-3932(88)90168-7.

Lucas, R.(1988).On the Mechanics of Economic Development. *Journal of Monetary Economics*, 22, 3–42.

Malecki, E. J. (2000) 'Soft variables in regional science', *Review of Regional Studies*, 30(1). doi: 10.52324/001c.8571.

Man, J. Y. and Rosentraub, M. S. (1998) 'Tax increment financing: Municipal adoption and effects on property value growth', *Public Finance Review*, 26(6). doi: 10.1177/109114219802600601.

Mankiw, N. G., Phelps, E. S. and Romer, P. M. (1995) 'The Growth of Nations', *Brookings Papers on Economic Activity*. Brookings Institution Press, 1995(1), pp. 275–326. doi: 10.2307/2534576.

Mankiw, N. G., Phelps, E. S. and Romer, P. M. (1995) 'The Growth of Nations', *Brookings Papers on Economic Activity*. Brookings Institution Press, 1995(1), pp. 275–326. doi: 10.2307/2534576.

- Martín MÁ.G., Cuevas J.G., Soriano D.R. (2009) Introduction. In: Galindo MA., Guzman J., Ribeiro D. (eds) *Entrepreneurship and Business*. Springer, Berlin, Heidelberg. https://doi.org/10.1007/978-3-540-70902-2_1
- Matsukawa, I. (1991) 'Interregional gross migration and structural changes in local industries', *Environment & Planning A*, 23(5). doi: 10.1068/a230745.
- Mattey, J. and Spiegel, M. M. (1995) 'Is state and local tax competition harmful?', *FRBSF Weekly Letter*, (#95-26).
- Mattey, J. M. (no date) 'Reasons for public support of research and development', *FRBSF Weekly Letter*, #98-16.
- Mchone, W. W. and Rungeling, B. (1993) 'Replacement income, duration of unemployment and the migration of unemployed prime age males', *Applied Economics*, 25(7). doi: 10.1080/00036849300000069.
- Mdipi (2018). Bulletin d'information Statistique de l'entreprise N°33. Ministère de l'Industrie et des Mines, Edition novembre 2018. http://www.mdipi.gov.dz/IMG/pdf/Bulletin_PME_N_33.pdf
- Mdipi (2019). Bulletin d'information Statistique de l'entreprise N°35. Ministère de l'Industrie et des Mines, Edition novembre 2019. http://www.mdipi.gov.dz/IMG/pdf/Bulletin_PME_N_35_vf.pdf
- Mdipi (2020). Bulletin d'information Statistique de l'entreprise N°36. Ministère de l'Industrie et des Mines, Edition Avril 2020. http://www.mdipi.gov.dz/IMG/pdf/bulletin_PME_36_VFF.pdf
- Meager, N. and Metcalf, H. (1987) Recruitment of the long-term unemployed, *IMS Report no 138*. Brington.
- Miller, R. E. and Blair, P. D. (2009) *Input-output analysis: Foundations and extensions*, second edition, *Input-Output Analysis: Foundations and Extensions, Second Edition*. doi: 10.1017/CBO9780511626982.
- Millington, J. (2000) 'Migration and age: The effect of age on sensitivity to migration stimuli', *Regional Studies*, 34(6). doi: 10.1080/00343400050085648.

- Mills, B. F. (2001) 'Unemployment Duration in Non-Metropolitan Labor Markets', *Growth and Change*, 32(2). doi: 10.1111/0017-4815.00155.
- Mofidi, A. and Stone, J. A. (1990) 'Do State and Local Taxes Affect Economic Growth?', *The Review of Economics and Statistics*, 72(4). doi: 10.2307/2109611.
- Moriarty, B. M. (1991) 'Urban Systems, Industrial Restructuring, and the Spatial—Temporal Diffusion of Manufacturing Employment', *Environment and Planning A: Economy and Space*, 23(11), pp. 1571–1588. doi: 10.1068/a231571.
- Morrill, R. (1994) 'Age-specific migration and regional diversity', *Environment and Planning A*, 26(11). doi: 10.1177/0308518X9402601102.
- Murphy, K. M., Shleifer, A. and Vishny, R. W. (1989) 'Industrialization and the Big Push', *Journal of Political Economy*, 97(5). doi: 10.1086/261641.
- Myrdal, G. (1957) 'Economic theory and underdeveloped regions. Ch. 3', in Book.
- NAKOSTEEN, R. A. and ZIMMER, M. A. (1987) 'DETERMINANTS OF REGIONAL MIGRATION BY MANUFACTURING FIRMS', *Economic Inquiry*, 25(2). doi: 10.1111/j.1465-7295.1987.tb00744.x.
- Nakosteen, R. A. and Zimmer, M. A. (1992) 'Migration, age, and earnings: The special case of employee transfers', *Applied Economics*, 24(7). doi: 10.1080/00036849200000049.
- Nelson, R. R. and Winter, S. G. (1974) 'Neoclassical vs. Evolutionary Theories of Economic Growth: Critique and Prospectus', *The Economic Journal*, 84(336). doi: 10.2307/2230572.
- Netzer, D. (1991) 'An evaluation of interjurisdictional competition through economic development incentives', in Kenyon, D. A. and Kincaid, J. (eds) *Competition Among States and Local Governments: Efficiency and Equity in American Federalism*. Urban Inst. Washington, DC: University Press of America, Lanham, MD, pp. 221–245.
- Netzer, D. (1997) 'Metropolitan-area fiscal issues', in Fisher, R. . C. (ed.) *Intergovernmental Fiscal Relations*. Recent Eco. Boston: Kluwer Academic, pp. 199–239.
- Newbold, K. B. (1996) 'Income, self-selection, and return and onward interprovincial migration in Canada', *Environment and Planning A*, 28(6). doi: 10.1068/a281019.

- Nica, E.; Sima, V.; Gheorghe, I.; Drugau-Constantin, A.; Mirica (Dumitrescu), C.O. (2018) Analysis of Regional Disparities in Romania from an Entrepreneurial Perspective. *Sustainability* 2018, 10, 3450.
- Nissen, B. (1989) 'Enterprise zones as an economic development tool: the Indiana experience', *Regional Science Perspectives*, (19 (2)), pp. 3–20.
- Noll, R. G. and Zimbalist, A. (1997) 'Sports, jobs, and taxes: the real connection', in R. G., N. and Zimbalist, A. (eds) *Sports, Jobs, and Taxes: The Economic Impact of Sports Teams and Stadiums*. Bookings I. Washington, DC, pp. 494–508.
- Nord, M. (1998) 'Poor people on the move: County-to-county migration and the spatial concentration of poverty', *Journal of Regional Science*, 38(2). doi: 10.1111/1467-9787.00095.
- Ó Huallacháin, B. and Reid, N. (1997) 'Acquisition versus greenfield investment: The location and growth of Japanese manufacturers in the United States', *Regional Studies*, 31(4). doi: 10.1080/00343409750133008.
- OCDE(2018), Panorama de l'entrepreneuriat 2017, Éditions OCDE, Paris, https://doi.org/10.1787/entrepreneur_aag-2017-fr.p38
- ONS (2011). Armature Urbaine-RGPH 2008-. Office National des Statistiques Alger, Septembre 2011. https://www.ons.dz/IMG/pdf/armature_urbaine_2008.pdf
- Papke, L. E. (1991) 'Interstate business tax differentials and new firm location. Evidence from panel data', *Journal of Public Economics*, 45(1). doi: 10.1016/0047-2727(91)90047-6.
- Papke, L. E. (1993) 'What Do We Know about Enterprise Zones?', *Tax Policy and the Economy*, 7. doi: 10.1086/tpe.7.20060629.
- Parr, J. B. (1973) 'Growth poles, regional development, and central place theory', *Papers of the Regional Science Association*, 31(1). doi: 10.1007/BF01943249.
- Parr, J. B. (1987) 'Interaction in an urban system: aspects of trade and commuting', *Economic Geography*, 63(3). doi: 10.2307/143951.
- Parr, J. B. (2001) 'On the regional dimensions of Rostows theory of growth', *Review of Urban and Regional Development Studies*, 13(1). doi: 10.1111/1467-940x.00028.

- Payne, D. M., Warner, J. T. and Little, R. D. (1992) 'Tied Migration and Military Wives' Returns to Human Capital: The Case of Military Wives', *Social Science Quarterly*.
- Pearce, D. G. (1999) 'Assessing the impact of urban casinos on tourism in New Zealand', *Tourism Economics*, 5(2). doi: 10.1177/135481669900500202.
- Peters, A. H. and Fisher, P. S. (2002) *State Enterprise Zone Programs: Have They Worked?*, *State Enterprise Zone Programs: Have They Worked?* doi: 10.17848/9781417524433.
- Polenske, K. R. and Hewings, G. J. D. (2004) 'Trade and spatial economic interdependence', *Papers in Regional Science*. doi: 10.1007/s10110-003-0186-7.
- Polèse M, Shearmur R, Terral L (2015) *Économie urbaine et régionale, Géographie économique et dynamique des territoires*, 4 e édition, Economica, Paris
- Polsky, D. et al. (2002) 'Initial practice locations of international medical graduates', *Health Services Research*, 37(4). doi: 10.1034/j.1600-0560.2002.58.x.
- Poot, J. (2000) 'A synthesis of empirical research on the impact of government on long-run growth', *Growth and Change*, 31(4). doi: 10.1111/0017-4815.00143.
- Pope, D. and Withers, G. (1993) 'Do Migrants Rob Jobs? Lessons of Australian History, 1861–1991', *The Journal of Economic History*, 53(4). doi: 10.1017/S0022050700051299.
- Potepan, M. J. (1994) 'Intermetropolitan Migration and Housing Prices: Simultaneously Determined?', *Journal of Housing Economics*, 3(2). doi: 10.1006/jhec.1994.1001.
- Quan, N. T. and Beck, J. H. (1987) 'Public Education Expenditures and State Economic Growth: Northeast and Sunbelt Regions', *Southern Economic Journal*, 54(2). doi: 10.2307/1059321.
- Rallet, A. (1991) 'Théorie de la polarisation et technopoles', *Economies et Sociétés*, (25 (8)), pp. 43–64.
- Rasmussen, D. W., Fournier, G. M. and Charity, D. A. (1989) 'The impact of cost of living differentials on migration of elderly people to Florida', *Review of Regional Studies*, 19(2). doi: 10.52324/001c.9244.

- Rephann, T. and Isserman, A. (1994) 'New highways as economic development tools: An evaluation using quasi-experimental matching methods', *Regional Science and Urban Economics*, 24(6). doi: 10.1016/0166-0462(94)90009-4.
- Rephann, T. J. et al. (1997) 'Casino gambling as an economic development strategy', *Tourism Economics*, 3(2). doi: 10.1177/135481669700300204.
- Rietveld, P. (1989) 'Infrastructure and regional development - A survey of multiregional economic models', *The Annals of Regional Science*. doi: 10.1007/BF01579778.
- RitsilÄa, J. and Haapanen, M. (2003) 'Where do the highly educated migrate? Micro-level evidence from finland', *International Review of Applied Economics*. Routledge, 17(4), pp. 437-448. doi: 10.1080/0269217032000118765.
- Rives, J. and West, J. (1993) 'Wife's employment and worker relocation behavior', *Journal of Socio-economics*, 22, pp. 13-22.
- Robert J. Barro., Xavier Sala-i-Martin. (2003) "Economic Growth, 2nd Edition," MIT Press Books, The MIT Press, edition 2, volume 1, number 0262025531, September.
- Rolnick, A. J. (2000) *Winning Battles, Rather than the War, on Economic Development Subsidies.*, Federal Reserve Bank of Minneapolis: Fedgazette, July. Available at: <https://www.minneapolisfed.org/article/2000/winning-battles-rather-than-the-war-on-economic-development-subsidies> (Accessed: 21 June 2020).
- Romer, D.(1984).The Theory of Social Custom: A Modification and Some Extensions. *Quarterly Journal of Economics*, 99, 717-727.
- Romer, P. (1989) *Human Capital And Growth: Theory and Evidence*. Available at: <https://econpapers.repec.org/RePEc:nbr:nberwo:3173>.
- Romer, P. M. (1986) 'Increasing Returns and Long-Run Growth', *Journal of Political Economy*, 94(5). doi: 10.1086/261420.
- Romer, P. M. (1990) 'Are Nonconvexities Important for Understanding Growth?', *The American Economic Review*, 80(2).
- Romer, P. M. (1996) 'Why, Indeed, in America? Theory, History, and the Origins of Modern Economic Growth', *American Economic Review*, 86(2). doi: 10.3386/w5443.

- Romer, P.(1990).Endogenous Technological Change. *Journal of Political Economy*, 98, 71–102.
- Rondi, L. and Sembenelli, A. (1991) ‘Testing the relationship between the growth of firms and the growth of the economy’, *International Journal of Industrial Organization*, 9(2). doi: 10.1016/S0167-7187(05)80006-2.
- Rosen, S. (2019) ‘Hedonic prices and implicit markets: Product differentiation in pure competition’, in *Revealed Preference Approaches to Environmental Valuation Volumes I and II*. doi: 10.1086/260169.
- Rosenfeld, S. A. (2019) ‘The tale of two souths’, in *The Rural South in Crisis: Challenges for the Future*. doi: 10.4324/9780429314407-4.
- Ross, S. M. (2017). *Introduction to Statistics. Introductory Statistics*, 1–15. doi:10.1016/b978-0-12-804317-2.00001-1
- Rossell, M. and Walker, C. (1999) ‘Entry solicitation and deterrence in R and D competition with spillovers’, *Japanese Economic Review*, 50(1). doi: 10.1111/1468-5876.00105.
- Rowley, T. D. and Porterfield, S. L. (2019) ‘Removing rural development barriers through telecommunications: Illusion or reality?’, in *Economic Adaptation: Alternatives for Nonmetropolitan Areas*. doi: 10.4324/9780429041082-14.
- Salomon, I. and Schofer, J. (1991) ‘Transportation and telecommunications costs – Some implications of geographical scale’, *The Annals of Regional Science*, 25(1). doi: 10.1007/BF01581895.
- SASTRY, M. L. (1992) ‘Estimating the Economic Impacts of Elderly Migration: An Input-Output Analysis’, *Growth and Change*, 23(1). doi: 10.1111/j.1468-2257.1992.tb00572.x.
- Schachter, J. and Althaus, P. G. (1989) ‘AN EQUILIBRIUM MODEL OF GROSS MIGRATION’, *Journal of Regional Science*, 29(2). doi: 10.1111/j.1467-9787.1989.tb01229.x.
- Schmidt, C. M. (1993) *Country of origin, family structure and return migration*.
- Schmidt, C. M. (1997) ‘Immigrant performance in Germany: Labor earnings of ethnic German migrants and foreign guest-workers’, *Quarterly Review of Economics and Finance*, 37(SUPPL. 1). doi: 10.1016/s1062-9769(97)90074-0.

- Schmidt, R. H. (1990) 'Natural resources and state growth', FRBSF Economic Letter. Available at: <https://ideas.repec.org/a/fip/fedfel/y1990imar23.html>.
- Schmidt, R. H. and Sherwood-Call., C. (1989) 'Why Do Regional Economies Differ?', FRBSF Economic Letter.
- Schwalbach, J. (1994) 'Small business dynamics in Europe', *Small Business Economics*, 6(1). doi: 10.1007/BF01066109.
- Schwartz, G. G. (1990) 'Telecommunications and Economic Development Policy', *Economic Development Quarterly*, 4(2). doi: 10.1177/089124249000400201.
- Seigel, P. B. and Johnson, T. G. (1991) 'Break-even analysis of the Conservation Reserve Program: the Virginia case', *Land Economics*, 67(4). doi: 10.2307/3146551.
- Sen, A., & Foster, J. (1973-12-13). *On Economic Inequality*. : Oxford University Press. Retrieved 17 Dec. 2020, from <https://oxford.universitypressscholarship.com/view/10.1093/0198281935.001.0001/acprof-9780198281931>
- Senf, D. R. (1989) 'Measures of shifts in regional retail trade', *Review of Regional Studies*, 19(3).
- Shaffer, R. (1979) 'Determinants of the competitive share in Wisconsin counties, 1962-1972: The role of government policy', *The Annals of Regional Science*, 13(2). doi: 10.1007/BF01284781.
- Shields, G. M. and Shields, M. P. (1988) 'Families, migration and adjusting to disequilibrium', *Economics Letters*, 26(4). doi: 10.1016/0165-1765(88)90204-2.
- Silverberg, G. and Lehnert., D. (1994) 'Growth fluctuations in an evolutionary model of creative destruction', in Elgar, , (distributed in the U.S. by Ashgate, Brookfield, V. (ed.) *The Economics of Growth and Technical Change: Technologies, Nations, Agents*. n., eds. G. Aldershot, U.K, pp. 74-109.
- Simon, J. L. (1996) 'Some Findings about European Immigration', *International Regional Science Review*, 19(2). doi: 10.1177/016001769601900212.
- Singer, H. W. and Schultz, T. W. (1992) 'Restoring Economic Equilibrium: Human Capital in the Modernizing Economy.', *The Economic Journal*, 102(410). doi: 10.2307/2234876.

- Smith, B. H. (1991) 'Anxiety as a cost of commuting to work', *Journal of Urban Economics*, 29(2). doi: 10.1016/0094-1190(91)90019-4.
- Solow, R. M. (1956) 'A contribution to the theory of economic growth', *Quarterly Journal of Economics*, 70(1). doi: 10.2307/1884513.
- Stabler, J. C., Olfert, M. R. and Greuel, J. B. (1996) 'Spatial labor markets and the rural labor force', *Growth and Change*, 27(2). doi: 10.1111/j.1468-2257.1996.tb00903.x.
- Stern, N. (1991) 'The determinants of growth', *Economic Journal*, 101(404). doi: 10.2307/2233847.
- Stevans, L. K. (1998) 'Assessing the effect of the occupational crowding of immigrants on the real wages of African American workers', *Review of Black Political Economy*, 26(2). doi: 10.1007/s12114-998-1003-y.
- Stevens, B. H. and Moore, C. L. (1980) 'A CRITICAL REVIEW OF THE LITERATURE ON SHIFT-SHARE AS A FORECASTING TECHNIQUE', *Journal of Regional Science*, 20(4). doi: 10.1111/j.1467-9787.1980.tb00660.x.
- Stilwell, F. J. B. (1970) 'Further Thoughts on the Shift and Share Approach', *Regional Studies*, 4(4). doi: 10.1080/09595237000185451.
- Strathman, J. G. (1994) 'Migration, Benefit Spillovers and State Support of Higher education', *Urban Studies*, 31(6). doi: 10.1080/00420989420080741.
- Straubhaar, T. and Weber, R. (1994) 'On the Economics of Immigration: Some Empirical Evidence for Switzerland', *International Review of Applied Economics*, 8(2). doi: 10.1080/758539742.
- Suen, W. (2000) 'Estimating the effects of immigration in one city', *Journal of Population Economics*, 13(1). doi: 10.1007/s001480050125.
- Swamidass, P. M. (1990) 'A Comparison of the Plant Location Strategies of Foreign and Domestic Manufacturers in the U.S.', *Journal of International Business Studies*, 21(2). doi: 10.1057/palgrave.jibs.8490337.
- Swan, T. W. (1956) 'ECONOMIC GROWTH and CAPITAL ACCUMULATION', *Economic Record*, 32(2). doi: 10.1111/j.1475-4932.1956.tb00434.x.

- Talbot, J. (1988) 'Have Enterprise Zones Encouraged Enterprise? Some Empirical Evidence from Tyneside', *Regional Studies*, 22(6). doi: 10.1080/00343408812331345180.
- Tallman, E. W. and Wang, P. (1992) 'Human Capital Investment and Economic Growth: New Routes in Theory and Address Old Questions'. Available at: <https://ideas.repec.org/p/fth/pensta/9-92-9.html>.
- Taylor, J. and Bradley, S. (1997) 'Unemployment in Europe: A Comparative Analysis of Regional Disparities in Germany, Italy and the UK', *Kyklos*, 50(2), pp. 221–245. doi: <https://doi.org/10.1111/1467-6435.00012>.
- Taylor, M. (1986) 'The product-cycle model: a critique.', *Environment & Planning A*, 18(6). doi: 10.1068/a180751.
- Temmar, Hamid A. (2015) *L'économie de l'Algérie ; les stratégies de développement (Tome I)*. Office des Publications Universitaire, Alger.
- Tether, B. S. (2000) 'Small firms, innovation and employment creation in Britain and Europe. A question of expectations...', *Technovation*, 20(2). doi: 10.1016/S0166-4972(99)00093-0.
- Thomas, A. (1993) 'The influence of wages and house prices on British interregional migration decisions', *Applied Economics*, 25(9). doi: 10.1080/00036849300000187.
- Tomaney, J. (1994) 'Alternative approaches to restructuring in traditional industrial regions: the case of the Maritime sector.', *Regional Studies*, (28 (5)), pp. 544–549.
- Vaessen, P. and Keeble, D. (1995) 'Growth-oriented SMEs in Unfavourable Regional Environments', *Regional Studies*, 29(6). doi: 10.1080/00343409512331349133.
- Vaessen, P. and Keeble, D. (1995) 'Growth-oriented SMEs in Unfavourable Regional Environments', *Regional Studies*, 29(6). doi: 10.1080/00343409512331349133.
- Vanderkamp, J. (1977) 'The Gravity Model and Migration Behaviour: An Economic Interpretation', *Journal of Economic Studies*. doi: 10.1108/eb002472.
- Vanderkamp, J. (1988) 'Regional disparities: a model with some econometric results for Canada', *Regional economic development*. doi: 10.4324/9781315103242-13.

Von Reichert, C. and Rudzitis, G. (1992) 'Multinomial logistic models explaining income changes of migrants to high-amenity counties', *Review of Regional Studies*, 22(1). doi: 10.52324/001c.9130.

von Reichert, C. and Rudzitis, G. (1994) 'RENT AND WAGE EFFECTS ON THE CHOICE OF AMENITY DESTINATIONS OF LABOR FORCE AND NONLABOR FORCE MIGRANTS: A NOTE', *Journal of Regional Science*, 34(3). doi: 10.1111/j.1467-9787.1994.tb00876.x.

Warnes, A. M. and Ford, R. (1995) 'HOUSING ASPIRATIONS AND MIGRATION IN LATER LIFE: DEVELOPMENTS DURING THE 1980s', *Papers in Regional Science*, 74(4). doi: 10.1111/j.1435-5597.1995.tb00646.x.

Wassmer, R. W. (1992) 'Property tax abatement and the simultaneous determination of local fiscal variables in a metropolitan area', *Land Economics*, (68 (3)), pp. 263–282.

Wassmer, R. W. (1994) 'Can local incentives alter a metropolitan city's economic development?', *Urban Studies*, 31(8). doi: 10.1080/00420989420081151.

Wassmer, R. W. (2001) 'Metropolitan Prosperity from Major League Sports in the CBD: Stadia Locations or Just Strength of the Central City? A Reply to Arthur C. Nelson', *Economic Development Quarterly*, 15(3). doi: 10.1177/089124240101500306.

Wasylenko, M. (1981) 'The location of firms: the role of taxes and fiscal incentives', in Roy, B. (ed.) *Urban Government Finance: Emerging Trends*. Sage Publi. Beverly Hills: Sage Publications.

Waters, E. C., Holland, D. W. and Weber, B. . (1994) 'Interregional Effects of Reduced Timber Harvests: The Impact of the Northern Spotted Owl Listing in Rural and Urban Oregon', *Journal of Agricultural and Resource Economics*, 19(1).

Weiss, Y., Sauer, R. M. and Gotlibovski, M. (2003) 'Immigration, Search, and Loss of Skill', *Journal of Labor Economics*. doi: 10.1086/374959.

Westerlund, O. and Wyzan, M. L. (1995) 'Household Migration and the Local Public Sector: Evidence from Sweden, 1981–1984', *Regional Studies*, 29(2). doi: 10.1080/00343409512331348863.

- White, M. J. and Liang, Z. (1998) 'The effect of immigration on the internal migration of the native-born population, 1981-1990', *Population Research and Policy Review*, 17(2). doi: 10.1023/A:1005961111419.
- Whittington, R. C. (1984) 'Regional Bias in New Firm Formation in the UK', *Regional Studies*, 18(3). doi: 10.1080/09595238400185241.
- Wikipedia (no date) Cargo cult. Available at: https://en.wikipedia.org/wiki/Cargo_cult (Accessed: 12 June 2020).
- Williams, A., G., Shore, G. and Huber, M. (1995) 'The arts and economic development: Regional and urban-rural contrasts in UK local authority policies for the arts', *Regional Studies*, 29 (1), pp. 73-80.
- Williams, C. C. (1997) *Consumer Services and Economic Development*, Consumer Services and Economic Development. doi: 10.4324/9780203440094.
- Williams, C. C. (1997) *Consumer Services and Economic Development*, Consumer Services and Economic Development. doi: 10.4324/9780203440094.
- Williamson, J. G. (1965). Regional inequality and the process of national development: a description of the patters. *Economic and Cultural Change* 13. 1-84.
- WOJAN, T. R. and PULVER, G. C. (1995) 'Location Patterns of High Growth Industries in Rural Counties', *Growth and Change*, 26(1). doi: 10.1111/j.1468-2257.1995.tb00158.x.
- Wolff, G. et al. (1995) 'The potential impacts of an electric vehicle manufacturing complex on the Los Angeles economy', *Environment & Planning A*, 27(6). doi: 10.1068/a270877.
- Wolkoff, M. J. (1985) 'Chasing a dream: the use of tax abatements to spur urban economic development (Detroit).', *Urban Studies*, 22(4). doi: 10.1080/00420988520080541.
- Wong, J. D. (1996) 'The impact of tourism on local government expenditures', *Growth and Change*, 27(3). doi: 10.1111/j.1468-2257.1996.tb00908.x.
- Wren, C. (1994) 'THE BUILD-UP AND DURATION OF SUBSIDY-INDUCED EMPLOYMENT EVIDENCE FROM U.K. REGIONAL POLICY', *Journal of Regional Science*, 34(3). doi: 10.1111/j.1467-9787.1994.tb00873.x.

Wright, R. E. (1996) 'Standardized poverty measurement', *Journal of Economic Studies*, 23(4). doi: 10.1108/01443589610149889.

Wundt, B. and Martin, L. (1993) 'Minimizing Employment Instability: A Model of Industrial Expansion with Input-Output Considerations', *Journal of Regional Analysis and Policy*, 23.

Young, S., Hood, N. and Peters, E. (1994) 'Multinational Enterprises and Regional Economic Development', *Regional Studies*, 28(7). doi: 10.1080/00343409412331348566.

yu, W., Wallace, M. S. and Nardinelli, C. (1991) 'State Growth Rates: Taxes, Spending, and Catching Up', *Public Finance Review*, 19(1). doi: 10.1177/109114219101900105.

Zweimüller, J. and Winter-Ebmer, R. (1995) 'Internal labor markets and firm-specific determination of earnings in the presence of immigrant workers', *Economics Letters*, 48(2). doi: 10.1016/0165-1765(94)00607-4.

الملاحق

الملاحق:

أ.1 التطور السنوي لعدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب النوع والجنس (2002-2019)

Année السنة	Création الإنشاء	Radiation الإلغاء أو الشطب	Réactivation إعادة التنشيط	Croissance النمو	Total privé (personne morale) مجموع الخواص	Total public العام	Artisans النشاط الحرفي	personne physique الشخص الطبيعي	Total PME المجموع
2002	-	-	-	-	189552	788	71523	-	261863
2003	21244	4789	1942	18397	207949	788	79850	-	288587
2004	18987	3407	1920	17500	225449	778	86732	-	312959
2005	21018	3488	2863	20393	245842	874	96072	-	342788
2006	24352	3090	2702	23964	269806	739	106222	-	376767
2007	24835	3176	2481	24140	293946	666	116347	-	410959
2008	27950	3475	2966	27441	321387	626	126887	70626	519526
2009	30541	9892	3866	24515	345902	591	169080	109496	625069
2010	27943	7915	3389	23417	369319	557	135623	113573	619072
2011	26239	9189	5392	22442	391761	572	146881	120095	659309
2012	30530	8050	5876	28356	420117	557	160764	130394	711832
2013	39355	8249	8191	39297	459414	557	175676	142169	777816
2014	39343	9054	7286	37575	496989	542	194562	159960	852053
2015	41919	7956	6949	40912	537901	532	217142	178994	934569
2016	41635	11686	8056	38005	575906	390	235242	211083	1022621
2017	34642	9432	8228	33438	609344	267	242322	222570	1074503
2018		10990			643493	-	-	498109	1141602
2019	28428	9246	8592	27774	671267	243	274554	247275	1193339
total	478961	123084	80699	447566	7085792	9279	2563956	2204344	11863371

أ.2 التطور السنوي لوضعية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (الخاصة بشخص طبيعي) بالنسب بعد سنة من الأثناء (2003-2019)

Année السنة	Création الإنتشاء	Radiation الشطب	Reactivation إعادة التنشيط	Croissance النمو	Total privé (personne morale) مجموع الخاص للشخص المعنوي	Total المجموع	%active نسبة النشطة	%Radiee نسبة المشطوبة	%reactivee نسبة المعاد تنشيطها
2002	-	-	-	-	189552	-	-	-	-
2003	21244	4789	1942	18397	207949	23186	70.97%	20.65%	8.38%
2004	18987	3407	1920	17500	225449	20907	74.52%	16.30%	9.18%
2005	21018	3488	2863	20393	245842	23881	73.41%	14.61%	11.99%
2006	24352	3090	2702	23964	269806	27054	78.59%	11.42%	9.99%
2007	24835	3176	2481	24140	293946	27316	79.29%	11.63%	9.08%
2008	27950	3475	2966	27441	321387	30916	79.17%	11.24%	9.59%
2009	30541	9892	3866	24515	345902	34407	60.01%	28.75%	11.24%
2010	27943	7915	3389	23417	369319	31332	63.92%	25.26%	10.82%
2011	26239	9189	5392	22442	391761	31631	53.90%	29.05%	17.05%
2012	30530	8050	5876	28356	420117	36406	61.75%	22.11%	16.14%
2013	39355	8249	8191	39297	459414	47546	65.42%	17.35%	17.23%
2014	39343	9054	7286	37575	496989	46629	64.96%	19.42%	15.63%
2015	41919	7956	6949	40912	537901	48868	69.50%	16.28%	14.22%
2016	41635	11686	8056	38005	575906	49691	60.27%	23.52%	16.21%
2017	34642	9432	8228	33438	609344	42870	58.81%	22.00%	19.19%
2018	34877	10990	10262	34149	643493	45139	52.92%	24.35%	22.73%
2019	28428	9246	8592	27774	671267	37020	51.82%	24.98%	23.21%
total	513838	123084	90961	481715	7085792	604799	64.61%	20.35%	15.04%

3.أ التطور السنوي لوضعية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (الخاصة بشخص طبيعي) بالنسب بعد سنة من الأثناء حسب المناطق (2003-2019)

2003 S2	2002	CREA	RADIAT	REACT	CROISS	2003 S2	total	%active	%Radiee	%reactivee	100%
Le Nord-centre	72209	8231	1283	677	7625	79834	8908	78.00%	14.40%	7.60%	100.00%
Le Nord-ouest	33615	3101	570	175	2706	36321	3276	77.26%	17.40%	5.34%	100.00%
Le Nord-est	28627	2917	1069	293	2141	30768	3210	57.57%	33.30%	9.13%	100.00%
Hauts-plateaux centre	8039	1009	107	124	1026	9065	1133	79.61%	9.44%	10.94%	100.00%
Hauts-plateaux ouest	8995	1131	183	63	1011	10006	1194	79.40%	15.33%	5.28%	100.00%
Hauts-plateaux est	22107	2607	1251	364	1720	23827	2971	45.64%	42.11%	12.25%	100.00%
Le sud Est	9440	1506	278	195	1423	10863	1701	72.19%	16.34%	11.46%	100.00%
Le sud ouest	5147	500	26	32	506	5653	532	89.10%	4.89%	6.02%	100.00%
Le Hogar-Tassili	1373	242	22	19	239	1612	261	84.29%	8.43%	7.28%	100.00%
total	189552	21244	4789	1942	18397	207949	23186	70.97%	20.65%	8.38%	100.00%
mean							mean	73.67%	17.96%	8.37%	100.00%
SD							SD	13.68%	12.12%	2.69%	0.00%
CV							CV	18.57	67.48	32.16	0
2019 S2	2018	CREA	RADIAT	REACT	CROISS	2019 S2	total	%active	%Radiee	%reactivee	100%
Le Nord-centre	269742	12200	3054	3452	12598	282340	15652	58.43%	19.51%	22.05%	100%
Le Nord-ouest	91145	4016	2283	1297	3030	94175	5313	32.62%	42.97%	24.41%	100%
Le Nord-est	93052	3906	1362	1354	3898	96950	5260	48.37%	25.89%	25.74%	100%
Hauts-plateaux centre	30666	1151	188	390	1353	32019	1541	62.49%	12.20%	25.31%	100%
Hauts-plateaux ouest	21278	965	668	334	631	21909	1299	22.86%	51.42%	25.71%	100%
Hauts-plateaux est	83399	3932	981	974	3925	87324	4906	60.15%	20.00%	19.85%	100%
Le sud Est	36080	1637	446	472	1663	37743	2109	56.47%	21.15%	22.38%	100%
Le sud ouest	13320	438	191	186	433	13753	624	39.58%	30.61%	29.81%	100%
Le Hogar-Tassili	4811	183	73	133	243	5054	316	34.81%	23.10%	42.09%	100%
total	643493	28428	9246	8592	27774	671267	37020	51.82%	24.98%	23.21%	100%
mean							mean	46.20%	27.43%	26.37%	100.00%
SD							SD	14.24%	12.44%	6.54%	0.00%
CV							CV	30.83	45.35	24.78	0

ب.1 بيانات "بانل" PANEL للمتغيرة التابعة والمتغيرات المفسرة حسب الولايات وبين الفترتين (1998 و2008)

wilaya	année	denPME	denPOP	txurb	txanph
ADRAR	1998	4.829803861	0.71	0.2405	0.3575
ADRAR	2008	6.832385155	0.91	0.3649	0.23
CHLEF	1998	6.768489027	179.08	0.4127	0.4179
CHLEF	2008	8.142997421	208.99	0.4975	0.27
LAGHOAT	1998	4.632272021	12.66	0.5421	0.3912
LAGHOAT	2008	6.720778223	18.18	0.6897	0.26
OUM EL-BOUAGHI	1998	3.272708383	76.63	0.6675	0.3316
OUM EL-BOUAGHI	2008	5.228341795	91.64	0.7315	0.24
BATNA	1998	3.646089312	78.94	0.5621	0.331
BATNA	2008	6.730720286	91.85	0.6117	0.23
BEJAIA	1998	8.478858873	262.19	0.3931	0.3228
BEJAIA	2008	15.35103339	279.25	0.5071	0.24
BISKRA	1998	3.764830096	27.44	0.5786	0.3358
BISKRA	2008	5.527090646	34.37	0.6784	0.24
BECHAR	1998	13.10597395	1.39	0.7645	0.2096
BECHAR	2008	15.43725307	1.66	0.7855	0.14
BLIDA	1998	7.534270155	497.33	0.728	0.2511
BLIDA	2008	10.21001319	635.98	0.7694	0.16
BOUIRA	1998	4.534920476	141.82	0.2897	0.3298
BOUIRA	2008	8.436088864	156.7	0.4104	0.22
TAMANRASSET	1998	7.045421564	0.25	0.6697	0.4372
TAMANRASSET	2008	10.30361702	0.32	0.6863	0.25
TEBESSA	1998	5.935501731	38.59	0.6649	0.3843
TEBESSA	2008	7.567407581	45.6	0.7501	0.27

TLEMCEN	1998	4.796592039	93.16	0.5843	0.3062
TLEMCEN	2008	6.554388996	104.75	0.6167	0.23
TIARET	1998	4.355748349	35.15	0.6582	0.4045
TIARET	2008	5.919773081	40.96	0.6863	0.30
TIZI OUZOU	1998	8.947037259	310.47	0.3516	0.2906
TIZI OUZOU	2008	15.82111498	316.03	0.4515	0.22
ALGER	1998	8.974858223	3144.57	0.9066	0.1867
ALGER	2008	12.74904665	3666.44	0.943	0.12
DJELFA	1998	3.337890894	12	0.6233	0.5404
DJELFA	2008	4.388450675	16.44	0.6967	0.36
JIJEL	1998	6.719433124	222.34	0.4519	0.2983
JIJEL	2008	9.722928716	247.17	0.6113	0.21
SETIF	1998	5.548209795	201.63	0.3927	0.3176
SETIF	2008	9.097443655	229.09	0.5291	0.22
SAIDA	1998	8.170975151	41.33	0.6848	0.3661
SAIDA	2008	9.926173705	48.88	0.6724	0.29
SIKIKDA	1998	5.629933028	195.27	0.5214	0.2979
SIKIKDA	2008	8.010637824	223.22	0.5749	0.21
SIDI BEL ABBES	1998	5.503911573	57.93	0.6799	0.2669
SIDI BEL ABBES	2008	8.696241716	66.48	0.6907	0.21
ANNABA	1998	9.526438826	387.64	0.8087	0.1951
ANNABA	2008	13.61610109	423.56	0.8407	0.15
GUELMA	1998	4.506863889	104.75	0.5686	0.3055
GUELMA	2008	7.580374355	117.64	0.6233	0.22
CONSTANTINE	1998	7.109261895	370.79	0.8713	0.2145
CONSTANTINE	2008	10.91451557	429.12	0.8918	0.15
MEDEA	1998	2.777646476	90.67	0.3966	0.4213
MEDEA	2008	5.880975496	92.48	0.5142	0.27

MOSTAGHANEM	1998	4.974541864	290.58	0.3496	0.3953
MOSTAGHANEM	2008	6.826586788	338.9	0.3811	0.31
M'SILA	1998	4.855804108	43.01	0.5139	0.3849
M'SILA	2008	6.471894051	52.92	0.6242	0.27
MASCARA	1998	6.301676704	113.92	0.5216	0.3603
MASCARA	2008	7.133264377	131.98	0.5661	0.28
OUARGLA	1998	5.080607519	2.1	0.7509	0.2804
OUARGLA	2008	8.734992606	2.63	0.8242	0.15
ORAN	1998	11.14717659	570.99	0.8789	0.2024
ORAN	2008	13.50890392	685.56	0.9242	0.15
EL BAYADH	1998	5.717129468	2.14	0.5499	0.3801
EL BAYADH	2008	7.370179859	2.9	0.6327	0.31
ILLIZI	1998	11.82283395	0.12	0.3609	0.4029
ILLIZI	2008	19.07018516	0.18	0.5529	0.19
BOURDJ BOU ARRERIDJ	1998	7.04118825	134.95	0.4541	0.3223
BOURDJ BOU ARRERIDJ	2008	10.25975576	152.73	0.6194	0.23
BOUMERDES	1998	9.645909835	435.03	0.4703	0.2796
BOUMERDES	2008	13.58587578	539.03	0.5804	0.19
EL TAREF	1998	5.470959105	105.6	0.5164	0.2896
EL TAREF	2008	7.303863237	122.32	0.5893	0.21
TINDOUF	1998	25.24020695	0.17	0.9227	0.3281
TINDOUF	2008	19.69521252	0.31	0.928	0.23
TISSEMSILT	1998	5.194893514	83.97	0.4555	0.4511
TISSEMSILT	2008	7.396188484	93.43	0.5682	0.33
EL OUED	1998	3.554347438	9.25	0.6253	0.3006
EL OUED	2008	5.421991883	11.87	0.6876	0.18
KHENCHELA	1998	7.47743352	33.42	0.5745	0.4188
KHENCHELA	2008	10.69351381	39.41	0.6808	0.31

SOUK AHRAS	1998	6.606258819	81	0.5207	0.3505
SOUK AHRAS	2008	8.42449792	96.48	0.5865	0.25
TIPAZA	1998	10.55895102	274.32	0.5369	0.3074
TIPAZA	2008	19.50220808	320.16	0.5782	0.21
MILA	1998	4.372141659	72.63	0.4244	0.3381
MILA	2008	7.067543285	81.8	0.5828	0.23
AIN DEFLA	1998	5.500138564	135.01	0.4255	0.4308
AIN DEFLA	2008	6.941135464	156.62	0.4807	0.28
NAAMA	1998	9.47256804	4.25	0.7285	0.316
NAAMA	2008	9.730884282	6.44	0.7244	0.28
AIN TEMOUCHENT	1998	6.705729962	137.59	0.63	0.2653
AIN TEMOUCHENT	2008	9.769986451	156.05	0.67	0.21
GHARDAIA	1998	10.69643297	3.49	0.9199	0.271
GHARDAIA	2008	14.92032409	4.22	0.962	0.13
RELIZANE	1998	5.544391712	131.92	0.4624	0.4229
RELIZANE	2008	6.787573329	149.11	0.5412	0.31

ب.2 تقدير النموذج البيانات المجمعة باستعمال طريقة المربعات الصغرى OLS

Dependent Variable: DENPME

Method: Least Squares

Date: 09/28/21 Time: 08:53

Sample: 1 96

Included observations: 96

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	10.49310	2.614587	4.013291	0.0001
DENPOP	-0.000255	0.000758	-0.336490	0.7373
TXURB	5.365408	2.578065	2.081176	0.0402
TXANLPH	-19.25113	5.076976	-3.791849	0.0003
R-squared	0.285487	Mean dependent var	8.275185	
Adjusted R-squared	0.262188	S.D. dependent var	3.972140	
S.E. of regression	3.411909	Akaike info criterion	5.333195	
Sum squared resid	1070.983	Schwarz criterion	5.440043	
Log likelihood	-251.9933	Hannan-Quinn criter.	5.376384	
F-statistic	12.25303	Durbin-Watson stat	1.368364	
Prob(F-statistic)	0.000001			

ب.3 تقدير النموذج باستعمال المربعات الصغرى بالمتغيرات الوهمية للتأثيرات الثابتة LSDV

Dependent Variable: DENPME
 Method: Least Squares
 Date: 09/28/21 Time: 08:55
 Sample: 1 96
 Included observations: 96

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
DENPOP	0.006840	0.003735	1.831003	0.0737
TXURB	16.93916	6.818664	2.484235	0.0168
TXANLPH	-10.75857	5.593796	-1.923305	0.0608
DUM01	3.858402	3.719920	1.037227	0.3052
DUM02	2.120000	5.056645	0.419250	0.6770
DUM03	-1.358780	5.929161	-0.229169	0.8198
DUM04	-5.099076	6.299652	-0.809422	0.4225
DUM05	-2.319486	5.527502	-0.419626	0.6768
DUM06	5.466447	4.769165	1.146206	0.2578
DUM07	-3.114290	5.823753	-0.534756	0.5955
DUM08	3.013932	6.228942	0.483859	0.6308
DUM09	-5.474539	6.615609	-0.827518	0.4123
DUM10	2.492589	3.998107	0.623442	0.5361
DUM11	0.884465	6.430419	0.137544	0.8912

DUM12	-2.001252	6.551357	-0.305471	0.7614
DUM13	-2.288925	5.559339	-0.411726	0.6825
DUM14	-2.720167	6.444682	-0.422079	0.6750
DUM15	6.186281	4.379257	1.412633	0.1646
DUM16	-26.44622	14.70992	-1.797849	0.0789
DUM17	-2.570426	6.863801	-0.374490	0.7098
DUM18	0.344959	5.119205	0.067385	0.9466
DUM19	0.934472	4.723771	0.197823	0.8441
DUM20	0.774505	6.364648	0.121689	0.9037
DUM21	-1.163951	5.205955	-0.223581	0.8241
DUM22	-2.368412	5.958765	-0.397467	0.6929
DUM23	-3.316250	6.759819	-0.490583	0.6261
DUM24	-1.985000	5.507251	-0.360434	0.7202
DUM25	-6.695654	7.174201	-0.933296	0.3556
DUM26	-0.292428	5.004648	-0.058431	0.9537
DUM27	1.353123	4.653826	0.290755	0.7726
DUM28	-0.780552	5.637470	-0.138458	0.8905
DUM29	0.108523	5.464489	0.019860	0.9842
DUM30	-4.133567	6.513616	-0.634604	0.5289
DUM31	-5.345018	7.515586	-0.711191	0.4806
DUM32	0.222539	5.863488	0.037953	0.9699
DUM33	10.89536	4.729795	2.303559	0.0259
DUM34	1.545534	5.203262	0.297032	0.7678
DUM35	1.911874	5.266087	0.363054	0.7183
DUM36	-1.069365	5.159120	-0.207277	0.8367
DUM37	9.793596	7.757643	1.262445	0.2133
DUM38	1.220311	5.604117	0.217753	0.8286
DUM39	-4.118484	5.764676	-0.714435	0.4786
DUM40	2.124966	6.211272	0.342114	0.7339
DUM41	0.761165	5.410614	0.140680	0.8888
DUM42	6.336358	5.363346	1.181419	0.2436
DUM43	-0.282874	4.995056	-0.056631	0.9551

DUM44	1.371768	5.070148	0.270558	0.7880
DUM45	0.465770	6.521697	0.071418	0.9434
DUM46	-1.220027	5.753060	-0.212066	0.8330
DUM47	-0.999798	7.471183	-0.133821	0.8941
DUM48	0.647309	5.439496	0.119002	0.9058
<hr/>				
R-squared	0.935792	Mean dependent var	8.275185	
Adjusted R-squared	0.864450	S.D. dependent var	3.972140	
S.E. of regression	1.462428	Akaike info criterion	3.902888	
Sum squared resid	96.24132	Schwarz criterion	5.265198	
Log likelihood	-136.3386	Hannan-Quinn criter.	4.453556	
Durbin-Watson stat	3.063197			

ب.4 تقدير نموذج التأثيرات الثابتة FEM

Dependent Variable: DENPME_?
 Method: Pooled Least Squares
 Date: 09/30/21 Time: 13:41
 Sample: 1 2
 Included observations: 2
 Cross-sections included: 48
 Total pool (balanced) observations: 96

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.465214	5.674919	-0.081977	0.9350
DENPOP_?	0.006840	0.003735	1.831003	0.0737
TXURB_?	16.93916	6.818664	2.484235	0.0168
TXANLPH_?	-10.75857	5.593796	-1.923305	0.0608
Fixed Effects (Cross)				
1--C	4.323616			
2--C	2.585214			
3--C	-0.893566			
4--C	-4.633862			
5--C	-1.854271			
6--C	5.931661			
7--C	-2.649075			
8--C	3.479147			
9--C	-5.009324			
10--C	2.957803			
11--C	1.349680			
12--C	-1.536037			

13--C	-1.823711
14--C	-2.254953
15--C	6.651496
16--C	-25.98101
17--C	-2.105211
18--C	0.810173
19--C	1.399687
20--C	1.239720
21--C	-0.698736
22--C	-1.903198
23--C	-2.851036
24--C	-1.519785
25--C	-6.230440
26--C	0.172787
27--C	1.818337
28--C	-0.315337
29--C	0.573738
30--C	-3.668352
31--C	-4.879804
32--C	0.687753
33--C	11.36057
34--C	2.010748
35--C	2.377089
36--C	-0.604151
37--C	10.25881
38--C	1.685525
39--C	-3.653270
40--C	2.590180
41--C	1.226380
42--C	6.801573
43--C	0.182340
44--C	1.836983

45--C	0.930984
46--C	-0.754813
47--C	-0.534583
48--C	1.112524

Effects Specification

Cross-section fixed (dummy variables)

R-squared	0.935792	Mean dependent var	8.275185
Adjusted R-squared	0.864450	S.D. dependent var	3.972140
S.E. of regression	1.462428	Akaike info criterion	3.902888
Sum squared resid	96.24132	Schwarz criterion	5.265198
Log likelihood	-136.3386	Hannan-Quinn criter.	4.453556
F-statistic	13.11696	Durbin-Watson stat	3.918367
Prob(F-statistic)	0.000000		

ب.5 تقدير نموذج التأثيرات العشوائية REM

Dependent Variable: DENPME_?
 Method: Pooled EGLS (Cross-section random effects)
 Date: 09/30/21 Time: 13:43
 Sample: 1 2
 Included observations: 2
 Cross-sections included: 48
 Total pool (balanced) observations: 96
 Swamy and Arora estimator of component variances

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	9.041690	2.718849	3.325558	0.0013
DENPOP_?	2.70E-05	0.000971	0.027772	0.9779
TXURB_?	7.305549	3.147595	2.320994	0.0225
TXANLPH_?	-18.52284	3.532558	-5.243464	0.0000
Random Effects (Cross)				
1--C	0.017208			
2--C	1.312403			
3--C	-1.654290			
4--C	-4.158058			
5--C	-2.658687			
6--C	4.320615			
7--C	-3.297136			
8--C	2.530890			
9--C	-1.666097			
10--C	-0.023081			
11--C	0.941782			
12--C	-1.263065			
13--C	-2.516459			
14--C	-2.066871			

15--C	4.626592
16--C	-1.972894
17--C	-1.498742
18--C	-0.002605
19--C	-0.101797
20--C	1.014332
21--C	-1.377987
22--C	-2.284768
23--C	-0.279732
24--C	-2.244109
25--C	-2.800703
26--C	-1.478711
27--C	0.643471
28--C	-1.326885
29--C	-0.334253
30--C	-3.518981
31--C	-0.047970
32--C	-0.384763
33--C	7.719293
34--C	0.720454
35--C	2.771172
36--C	-1.866428
37--C	10.67479
38--C	0.673079
39--C	-4.418425
40--C	1.990884
41--C	-0.010439
42--C	6.042950
43--C	-1.570909
44--C	0.403994
45--C	0.696867
46--C	-1.041305

47--C	0.546843		
48--C	0.218531		
Effects Specification			
		S.D.	Rho
Cross-section random		3.137196	0.8215
Idiosyncratic random		1.462428	0.1785
Weighted Statistics			
R-squared	0.488533	Mean dependent var	2.590587
Adjusted R-squared	0.471855	S.D. dependent var	2.044840
S.E. of regression	1.486058	Sum squared resid	203.1699
F-statistic	29.29164	Durbin-Watson stat	2.076034
Prob(F-statistic)	0.000000		
Unweighted Statistics			
R-squared	0.277892	Mean dependent var	8.275185
Sum squared resid	1082.367	Durbin-Watson stat	0.389690

ب.6 نتائج اختبار هاوسمان Hausman test

Correlated Random Effects - Hausman Test

Pool: POOLED

Test cross-section random effects

Test Summary	Chi-Sq. Statistic	Chi-Sq. d.f.	Prob.
Cross-section random	5.997088	3	0.1118

Cross-section random effects test comparisons:

Variable	Fixed	Random	Var(Diff.)	Prob.
DENPOP_?	0.006840	0.000027	0.000013	0.0589
TXURB_?	16.939161	7.305549	36.586826	0.1112
TXANLPH_?	-10.758575	-18.522839	18.811591	0.0734

Cross-section random effects test equation:

Dependent Variable: DENPME_?

Method: Panel Least Squares

Date: 09/30/21 Time: 13:46

Sample: 1 2

Included observations: 2

Cross-sections included: 48

Total pool (balanced) observations: 96

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
----------	-------------	------------	-------------	-------

C	-0.465214	5.674919	-0.081977	0.9350
DENPOP_?	0.006840	0.003735	1.831003	0.0737
TXURB_?	16.93916	6.818664	2.484235	0.0168
TXANLPH_?	-10.75857	5.593796	-1.923305	0.0608

Effects Specification

Cross-section fixed (dummy variables)

R-squared	0.935792	Mean dependent var	8.275185
Adjusted R-squared	0.864450	S.D. dependent var	3.972140
S.E. of regression	1.462428	Akaike info criterion	3.902888
Sum squared resid	96.24132	Schwarz criterion	5.265198
Log likelihood	-136.3386	Hannan-Quinn criter.	4.453556
F-statistic	13.11696	Durbin-Watson stat	3.918367
Prob(F-statistic)	0.000000		

الملخصات

الملخصات باللغة العربية، الفرنسية والإنجليزية:باللغة العربية:

الملخص:

يهدف هذا العمل إلى دراسة العلاقة الموجودة بين الفوارق المكانية وتأثيرها على التنمية المحلية في الجزائر. المنهج المتبع هو وصفي من خلال تطبيق طرق تحليل التركيز (منحنيات لورنز ومؤشر جيني) وفي نفس الوقت تجريبي وتحليلي. سنبن على المستوى النظري أن مراعاة التباينات تتطلب إدخال البعد المكاني في النماذج باستخدام بيانات PANEL ذات البعد الفردي (المناطق والولاية) وآخر زمني. وفي الواقع، ستسلط الأساليب المستخدمة الضوء على مختلف النقاشات النظرية حول ظاهرة التقارب وذلك بمساعدة دراسة تجريبية على تحليل مؤشرات التنمية البشرية ونشاط ريادة الأعمال ووتيرة إنشاء الشركات الصغيرة والمتوسطة على المستوى المكاني داخل الجزائر في مناطق التنمية خلال الفترة 2002-2019.

الكلمات المفتاحية: تفاوتات إقليمية، نمو اقتصادي، تقارب، تنمية محلية، ريادة الأعمال، منحنيات لورنز، مؤشر جيني.

باللغة الفرنسية:*Résumé :*

Ce présent travail essaie d'étudier la relation qui existe entre les disparités géographiques et leur impact sur le développement local en Algérie. L'approche adoptée est une approche à la fois descriptive en appliquant les méthodes de l'analyse de la concentration (les courbes de Lorenz & l'indice de Gini) et en même temps empirique et analytique. Nous allons montrer sur le plan théorique que la prise en compte de disparités impose l'introduction de la dimension spatiale dans les modèles en utilisant des données PANEL avec une dimension individuelle (les régions & wilaya) et une autre temporelle. En effet les méthodes utilisées vont permettre d'éclairer les différents débats théoriques à propos de phénomène de convergence et cela à

l'aide d'une étude empirique portant sur l'analyse des indices de développement humain, de l'activité entrepreneuriale et le rythmes de création des PME au niveau spatial dans les régions de développement algériennes sur la période de 2002-2019.

Mots-clés : disparités régionales, croissance économique, convergence, développement local, entrepreneuriat, courbes de Lorenz, indice de Gini.

باللغة الإنجليزية:

Abstract:

This present work tries to study the relationship that exists between geographic disparities and their impact on local development in Algeria. The approach adopted is both descriptive by applying the methods of concentration analysis (Lorenz curves & Gini index) and at the same time empirical and analytical. We will show on the theoretical level that considering disparities requires the introduction of the spatial dimension in the models using PANEL data with an individual dimension (regions & wilaya) and another temporal. Indeed, the methods used will shed light on the various theoretical debates about the phenomenon of convergence and this with the help of an empirical study on the analysis of indices of human development, entrepreneurial activity, and rhythms. creation of SMEs at the spatial level in Algerian development regions over the period 2002-2019.

Keywords: regional disparities, economic growth, convergence, local development, entrepreneurship, Lorenz curves, Gini index.