الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة فرحات عباس- سطيف1-
كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير

تخصص علوم اقتصادية

العنـــــــوان

تنمية المزايا التنافسية خارج المحروقات في الجزائر من أجل اندماج كفء في الاقتصاد العالمي

رســـــالة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه علـــــوم

إعـــداد الطـــالبة:
فريـــدة لرقـــط

إشراف الأستاذ الدكتـــور:
محمـــــد بوهـــزة

أعضاء لجنة المناقشة

أ.د كمال بوعظم	أستاذ	جامعة سطيف1	رئيسا
أ.د محمد بوهزة	أستاذ	جامعة سطيف1	مشرفا ومقررا
أ.د مبارك بوعشة	أستاذ	جامعة قسنطينة2	عضوا مناقشا
أ.د مسعود زموري	أستاذ	جامعة باتنة	عضوا مناقشا
د. محمد عشوش	أستاذ محاضر "أ"	جامعة بجاية	عضوا مناقشا
د. مصطفى بودرامة	أستاذ محاضر "أ"	جامعة سطيف	عضوا مناقشا

نوقشت بتاريخ 27 أفريل 2016

السنة الجامعية 2015- 2016

إِنَّ ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ وَعَمِلُواْ ٱلصَّٰلِحَٰتِ إِنَّا لَا نُضِيعُ أَجۡرَ مَنۡ أَحۡسَنَ عَمَلًا ﴿٣٠﴾

الكهف

الإهـــــــــــــــداء

أهدي ثمرة جهدي إلى

والديّ الـــــكريمين

وكل العـــائـــــلـة

كلـــــــــمة شـــــكر

أشكر الله الذي وفّقني ووهبني الصبر لإتمام هذا العمل

أتقدم بالشكر أولا إلى أمي التي منحتني كل الوقت لإنجاز هذا العمل، وإلى الأستاذ المشرف الأستاذ الدكتور محمد بوهزة الذي قَبل الإشراف عليه، كما أشكره على تتبعه للعمل وتصحيحه لكل تفاصيله، وكذلك على كل التوجيهات التي قدمها لي،

أشكر كل من قدم لي النصح، أخص بالذكر الأستاذ كمال دمدوم الذي لم يبخل عليّ بعلمه، الأستاذ عتيق معتوق، الأستاذ بلمهدي عبد الوهاب، والسيدة زهية بومغار من المديرية العامة للمركز الوطني للإحصائيات.

لا يمكن أن أنسى كل من أسماء وفضيلة وأنور على مساعدتهم لي لإتمام هذا العمل.

كما لا يفوتني أن أشكر أعضاء لجنة المناقشة كلٌ باسمه على قبولهم تقييم هذا العمل.

شكرا جزيلاً لكم

خطة البحث

المقدمة العامة	أ– ن
الجزء الأول: شكل اندماج الدول النامية في الاقتصاد العالمي وشروط تحقيقها لاندماج كفء	**1 –151**
الفصل الأول: مكاسب اندماج الدول النامية في الاقتصاد العالمي بين النظرية والواقع	**2–68**
المبحث الأول: مكاسب اندماج الدول النامية في الاقتصاد العالمي وفق النظرية التقليدية للتجارة الدولية	3-10
المبحث الثاني: مكاسب اندماج الدول النامية من خلال واقعها في العلاقات الاقتصادية الدولية	11- 30
المبحث الثالث: دور المنظمة العالمية للتجارة في تنظيم التجارة الدولية ومكاسب الدول النامية	31-57
المبحث الرابع: تأثير الترتيبات الإقليمية على تجارة الدول النامية	58-67
الفصل الثاني: شروط الاندماج الكفء في الاقتصاد العالمي "تنمية القدرات التنافسية"	**69–151**
المبحث الأول: التكنولوجيا ورأس المال البشري في الفكر الاقتصادي	70-82
المبحث الثاني: التنافسية الدولية ومحددات المزايا التنافسية	83-100
المبحث الثالث: اتجاهات التجارة الدولية وكفاءة اندماج الدول النامية	101-131
المبحث الرابع: تنمية القدرات التنافسية للدول النامية	132-150
الجزء الثاني: اندماج الجزائر في الاقتصاد العالمي وتحليل القدرات والمزايا التنافسية خارج قطاع المحروقات	**152–357**
الفصل الثالث: شكل ومكاسب اندماج الاقتصاد الجزائري في الاقتصاد العالمي للفترة 2000– 2012	**153–209**
المبحث الأول: الإندماج القطاعي للاقتصاد الجزائري في الاقتصاد العالمي	154-181
المبحث الثاني: الإندماج الجغرافي للاقتصاد الجزائري في الاقتصاد العالمي	182-209
الفصل الرابع: تحليل تنمية القدرات التنافسية للاقتصاد الجزائري للفترة1962 – 2012	**210–285**
المبحث الأول: تحليل تنمية بعض جوانب قدرات رأس المال البشري	211-233
المبحث الثاني:تحليل تنمية بعض جوانب القدرات التكنولوجية	234-259
المبحث الثالث: تحليل تنمية بعض جوانب القدرات الإنتاجية	260-285
الفصل الخامس:الفروع والمنتجات ذات المزايا التنافسية خارج المحروقات للفترة 2000– 2012	**286–357**
المبحث الأول:الكفاءة الإنتاجية لفروع الصناعات التحويلية وجودة التخصّص الإنتاجي	287-310
المبحث الثاني: الكفاءة التجارية للمنتجات التحويلية المصدّرة وجودة التخصّص التجاري	311- 355
الخاتمة العامة	**358–375**

المقدمة العامة

الإطار النظري للبحث:

ترتكز الكثير من الكتابات في تفسير وجود التجارة الدولية، على أنه لا يمكن لأي بلد أن ينتج كل ما يحتاج إليه في ظل محدودية الموارد الاقتصادية، لكن، حتى وإن استطاعت بعض البلدان إنتاج كل شيء ، فليس من صالحها أن تفعل ذلك. تمنح الأسواق الدولية لتلك البلدان فرص الحصول على بعض السلع بأسعار أقل من تكاليف إنتاجها داخليا وعندها ستتوجه لإنتاج السلع التي تكون تكاليف إنتاجها أقل من أسعارها الخارجية ، أي ستتخصّص كل دولة في إنتاج السلع التي تمتلك فيها مزايا نسبية في التكاليف. يسمح التخصّص بالإنتاج بأقل التكاليف، ويتيح التبادل الاستيراد بأقل الأسعار والذي سينعكس على زيادة المستوى المعيشي للأفراد، وهنا تكمن أهمية التجارة الخارجية. أكد Smith, A. على مكاسب التجارة الخارجية في كتابه " **ثروة الأمم**" الصادر سنة 1776، حيث يقول "*إذا كان هناك بلدا أجنبيا يستطيع أن يزوّدنا بسلعة بتكلفة أقل ممّا ننتجها نحن، فمن الأفضل شراؤها بجزء من عملنا الذي نستعمله في إنتاج ما هو أكثر ربحية لنا، وبالتالي فإن العمل لن يكون مستعملا في أحسن صورة إذا استعمل لصناعة سلع يمكن شراؤها من الخارج وبأقل الأسعار*". اعتبر سميث أن السوق الدولية محددا مهما للنمو الاقتصادي، حيث تزداد إمكانية تقسيم العمل مع كل اتسّاع في حجمها، والتي تزيد من مشاركة الدول فيها.

تستند الدعوة إلى الاندماج في الاقتصاد العالمي من خلال التجارة الدولية ، على أن النمو الاقتصادي يزداد بمعدلات عالية في إطار السوق الدولية. يعرّف Kuznets, S. النمو الاقتصادي بأنه " الزيادة السنوية الحقيقية في الناتج القومي الإجمالي – أو حصة الفرد من الناتج القومي– أي الزيادة في حجم السلع والخدمات التي ينتجها الاقتصاد في سنة معينة، والتي يمكن قياسها بالتغيّر السنوي في متوسط المستوى المعيشي المادي للفرد" وبالتالي سيساهم تحرير التجارة الدولية في زيادة الطلب على المنتجات المحلية، مما يشجع على زيادة إنتاجها أكثر ومنه زيادة النمو الاقتصادي. وعلى هذا الأساس فإن جميع البلدان ومنها البلدان النامية سترسعى إلى الاندماج أكثر في الاقتصاد العالمي من أجل رفع نموها الاقتصادي وتحسين مستوى دخل وبالتالي معيشة أفرادها.

شهد العالم نموا سريعا لحركة التجارة الدولية بعد الحرب العالمية الثانية بفضل الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة وكذلك في نهاية الثمانينات وبداية التسعينات بفضل اتفاقيات جولة الأورغواي ، تلك الاتفاقيات التي استهدفت تحرير التجارة الدولية من كل القيود. قامت تلك الاتفاقيات على مبادئ النظرية التقليدية لحرية التجارة وكفاءة السـوق في التوزيع الأمثل للموارد ، وبالتالي أهمية التخصّص وتقسيم العمل على المستوى الدولي بما يحقق الرفاهية لكل أطراف التبادل. إن انضمام 161 بلدا متقدما ونامياً إلى المنظمة العالمية للتجارة يسيطرون على أكثر من 90% من التجارة الدولية مقابل 23 بلدا ملاحظا، [1] ومنها الجزائر، يعني أن السوق الدولية قد تشكّلت فعلا ، ونجد أن الدول المتقدمة سعت، في إطار اتفاقيات تحرير التجارة، إلى تشكيل السوق الدولية عن طريق إزالة الحواجز الجمركية وغير الجمركي ـــة على حركة السلع والخدمات والاستثمارات، من أجل تثمين مزاياها التي اكتسبتها خلال مسيرة تطوّرها.

[1]- وذلك إلى غاية أفريل 2015، موقع المنظمة العالمية للتجارة. www.wto.org.

لا تتشكّل السوق الدولية فقط في إطار المنظمة العالمية للتجارة (الاتفاقيات المتعددة) فالترتيبات التجارية الإقليمية تعتبر أيضا آلية لتشكيل تلك السوق ، ونجد أن معظم الدول سواء كانت عضوا في المنظمة أم لا، تنتمي لترتيب تجاري إقليمي أو أكثر. يمثل الاندماج الإقليمي بالنسبة للدول النامية تعديلا لشروط الاندماج الدولي، إذ ينطوي على التعاون وتأهيل الاقتصاديات الأقل تطوّرا وتسهيل المبادلات، وبالتالي يسمح لها بتعظيم مزايا الاندماج في الاقتصاد العالمي.

يؤدي الانفتاح على الأسواق الدولية (وفي السوق المحلية من خلال الواردات) إلى التنافس بين البلدان على اكتساب حصص سوقية أكبر من أجل تعظيم المكاسب، وفي حالة وجود المنافسة التامة في الأسواق الدولية يعني أن حدود التبادل الدولي، التي أشار إليها Mill, J.S. تكون في صالح الدول التي تتميّز بضعف الطلب الدولي وضعف مرونته، أي تكون في صالح الدولة الأقل تطوّرا، وهو ما يؤدي إلى تحقيق المكاسب للدول النامية على حساب الدول المتقدمة.

إشكالية البحث:

ظهر في الفكر الحديث ، فكر مخالف للفكر التقليدي حول دور الصادرات في تحقيق النمو الاقتصادي ، إذ أكد كل من Myrdal , Nurkse, Singer, Marx على استحالة قيام التجارة الخارجية بدور فاعل في تحقيق النمو الاقتصادي بالنسبة للدول المصدرة للسلع الأولية في ظل سيطرة الدول المتقدمة على العلاقات الاقتصادية الدول ـــــية وعلى الأسواق الدولية وتحكّمها في رأس المال العالمي (والتي تأكدت عن طريق اتفاقيات المنظمة). إن الأسواق الكبيرة التي تخلقها التجارة الدولية تعمل على تعزيز موقع الدول المتقدمة التي تتمتع بصناعة قوية ، مقابل تهميش الدول النامية والتي تواجه عوائق دخول منتجاتها إلى أسواق الدول المتقدمة . إذا لا تحقّق جميع التخصّصات نفس القدر من المكاسب ولا يؤدي جميعها بالضرورة إلى تحقيق النمو الاقتصادي.

تأخّرت معظم الدول النامية في انضمامها إلى المنظمة العالمية للتجارة، حيث بقيت توازن بين المك ـــــاســـب من الانضمام، والذي يستلزم تحرير نشاطها الاقتصادي وتجارتها، وبين المكاسب من عدم الانضمام، في ظل تخصّصهـــا في السلع الأولية. يؤكد تردّد الدول النامية أن التجارة في ظل اتفاقيات المنظمة لا تتم في إطار المنافسة التامة، ومنه فإن تحقيق المكاسب وزيادة النمو الاقتصادي عن طريق المزيد من التحرير يصبح غير أكيد بالنسبة لها ، فلماذا انضمت معظم الدول النامية إذا ؟

إن السمة المشتركة للمنظمات الدولية هي عدم التدخّل في الشؤون الداخلية لأعضائها ، ولكن واقع عمـــل كل من الصندوق والبنك الدوليين (بالتنسيق مع المنظمة العالمية للتجارة بعد قيامها) يؤكد ممارستهما للعديد من الضغوط على الدول لتبني سياسات الانفتاح على العالم الخارجي، وبالتالي إدماجها أكثر في الاقتصاد العالمي. أجبر الصندوق والبنك الدوليين البلدان النامية للاندماج أكثر في الاقتصاد العالمي خلال الثمانينات عندما توقفت معظم الدول المدينة كالمكسيك والبرازيل والأرجنتين (ومنها الجزائر في بداية التسعينات) عن سداد ديونها، حيث قام الصندوق بعمليات الإنقاذ المالي والتي تمثّلت في تقديم المزيد من القروض لتلك الدول لإعادة جدولة ديونها الخارجية. اشترط الصندوق على تلك الدول تطبيق سياسات التصحيح الهيكلي، والتي تضمنت إجراءات الحد من تدخل الدولة في المجال الاقتصادي وإلغاء احتكار التجارة الخارجية وتحريرها من كافة القيود الكمية والنوعية، ودعم الاستثمار الأجنبي . كانت تلك السياسات تدخّلا في تحويل التوجّه الاقتصادي للبلدان النامية، ودمجها في الاقتصاد العالمي، وفي ظل الظروف التي عانتها معظم الدول النامية في تلك الفترة، ونتيجة لانخفاض أسعار المواد الأساسية وزيادة مديونيتها ، اضطرت لقبول تلك

السياسات رغم ارتفاع تكلفتها الاقتصادية والاجتماعية. وبالتالي أُجبرت معظم البلدان النامية على الاندماج في الاقتصاد العالمي بالانضمام ، أو إعلان نية الانضمام، إلى المنظمة العالمية للتجارة وبالتالي إلى السوق الدولية رغم عدم قدر ة قطاعاتها الإنتاجية على المنافسة.

إن الاندماج المفروض على الدول النامية وتدهور شروط تبادل منتجاتها الأولية أكثر، جعلها تدرك أكثر أهمية التخصّص في المنتجات المصنعة، وضرورة التوجه نحو التصنيع . إن المكاسب من التبادل مرتبطة بهيكل الصادرات وبالتالي بنوع التخصّص، ما يجعل المكاسب من التخصّص في المنتجات المعتمدة على الموارد الطبيعية ضعيفة ، وعليه يصبح تدخل الدولة مهما في اختيار التخصّصات المرتبطة بالصناعة ومحاولة بناء مزايا تنافسية ضمنها. إن الصناعة بمفهومها المادي والمعرفي، هي المجال القادر على إنتاج القيم المضافة وإحداث تراكم معرفي وتكنولوجي، والتأسيس للتشابك والترابط بين العديد من فروع الاقتصاد الأخرى. لم يعد التنافس يستند إلى المزايا النسبية المتمثلة في مجرد امتلاك عوامل الإنتاج ، بقدر ما أصبح يرتكز على تثمين تلك الموارد وتنمية المزايا التنافسية للمنتجات الوطنية، التي تعتبر التطوّرات التكنولوجية جوهرها.

تختلف طريقة اندماج الدول النامية في الاقتصاد العالمي وبالتالي تختلف مكاسبها، وتعتبر الدول الناشئة خاصة دول شرق وجنوب شرق آسيا الأفضل اندماجا في الاقتصاد العالمي. أصبحت دول جنوب شرق آسيا (اندونيسيا، تايلاندا سنغافورة، ماليزيا) ودول شرق آسيا(الصين، تايوان، كوريا الجنوبية) التي نجحت في تحقيق معدلات نمو مرتفعة من خلال الاندماج في التجارة الدولية ، مرجعية بالنسبة للدول النامية، إذ حاولت إتباع نفس المنهج وذلك بالتحوّل من سياسة إحلال الواردات –التي انتهجتها معظم الدول النامية بعد استقلالها– إلى سياسة تشجيع الصادرات. تتطلب سياسة تشجيع الصادرات أن يكون البلد قادرا على تقديم منتجات كثيرة للسوق الدولية حتى يعظم من مكاسبه، والذي يتطلب بدوره تنويع الاقتصاد في المنتجات التحويلية وليس الأولية.

تجد الدول النامية نفسها إذا بين حتمية الاندماج وتحرير تجارتها ، وبين ضرورة الاندماج بطريقة كفؤة ل تحقيق المكاسب منه، من خلال تحسين قدرتها التصنيعية والتنافسية، وبالتالي إما أن تنجح تلك الدول في الاستجابة لشروط المنافسة الدولية والاندماج وتستفيد من اتساع الأسواق الدولية بتقديم منتجات ذات مزايا تنافسية، وإما فإنها ستتعرّض لسلبيات الانفتاح و منها التفكك السريع للقطاع الصناعي الموجود ومنه تراجع النمو الاقتصادي والتنمية بها.

مع أن الجزائر لم تنضم بعد إلى المنظمة العالمية للتجارة، إلاّ أن كونها طرفا في اتفاق الشراكة مع دول الإتحاد الأوروبي، والسوق العربية الحرة والاتفاقيات الثنائية، يجعلها ضمن السوق الدولية، وبحكم انتما ء الاقتصاد الجزائري للاقتصاديات النامية، فإنه يواجه التحديات نفسها لتحقيق المكاسب من الاندماج في الاقتصاد العالمي.

لا تتعلق المكاسب من الاندماج في الاقتصاد العالمي فقط بتحقيق الموارد المالية، بل أن المشاركة في السوق الدولية بتقديم عددا كبيرا من المنتجات ينتج عنه مكاسب أهم، إذ أن توسيع وتنويع الصادرات يعزز الاستثمار في الاقتصاد الوطني وما يترتب عنه من تشغيل أفضل لعوامل الإنتاج، وتحقيق تراكم للعوائد، اكتساب التكنولوجيا، تحسين مستوى الموارد البشرية وغيرها، ومنه تحقيق الثروة أساس تقدم أي اقتصاد ورفاه أي مجتمع، ومنه تتعلق كفاءة الاندماج بحجم المكاسب المحققة.

إن امتلاك الجزائر للموارد الطبيعية، خاصة النفط والغاز، لا يمكن أن يشكّل في ذاته ميزة ، فتصدير تلك الموارد في شكلها الخام لن يحقق للجزائر المكاسب من الاندماج ولا حتى المكاسب المالية، في ظل عدم تأثيرها في الأسواق النفطية ولا حتى في سوق أوبك. إذ تشير الإحصائيات لسنة 2013[2] أن الجزائر مثلت 5% من الإنتاج العربي و 3% من إنتاج دول الأوبك و 1.6% من الإنتاج العالمي، كما أنها لا تمتلك إلاّ 1.7% من الاحتياطي العربي و 1.2% من احتياطي دول الأوبك و0.99% من الاحتياطي العالمي.

إن التخصّص والاندماج من خلال المواد الأولية يطرح إذا إشكالية سوء الاندماج، فمن وجهة نظرنا ليس فقط من حيث تذبذب المداخيل –لأنه حتى بافتراض استمرار ارتفاع أسعار النفط ، الذي هو السلعة الأكثر طلبا في التجارة الدولية، وبالتالي استمرار تحقيق المداخيل، فإن سوء الاندماج يبقى قائما– ولكن، لأنه يعني تراجع التصنيع الذي وحده يضمن التنويع في الإنتاج. فمن بين العوامل التي تؤدي إلى التهميش في التجارة الدولية هو ضعف القدرة على تنويع الاقتصاد، الذي هو وسيلة لتحسين تنافسية الاقتصاد والاندماج بشكل أفضل في الاقتصاد العالمي، إذ يساهم التنويع في رفع عدد القطاعات والفروع التي تساهم في الاستثمار، الإنتاج ، التشغيل، اكتساب المعرفة والتكنولوجيا ، خلق التشابك بين الأنشطة الاقتصادية، والتي تؤدي في الأجل الطويل إلى تحقيق النمو واستمرار تحقيق المداخيل داخل الاقتصاد كثروة وليس كأموال.

رغم المحاولات العديدة لتنويع الإنتاج والصادرات، فإن الاقتصاد الجزائري لا يزال مرتبطا بقطاع المحروقات، إذ يمثل أكثر من 40% من القيمة المضافة الإجمالية وأكثر من 97% من الصادرات ، ويعني هذا سيطرة الاقتصاد الريعي بدلا من الاقتصاد الحقيقي على بنية الإنتاج والصادرات. تعاني الجزائر من ضعف صادراتها الصناعية ومن ضعف القيم المضافة لتلك الصادرات، ويعود ضعف هيكل الصادرات إلى ضعف القاعدة الصناعية للاقتصاد الجزائري ، الأمر الذي يتطلب تعديلا هيكليا في بنية الصناعة باتجاه تعميق الصناعات التحويلية وتطويرها ، وزيادة وزنها في القيمة المضافة الإجمالية ممّا يؤهلها للمنافسة الإقليمية والدولية. إن الجزائر بحاجة إلى خلق التجارة وليس إلى تحريرها ، **وهذا ما يستدعي حتمية تنويع الإنتاج وتنمية المزايا التنافسية للمنتجات التحويلية لترقية الصادرات خارج المحروقات لتحقيق المكاسب من الاندماج في الاقتصاد العالمي.**

وعليه، فإن الإشكالية المطروحة هي:

"ما هي إمكانيات الاقتصاد الجزائري في تنمية مزايا تنافسية خارج المحروقات؟ وما هي المنتجات التي يجب تنمية مزاياها التنافسية كي تساهم في تنويع الاقتصاد، وبالتالي تحقق اندماج كفء في الاقتصاد العالمي؟"

مع أن البحث يتناول الاقتصاد الجزائري، إلاّ أن دراسة الاندماج في الاقتصاد العالمي يجب أن تكون في إطار الدول النامية التي تواجه التحديات نفسها. يقودنا تحليل الإشكالية إلى طرح جملة من الأسئلة الفرعية المرتبطة بها:

1– ما هي أهم معوقات الاندماج الكفء للدول النامية في الاقتصاد العالمي؟

2– كيف يمكن للدول النامية أن تحقق اندماجا كفؤا في الاقتصاد العالمي؟

3– ما هي خصوصيات اندماج الاقتصاد الجزائري في الاقتصاد العالمي؟

---

[2]- تم حسابها من معطيات صندوق النقد العربي (2015): **التقرير الاقتصادي العربي الموحد**. ص378 و 380.

4– هل يمتلك الاقتصاد الجزائري الإمكانيات لتنمية مزايا تنافسية خارج قطاع المحروقات؟

5– هل هناك منتجات يمكنها أن تساهم في تنويع الصادرات خارج المحروقات ومنه تنويع التخصّص، وأن تحقق اندماجا كفؤا في الاقتصاد العالمي؟

فرضيات البحث:

من خلال القراءات المتعدّدة التي سبقت تحديد الإشكالية سمحت بطرح الفرضية الرئيسية التالية:

"**رغم صعوبة اندماج الجزائر،كدولة نامية، في الاقتصاد العالمي، إلاّ أن الاقتصاد الجزائري يتمتّع ببعض الإمكانيات التي تمكنّه من تنمية مزايا تنافسية مستقبلا. كما أنه يمتلك بعض المنتجات خارج المحروقات التي تتمتع بمزايا تنافسية والتي تسمح له بالاندماج بشكل أفضل في الاقتصاد العالمي**".

إن الإجابة عن الفرضية الرئيسية سيكون من خلال الإجابات المتوّقعة للأسئلة السابقة، والتي تشكّل الفرضيات الجزئية للبحث، وتتمثل فيما يلي:

1– إن شكل العلاقات الاقتصادية بين الدول المتقدمة والدول النامية ينعكس بشكل كبير على ضعف اندماجها في الاقتصاد العالمي، ويجعلها أقل تنافسية.

2– أصبح الاندماج الكفء في الاقتصاد العالمي يرتبط بتنافسية البلدان وبما تملكه من مزايا تنافسية، وتتعلق هذه الأخيرة، بأداء الاقتصاد الكلي، بيئة الأعمال، جاذبية الاستثمارات الأجنبية، وأيضا تخفيض التكاليف، جودة المنتجات، إنتاجية عوامل الإنتاج، امتلاك التكنولوجيا وغيرها.

3– رغم ضعف الاقتصاد الجزائري، إلاّ أنه يمتلك إمكانيات يمكن استغلالها لاكتساب مزايا تنافسية.

4– رغم قلة تنوّع الاقتصاد الجزائري، فإن هناك منتجات ضمن الإنتاج الوطني، سواء كانت محل تصدير أم لا، يمكن التركيز عليها في تنويع الصادرات والتخصّص ومنه تحقيق مشاركة أفضل في السوق الدولية، والتي يجب تنمية مزاياها التنافسية.

أهمية وأسباب اختيار البحث:

يستمد البحث أهميته من محاولة الاستجابة للتحدّيات التي أصبحت تواجهها الجزائر في ظل الانفتاح على الأسواق العالمية، ومنه البحث عن تحقيق المكاسب منه.

إن طرح إشكالية عدم تنوّع صادرات الجزائر خارج قطاع المحروقات ليس جديدا، ولكنه غالبا ما يكون في إطار ضرورة تنويع مصادر الدخل، ورغم أن ذلك يعتبر مهما، إلاّ أن طرح الإشكالية في إطار اندماج الاقتصاد الجزائري في الاقتصاد العالمي وتحقيق المكاسب هو أكثر أهمية، والذي يستلزم تنويع المنتجات التي يجب تقديمها للسوق الدولية التي هي في حالة توسّع. تتجلى أهمية البحث كذلك في محاولة استخلاص المحددات الهيكلية والجوهرية لتنمية المزايا التنافسية، واختبار تلك المحددات في الاقتصاد الجزائري، ومنه إظهار إمكانياته في تنمية المزايا التنافسية لتلك المنتجات حتى تكون قادرة على المنافسة في الأسواق الدولية.

تكمن أهمية البحث كذلك في إظهار أفاق ومحاولة استشراف إمكانيات الاقتصاد الجزائري في تنمية صادراته ومنه تحقيق المكاسب من الاندماج رغم ضعف تنافسيته، من خلال تحديد الفروع وأيضا المنتجات التي يجب التركيز عليها

لتوسيع قاعدة الصادرات خارج المحروقات، أي أننّا سنبحث في الإنتاج التحويلي وفي النسبة الباقية للصادرات السلعية التي لم تتجاوز في أحسن الأحوال 3.89% (سنة 2002) و4.11% سنة 2014.

إن الكتابات والدراسات، التي تناولت إشكالية عدم تنوّع الصادرات الجزائرية وسيطرة المحروقات، توقفت عند إظهار الإشكالية وتقديم مقترحات عامة لكيفية تشجيع الصادرات خارج المحروقات، على مستوى السياسات الكلية وعلى مستوى المؤسسات. ننطلق في هذا البحث من قناعاتنا بأن الاقتصاد الجزائري، ورغم ضعف تنوّع صادراته واندماجه في الاقتصاد العالمي، إلاّ أنه يمتلك إمكانيات تسمح بتنمية مزايا تنافسية خارج المحروقات، كما أنه توجد منتجات خارج المحروقات يمكنها تنويع الصادرات، على خلاف ما توصلت إليه تلك الكتابات والدراسات، وهذا ما دفعنا للبحث في هذا الموضوع.

أهداف البحث: في إطار الإشكالية المطروحة ولاختبار الفرضيات، فإن البحث يهدف إلى:

1 -راسة معوقات الاندماج الكفء للدول النامية وبالتالي للجزائر في الاقتصاد العالمي.

2 -ستخلاص المحددات الهيكلية والجوهرية لتنمية المزايا التنافسية ؟

3- دراسة خصوصيات اندماج الاقتصاد الجزائري في الاقتصاد العالمي.

4- تقييم إمكانيات الاقتصاد الجزائري في تنمية المزايا التنافسية خارج قطاع المحروقات.

5- تحديد المنتجات خارج المحروقات التي يجب تنمية مزاياها التنافسية.

ويتم تحقيق الأهداف السابقة من خلال المحاور المختلفة للبحث.

منهج ومصادر معلومات البحث:

من أجل الإجابة على سؤال الإشكالية والتحقق من الفرضيات، سنعتمد على المنتهج الوصفي- التحليلي كما ستستعين بالمنهج الاستنباطي والاستقرائي وكذلك المسحي. نستعين بالمنهج الأول من أجل استنتاج عوائق اندماج الدول النامية في الاقتصاد العالمي، من خلال تحليل تطوّر الأحداث التاريخية للعلاقات الاقتصادية وبشكل خاص التجارية بين الدول المتقدمة والنامية، ومنه استنتاج تلك العوائق. نستعين بنفس المنهج من أجل استنباط المحددات الجوهرية للاندماج الكفء في الاقتصاد العالمي، من خلال التحليل النظري، والتي افترضنا أنها تتمثل في تنمية المزايا التنافسية وكذلك التحليل الواقعي الإحصائي بدراسة اتجاهات التجارة الدولية قطاعيا وجغرافيا. نستعمل المنهج الاستقرائي في الجزء المتعلق بدراسة الاقتصاد الجزائري، إذ نفترض أن النتائج التي سنتوصل إليها في تحديد العوائق والمحددات هي صحيحة ونحاول اختبارها في الاقتصاد الجزائري. نلجأ إلى المنهج المسحي في الدراسة الشاملة للصناعات والصادرات التحويلية وباستخدام عدة مؤشرات، من أجل التحديد الفعلي للفروع والمنتجات (وليس أمثلة عنها) التي يجب تنمية مزاياها التنافسية حتى تساهم في توسيع قاعدة الصادرات خارج قطاع المحروقات، ومنه تحقيق اندماج أفضل في الاقتصاد العالمي.

نستعين في دراستنا بالمراجع التي تخدم الموضوع وتسمح لنا بالإجابة عن الأسئلة المرتبطة به، والمتمثلة في الكتب والمقالات والأبحاث النظرية والتطبيقية. نحرص في الحصول على البيانات الإحصائية قدر الإمكان من مصادرها، منها إصدارات المنظمة العالمية للتجارة، مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية، مركز التجارة الدولية، الديوان الوطني للإحصائيات، المديرية العامة للجمارك الجزائرية، الوكالة الوطنية لترقية الاستثمار، وزارة الصناعة، وغيرها.

حدود البحث:

تشمل التجارة الدولية تبادل الخدمات والسلع، هذه الأخيرة التي تتمثل في المنتجات الصناعية والفلاحية والاستخراجية، مما يجعلها جميعا محل تنافس بين الدول. إن التركيز على المنتجات الصناعية وبالتالي على القطاع الصناعي كمجال لدراستنا، لا يعني أن الجزائر لا تمتلك إمكانيات لتنمية مزاياها التنافسية في المنتجات الفلاحية أو الخدمية ولكن كان ذلك للأسباب التالية:

- يعتبر القطاع الفلاحي مجالا تحتكره الدول المتقدمة، وتفرض هذه الأخيرة، في إطار مفاوضات المنظمة العالمية للتجارة، قيودا عديدة على الصادرات الفلاحية للدول النامية، ومنه فإن تنمية القطاع الفلاحي من الأولى أن يكون في إطار تحقيق الأمن الغذائي.

- تشكّل صادرات الخدمات نسبة أقل في الصادرات العالمية، فهي لم تمثل في سنة 2013 إلاّ 20.25% من الصادرات العالمية،[3] بينما كانت الصادرات الصناعية أكثر من 60% من الصادرات العالمية.

- يعتبر القطاع الصناعي أساس تحقيق النمو الاقتصادي في الأجل الطويل.

- ما دام أن النمو الاقتصادي يزداد بمعدلات عالية في إطار السوق الدولية، فإنه لا بد من زيادة صادرات المنتجات الصناعية التي تعتبر الأكثر دينامكية في التجارة الدولية.

لدراسة خصائص اندماج الاقتصاد الجزائري في الاقتصاد العالمي، وكذلك لتحديد المنتجات التي يمكن أن تساهم في تنويع الصادرات خارج قطاع المحروقات حاليا ومستقبلا، لا بد أن تكون دراسة المؤشرات والمتغيرات لفترة طويلة نسبيا. إن مدة ثلاث عشرة سنة كافية لدراسة التوجهات المستقبلية، ولهذا اخترنا المجال الزمني 2000- 2012 كأحدث فترة (حتى 2014 عند توفّر المعطيات)، كما أنها تحمل تراكم تغيرات الفترات السابقة. إن تطوّر إمكانيات أي اقتصاد لا يكون إلاّ في الأجل الطويل، ولهذا فإن تحليل إمكانيات الاقتصاد الجزائري في تنمية مزايا تنافسية سيكون للفترة 1962-2012 وهي فترة طويلة تسمح برصد تراكم الإمكانيات.

الدراسات السابقة:

- **عرض الدراسات السابقة***

اختلفت الدراسات التي سنتناولها من حيث إشكالياتها، ولكن اشتركت في الهدف وهو البحث عن كيفية تنويع الصادرات خارج المحروقات، كما تشابه بعضها من حيث الإطار العام الذي طرحت ضمنه، إذ نميّز:

- الدراسات التي ركّزت على تنويع الاقتصاد من أجل تحقيق النمو الاقتصادي، وهي دراسة كل من شريات عثمان وبلقلة براهيم وقاسمي الأخضر.

- الدراسات التي ركّزت على تنويع الاقتصاد لضمان اندماج كفء في الاقتصاد العالمي والتنافسية وهي دراسة لكل من: عايشي كمال وكبابي كلثوم و وعبادلي رياض وسدي علي وكذلك دراستنا.

[3] - OMC (2014) : Statistiques du commerce international. الصفحة الرئيسية

* هناك ندرة في دراسات الدكتوراه التي ترتبط بالموضوع، ولهذا استعنّا بدراسات الماجستير.

– عايشي كمال (2005–2006): "إمكانيات ترقية الصادرات الصناعية الجزائرية في ظل المتغيرات الاقتصادية العالمية، مع التطبيق على الصناعات التحويلية خلال 1990–2003".[4]

يناقش البحث **الإشكالية** التالية:"ما هي الإمكانيات المتاحة للصادرات الصناعية التحويلية في الجزائر ؟وكيف يمكن استغلالها لصالح الاقتصاد الجزائري في ظل المتغيرات الدولية الحالية ؟ وكيف نعمل على رفع القدرة التنافسية الجزائرية ؟

يضع الباحث **إشكاليته في إطار** المتغيرات الاقتصادية الدولية، والتي يقصد بها الاندماج في الاقتصاد العالمي وما يفرضه من منافسة بين الدول. تطرق البحث إلى المتغيرات الاقتصادية العالمية والإصلاحات التي قامت بها الجزائر استجابة لتلك المتغيرات، كذلك الإمكانيات المتاحة للصناعة الوطنية و واقع صادرات وتنافسية الاقتصاد الجزائري. توصل الباحث إلى مجموعة من **النتائج والتوصيات** تمثّل أهمها في:

- عدم قدرة الاقتصاد الجزائري على الاندماج في الاقتصاد العالمي.
- يتسم القطاع الصناعي التحويلي بغياب المناخ التنافسي.
- لم تستطع الجزائر إنتاج سلعا إستراتجية تسمح لها بأن تحتل موقعا خاصا في السوق الدولية مثل النفط.
- لقد انعكس هيكل الصناعات التحويلية على هيكل التجارة الخارجية للجزائر.
- تتمتع الجزائر بمزايا نسبية في بعض الصناعات التحويلية:
  * منتجات كيماوية متنوّعة.
  * أسمدة مصنّعة ومبيدات.
  * كيماويات غير عضوية.
  * الصناعات الميكانيكية: السيارات الصناعية، جرارت وحاصدات ومحركات ديزل.
  * بعض الصناعات الحديدية.
  * معدات منزلية والكترونية (الثلاجات، الطباخات، التلفزيون، مكيفات...الخ).

وعليه قدم بعض المقترحات منها:

- ضرورة التفاعل الخلاق مع التغييرات في البيئة الاقتصادية الدولية.
- إعادة هيكلة النظام الإنتاجي بجعل المشاريع أكثر قدرة على المنافسة ، وتحقيق المزيد من الترابط بين الصناعات الصغيرة والصناعات الكبيرة.
- وجوب تشكيل إطارات مؤهلة أكاديميا مع الخبرة الصناعية بضع التصدير كصناعة قائمة بذاتها في الاقتصاد الجزائري.
- تحديد المنتجات التي تتمتع بميزة تنافسية وإقامة صناعات تصديرية تستجيب لاحتياجات السوق العالمية.

– Cheriat Athmane (2006-2007): «Mondialisation et Stratégies Industrielles : Cas de l'Algérie».[5]

تتمثل **إشكالية البحث** في: "إن الأزمة الجزائرية لسنة 1986 وضعت حدا للإستراتجية الصناعية المرتكزة على الذات، وبالتالي ما هي الإستراتجية الصناعية البديلة القادرة على الحفاظ على نمو مستقر وسريع؟".

---

[4]- رسالة دكتوراه، جامعة الحاج لخضر، باتنة.

[5]- Thèse de Doctorat, Université Mentouri Constantine.

نوقشت **الإشكالية في إطار** تحقيق النمو الاقتصادي وضرورة الحصول على العملة الصعبة وتمويل الواردات. تطرق البحث إلى ضرورة تكيّف الاقتصاد الجزائري مع المتطلبات الجديدة للاقتصاد العالمي، التي تفرض تنويع الاقتصاد خاصة في ظل اعتماده على الميزة النسبية للمحروقات للحصول على العملة الصعبة وتمويل الواردات وتحقيق النمو، وذلك بدراسة **القطاع الصناعي**. إن **النتائج والتوصيات** التي توصل إليها الباحث هي:

– أن استراتجيات التصنيع"التنموية"التي تبنتها الجزائر لم تعط النتائج المنتظرة، وهي تقوية الصناعة والصادرات.

– رغم أن الإصلاحات التي نفذتها الجزائر تحت وصاية البنك الدولي وصندوق النقد الدولي حققت نتائج إيجابية في المؤشرات الكلية، إلاّ أنها تبقى غير مستقرة وقصيرة المدى.

– لا بد للاقتصاد أن يستغل كل مؤهلاته، موارد نفطية، إمكانيات صناعية، يد عاملة متوفرة وشابة، الموقع الجغرافي، لترقية تصدير السلع والخدمات، لضمان نمو سريع ومستقر.

– إن القطاعات المهمة خارج المحروقات حسب مساهمتها في القيمة المضافة، والتي يجب التركيز عليها، تتمثل في التجارة، الفلاحة، النقل والاتصالات، البناء والأشغال العمومية.

وبالتالي أوصى الباحث:

– بضرورة دعم وتكييف الجزائر لمؤسساتها واقتصادها لتضمن اندماج ا إيجابيا، كما يجب أن تركز السياسة الصناعية البديلة على المؤسسات الرائدة في القطاعات الواعدة للاقتصاد لتؤدي دور القاطرة. وذلك من خلال: تدعيم المؤسسات الصناعية العمومية الإستراتجية، تشجيع الإبداع، ترقية التكنولوجيات الجديدة، ترقية الموارد البشرية ، تشجيع الاستثمارات الأجنبية المباشرة، تأهيل وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للقطاع الخاص.

– كبابي كلثوم (2007–2008): "التنافسية وإشكالية الاندماج في الاقتصاد العالمي، دراسة حالة الجزائر، المغرب وتونس".[6]

تصيغ الباحثة **إشكالية الدراسة** كالتالي: "ما هي أسباب ضعف تنافسية دول المغرب العربي على المستوى العالمي؟ وكيف يمكن لها النهوض بقدرتها التنافسية وتفعيل اندماجها في الاقتصاد العالمي؟" . تتناول الدراسة **الإشكالية في إطار** الاندماج في الاقتصاد العالمي وزيادة المنافسة الدولية، وتحلّل تنافسية تلك الدول من خلال المؤشرات الواردة في تقرير المنتدى الاقتصادي العالمي، دون أن تحدد مجال معين للدراسة. **تتلّخص نتائج وتوصيات** البحث في:

– إن المزايا لا تعتمد على الموارد الموهوبة، بقدر اعتمادها على الموارد المبتكرة التي ترتبط بالتكنولوجيا. هذه الأخيرة التي تعتبر المحدد الرئيسي لرفع القدرة التنافسية على المدى الطويل.

– تعاني دول المغرب العربي من عجز تنافسيتها حسب مختلف مؤشرات التنافسية (مع تباين أوضاعها) خاصة منها المؤشرات التكنولوجية، وبيئة الأعمال.

– وتقترح الدراسة لتحسين تنافسية تلك البلدان، انتهاج سياسات النهوض بالقطاع التكنولوجي، القطاع الإنتاجي الصناعي والفلاحي وكذلك الخدمي، والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتحسين بيئة الأعمال.

– بلقلة براهيم (2008–2009): "آليات تنويع وتنمية الصادرات خارج المحروقات وأثرها على النمو الاقتصادي دراسة حالة الجزائر".[7]

---

[6]- رسالة ماجستير، جامعة الحاج لخضر، باتنة.

يتمحور البحث حول **الإشكالية** التالية "ما هي الآليات التي يمكن إتباعها لتنمية وتنويع الصادرات بهدف تحفيز النمو الاقتصادي؟ وما هو الواقع في الجزائر بالنسبة لهذا الموضوع؟" ويتناول الباحث **إشكاليته في إطار** النمو الاقتصادي ذلك أن للتصدير القدرة على تحقيق أقصى درجات التصنيع ومنه النمو. توصل الباحث من خلال تحليله إلى **النتائج والتوصيات** التالية:

- لا توجد علاقة بين نمو الناتج المحلي الإجمالي ونمو الصادرات خارج المحروقات، يرجع ذلك إلى ضعف قيمتها.
- يجب تبني آليات أكثر فاعلية لتنويع الصادرات خارج المحروقات، لجعلها عاملا للنمو الاقتصادي.

ومنه يقترح الباحث:

- من ضمن الآليات التي يجب اعتمادها لتنويع الصادرات، تخفيض قيمة العملة، تمويل وائتمان الصادرات بشكل أكثر فاعلية، انتهاج مقاربة تسويقية للتعريف بالمنتج الجزائري في الأسواق الخارجية، إنشاء شركات تجارية مشتركة بين المؤسسات في مجال التصدير لتسهيل أعمالها التصديرية وتقليل التكاليف.

- Abadli Riad (2010-2011): « Processus d'ouverture de l'économie algérienne, vingt ans de transition. Evolution et performance ».[8]

يتناول البحث **الإشكالية** التالية " تحليل وانعكاسات القيود المفروضة على الجزائر في اتخاذ قراراتها الاقتصادية والاجتماعية، وتأثيرها على كفاءة ومردودية مؤسساتها، علما أن الصادرات من المحروقات تمثل 98%".

يطرح الباحث **إشكاليته في إطار** الانفتاح المتزايد على الاقتصاد العالمي وتحقيق النمو، وتتناول الدراسة تحليل تطوّر وكفاءة الاقتصاد الجزائري في ظل الانفتاح الاقتصادي، بصفة كلية دون أن تركز على قطاع معين، من خلال مؤشرات كفاءة الانفتاح ومؤشرات تنافسية المبادلات ومؤشرات التخصّص. تلخصت **نتائج وتوصيات الدراسة** في:

- أنّ الجزائر تتخصّص في المحروقات.
- أنّ الانفتاح لم يغيّر من هيكل الصادرات، وبالتالي ليس هو أفضل الحلول بالنسبة للجزائر لأجل تحقيق النمو الاقتصادي، هذا الأخير الذي يبقى مرتبطا بالمحروقات.
- أن الانفتاح على الاقتصاد العالمي لا يضمن تنوّع الصادرات، بل أدى في حالة الجزائر إلى زيادة وتنويع الواردات.

ومنه فإنّ تنويع الصادرات يجب أن يكون عن طريق استثمار عائدات المحروقات، في القطاعين الفلاحي والصناعي. إذا الإنفتاح ضروري و لكن في ظل غياب منافسة شفافة في المبادلات التجارية، فإن هناك قطاعات يجب حمايتها وتطويرها، من أجل ضمان انتقال اقتصاد يعتمد على منتج واحد في التصدير إلى اقتصاد متنوّع ومنفتح.

- Seddi Ali (2011-2012) : «Compétitivité économique : Quel potentiel pour l'Algérie?» [9]

يطرح الباحث **الإشكالية** التالية "في إطار الاقتصاد الإقليمي والعالمي الديناميكيين، ما هي الإمكانيات التنافسية للاقتصاد الجزائري؟ " أي هل تمتلك الجزائر أو لها إمكانية امتلاك منتجات تنافسية؟ يتناول الباحث **إشكاليته في إطار** الاندماج في الاقتصاد العالمي واشتداد المنافسة في الأسواق الدولية، ومنه فإن متطلبات اندماج الاقتصاد الجزائري هي بناء

[7]- رسالة ماجستير، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف.

[8] - Thèse de Doctorat, Université Paris 8 Vincennes-Saint-Denis.

[9] - Thèse de Doctorat, Université d'Oran.

اقتصاد تنافسي من خلال تنويعه وفك ارتباطه بالمحروقات، دون أن يحدد الباحث مجالا معين ا للدراسة. تلخّصت **نتائج وتوصيات البحث** في:

– تتمثل القطاعات التي يجب استغلالها في: المحروقات، المناجم، الصيد والموارد المائية، السياحة.

– تمتلك الجزائر مزايا نسبية في منتجات، النفط الخام، المنتجات النفطية المكررة، الغاز الطبيعي وبدرجة أقل في الكيمياء العضوية الأساسية، الكيمياء غير العضوية الأساسية، الكهرباء.

– حسب الوضعية في الأسواق الدولية، فإن المنتجات خارج المحروقات التي لها تنافسية محتملة تتمثل في، التمور الفلين والمنتجات الفلينية، المشروبات غير الكحولية ما عدا العصائر، الصلال والجلود.

– قاسمي الأخضر (2013–2014): "أثر الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في الجزائر ، دراسة مستقبلية حول تنويع الاقتصاد الجزائري".[10]

تبحث الدراسة الإشكالية التالية:"مدى أهمية ودور الصادرات غير النفطية في النمو الاقتصادي بالجزائر؟" . يدرس الباحث **الإشكالية في إطار** النمو الاقتصادي، إذ أن الاعتماد الرئيسي على الصادرات النفطية لفترة طويلة، جعل النمو الاقتصادي للجزائر مرتبطا بالنتائج التي يحققها قطاع الطاقة، مما أثّر على عدم استقرار معدلات النمو، وبالتالي يجب تنويع الصادرات. ومن أجل تحقيق هدف التنويع يقدم الباحث **النتائج والتوصيات** التالية:

– استفادت الجزائر من إيرادات المحروقات في إقامة قاعدة صناعية، مع ذلك فإن عوائق تصدير المنتجات الصناعية هي ضعف جودتها وارتفاع تكاليفها.

– لا توجد علاقة بين معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي ومعدل نمو الصادرات غير النفطية.

– رغم نجاح الجزائر في إقامة تنظيم مؤسساتي يشرف على ترقية الصادرات غير النفطية، إلاّ أنها بقيت ضعيفة.

يقترح الباحث إستراتجية من أجل تنمية الصادرات غير النفطية، حيث :

- ✓ تتمثل أهدافها في:
  - اختيار الأنشطة التي تتركّز فيها الاستثمارات الوطنية والأجنبية.
  - إحداث تغييرات نوعية وكمية على المنتجات التصديرية، خصوصا الزراعية والسمكية.
- ✓ وترتكز على المحاور التالية:
  - بناء إدارة وطنية للنشاط التصديري.
  - خلق مناخ محفز على الاستثمار.
  - اعتماد سياسة التسويق والترويج.
  - تبني سياسة توجيهية بتعيين القطاعات المحورية، في المجال الصناعي: البتروكيماويات والأسمدة والصناعات الكهربائية والإلكترونية وصناعة الأدوية ؛ في المجال الزراعي: الترفاس والفطر والفول واللوز ؛ في مجال الصيد البحري: القشريات والجمبري والرخويات.

[10]- رسالة ماجستير، جامعة الحاج لخضر، باتنة.

- **موقع البحث من الدراسات السابقة:**

تشترك دراستنا مع الدراسات السابقة، في طرح إشكالية التنويع في إطار الانفتاح على الاقتصاد العالمي، وضرورة جعل الاقتصاد الجزائري أكثر تنافسية، وبدرجة أقل في تحقيق النمو الاقتصادي.

تتفق دراستنا مع دراسة **عبادلي رياض** من حيث تحليل مدى كفاءة انفتاح الاقتصاد الجزائري، واستنتاج نقاط القوة والضعف، كذلك مع دراسة **كبابي كلثوم** التي تبحث عن ما هي محددات تحسين تنافسية الاقتصاد الجزائري وبالأخص مع دراسة **سيدي علي** في دراسته للإمكانيات التنافسية للاقتصاد الجزائري وما هي المنتجات التي لها تنافسية محتملة في الأسواق الدولية. ومع ذلك يختلف بحثنا بدراسته للقطاع الصناعي، عكس الدراسات الأخرى التي لم تحدد قطاعا معينا. وتعتبر دراسة **عايشي كمال** الأقرب إلى دراستنا، من حيث تحليلها للصناعة التحويلية الوطنية وأيضا للصادرات وتنافسية الصناعة، ومنه محاولة تحديد الإمكانيات والمنتجات ذات الإمكانيات التصديرية، مع ذلك تختلف دراستنا في بعض جوانب تحليل العناصر السابقة.

تختلف دراستنا مع باقي الدراسات كونها طرحت الإشكالية في إطار المشاركة في السوق الدولية، وكذلك في عناصر أخرى، إذ اهتمت دراسة **عثمان شريات** بمحاولة تحديد عناصر سياسة صناعية بديلة ، بينما ركزت دراسة **بلقلة براهيم** ودراسة **قاسمي الأخضر** على آليات تنويع الصادرات.

تتلخّص خصوصية دراستنا في كونها تنطلق من تحليل أسباب ضعف اندماج الاقتصاد الجزائري في الاقتصاد العالمي من خلال واقع الدول النامية، وكذلك في محاولة استنتاج ما هي المحددات الجوهرية التي تضمن لأي اقتصاد اندماجا كفأ في الاقتصاد العالمي من خلال التحليل النظري. كما يختص البحث بدراسة تنافسية الاقتصاد الجزائري من خلال تحليل كفاءته الإنتاجية والتجارية (التصديرية) في الإطار الإقليمي والدولي، وكذلك محاولته اختبار مدى امتلاك الاقتصاد الجزائري لتلك المحددات والإمكانيات التنافسية والتي ستنعكس على بناء المزايا التنافسية للمنتجات الوطنية. كما تتميّز دراستنا عن باقي الدراسات كونها تستهدف تحديد ما هي المنتجات التحويلية التي يمكن تقديمها للأسواق الدولية، والتي تشكل انطلاقة لتنويع الصادرات، وذلك من خلال إجراء دراسة مسحية للإنتاج والصادرات.

وبصفة إجمالية تتفق دراستنا مع كل الدراسات السابقة من حيث طرح انشغال ضرورة تنويع الاقتصاد الجزائري وفك ارتباطه بقطاع المحروقات، وبالتالي محاولة الإجابة عن كيفية تحقيق هدف التنويع، سواء كان في إطار النمو الاقتصادي بشكل مباشر أو بشكل غير مباشر عن طريق الاندماج في الاقتصاد العالمي؟

صعوبات البحث:

تتمثل أهم الصعوبات التي واجهناها في إنجاز هذا البحث فيما يلي:

– غياب قواعد وطنية للبيانات الاقتصادية والتجارية وغيرها، فرغم أن كل الوزارات والهيآت الوطنية تمتلك مواقع إلكترونية، إلاّ أنها لا تُوفر تلك البيانات، وفي ظل صعوبة الاتصال المباشر بكل تلك الهيآت، فإن نتائج البحث تصبح محدودة؛

– صعوبة قياس القدرات التنافسية: كفاءة رأس المال البشري، القدرات التكنولوجية والابتكارية، القدرات الإنتاجية، ومنه حاولنا تحليلها من خلال السياسات والمؤشرات المتوفرة؛

– كان هدفنا من تحليل كفاءة الإنتاج الوطني، هو تحديد المنتجات الكفؤة ومقارنتها بالمنتجات المصدرة، ولكن لعدم حصولنا على الحسابات الاقتصادية الخاصة بالمنتجات، فإن دراستنا كانت للفروع ، حتى أن الحصول على المعطيات الخاصة بالفروع لم يكن سهلاً؛

– إن أحدث معلومات تحصّلنا عليها في دراسة الفروع الإنتاجية هي 2012، وكان ذلك في ماي 2014، ممّا اضطرّنا للتوقف عند هذا التاريخ بالنسبة لدراسة الكفاءة التجارية للمنتجات المصدّرة في الفصل الخامس؛

– صعوبة جمع البيانات وحساب مؤشرات الكفاءة التصديرية لعدد كبير من المنتجات المدروسة والتي كانت حوالي 200 منتجا.

هيكل البحث:

تفرض إشكالية البحث صياغة العنوان التالي: تنمية المزايا التنافسية خارج المحروقات من أجل اندماج كفء في الاقتصاد العالمي، كما تفرض معالجة الموضوع الهيكل التالي:

الجزء الأول: شكل اندماج الدول النامية في الاقتصاد العالمي وشروط تحقيقها لاندماج كفء.

ويتناول أسباب ومعوقات اندماج الدول النامية ومنها الجزائر في الاقتصاد العالمي، ومنه محاولة استنتاج الشروط التي يجب أن تحققها تلك الدول حتى تستطيع أن تندمج بكفاءة وتحقق المكاسب. ويضم هذا الجزء فصلين:

الفصل الأول: مكاسب اندماج الدول النامية في الاقتصاد العالمي بين النظرية والواقع

والذي ندرس من خلاله مكاسب اندماج الدول النامية في الاقتصاد العالمي من الناحية النظرية، من خلال النظرية التقليدية للتجارة الدولية، وأيضا من خلال واقعها في العلاقات الاقتصادية الدولية. كما يتناول الفصل طريقة تنظيم التجارة الدولية، عن طريق الاتفاقيات التجارية المتعددة في إطار المنظمة العالمية للتجارة، و أيضا في إطار الترتيبات الإقليمية.

الفصل الثاني: شروط الاندماج الكفء في الاقتصاد العالمي "تنمية القدرات التنافسية"

نحدّد في هذا الفصل ما هي الشروط الجوهرية لاندماج كفء في الاقتصاد العالمي، وذلك بعد دراسة:

– معوقات اندماج الدول النامية من ناحية العلاقات الاقتصادية الدولية، ومن ناحية تنظيم التجارة في الفصل الأول؛

– تحليل مفهوم وعناصر ومحددات التنافسية من الناحية النظرية؛

– تحليل اتجاهات التجارة الدولية وموقع الدول النامية فيها من خلال بيانات التجارة الدولية، لننهي الفصل بكيفية تنمية القدرات التنافسية للاكتساب المزايا التنافسية.

الجزء الثاني:اندماج الجزائر في الاقتصاد العالمي وتحليل القدرات والمزايا التنافسية خارج قطاع المحروقات

بما أن القدرات التنافسية للاقتصاد، والتي تنعكس على اكتساب المزايا التنافسية، هي الشرط الأساسي لاندماج كفء في الاقتصاد العالمي، فإن هذا الجزء يتناول تحليل القدرات التنافسية للاقتصاد الجزائري، وكذلك المزايا التنافسية للصناعات التحويلية والصادرات خارج المحروقات. ولكن قبل ذلك نتطرق إلى خصائص اندماج الاقتصاد الجزائري في الاقتصاد العالمي قطاعيا وجغرافيا، وأيضا دراسة تنافسيته إقليميا ودوليا. يضم هذا الجزء ثلاثة فصول:

الفصل الثالث: شكل ومكاسب اندماج الاقتصاد الجزائري في الاقتصاد العالمي للفترة 2000– 2012

نستعرض في هذا الفصل شكل ومكاسب اندماج الاقتصاد الجزائري، قطاعيا حيث نوضح وزن القطاع الصناعي التحويلي في الإنتاج وفي الصادرات، وأيضا الأداء الإنتاجي والتجاري للاقتصاد الجزائري في الإطار التنافسي إقليميا ودوليا. وأيضا جغرافيا من خلال مكاسب انضمام الجزائر لاتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي، والتحديات التي تواجهها في مفاوضاتها للانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة.

الفصل الرابع: تحليل تنمية القدرات التنافسية للاقتصاد الجزائري للفترة 1962–2012.

حيث يتم تحليل تنمية عناصر القدرات التنافسية، من خلال السياسات الوطنية لمعرفة مدى اهتمام الحكومات ووجود إرادة سياسية في تطوير تلك القدرات للاقتصاد الجزائري، وكذلك من خلال المؤشرات التي تدّل على تطوّر تلك القدرات خلال الفترة 1962-2012 لاستخلاص ما إذا كان للاقتصاد الجزائري إمكانيات لتنمية مزايا تنافسية أم لا.

الفصل الخامس: الفروع والمنتجات ذات المزايا التنافسية خارج المحروقات للفترة 2000– 2012.

تنعكس القدرات التنافسية لأي اقتصاد، على المزايا التنافسية التي تتمتع بها منتجاته وبالتالي صادراته. كلما تمتع الاقتصاد بقدرات تنافسية عالية، كلما اتجه هيكل صادراته نحو المنتجات الأكثر دينامكية في التجارة الدولية، ومنه توسعت مشاركته في الأسواق الدولية. نستهدف في هذا الفصل تحديد الفروع والمنتجات ذات المزايا التنافسية في ظل القدرات التنافسية الحالية للاقتصاد الجزائري. إن الفروع والمنتجات التي سيتم اختيارها هي تلك التي تُثبِت كفاءتها الإنتاجية والتجارية، أي ذات المزايا التنافسية.

الجزء الأول

شكل اندماج الدول النامية في الاقتصاد العالمي وشروط تحقيقها لاندماج كفء

مقدمة:

تعددت الكتابات والدراسات التي تناولت إشكالية تحقيق الدول النامية للمكاسب من اندماجها في الاقتصاد العالمي، من خلال محاولتها تفسير أسباب سوء اندماج تلك الدول، ومن خلال سعيها إلى إعطاء الحلول المناسبة لتحقيق اندماج أفضل. إن ما تمتلكه الدول النامية من مزايا في العديد من المنتجات، يسمح لها الناحية النظرية بتحقيق المكاسب.

لا تتعلق المكاسب من الاندماج في الاقتصاد العالمي فقط بتحقيق الموارد المالية، بل أن المشاركة في السوق الدولية بتقديم منتجات أكثر ينتج عنه مكاسب أهم. إن توسيع وتنويع الصادرات، يعزز الاستثمار في الاقتصاد الوطني وما يترتب عنه من تشغيل أفضل لعوامل الإنتاج، وتحقيق تراكم للعوائد، ومنه تحقيق الثروة أساس تقدم أي اقتصاد، ورفاه أي مجتمع.

من أهم الأسباب التي أدت إلى ضعف اندماج الدول النامية في الاقتصاد العالمي، وتهميشها في التجارة الدولية هي عدم تنوّع اقتصادياتها، واعتمادها على عدد محدود من المنتجات في صادراتها. إن عدم تنوّع اقتصاديات الدول النامية يعود لأسباب هيكلية، والتي يرجع أصلها إلى شكل العلاقات الاقتصادية بينها وبين الدول المتقدمة.

تشكّلت تلك العلاقات في المرحلة التجارية وتأكدت في المرحلة الصناعية وأخذت شكلا قانونيا في إطار المنظمات الدولية، ومنها المنظمة العالمية للتجارة وقبلها الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة. فرضت الدول المتقدمة من خلال العلاقات الاقتصادية، شروطا على الدول التي تريد الاندماج بكفاءة في الاقتصاد العالمي وضمان تحقيق المكاسب من التجارة الدولية.

تفرض السوق الدولية منافسة شديدة بين الدول لاكتساب حصص سوقية أكبر، والذي يستلزم تقديم منتجات متنوّعة وتتمتع بمزايا تنافسية تجعلها ذات طلب عالمي مهم، وهي الشروط التي فرضتها الدول المتقدمة لتحقيق المكاسب من الإندماج. إن تقديم منتجات ذات مزايا تنافسية، يتطلب من البلد امتلاك مؤهلات إنتاجية وتجارية، أي قدرات تنافسية على المستوى الكلي والجزئي، وهو ما تفتقده الدول النامية.

تهتم الدراسات بتحليل عناصر التنافسية التي تسمح باتخاذ وضع تنافسي أفضل في السوق الدولية، كما تهتم عدة منظمات دولية وإقليمية بقياس تلك العناصر وترتيب الدول على أساسها. من بين عناصر عديدة للتنافسية، ما هي تلك الجوهرية التي يجب على الدول النامية تنميتها، حتى تنعكس على المزايا التنافسية لمنتجاتها؟ ومنه تحقيق شروط الاندماج الكفئ في الاقتصاد العالمي، والتي وحدها تضمن تحقيق المكاسب.

نحلّل العناصر السابقة في هذا الجزء من خلال الفصلين:

الفصل الأول: مكاسب الدول النامية من الاندماج في الاقتصاد العالمي بين النظرية والواقع

الفصل الثاني: شروط الاندماج الكفئ في الاقتصاد العالمي "تنمية القدرات التنافسية"

الفصل الأول

مكاسب اندماج الدول النامية في الاقتصاد العالمي

بين النظرية والواقع

الفصل الأول

مكاسب اندماج الدول النامية في الاقتصاد العالمي بين النظرية والواقع

تمهـــــــــــيد

يُعتبر الاعتماد المتبادل بين الاقتصاديات أساس تشكّل السوق الدولية، تلك السوق التي تشارك فيها الدول باختلاف مستوى تطوّرها الاقتصادي، والذي ينعكس على نوع المنتجات التي يُقدمها كل بلد لها.

رغم ما تمتلكه الدول النامية من مزايا نسبية في الموارد الأولية والمنتجات الزراعية ، فإنها تعاني من سوء اندماجها في الاقتصاد العالمي ومشاركتها في السوق الدولية، ومنه قلة المكاسب المحققة منه ما. إن حاجة الدول المتقدمة إلى الموارد الأولية في تطوير صناعاتها جعلها تبحث، منذ الثورة الصناعية، عن كيفية السيطرة على مصادرها وبالتالي على البلدان المنتجة لها.

إن تحليل مكاسب اندماج الدول النامية في الاقتصاد العالمي يجب أن يكون في إطاره النظري من خلال النظرية التقليدية للتجارة الدولية، والتي تؤكد على تحقيق المنافع من التبادل بالنسبة لكل الأطراف المشاركة في التجارة، وكذلك في إطاره الواقعي والتاريخي من خلال شكل العلاقات الاقتصادية الدولية بين الدول المتقدمة والنامية والتي تشكّلت منذ الثورة الصناعية، ومنه طبيعة تخصّص كل منهما ، وتأكدت من خلال التنظيم التجاري الدولي والإقليمي.

يتم تفصيل ما سبق من خلال المباحث التالية:

المبحث الأول: مكاسب اندماج الدول النامية في الاقتصاد العالمي وفق النظرية التقليدية للتجارة الدولية.

المبحث الثاني: مكاسب اندماج الدول النامية من خلال واقعها في العلاقات الاقتصادية الدولية.

المبحث الثالث: دور المنظمة العالمية للتجارة في تنظيم التجارة الدولية ومكاسب الدول النامية.

المبحث الرابع: تأثير الترتيبات الإقليمية على تجارة الدول النامية.

المبحث الأول مكاسب اندماج الدول النامية في الاقتصاد العالمي وفق النظرية التقليدية للتجارة الدولية

لقد أكدت النظرية التقليدية على أن المكاسب من التجارة الدولية لن تكون إلاّ من خلال التخصّص والتبادل إذ يستند التخصّص إلى اختلاف التكاليف، والتي على أساسها تتشكّل الميزة. يرجع اختلاف التكاليف بين الدول حسب النظرية الكلاسيكية إلى تقسيم العمل أو اختلاف امتلاك التكنولوجيا، والتي على أساسها إما أن تكون الميزة مطلقة أو نسبية (**المطلب الأول**). ترجع النظرية النيوكلاسيكية اختلاف التكاليف إلى اختلاف امتلاك عوامل الإنتاج (**المطلب الثاني**)، وأي كان مصدر الميزة، فإن جميع الدول تحقق المكاسب من التخصّص والتبادل.

المطلب الأول:المكاسب حسب النظرية الكلاسيكية

تهدف الدول من إنتاجها لمختلف السلع إلى تحقيق رفاه المجتمع، ولأنه لا يمكنها إنتاج كل ما يحتاجه المجتمع في ظل محدودية الموارد، فإنها تقتصر على إنتاج بعضها فقط، مما يقلّل من رفاهيته.

تتعلق المكاسب من التبادل، بالمكاسب من التخصّص الذي يقوم على أساس اختلاف التكاليف، والذي يمنح إما ميزة مطلقة حسب أدام سميث، أو ميزة نسبية حسب دافيد ريكاردو (**الفرع الأول**) ولكي تتحقق تلك المكاسب يجب أن تختلف معدلات التبادل الداخلية عن تلك الخارجية، والتي يُفترض أن تكون في صالح الدول النامية (**الفرع الثاني**).

الفرع الأول: التخصّص والتبادل حسب سميث وريكاردو وميل

تختار كل دولة التخصّص في إنتاج السلع ذات التكاليف الأقل ما يسمح لها بإنتاج كميات أكبر منها، ويقوي التبادل توجه التخصّص في إنتاج تلك السلع، من بين السلع المنتجة فعلا، مما يقلّل من تكاليف الإنتاج، ومنه أسعار التصدير والاستيراد، والتي ستنعكس على رفاهية المجتمع بتوفير سلع متنوّعة وبتكاليف مقبولة.

أولا: نظريتا سميث وريكاردو Adam Smith 1776 ; David Ricardo 1817: اتفق كل من سميث وريكارد و على أن التجارة الدولية تقوم على أساس اختلاف المزايا بين الدول، ولكن اختلفا من حيث تحديد طبيعة تلك الميزة. يعتبر سميث و ريكاردو رائدا النظرية الكلاسيكية.

1- فرضيات النظرية الكلاسيكية: اعتمدت النظرية الكلاسيكية من أجل تدعيم تحليل المكاسب من حرية التبادل على الفرضيات التالية: [1]

أ- سيادة المنافسة التامة في سوق عوامل الإنتاج وسوق المنتجات، وهذا معناه أن الأسعار هي معطاة بالنسبة لجميع المنتجين والمستهلكين؛

ب- تتم التجارة بين بلدين فقط وفي سلعتين في صورة مقايضة، وهذا يعني حيادية النقود ولا توجد أسعار للصرف بين العملات؛

ج -كمية الموارد معطاة ولا تتأثر بالتبادل الدولي، وبالتالي فإن نمو الإنتاج لا يرجع إلى زيادة عوامل الإنتاج ، وإنما لتحسن إنتاجيتها؛

---

[1]- محمود يونس (2007): **اقتصاديات دولية**، الدار الجامعية، الإسكندرية، ص25 كذلك

Mucchielli, J.L. et Mayer, T .(2010) : **Economie internationale** .2éme édition. Ed. Dalloz, Paris. p. 117.

د- حرية تحرّك المنتجات بين الدولتين، دون عوامل الإنتاج، إذ أن هذه الأخيرة يمكنها التحرّك فقط بين قطاعي السلعتين داخل البلد الواحد؛

هـ- تمثيل كل عوامل الإنتاج في عامل إنتاج واحد وهو العمل، كما أن القيمة التبادلية لكل سلعة تتحدد بما تتضمنه من ساعات عمل، وهذا الافتراض يقوم على نظرية العمل في تحديد القيمة؛

و- اختلاف التكنولوجيا المستعملة في البلدين، و هذا يعني أن الكميات المنتجة من السلعتين باستعمال وحدة من العمل لن تكون متماثلة في البلدين؛

ز- ثبات تكلفة العمل حتى مع اختلاف حجم الإنتاج، وعدم وجود نفقات نقل أو غيرها.

إن الفرضيات التي قامت عليه النظرية هي التي حددت نتائجها.

2- قانون الميزة المطلقة لآدم سميث: ناقش آدم سميث مكاسب التجارة الخارجية في كتابه " **ثروة الأمم**" الصادر سنة 1776، حيث يقول " *إذا كان هناك بلدا أجنبيا يستطيع أن يزوّدنا بسلعة بتكلفة أقل ممّا ننتجها نحن، فمن الأفضل شراؤها بجزء من عملنا الذي سنستعمله في إنتاج ما هو أكثر ربحية لنا، وبالتالي فإن العمل لن يكون مستعملا في أحسن صورة، إذا استعمل لصناعة سلع يمكن شراؤها من الخارج وبأقل الأسعار*".[1]

يتضح ممّا سبق، أن آدم سميث يوجّه كل بلد إلى تحديد ما يستطيع أن ينتجه بأقل تكلفة ، وما يستطيع أن يشتريه بأقل الأسعار من الخارج، ليحقق مكاسب من صناعته المحلية وتجارته الخارجية، حيث أن التكلفة هي أساس المفاضلة وبالتالي يشير سميث أنه على كل بلد تحديد المزايا التي يتمتع بها. حسب فرضية أن التبادل يتم فقط بين بلدين وفي سلعتين، فقد يتميز بلد ما في إنتاج سلعة ما إذا كان ينتجها بتكلفة أقل ممّا يستطيع أن ينتجها البلد الثاني، ويتميّز البلد الثاني في إنتاج سلعة ثانية إذا استطاع أن ينتجها بتكلفة أقل ممّا ينتجها البلد الأول، وعندها يكون للبلد الأول وعلى أساس التكلفة "**ميزة مطلقة**"[2] في إنتاج السلعة الأولى والتي يجب بأن يتخصص أكثر في إنتاجها، ويتخلى عن إنتاج السلعة الثانية . وكذلك بالنسبة للبلد الثاني الذي تكون له "ميزة مطلقة" في إنتاج السلعة الثانية ، والتي يجب أن يتخصّص في إنتاجها أكثر ويتخلى عند إنتاج السلعة الأولى، ومن ثم يتم تبادل السلعتين بين البلدين وتحقق المكسب لكليهما.

يكون آدم سميث بذلك أوّل من نقل فكرة تقسيم العمل والتخصّص إلى المستوى الدولي ، إذ أن التخصّص داخل كل بلد كان موجودا قبل عملية التبادل، وأن تقسيم العمل داخل نفس البلد هو ما خلق مجالا للتبادل الدولي. فالتبادل إذا هو عامل معمّم للفائض في كل البلدان، وليس عملية بمجموع صفري كما ادعى التجاريون، فالتجارة الخارجية حسب آدم سميث تؤدي وظيفتين: [3]

- الأولى: تسمح بالتخصّص الدولي والذي يؤدي بدوره إلى ارتفاع مستوى الإنتاجية، المتمثل في زيادة الكميات المنتجة من السلعتين على المستوى الدولي؛

---

[1]- Salles, P.(1986) : **Problèmes économiques généraux**. Tome2, macro économie, 6ème édition, Ed. Dunod, Paris. p. 212.

[2]- عبد الرحمان يسري أحمد (2001):**الاقتصاديات الدولية**. الدار الجامعية الجديدة، القاهرة، ص21.

[3]- زينب حسن عوض الله (2004):**الاقتصاد الدولي : العلاقات الاقتصادية والنقدية الدولية، الاقتصاد الدولي الخاص للأعمال ، اتفاقيات التجارة الدولية**. الدار الجامعية الجديدة، القاهرة، ص11.

– الثانية: يخلق مجالا لتصريف الفائض من الإنتاج عن حاجة الاستهلاك المحلي، و يبتبدل بسلع أخرى، وبالتالي استمرار النمو داخل البلد، ومنه فإن ثروة الأمم الحقيقية هي القدرة على إنتاج السلع وتبادلها وليس تراكمها.

3– قانون الميزة النسبية لديفيد ريكاردو: شرح ريكاردو نظريته في كتابه " **مبادئ الاقتصاد السياسي والضريبة** " الصادر سنة 1817، وقد استمد أساسها من نظرية "الميزة المطلقة"، غير أن هانتبه إلى أن نظرية الميزة المطلقة لم تشرح معظم الحالات الواقعية للتبادل، والتي تتم بين بلدان قد لا يملك بعضها أي ميزة في إنتاج أي سلعة . لم يفسّر سميث كيف يمكن للبلدان التي لا تمتلك أي ميزة، أن تختار السلعة التي يجب أن تتخصّص فيها ، وعندها أوضح ريكاردو أن التخصّص والتبادل لا يكون فقط على أساس الميزة المطلقة ولكن أيضا على أساس مزايا أخرى.

من أجل أن يشرح ريكاردو نظريته، انطلق من فرض أن أحد البلدين يملك ميزة مطلقة في إنتاج السلعتين معا مقارنة بالبلد الثاني، [1] ولكنه ينتج السلعة الأولى بتكلفة أقل من إنتاجه للسلعة الثانية ، وعليه تكون له " **ميزة نسبية** " في إنتاج السلعة الأولى مقارنة بإنتاج السلعة الثانية، وكذلك الحال بالنسبة للبد الثاني. وهكذا ومن أجل خلق مجالا للتبادل يجب أن يتخصّص البلد الأول في إنتاج السلعة الأولى ويتخصّص البلد الثاني في إنتاج السلعة الثانية. إذا لا يحدث التخصّص والتبادل وفق المزايا المطلقة وإنما وفق المزايا النسبية أو "**النفقات النسبية**".

يشير ريكاردو أنه في هذه الحالة ، يمكن للعمل ورأس المال أن ينتقلا إلى البلد الذي يتميّز في إنتاج السلعتين وعندها فإن القيم النسبية ستتعادل في البلدين ، إلاّ أنه استبعد هذا الانتقال ، حسب الفروض السابقة، لأن أصحاب رأس المال (أو مستثمريه) يخشون خسارته، كما أن الأفراد لا يميلون إلى ترك ذويهم وأصدقائهم وعاداتهم، والانتقال إلى بلدان جديدة ومواجهة قوانين وعادات جديدة، هذا ما يجعل المستثمرين والعمّال يفضلون البقاء في بلدانهم حتى مع تحقيق أرباح أقل على أن ينتقلوا إلى بلدان أخرى لتحقيق عوائد أكبر. وعليه افترض ريكاردو عدم انتقال عناصر الإنتاج بين البلدان في تلك الفترة .[2]

4– المكاسب من التخصّص والتبادل حسب سميث و ريكاردو : رغم اختلاف سميث وريكاردو في تفسير نوع المزايا التي يتم على أساسها التبادل بين البلدان، إلاّ أنهما اتفقا في تحديد المكاسب من التخصّص والتبادل مقارنة بحالة العزلة. قبل التخصّص كان كل بلد يحتاج إلى عدد كبير من ساعات العمل(والتي يقصد بها ساعات العمل الضروري اجتماعيا لإنتاجها، والمتمثلة في العمل البشري والآلي) لإنتاج ما يحتاجه من السلعتين، وعندما تخصّص كل منهما في إنتاج سلعة واحدة (وبافتراض التشغيل الكامل لعوامل الإنتاج) أصبح يحتاج إلى ساعات عمل أقل من أجل إنتاج كمية أكبر من السلعة التي تخصّص فيها وبتكلفة أقل، وبالتالي يصبح مجموع كمية السلعتين المنتجة أكبر، وهي منافع التخصّص وتنتج مكاسب التبادل عندما يحصل كل بلد على كميات أكبر من السلعتين وبسعر أقل.[3]

يُرجع ريكاردو اختلاف تكلفة إنتاج السلعتين داخل البلد الواحد إلى اختلاف الإنتاجية ، نتيجة لتباين طرق الإنتاج المستعملة، أي لاختلاف التكنولوجيا، ومنه فإن التبادل سيؤدي إلى إعادة توجيه عوامل الإنتاج من الفروع الأقل

---

[1]- يستعمل ريكاردو لتوضيح ذلك مثاله الشهير حول تبادل انجلترا إنتاجها من المنتجات القطنية بإنتاج البرتغال من الخمور.

[2]-Ricardo, D.(1977) : **Des principes de l'économie politique et de l'impôt**. Traduit par Constancio, P. et Fonteyraud A. Ed. Flammarion, France. p.117.

[3]-Guillochon, B. et Kawecki, A.(2006): **Economie internationale : commerce et macroéconomie**. 5ème édition, Ed. Dunod. Paris. p. 9.

إنتاجية إلى الفروع الأعلى إنتاجية، ما ينعكس في النهاية على ارتفاع متوسط الإنتاجية في كل بلد. ولأن الدول لا تتخصّص في الواقع في إنتاج سلعة واحدة ، فإن المكاسب المحققة من التجارة حسب ريكاردو تبقى صحيحة في حالة إنتاج الدول لعدة سلع.[1]

أكدت النظرية الكلاسيكية على وجود مكاسب من التخصّص والتبادل بالنسبة لكل الأطراف ، ولكن هل ذلك معناه أن البلدان ستتقاسم تلك المكاسب بالتساوي أو بصفة عادلة؟ إن استفادة كل بلد من عملية التبادل تتوقف على المقارنة بين معدّل تبادله الداخلي ومعدّل التبادل الخارجي أو الدولي. يعبّر معدّل التبادل الداخلي عن تكلفة السلعة مقيّمة بالسلعة الثانية (معدل الإحلال بينهما)، أي عن الكمية التي يجب التخلي عنها من السلعة الأولى، لإنتاج كمية أكبر من السلعة الثانية (سلعة التخصّص). أما معدّل التبادل الدولي فيعبّر عن الكمية التي يجب التنازل عنها من السلعة الأولى مقابل الحصول على كمية أخرى من السلعة الثانية في السوق الدولية .[2] أكيد أن قبول التبادل مع الطرف الآخر يفترض أن معدّل التبادل الدولي هو أكبر من معدل التبادل الداخلي (أي أن الكمية المتحصّل عليها من السوق الدولية تكون أكبر من تلك المتحصّل عليها داخليا) لأنه في هذه الحالة فقط سيحقق كل طرف مكاسب من التبادل ، وعندها ومن أجل اقتسام مكاسب التبادل يجب أن يكون معدل التبادل الدولي محصورا بين معدلات التبادل الداخلية ، ويتوقف المكسب الذي سيحققه كل طرف على الفرق بين معدّلهالداخلي و المعّدل الدولي.[3]

استطاع ريكاردو أن يحدد مجال معدّل التبادل الدولي الذي يحقق مكاسب لكل طرف، ويسمى بالمجال الريكاردي، إلاّ أنه لم يستطع تحديد قيمة ذلك المعدّل، وهذا راجع لاعتماده على حدود إمكانيات إنتاج كل بلد، أي جانب العرض فقط دون أن يعطي للطلب أهمية في تحليله. استكمل جون ستيوارت ميل تحليل ريكاردو من خلال نظريته للقيّم الدولية.

ثانيا: نظرية القيّم الدولية لجون ستيوارت ميل Jean Stuart Mill 1848: كان لجون ستيوارت ميل دورا كبيرا في إبراز أهمية طلب كل بلد في تحديد النقطة التي يستقر عندها معدّل التبادل الدولي، إذ أن عرض بلد ما من سلعة ما، يمثّل في الحقيقة طلب البلد الثاني على تلك السلعة، وهذا ما يمثّل الطلب المتبادل للبلدين. يتحدّد معدّل التبادل الدولي عندما تتعادل قيمة طلب البلد الأول مع قيمة طلب البلد الثاني، وبالتالي فإن معدّل التبادل الدولي يتوقف على أهمية ومرونة طلب كل بلد، والذي يتأثر بالأذواق والحاجات. إذا كان طلب أحد البلدين كبيرا وشديد المرونة ، سيؤدي ذلك إلى ارتفاع أسعار وارداته مقارنة بأسعار صادراته، ويتحقق التوازن في التجارة الدولية عندما تتساوى قيم صادرات وواردات كل بلد.[4]

الفرع الثاني: مكاسب الدول النامية وفق النظرية الكلاسيكية

تمتلك جميع الدول ميزة مطلقة أو نسبية تجعلها تحقق المكاسب من التخصّص والتبادل، ومنه فإن تحقيق المكاسب بالنسبة للدول النامية هو أكيد في ظل افتراضات النظرية، وخاصة حرية التبادل. لو سادت المنافسة التامة في كل الأسواق الداخلية والدولية، بحيث تتم المعاملات بين الدول بكل شفافية، وأن الأسعار تتحدد وفق قوى السوق

[1]- Mucchielli, J.L. et Mayer, T. Op.Cit. p.137.

[2]- عبد الرحمان يسري أحمد، مرجع سابق. ص26.

[3]- المرجع نفسه، ص 27 كذلك Mucchielli, J.L. et Mayer, T. Op.Cit. p.120.

[4]- زينب حسن عوض الله، مرجع سابق، ص14-15؛ محمود يونس، مرجع سابق، ص29-33.

فقط، فإن حدود التبادل الدولي التي أشار إليها ميل تكون في صالح الدول التي تتميّز بضعف الطلب الدولي وضعف مرونته. أي تكون في صالح الدولة الأقل تطوّرا ، وهو ما يؤدي إلى تحقيق هذه الدول لمكاسب أكثر من غيرها من الدول المتميّزة بحجم ومرونة طلب متبادل كبيرين، أي في صالح الدول النامية على حساب الدول المتقدمة.

تعرضت النظرية للكثير من النقد، على أساس أن الافتراضات التي قامت عليها هي غير واقعية، خاصة بالنظر إلى تجارة البلدان النامية والمتقدمة، من بينها:

1- استندت النظرية بشكل أساسي في تحقيق المكاسب من التخصّص والتبادل على مبدأ حرية التبادل والمنافسة التامة، وبالتالي غياب مظاهر الاحتكار، في حين أن الواقع يؤكد تسلط مظاهر الاحتكار في علاقات التبادل الدولي [1] بل أن التقسيم الدولي للعمل نشأ في فترة تاريخية ازدهر فيها النظام الرأسمالي لدى الغرب المتقدم على أساس السيطرة والنفوذ، ممّا جعل التخصّص في صالح تلك الدول الصناعية وعلى حساب دول العالم النامي؛

2- إن ريكاردو لم ينكر تغيّر هيكل التجارة بالنسبة لبلد ما بسبب تغّير الظروف، فاعتبر أن الطلب على المنتجات لا يتعلق فقط بالحاجات، وإنما أيضا بالأذواق. كما أن فرض الضرائب قد يغيّر أو ينقص من المزايا النسبية التي كان يتمتع بها البلد، وغيرها من الظروف التي قد تجعل المنتجات المصدّرة لا تصمد أما م منافسة نفس المنتجات لبلدان أخرى[2]. يؤدي ذلك الوضع بالدول إلى البحث من جديد عن منتجات أخرى ذات ميزة نسبية ، وبما أن الدول المتطوّرة يكون معظم رأسمالها هو ثابت (ممثل في الآلات) فإنه يصعب تحويله إلى فروع إنتاجية أخرى، بينما نجد هذا التحّول أسهل في البلدان الأقل تطورا، حيث يكون معظم رأس المال هو متغيّر ممثلا في العمل اليدوي،[3] فصعوبة انتقال عوامل الإنتاج تح من تعظيم الاستفادة من الميزة النسبية، وبالتالي من التخصّص ومنه التبادل بالنسبة للدول المتقدمة؛

3- وبتطبيق قانون المزايا النسبية في المبادلات الخارجية ، يستلزم أن بعض الدول ستكون مهمتها تزويد البلدان الصناعية بالمواد الأساسية، لأن النظرية لم تتطرق إلى كيفية تحقيق المكاسب من التبادل بين دول غير متكافئة في التطوّر . أشار آدم سميث إلى هذا التفاوت فيما يخص تجارة المستعمرات، والتي وصفها بعدم العدالة، إذ اعتبر أن الدول المستعمرة تعيق حرية التجارة، لأنها تمنع الدول الواقعة تحت سيطرتها من بيع سلعها بكل حرية في الأسواق الدولية أين يمكنها أن تحصل على أسعار مرتفعة، و أن تشتري احتياج اتها أيضا من السوق الدولية بالأسعار التي تراها مناسبة ، مما يسمح لها بتحقيق المكاسب من عملية التبادل.[4]

إن ما جعل تحقيق المكاسب بالنسبة للدول النامية غير أكيد ليس عدم واقعية النظرية في ذاتها، وإنما واقع العلاقات بين الدول المتقدمة والنامية (وهو ما سنوضحه في المبحث الثاني)، لأن منطق المزايا، سواء كانت المطلقة أو النسبية وأي كان مصدرها، لا يزال أساس قيام التبادل بين الدول وتحقيق المكاسب، و لا تزال تشكّل النظرية الكلاسيكية الأساس للعديد من النظريات التي تفسر أسباب قيام التجارة الدولية، لأن ما توصّلت إليه من نتائج فيما يخص أهمية الإنتاجية وبالتالي التكنولوجيا وعلاقتها بالصادرات أثبتت العديد من الاختبارات صحتها في الواقع، منها اختبار Mac Dougall سنتي (1951 و1961) وكذلك اختبار Balassa سنة 1963.

---

[1]- وجدي محمود حسين (1983): **العلاقات الاقتصادية الدولية**. دار الجامعات، مصر، المرجع السابق، ص115.

[2]- Ricardo, D. Op.Cit. p.233.

[3]- Ibid. p.335.

[4]- Ibid. p.299.

المطلب الثاني:المكاسب حسب النظرية النيوكلاسيكية

إن اختلاف امتلاك الدول لعوامل الإنتاج، يقودها للتخصّص في السلع ذات الكثافة من العامل المتوفر وبالتالي الإنتاج بأقل التكاليف (**الفرع الأول**)، إلاّ أن المكاسب من التبادل يكون في ظل توفر شروط معينة للعرض والطلب والتي تحقق من خلالها الدول النامية المكاسب (**الفرع الثاني**).

الفرع الأول: قانون التوافر النسبي لعوامل الإنتاج : Eli Heckcsher 1919 ; Bertil Ohlin 1933

ظهرت الفكرة الأساسية للنظرية على يد هكشر سنة 1919 ثم طوّرها أولين سنة 1933 ليضعها سمويلسن في نموذج رياضي سنة 1948. فسّرت النظرية سبب قيام التجارة الدولية واختلاف التكاليف، بتفاوت الوفرة من عناصر الإنتاج المختلفة بين البلدان، وأنها هي أساس الميزة النسبية وليس التكنولوجيا كما فسرها ريكاردو.

أولا: فرضيات النظرية: من أجل التحليل أضافت النظرية افتراضات أخرى هي:[1]

1- تماثل التكنولوجيا المستعملة في البلدين بالنسبة لكل سلعة عكس ما افترضه ريكاردو؛

2- إدخال عامل إنتاج آخر وهو رأس المال، مع قابلية الإحلال بينه وبين العمل لإنتاج نفس السلعة وهذا له نتيجتين مهمتين:

- يؤدي هذا إلى اختلاف توزيع مكاسب التبادل داخل نفس البلد بين أصحاب رأس المال وأصحاب العمل، وعندما يكون أحد العاملين أكثر استعمالا من العامل الآخر تتغيّر الأسعار النسبية بينهما.

- أن منحنى حدود إمكانيات الإنتاج ليس مستقيما، ولكن يكون محدبا نحو نقطة الأصل(تكاليف متزايدة) وهذا يعني أن تكلفة الفرصة البديلة للإنتاج هي متزايدة، أي كلما زاد الإنتاج من سلعة ما ، كلما كانت الكمية التي يجب التنازل عنها من السلعة الأخرى أكبر.

3- اختلاف البلدين في الوفرة من عوامل الإنتاج، فهما لا يملكان نفس الكمية من العمل ورأس المال ، حيث قد يمتلك أحدهما عنصر العمل بكميات أكبر مقارنة برأس المال، بينما يمتلك البلد الثاني عنصر رأس المال بكميات أكبر مقارنة بالعمل، فيكون للأول ميزة نسبية في عنصر العمل، ويكون للثاني ميزة نسبية في عنصر رأس المال.

ثانيا: تفسير النظرية: حسب الفرضيات السابقة ، فإن كل بلد سيتخصّص في إنتاج وتصدير السلعة التي يتطلب إنتاجها استعمال كميات أكبر من عامل الإنتاج المتوفر نسبيا، والذي سيكون سعره النسبي أقل مقارنة بالدول الأخرى وبما أن تقنيات الإنتاج متماثلة، فإن البلد سيختار التقنية كثيفة العامل المتوفر نسبيا، ممّا يسمح بتخفيض تكلفة الإنتاج إلى أدنى حد (**تكلفة إنتاج وحدة من س1 معبر عنها بوحدات من س2 أقل منها في البلد الأول**)،[2] ويؤدي ذلك إلى: [3]

1- أن انفتاح بلد ما على التبادل، يجعله يصدّر المنتج الذي يكون سعره النسبي أقل من سعره الدولي؛

2- أسعار التبادل الدولي هي التي تحدد الأسعار الداخلية لعوامل الإنتاج: ذلك أن زيادة التصدير من السلعة يتطلب التنازل عن كميات معينة من السلعة الثانية، وهذا يؤدي في الحقيقة إلى تحرير العنصر النادر أكثر من العنصر

---

[1]- Allegret, J.P. et Merrer, P.(2007) :**Economie de la mondialisation : opportunités et fractures**. Ed. De Boeck, Bruxelles. p.133.

[2]- Mucchielli, J.L. et Mayer, T. Op.Cit. p.142 .

[3]- زينب حسين عوض الله، مرجع سابق، ص22. كذلك Mucchielli, J.L. et Mayer, T. Op.Cit. p. 144, Aussi Allegret, J.P. Op.Cit. p.134.

المطلوب (العامل المتوفر) ومنه سيختل التوازن في سوق العوامل . لا يتحقق التوازن مرة أخرى إلاّ بارتفاع سعر العنصر النادر وانخفاض سعر العنصر المتوفر ، ومنه فالتبادل الدولي سيعادل أسعار عوامل الإنتاج بين كل القطاعات المشتركة في التبادل، وعندما تكتمل عملية التخصّص لن تكون هناك ميزة نسبية مادام أن الفروق في التكاليف ستختفي؛

3– أن انفتاح البلدان على الاقتصاد العالمي سيكون عن طريق التخصّص الجزئي، والذي يؤدي إلى رفع الأسعار النسبية للمنتج الذي يستعمل العامل الأكثر وفرة في كل الاقتصاد . ولأن العامل النادر نسبيا هو أقل طلبا، فإن سعره النسبي يكون منخفضا ، وبالنتيجة يبدأ العامل النادر نسبيا في إحلال العامل المتوفر نسبيا في كل القطاعات بهدف تخفيض التكاليف، ومنه فإن الندرة غير الحقيقية للعامل النادر سرعان ما تُمتص، وهذا معناه أنه لا يوجد تشغيلا غير كامل للعنصر النادر رغم التخصّص الموجه للقطاع الذي يستعمل العنصر الأكثر وفرة؛

4– أن التجارة ستعادل عوائد عوامل الإنتاج عن طريق تعادل الأسعار النسبية للمنتجات المتبادلة ، ويكون هذا التعديل مقبولا إذا كان البلدان ينتجان المنتجين معا، وبالتالي لا يكون هناك تخصّصا كاملا ، ومنه وحسب هذا النموذج فإن التجارة الدولية ستعوّض التحرّك الدولي لعوامل الإنتاج.

الفرع الثاني مكاسب الدول النامية وفق النظرية النيوكلاسيكية

تتحقق المكاسب وفق هذه النظرية ضمن شروط محددة تتعلق بالعرض والطلب معا، ورغم أنها أخذت بعين الاعتبار عدة عوامل في تفسير التبادل، إلاّ أنها تعرضت للانتقاد حول صحتها خاصة من خلال الاختبارات الواقعية لتجارة بعض البلدان.

أولا: شروط تحقيق المكاسب: إن المكاسب المحققة من التجارة الدولية ليست أكيدة كما هو الحال في النظرية الكلاسيكية، إذ أن تحقيقها يتوقف على العديد من العوامل منها:

1– اختلاف ظروف العرض والطلب، فهي التي تحدد أسعار المنتجات وعوامل الإنتاج،[1] إذ يعتمد العرض على:

– عرض عوامل الإنتاج ومدى وفرتها النسبية؛

– الشروط الفنية للإنتاج، أي دوال الإنتاج، التي ترى النظرية أنها واحدة في كل البلدان.

ويعتمد الطلب على:

– حاجات ورغبات المستهلكين وأذواقهم؛

– الظروف التي تحكم ملكية عوامل الإنتاج، فهي التي تحدد المداخيل الفردية، ومن ثم الطلب على السلع.

وبالتالي فان آلية الأسعار تقوم على العناصر الأربعة معا، وإذا اختلفت العلاقة بينها من دولة لأخرى، فإن الأسعار ستختلف، ومن ثم ستكون التجارة الدولية ممكنة.

2– مدى مرونة الجهاز الإنتاجي، وهذا يفترض أن كل عوامل الإنتاج تكون قادرة على التحرّك إلى قطاع آخر دون صعوبة ودون تكاليف، ولكن في الواقع أن ذلك التحرّك ، وعلى فرض أنه ممكن ، فهو جد مكلّف خاصة بالنسبة للبلدان الأقل تطوّرا، هذا ما يجعل التكيّف وفق تطورات السوق الدولية شبه مستحيل.[2]

[1]- محمود يونس، مرجع سابق، ص 66.

[2] - Guillochon, B. Op.Cit. p.271 .

3- التحسّن في شروط الإنتاج (زيادة العمل أو رأس المال) وتأثير ذلك على البلدان أطراف التبادل . نظريا وحسب Rybczynski (1955) سيؤدي ذلك إلى زيادة قدرة البلد على التصدير والاستيراد (إذا لم تتغير العوامل الأخرى) وإذا بقي منحنى طلب البلد الثاني دون تغيير، فإنه يحدث تحسّن في حدود تبادل هذا الأخير نتيجة انخفاض أسعار صادرات البلد الأول، نتيجة لزيادة المعروض من السلعة من جهة ، وزيادة الطلب على صادراته من جهة أخرى. ومنه فإن البلد الذي حدث فيه تحسّن سيحدث فيه " **نموا مفقرا** "، وبالتالي فإنه إذا حدث تحسّن في عوامل الإنتاج فإن الدول الأقل تأثيرا على التجارة الدولية ، مثل الدول النامية ، ستحقق مكاسب عكس الدول الأكثر تأثيرا عل يها.[1] إذا فالدول النامية ستستفيد من كل تطوّر يحدث في عوامل الإنتاج في الدول المتقدمة، ومنه تحسّن مستمر في معدّلات تبادلها في التجارة الدولية، ولكن، هل هذا ما هو حاصل فعلا؟

ثانيا: انتقادات النظرية: وُجهت للنظرية العواملية الانتقادات التالية:[2]

1- صعوبة قياس الوفرة أو الندرة النسبية من عوامل الإنتاج، خاصة إذا أخذنا بعين الاعتبار الأنواع المختلفة للعمل ورأس المال؛

2- صعوبة تحديد كثافة عناصر الإنتاج في سلعة ما في حالة وجود أكثر من عاملي إنتاج، وبالتالي صعوبة تحديد ما هي السلع التي يجب أن تكون محل تبادل دولي مربح؛

3- تركيز الصادرات حسب العوامل المتوفرة نسبيا ، يعني التبعية للسوق الدولية، فحتى وإن امتلك بلد ما ميزة نسبية قوية (متعلقة مثلا بوفرة موارد طبيعية) بحيث تضمن له بعض الاستقرار في استعمال العوامل الإنتاجية، فإنه سيتعرض للصدمات الخارجية، لأن عوائد الصادرات في هذه الحالة تكون مرتبطة بشكل كبير بالأسعار العالمية، وبحجم الطلب العالمي. وكمثال على ذلك الدول البترولية التي تعتمد على تصدير النفط فقط لتمويل تنميتها، وبالتالي تكون إيراداتها مرتبطة بتغيرات الأسعار في السوق الدولية، مما يجعل تنميتها غير مستقرة.

ثالثا: اختبار النظرية وتراتبية المزايا النسبية: قام Leontief سنة 1953 وباستعمال معطيات عام 1947 لصادرات وواردات الولايات المتحدة، باختبار صحة النظرية العواملية. انطلق ليونتيف من فرضية أن الولايات المتحدة تتمتع بوفرة نسبية في رأس المال وبندرة نسبة في العمل، ومنه حاول إثبات أن صادراتها هي كثيفة رأس المال وأن وارداتها هي كثيفة العمل. إن النتائج التي توصّل إليها في اختباره جاءت عكس ما نصت عليه النظرية، إذ وجد أن صادرات الولايات المتحدة هي كثيفة العمل، بينما وارداته‌ا هي كثيفة رأس المال، هذا ما جعل الاختبار يسمى "بتناقض ليونتيف".[3] في سنة 1964 وفي اختبار ثان فسر ليونتييف النتيجة على أساس اختلاف نوع العمل، إذ أن المنتجات الأمريكية المصدرة هي كثيفة العمل الماهر.

أعيد اختبار النظرية من طرف العديد من الباحثين، وقد توصّلوا إلى نفس النتائج، إلى أن أوضح كل من Ichimura و Tatemoto سنة 1956 بأن أي بلد سيكون له موضع متوسط مقارنة ببلدين آخرين أي قد يكون له وفرة نسبية من عامل إنتاج بالنسبة لبلد ما، بينما له ندرة نسبية من نفس العنصر بالنسبة لبلد آخر.

---

[1]- Mucchielli, J.L. et Mayer, T. Op.Cit. p.154. et Guillochon, B. Op.Cit. p.22.

[2]- محمود يونس، مرجع سابق، ص72.

[3]- Allegret, J.P. Op.Cit. p.136 .

أوضح الباحثان ذلك من خلال دراستهما لتجارة اليابان، حيث انطلاقا من مبدأ أن اليابان وفي سنة 1950 كـــانت له وفرة نسبية من العمل، وباستعمال طرق ليونتيف ظهر نفس التناقض، إذ احتوت الصادرات اليابانية على سلع كثيـــفة رأس المال والواردات على سلع كثيفة العمل . عند تحليل تجارة اليابان إلى منطقتين شريكتين في التبادل، هما الدول المتقدمة والدول النامية سمح ذلك بفهم وحل لغز ليونتيف، إذ ظهر أن اليابان يصدر سلعا كثيفة رأس المال للدول النامية، وسلع كثيفة العمل للدول المتقدمة. وبما أن ثلاثة أرباع تجارة اليابان كانت موجهة للدول النامية، و أن وفرته من عنصر العمل كانت على أساس المقارنة بالدول المتقدمة، جاءت النتائج ظاهريا متناقضة، وبالتالي فإن اليابان هو بلد وسيط في وفرته من عوامل الإنتاج، هذا ما يستلزم أن هناك "**تراتبية في المزايا النسبية**".[1] إن امتلاك الدول النامية للموارد الطبيعية واليد العاملة، يجعلها تتخصّص في إنتاج سلعا كثيفة من تلك الموارد، وتحقق مكسبا من التبادل مع شركاء معينين يفتقدون إليهما.

في الحقيقة عندما نبحث في مكاسب الانفتاح، ليس معناه الاختيار بينه وبين الانغلاق، ولكن نبحث عن الشروط التي تجعل منه وسيلة أكيدة لتحقيق تلك المكاسب. إن البلدان النامية ومن خلال النظرية التقليدية (رغم الانتقادات التي وُجهت لها) ستحقق مكاسب كبيرة عند الانفتاح على الأسواق العالمية ، نظرا لما تتمتّع به من مزايا نسبية في منتجات معينة. وجدت هذه النظرية دعما من خلال الدراسات التي أجريت في الخمسينات والستينات، والتي كانت الأساس النظري لاستراتجيات التنمية المرتكزة على الانفتاح واندماج الدول النامية في الاقتصاد العالمي، حيث أوضح Viner سنة 1950 أنه على الدول النامية أن تدعم تخصّصها في المنتجات الأساسية على حسب مزاياها النسبية مما يسمح لها بتمويل وارداتها من التجهيزات، وكذلك تحقيق تراكم رأس المال . اعتمد فينر في تحليله على نجاح تجارب استراليا، نيوزيلندا والدنمارك، وهو ما تستند إليه المؤسسات الدولية في تشجيع الدول النامية للانفتاح أكثر على الاقتصاد العالمي. إن الممارسات غير العادلة للدول المتقدمة هو الذي جعل من منافع التبادل والتخصّص تقتصر عليها ، وبالتالي حرمان الدول النامية من تثمين المزايا التي تمتلكها من خلال التخصّص والتبادل، خاصة في ظل عدم قدرتها على الاستفادة الكاملة من إمكانياتها الاقتصادية الداخلية، نتيجة للاختلال الهيكلي الذي تعاني منه وعدم مرونة جهازها الإنتاجي، أيضا في ظل شكل العلاقات الاقتصادية بين الدول النامية والدول المتقدمة. هذا ما سنحللُه في المبحث الموالي.

[1]- Mucchielli, J.L .et Mayer, T. Op.Cit. p.157.

المبحث الثاني: مكاسب اندماج الدول النامية من خلال واقعها في العلاقات الاقتصادية الدولية

ارتبط تشكّل العلاقات الاقتصادية بين الدول بالتقسيم الدولي للعمل، وبالتالي فإن النظام الاقتصادي العالمي يفترض وجود تقسيم دولي معيّن له، ومنه توجد عدة احتمالات لهذا التقسيم:[1]

- من وجهة النظر الاشتراكية، سيكون ناتج عن إرادة الدول في وضع تخطيط منسّق لمبادلاتها الاقتصادية؛
- ومن وجهة نظر دول العالم الثالث، فإن التقسيم الدولي للعمل سيكون نتيجة لتدخل قوى الدولة لتنظيم الاقتصاد العالمي بطريقة تقلّل من فروق التنمية؛
- أما وجهة النظر الليبرالية فإن ذلك التقسيم سوف يكون نتيجة لقوى السوق.

رغم أن الواقع يؤكد انتصار وجهة النظر الليبرالية على المستوى العالمي، إلاّ أن التقسيم الدولي للعمل لم يتم وفق الأسس النظرية لها، والتي كان من الممكن للدول النامية أن تجد من خلالها مكانا في النظام الاقتصادي العالمي . إن الذي انتصر هو منطق القوة والسيطرة والاستغلال والاستنزاف الذي حدث للدول الضعيفة من قبل الدول القوية.

يحلّل Frank, G. عملية تراكم رأس المال على المستوى العالمي إلى ثلاثة مراحل ،[2] تمثلت المرحلة الأولى في المرحلة التجارية، والتي كانت مهمة في رأينا، من حيث بداية تمايز دول العالم تجاريا، والتي مهدّت لتشكّل العلاقات التجارية والاقتصادية ومنها الإنتاجية بين مناطق العالم . إن التمعّن في أهم الحركات التجارية يسمح لنا بمعرفة أسباب وظروف حدوث التراكم النقدي (**المطلب الأول**) الذي سهّل فيما بعد قيام الثورة الصناعية في أوروبا في المرحلة الثانية تلك الثورة التي أدت إلى ظهور الشكل الأول للتخصّص وتقسيم العمل على المستوى الدولي، ومنه تمايز الدول صناعيًا وتكنولوجيًا، والتي تشكّلت على أساسها العلاقات الاقتصادية الدولية، وبالتالي تحددت مكانة الدول النامية ضمنها (**المطلب الثاني**) ساهم رأس المال الصناعي في تشكيل رأس المال المالي الذي انتقل إلى مختلف البلدان في شكل استثمارات بالخصوص في المرحلة الثالثة ، ما ساهم في بداية تصنيع الدول النامية، ومنه ظهور تقسيم جديد للعمل على المستوى الدولي خاصة فيما بين الدول النامية (**المطلب الثالث**).

المطلب الأول: المرحلة التجارية (1453م–1770م) وتمايز مناطق العالم تجاريا

مع أنه لا يمكن تحديد بداية للحركة التجارية في العالم ، إلاّ أن معظم الباحثين ومنهم Frank, G. يتفقون على أن بداية المرحلة التجارية هي من سنة 1500م، غير أن دراسة خصائص العلاقات التجارية، وبالتالي بوادر عملية التراكم النقدي وتقسيم مناطق العالم إلى مناطق تجارية متمايزة ، تستدعي العودة إلى ما قبل ذلك التاريخ. في بداية هذه المرحلة ظهرت المنطقة العربية كمحور مهم للتجارة بين الشرق والغرب (**الفرع الأول**) غير أن وضعها قد تغيّر عندما وُجدت طريقا جديدة للتجارة، لأنها كانت وسيطا تجاريا أكثر من كونها طرفا في المبادلات التجارية (**الفرع الثاني**).

الفرع الأول:دور المنطقة العربية في التجارة بين الشرق والغرب 1453– 1498

إن أول حدث تاريخي يمكن الانطلاق منه في هذه المرحلة بالنسبة لتمايز مناطق العالم تجاريا هو سقوط القسطنطينية سنة 1453م في أيدي القوات العثمانية، واندفاع هذه الأخيرة غربا إلى شرق ووسط أوروبا، ثم شرقا نحو البحر الأسود وإيران . لقد عمدت الدولة العثمانية في تحركاتها إلى سد الطرق التجارية ، البرية والبحرية بين آسيا وأوربا

---

[1]- Carreau, D. et Julliard, S.(2005) : **Droit international économique**. 2ème édition, Ed. Dalloz, Paris. p. 34.

[2]-Alaoui, M.M.(1999): **Economie du développement**. 3éme édition, Ed. Bibliothèque Générale et Archives. Maroc. p.127.

– لدواعي أمنية– مما أثّر على التجارة بينهما ،[1] هذا ما جعل طرق التجارة تتحوّل بكثافة إلى شبه الجزيرة العربية والشام ومصر. انتعشت التجارة بهذه المنطقة لفترة طويلة، فكان سكانها ينظّمون التجارة بين الإمبراطورية الرومانية الشرقية وفارس من جهة، وبين جنوب شبه الجزيرة العربية وإثيوبيا والهند من جهة ثانية . كانت السلع المتبادلة[2] من الشرق وبلاد العرب، التوابل، المسك والبخور، مواد الصباغة والدباغة، القطن، الحرير، التمور المنسوجات، الأحجار الكريمة، كما كانت صناعة الزجاج في أوجها في مصر والشام، فظهرت طريق الحرير، والتوابل وغيرها؛ ومن الغرب، زيت الأندلس، العسل الملح البحري، الأثاث، المصنوعات الحديدية، المنسوجات الصوفية، الرصاص والنحاس والأسلحة...الخ.

دخلت المنطقة العربية ضمن حركة التجارة بين القارات، فكانت تعيش على فوائد التجارة البعيدة بممارستها وظيفة وسيط تجاري، وليس من استغلال مواردها الخاصة، خاصة وأن سكان شبه الجزيرة العربية [3] هم مجتمعات تجارية بالدرجة الأولى وحرفية بدرجة ثانية وفلاحيه بدرجة ثانوية.

ازدهرت موانئ مصر والشام على البحر المتوسط والبحر الأحمر، وظلت مركزا للاتصال التجاري بين شرق آسيا وجنوب أوروبا، فتجمعت في أسواقهما المتاجر والوكالات الشرقية والغربية، كما ازدهرت موانئ ايطاليا وفرنسا واسبانيا والبرتغال.[4] كانت مكة مركزا هاما للتجارة الواردة من الشرق بطريق البر، ومنفذها إلى البحر ميناء جدة، حيث كان يصلها في مواسم وصول سفن الهند، التي تصادف مواسم الحج، ما لا يقل عن 80.000 جمل.[5] لقد كانت التجارة مصدرا أساسيا للأموال بالنسبة للبلدان التي مارستها، ولهذا فإن تنظيمها كان أمرا ضروريا لاستمرارها وازدهارها، فكانت هناك نُظما مالية وتجارية سائدة ومتقاربة بين الشرق والغرب ومنها نظم "المراصد" والتي هي قوائم الأسعار والضرائب على الصادرات والواردات ، وديوان للجمارك يشرف على التجارة الخارجية ويُحصّل أموالا من التجارة المارة والمصدرة والمستوردة. ولأن العلاقات التجارية بين الشرق والغرب كانت مزدهرة، فإن التجار الأجانب أقاموا وكالاتهم ومخازنهم وفنادقهم الخاصة بهم، في دمشق وحلب وبيروت وصيدا وبيت المقدس ويافا وعكا، كما كان لهم سفراء وقناصل سياسيين وتجاريين ينظمون العلاقات بين دولهم،[6] وعليه ازدهرت التجارة والحياة في المنطقة العربية بفضل التجارة العابرة.

نظرا لأن التجارة كانت هي العمود الفقري للنشاط الاقتصادي خلال المرحلة التجارية، فقد ظهرت طبقة البرجوازيين من التجّار في الغرب الذين تحّولوا فيما بعد إلى ما يعرف " بالتجّار الدوليين" حيث تاجروا بأموالهم وأموال غيرهم فأصبحت لهم مكانة مرموقة في المجتمع، وبدأ نفوذهم يزداد في الدولة ، وبدأت المصالح بينهم وبين دولهم تزداد تشابكا ممّا جعل الدولة أداة ضرورية لسلطتهم وتجارتهم.[7]

بتغيّر نمط الحياة في أوروبا، ازداد الطلب على المنتجات الكمالية من الشرق، ولأن أسعارها كانت مرتفعة، فكان لابد من البحث عن مصادر إضافية للذهب (بعد أن تناقص ما كان يصل إلى أوروبا عبر البحر المتوسط من السودان

---

[1]- نعيم زكي فهمي (1973): **طرق التجارة الدولية ومحطاتها بين الشرق والغرب: أواخر العصور الوسطى**. الهيئة المصرية للكتاب.ص7-8.

[2]- سمير أمين (1978): **التطوّر اللا متكافئ : دراسة في التشكيلات الاجتماعية للرأسمالية المحيطية** . ترجمة برهان غليون، الطبعة الثانية، دار الطليعة للطباعة والنشر، بيروت.ص42، **وكذلك** زكي فهمي، مرجع سابق، ص 191 وما بعدها.

[3]- نعيم زكي فهمي، مرجع سابق، ص34.

[4]- نعيم زكي فهمي، مرجع سابق ، ص37.

[5] - المرجع نفسه، ص 138-139.

[6] - المرجع نفسه، ص 296-332.

[7]- محمد طاقة (2007): **مأزق العولمة**. الطبعة الأولى، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، الأردن. ص63.

والسنغال والنيجر، بسبب وصول البرتغاليين إلى غانا عن طريق الساحل الغربي لإفريقيا سنة 1460م و مقايضة الأهالي لسلعهم بالذهب)،[1] فكان أول وصول للأراضي الأمريكية (العالم الجديد) بفضل الإسبان سنة 1493م. سمح اكتشاف الأراضي الجديدة، باستغلال المناجم الغنية بالفضة والذهب ومعادن أخرى، بالإضافة إلى الحصول على المنتجات الزراعية.[2] تمحور دور أمريكا، خاصة الجنوبية منها، في استغلال المناجم وإقامة الإنتاج الزراعي الموسّع باستعباد الهنود والأفارقة السود الذين تم جلبهم من غرب إفريقيا منذ سنة 1510م، وفي هذه المرحلة ظهرت التجارة الثلاثية الدولية بين أوروبا الغربية من جهة والعالم الجديد والوكالات الشرقية والإفريقية من جهة أخرى.[3]

الفرع الثاني: التجارة الثلاثية وتحوّل التجارة عن المنطقة العربية بعد سنة 1498

لقد نتج عن وصول البرتغاليين بحرا إلى الهند، بعد أن داروا حول إفريقيا سنة 1498م، أحداثا سياسية واقتصادية هامة في شرق البحر المتوسط، إذ أن اكتشاف طريق رأس الرجاء الصالح أدى إلى تحويل جزء كبير من التجارة الدولية العابرة بين الشرق والغرب عن دول شبه الجزيرة العربية– ومع ذلك بقيت كل من بغداد ودمشق والقاهرة والإسكندرية مدنا تجارية مهمة– فقد كانت تجارة التوابل الشرقية مصدرا مهما للث روة في أيدي التجّار العرب (لكنهم فشلوا في استخدام الفائض في زيادة التراكم وتوسيع قاعدة الإنتاج) كما كانت تشكّل جزءً ا مهما من الفائض الاقتصادي اللازم للحفاظ على رواج التجارة والحرف والزراعة.[4]

لقد أدرك البرتغاليون أن استقرارهم وازدهار تجارتهم في الهند لن يتم إلا بالقضاء على تجارة العرب ومصر . قام البرتغاليون سنة 1506م بالاستيلاء على طريق البحر الأحمر وشرق إفريقيا، وفي عام 1511م فرضوا السيطرة الكاملة على كل مراكز البهارات وطرقها من الطريق الجنوبي الشرقي لآسيا حتى مضيق هرمز إلى رأس الخليج العربي، وعدن عن طريق البحر الأحمر وجدة على ساحلها الشرقي، وبالتالي سدّوا كل منافذ التجارة على سفن المماليك،[5] وعندها أغرق البرتغاليون أسواق أوروبا بالمنتجات الشرقية.

رغم انخفاض الأسعار في أوروبا مقارنة بأسواق الشام ومصر، فإن الوكالات التجارية الغربية استمرت في تحقيق مكاسب كبيرة، ساهمت بدورها في خلق تراكم إضافي للأموال ، كما كانت تجارة العبيد مصدرا آخر لثروات طائلة في المستعمرات، إذ كانت زراعة القصب السكري والقطن والتبغ تعتمد على عمل العبيد. لقد كان النظام التجاري يمثّل استغلال الدولة المنظم للتجارة، الذي لعب دورا في تكوين الصناعة الرأسمالية . كما قدّمت زيادة المعروض من المعادن النفيسة في القرن السادس عشر ظروفا خاصة لزيادة تراكم رأس المال ،[6] لهذا فإن الفكر التجاري آنذاك كان يعتبر أن التجارة الداخلية لا تحقق ثراء الأمة، ولكنها تنقل الثورة من شخص لآخر فقط، بينما تمثّل التجارة الخارجية إضافة خالصة لثروة البلد . فقد مارست الدول الأوروبية عملية النهب المباشر لثروات الدول الضعيفة، والتي مارستها

---

[1]- Schnapper, B. et Richardot, H.(1971) : **Histoire des faits économiques jusqu'à la fin du XVIII Siècle**. 3éme édition, Ed. Dunod. Paris. p.235.

[2]- Ibid. p.245.

[3]- سمير أمين، مرجع سابق، ص123.

[4]- محمد السيد سعيد (2005) "**نظرية التبعية وتفسير تخلف الاقتصاديات العربية**" مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت. ص ص 111-146.

[5]- نعيم زكي فهمي، مرجع سابق، ص145.

[6]- موريس دوب (2003) : **دراسات في تطوّر الرأسمالية**: ترجمة رؤوف عباس حامد، الطبعة الأولى، دار الوفاء الدنيا الطباعة والنشر. ص227،203.

كل من اسبانيا والبرتغال ثم هولندا وبريطانيا وبعدهم فرنسا، وأصبحت الدول الضعيفة مصدرا لتزويد المراكز الأوروبية التي كانت الرأسمالية فيها في مرحلة تشكّل، بما تحتاجه .[1]

لقد تزامن ظهور البرجوازية في كل من الشرق (مصر) والغرب (ايطاليا)، كما صاحب ظهورها ونموها حتى القرون الوسطى أمران: [2]

– **الأول**: تكدُّس رؤوس الأموال على شكل نقد وسلع، ووجود جهود كبيرة للتنافس وتحسين أساليب التعامل المالي في الأسواق؛

– **الثاني**: قيام حركات مضادة للرأسمالية البرجوازية التجارية في إيطاليا ومصر.

ففي الشرق وقفت سلطة المماليك ضد التجّار الأغنياء موقف المصالح الخاصة ، مما أدى إلى اندثار البرجوازية في القرن الخامس عشر. غير أن ما حدث في الغرب هو العكس، فرغم وقوف الكنيسة في وجه الغنى الفاحش للتجّار، إلاّ أن النهضة الايطالية وما صاحبها من ظهور للقوميات وحركات الإصلاح الديني والسياسي أواخر القرن الخامس عشر وأوائل القرن السادس عشر، قد حدّت من سلطة البابوية وتدخلها في الشؤون السياسية، وهو ما أوقف محاولاتها للقضاء على الطبقة البرجوازية النشطة التي ازدهرت لتبلغ أوجها في عصر الثورة الصناعية.

إن الملامح الأساسية للتجارة بين المناطق في هذه المرحلة تمثلت في:

1- كانت التجارة الدولية تتم في الحقيقة بين الشرق والغرب، وذلك بمبادلة المنتجات الشرقية التي كانت مطلوبة في أوروبا بما كان يقدمه الأوروبيون من ذهب بالدرجة الأولى وسلع بالدرجة الثانية، فما كان دور شبه الجزيرة العربية والشام ومصر إلاّ وسطاء تجاريين. ولأن هذه المنطقة كانت تمارس التجارة بشكل أساسي والنشاط الحرفي والزراعي بشكل ثانوي، حيث كان أغلبها مناطق صحراوية، فإن منتجاتها كانت أقل أهمية بالنسبة لمنتجات الشرق، وهذا معناه انه يمكن إقصاء هذه المنطقة من عملية التبادل، وهذا ما حدث عندما وُجدت طريقا أخرى تربط بين الشرق والغرب عن طريق رأس الرجاء الصالح.

2- كانت العلاقات بين أوروبا وأمريكا، علاقات استغلال أكثر منها علاقات تبادل تجاري، إذ كانت أمريكا الجنوبية بالنسبة لأوروبا مصدرا للمعادن النفيسة وبعض المنتجات الزراعية، وليس شريكا تجاريا كما هو الحال بالنسبة للشرق.

3- تميّزت أوروبا بمبادلات تجارية داخلية واسعة، إذ كان يتم فيها إعادة توزيع المنتجات الآتية من الشرق ومن العالم الجديد لأمريكا، وقام بهذا الدور أساسا ميناء البندقية بالنسبة لمنتجات الشرق وموانئ اسبانيا والبرتغال بالنسبة لمنتجات أمريكا و آسيا فيما بعد.

4- إن المنتجات محل التبادل أكثرها منتجات غريبة عن المجتمعات التي تتبادلها، وبالتالي فهي مجهولة التكلفة الاجتماعية بالنسبة لكل مجتمع،[3] مما يجعل أسعارها تتحدّد وفق الحاجة إليها، وليس وفق تكلفة إنتاجها.

5- استطاع الغرب أن يفرض سيطرته على الكثير من مناطق العالم وإخضاعها لتحقيق مصالحه ، فالسيطرة الأوروبية على التجارة وعلى ثروات المناطق كانت من أهم أدوات المجتمع الأوروبي للتراكم النقدي، والذي ترتب عليه

---

[1]- سالم توفيق النجفي (2005) "**حول مسألة الرأسمالية: رؤية للقرن الحادي والعشرين**" الاقتصاديات العربية وتناقضات السوق والتنمية، سلسلة كتب المستقبل العربي، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت ص ص 11-33.

[2]- نعيم زكي فهمي، مرجع سابق، ص339-340.

[3]- سمير أمين، مرجع سابق، ص29.

تقسيم للعمل الأوروبي. فتقسيم العمل على المستوى الدولي لم يظهر في هذه المرحلة إلاّ كتقسيم طبيعي، إذ كان يتم تبادل منتجات لا يمكن إنتاجها إلاّ في مناطقها، خاصة المنتجات الطبيعية.

ومنه تمايزت مناطق العالم تجاريا واستقرت بين بلدان آسيا والبلدان الأوروبية، وبين هذه الأخيرة والعالم الجديد.

المطلب الثاني: المرحلة الصناعية (1770م–1870م) وبداية ظهور التقسيم الدولي للعمل

استفادت الدول الأوروبية بتحوّلها إلى مركز للتجارة العالمية من تراكم الأموال لديها، والتي حوّلتها بفضل تمويل التطوّرات التقنية إلى رأس مال صناعي. تطوّرت الصناعة بداية في انجلترا بفضل التطوّر التقني ثم انتشرت إلى دول أخرى (**الفرع الأول**) احتاج تطور الصناعة إلى توسع الأسواق والمبادلات التجارية، فكانت مناطق النفوذ وجهة أساسية للصادرات الأوروبية (**الفرع الثاني**) خلال هذه المرحل ظهر التقسيم الدولي للعمل، والذي تطوّر بين بداية الفترة ونهايتها نتيجة لتطور التكنولوجيا والصناعة (**الفرع الثالث**).

الفرع الأول:بداية التصنيع في بريطانيا وانتشار الثورة التقنية

إن ارتباط الثورة الصناعية بالتطورات التقنية لا يعني أن هذه الأخيرة لم تظهر إلاّ في تلك المرحلة، بل أن الاختراعات من طرف الحرفيين والهواة كانت دائما موجودة. عندما أُستعمل رأس المال التجاري في تمويل الاختراعات وتنظيم العمل الحرفي، توسّع التصنيع وارتبط تطوّره عندئذ بالتطوّر في المجال التقني، والذي سينعكس بعدة فترة على التطوّر الاقتصادي. انتشرت الثورة التقنية في باقي الدول مما ساهم في تصنيعها.

أولا: تطور الثورة التقنية وبداية التصنيع في انجلترا : إن انطلاق الثورة الصناعية لم يكن وليد ظروف عرضية وسريعة وإنمّا كان نتيجة عملية تطوّر مستمر باستخدام التراكم النقدي الذي حدث في الفترة التجارية ، والذي استعمل في تمويل الاختراعات وتطوير وسائل الإنتاج. بداية ونظرا لمحدودية المبادلات النقدية، أُجبرت المناطق الأوروبية وخاصة الريفية منها على إنتاج ما تحتاجه، فبدأت الحرف بسيطة وباستخدام أدوات بسيطة ، سواء في الزراعة أو في الحرف الأخرى. توسّعت تلك الحرف بتطوير أدوات العمل، وأخذت هذه الظاهرة أهمية متزايدة ابتداء من القرن السادس عشر، [1] وعندما اتخذت الحرف شكلا تنظيميا أكثر، دخلت المنتجات مجال التبادل المحلي ثم الوطني ثم الدولي ، وتوسّعت بالتالي التجارة داخل مناطق أوروبا.

رغم أن الثورة الصناعية بدأت في انجلترا، إلاّ أنها لم تكن الدولة الأكثر تقدّما ، فهولندا (الدول المنخفضة) كانت تعتبر الأعلى إنتاجية والأكثر استعمالا للتكنولوجيا إلى غاية 1780 (حيث أصبحت بريطانيا الأعلى إنتاجية) كما كان الدخل الفردي فيها أعلى بـ 50% من بريطانيا، وكانت تجارتها الدولية أهم من تجارة بريطانيا. تقدّمت هولند ا في المجال الزراعي المتخصّص (إنتاج وتصدير المنتجات اللبنية)، وفي المجال الخدمي (إذ كانت لها معاملات دولية في مجال البنوك والتأمينات والنقل البحري) وامتلكت صناعة متنوّعة باستعمال آليات الإنتاج المتطوّرة في صباغة وطباعة النسيج والخزف تكرير السكر... الخ. كانت هولندا رائدة في المخترعات التكنولوجية في المجال الزراعي والبناء وصناعة السفن وفي مجال الري، واستطاعت الجامعات الهولندية أن تصل إلى مستوى عال في مجال التطبيقات التكنولوجية بفضل العمال المهرة الذين كان بإمكانهم صناعة الآلات. إن المجتمع الهولندي لم يكن إقطاعيا بل كانت الصناعات الرأسمالية مصدرا للأرباح وكانت الحرية الاقتصادية فيها أكبر من أي مكان آخر. فقدت هولندا مكانتها العالمية بانتهاء الاحتكار الذي مارسته

[1]- Schnapper, B. et Richardot, H. Op.Cit. pp.197-198.

على المنافذ البحرية من سنة 1585م إلى غاية 1795م نتيجة للاتفاقيات التي تمت بين فرنسا وانجلترا، وعندها دخلت هولندا مرحلة الانحطاط خلال القرن الثامن عشر وانخفض حجم تجارتها الخارجية بـ 20% بين 1700 و 1790 في حين تضاعف حجم التجارة البريطانية بـ 4 مرات.[1]

لقد كان أول ظهور للتطوّرات والاختراعات في وسائل الإنتاج في انجلترا [2]، في مجالي النسيج والتعدين، فأول تغيّر مهم في مجال التعدين كان سنة 1709م، إذ استعمل الفحم الحجري في صهر المعادن، كما أن أول تغيّر في مجال النسيج كان سنة 1733م باختراع أدوات الغزل، وقد كان للآلة البخارية دورا حاسما في المجال الصناعي، والتي بدأ استخدامها فعليا في 1875.

استمرّت عملية تحسين أدوات الإنتاج، ممّا غيّر طريقة الإنتاج والعمل داخل انجلترا، والذي كان عبارة عن نقل للتكنولوجيا عن النموذج الهولندي. ما ميّز النموذج البريطاني ، أن التقدم التكنولوجي كان أسرع ممّا كان عليه في هولندا خاصة في مجال النسيج، والذي لم يكن يحتاج إلى درجة عالية من المهارة . فالمغزل القطني (1764م-1767م) ساهم في مضاعفة الإنتاجية بـ16 مرة، وتوسّعت الصناعات الحرفية لتأخذ شكل المصانع أو الورش الكبيرة ، رغم أنها بقيت تعتمد على العمل اليدوي بشكل كبير . نتيجة لاستعمال المخترعات واستغلال نتائج الأبحاث العملية في المجال الصناعي ظهرت صناعة تعتمد على الآلات، محطّمة بذلك وبشكل تدريجي الهياكل القديمة للإنتاج الحرفي ، وأصبحت منتجات الورش الصناعية تنافس المنتجات الحرفية. [3] سبقت الثورة الزراعية الثورة الصناعية في انجلترا، حيث تم إدخال تقنيات جديدة ساهمت في تحسين إنتاجية الأراضي، أدى ذلك إلى ارتفاع إنتاجية الفرد بـ 25% بين 1700م-1750م ونتج عنه زيادة القدرة على إنتاج القمح وغيره ، حيث كانت تمثل الزراعة آنذاك نصف الدخل القومي. [4] إن تحسّن الإنتاجية أدى إلى تحرير اليد العاملة من الزراعة لتش غل فيما بعد في الصناعة، كما أدى تفوّق التطّور الصناعي على التطوّر الزراعي وتضارب المصالح بين ملاك الأراضي وأصحاب رأس المال الصناعي، إلى تحطيم الإقطاع وازدهار الرأسمالية.

إن الاستخدام المتزايد للآلات في الورش الصناعية زاد من حجم المنتجات المصدّرة للخارج ، كما جرّ تطور فرع النسيج، تطوّر كل الصناعات التعدينية والميكانيكية، والتي تطوّرت على أساسها صناعة السكك الحديد التي ستصبح القطاع الرائد في عملية التصنيع وستؤثر على صناعة النسيج نفسها.

ثانيا: انتشار الثورة التقنية في أوروبا وأمريكا واليابان: خلال فترة تصنيع بريطانيا، منعت الحكومة كل هجرة للعمال المهرة وكل تصدير للآلات ، حتى تحتفظ الصناعة البريطانية باحتكارها للتقنيات الحديثة ، وكان ذلك إلى غاية 1825[5]- حيث رُفع هذا الحضر- لكن استطاعت الدول الأوروبية والولايات المتحدة الأمريكية أن تستفيد من التقنيات البريطانية في عملية تصنيعها وذلك بشكل متزامن تقريبا.

1- امتلكت فرنسا في وقت مبكر صناعة نسيج قوية وحيوية، وكذلك صناعة تعدين مطّلعة على الابتكارات والتقنيات الحديثة، إلاّ انه وبسبب الاضطرابات الداخلية وضعف السوق المحلية، لم تستطع فرنسا الاستفادة من تلك

---

[1]-Maddison, A. (1981) : **Les phases du développement capitaliste**. Traduit de l'anglais par Granier R. Ed. Economica, Paris. pp.35-39.

[2]-Nouschi, M. et Benichi, R. (1990) : **La croissance aux XIX ème et XX ème Siècle**. 2 ème édition, Ed. ellipses, France. p. 27.

[3]-Schnapper, B. et Richardot, H. Op.Cit. p.319 .

[4]- جان بيير ريو (1970): **الثورة الصناعية 1780-1880**. ترجمة إبراهيم فوزي منشورات وزارة الثقافة والإرشاد القومي- دمشق. ص22.

[5]- يونس أحمد البطريق (1985) : **الأحداث الرئيسية في التطوّر الاقتصادي**. الدار الجامعية، الإسكندرية. ص47.

الصناعات إلاّ مع 1860، حيث أحدثت ثورة في السكك الحديدية ، توسّعت على إثرها السوق الداخلية. اعتمدت فرنسا على الوحدات الإنتاجية الصغيرة والمتوسطة في صناعة المنتجات النسيجية ، والتي تحتاج إلى المهارة اليدوية لكن القطاع لم يستطع أن يصدّر إلاّ خمس إنتاجه خلال النصف الأول من القرن، لأن السوق الخارجية كانت نصف مفتوحة بسبب السيطرة البريطانية. إن النقص في الفحم الحجري أيضا أعاق بشكل كبير انطلاق التصنيع، فقد كان إنتاج فرنسا يمثل عشر إنتاج انجلترا خلال الثلثين الأوليين من القرن. تعرض الاقتصاد الفرنسي خلال الفترة 1865-1890 للركود بسبب الأزمة الزراعية ومنافسة البلدان الجديدة، كما أن فرنسا لم تستغل تحوّلها إلى الشرق بفتح قناة السويس سنة 1869 فأثر عدم الانفتاح على السوق الخارجية على التنمية الصناعية، لهذا فإن الانطلاق الفعلي للتصنيع في فرنسا كان حوالي 1890 عندما أصبحت نسبة النمو الصناعي 4.5% سنويا، وبرزت قطاعات مثل الكهرباء والسيارات على الرغم من أهمية النسيج.[1]

2- استفادت ألمانيا من الأخصائيين والتقنيين ومن الآلات والسكك الحديد البريطانية، وكذلك الفرنسية. جعلت ألمانيا صناعة القطن كمرحلة انتقالية، لتنطلق في ثورة صناعية تعتمد على الفحم الحجري والفولاذ . خلال الفترة 1820-1856 ارتفع إنتاج الفحم ستة أضعاف وازداد إنتاج التجهيزات بمعدل 6% سنويا وحصلت ألمانيا على الطاقة من الاكتشافات الأساسية في مجالي الفيزياء والكيمياء وضعتها مباشرة موضع التنفيذ، فبدأت صناعة الأصبغة والمتفجرات والأسمدة والأقمشة الصناعية، وأصبحت ألمانيا بذلك تكتشف في كل المجالات.[2]

3- في نفس الفترة تكّون في الولايات المتحدة اقتصادا قوّيا ، استطاع أن يتفوّق على الاقتصاد البريطاني خلال عقود فقط. في البداية أعاقت السيطرة البريطانية ازدهار قطاع النسيج، فتوجهت الولايات المتحدة إلى تطوير العمليات البحرية باستعمال التقنيات البريطانية وتحسينها وفق حاجتها، وقد ساهم في ذلك التطوّر، الهجرة الأوروبية التي قدّمت اليد العاملة الماهرة من الناحية التقنية . قامت بريطانيا في سنة 1855 بشراء أول آلة أمريكية واتخذ شرا ؤها صفة الرمزية وفي سنة 1890 أصبحت الولايات المتحدة تمثل أعلى إنتاجية وأخذت بالتالي مكانة بريطانيا. ما ساهم في ظهور الولايات المتحدة كرائدة في المجال التقني ، هو غناها بالموارد الطبيعية وامتلاكها للأراضي الشاسعة والمناجم وتطويرها لوسائل النقل واتساع السوق الداخلية، حيث ارتفع عدد السكان من 4 مليون نسمة في سنة 1790 إلى 50 مليون سنة 1880[3] وبلغت نسبة النمو 6.9% سنويا بين 1844 و 1854، كما أن معدّل الاستثمار الداخلي كان أعلى بمرتين من معدّل الاستثمار في بريطانيا .[4] نظرا لأهمية الاستثمارات، فقد أعطى ذلك دفعا لظهور شركات تمتلك أموالا كبيرة أطّرت عمليات البحث والتطوير والاختراعات، في المؤسسات الجامعية ومراكز البحث التابعة لها ، رغم استمرار جهود المخترعين الأفراد. ساهم ذلك التأطير ، في إعطاء فاعلية أك بر للبحوث التي وجدت تطبيقاتها الاقتصادية، ففي سنة 1901 كان 82% من براءات الاختراع الأمريكية بفضل الجهود الفردية للأشخاص، وانخفضت هذه النسبة إلى 21% في سنة 1970. أعطت تلك الشركات أهمية لإطلاق منتجات جديدة وليس فقط الاهتمام بطرق الإنتاج ، وهذا ما لم يكن موجودا في بريطانيا، وبالتالي فتحت مجالات جديدة تتعلق بفن البيع، البحث عن الأسواق، قروض الاستهلاك...الخ

---

[1]- جان بيير ريو، مرجع سابق، ص 120 -124؛ يونس احمد البطريق، مرجع سابق، ص68.

[2]- يونس احمد البطريق، مرجع سابق، ص 125-127.

[3]- علي محمد تقي عبد الحسين القزويني (1985): **التقسيم الجغرافي الدولي للعمل في ظل الرأسمالية** . ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر. مترجم من الروسية، تأليف مجموعة من الأساتذة الروس. . ص 69.

[4]- Maddison, A. Op.Cit. p. 46-47.

ومنه وازدادت الهوة في الإنتاجية بين الولايات المتحدة والدول الأوربية، لم تستطع هذه الأخيرة تقليصها إلاّ مع سنة 1985 حيث أصبحت متقاربة.[1]

4- استعمل اليابان القروض الأجنبية لشراء التجهيزات البريطانية والأمريكية والألمانية، كما استعان بالتقنين من تلك الدول. شّيد اليابان معامل النسيج واستغل المناجم وأقام معامل الزجاج والاسمنت ومد خطوط السكك الحديد ولكن لم يتم هذا إلاّ بحلول 1857، كما زاد الإنتاج الزراعي من المواد الغذائية والألياف النسيجية، واستحدث استهلاك المنتجات الصناعية. أنشأ اليابان صناعات ومؤسسات في المدن، كما كانت الأرياف نشطة وبالتالي لم تحدث هجرة ريفية كما حدثت في أوروبا، حيث بدأ ثورته الصناعية والزراعية في الوقت ذاته، وبعد 1880 أصبح التصنيع راسخا في اليابان. قامت الحكومة اليابانية بالتنازل إلى القطاع الخاص عما أقامته من مشاريع بأسعار منخفضة واكتفت بالدور التوجيهي للاقتصاد.[2]

أحدثت التطوّرات التقنية خلال الثورة الصناعية تغيرّات مهمة في مجال الإنتاجية وفي النمو الاقتصادي. ارتفعت الإنتاجية في الفترة الأولى من الثورة (1856-1870) بـــ 1% سنويا في المجال الزراعي و بـ 2% في المجال الصناعي، ومع ذلك فإن التحسينات التقنية كانت تعتبر في مجموعها تقنيات بسيطة [3] ولم تؤثر بشكل كبير في النمو الاقتصادي، فقد زاد حجم الناتج الوطني الخام للفرد بـ 1.1% سنويا خلال الفترة (1800-1913) بالنسبة لمجموع الدول المتقدمة، بينما ارتفع إلى 3.5% خلال الفترة (1945-1973) [4] أي في فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية، والتي مثّلت فترة النمو الاقتصادي الحقيقي لارتباطه بالتطوّر التكنولوجي الذي تسارع خلال نفس الفترة.

ما يستنتج من العرض المختصر لتجارب تلك البلدان ما يلي:

أ- أن البلدان التي استطاعت أن تستفيد خلال المرحلة الصناعية من التقنيات الجديدة آنذاك، هي نفسها البلدان الصناعية الرائدة اليوم، إذ أن السبق في إنتاج التكنولوجيا يعطي الأفضلية للبلدان في حجز مكانة مهمة على مستوى العلاقات الاقتصادية الدولية، ومنها المبادلات التجارية الدولية ؛

ب- رغم اعتم اد تلك البلدان في انطلاق صناعاتها على الصناعات الرائدة في بريطانيا، النسيج والتعدين والميكانيكا، إلاّ أنها ساهمت بدورها في استحداث تقنيات جديدة وتقديم مخترعات كان لها دورا في تقدّم الصناعة عامة وبالتالي فإنه ليس من المهم فقط هو استخدام التكنولوجيا، ولكن من المهم أيضا المساهمة في تقديم تكنولوجيات جديدة؛

ج- إن تحوّل البلدان السابقة إلى التصنيع أدى إلى تحويل نوع السلع المتبادلة دوليا، فدخول المنتجات المصنّعة مجال التبادل الدولي، أفقَد التجارة بالمنتجات الزراعية والحرفية والمواد الطبيعية والعبيد، التي كانت سائدة في المرحلة التجارية أهميتها[5] (ماعدا المعادن النفيسة) . انتقل مركز ثقل الرأسمالية العالمية الجديدة من التجارة والزراعة إلى الصناعة ومنه فإن التغيّرات التقنية غيّرت بشكل جذري ونهائي من طبيعة التجارة الدولية، وحتى من سرعة نموها. لم تقتصر مظاهر الثورة الصناعية على مجرّد التوسّع في استخدام الآلة وانتشار المخترعات ، التي غيّرت من أساليب الإنتاج ، بل امتدت إلى زيادة

---

[1]- Maddison, A. Op.Cit. p.70.

[2]- جان بيير ريو، مرجع سابق، ص 137- 142.

[3]- Arrous, J. (1999) : **Les théories de la croissance, la pensée économique contemporaine**. T3, Edition du Seuil, Paris..p.23.

[4]- Arrous, J. Op.Cit. p.24.

[5]- سمير أمين، مرجع سابق، ص 145.

حجم الإنتاج وعمليات التصدير وتكوين رأس المال بشكل لم يشهد له التطوّر الاقتصادي مثيل من قبل، فالثورة الصناعية لم تكن ثورة تقنية بقدر ما كانت ثورة اقتصادية.

الفرع الثاني: دور الأسواق الخارجية ودمج مناطق النفوذ في المبادلات الدولية

لقد وجدت الثورة الصناعية حافزا لها في السوق الداخلية أولا، وذلك بزيادة عدد السكان (زيادة معدّل المواليد وانخفاض معدّل الوفيات، بعدما أن عانت أوروبا من انخفاض حاد في عدد السكان بسبب الحروب والأوبئة) وارتفاع مستوى المعيشة، ممّا أوجود طبقة متوسطة في المجتمع تسعى للحصول على منتجات استهلاكية جديدة ،[1] ومع ذلك فإن الأسواق الخارجية كانت أكثر أهمية. فالمرحلة التجارية لم تقدّم للمرحلة الصناعية رأس المال فقط، وإنما أيضا الأسواق.

أولا: دور مناطق النفوذ في توسع عملية التصنيع : شكّلت الأسواق الخارجية وخاصة مناطق النفوذ (دول المحيط) دورا حاسما في توسّع تلك الثورة، إذ كانت تمثل سوقا لاستيعاب المنتجات المصنّعة في بداية المرحلة، ليصبح لها دورا إضافيا وهو تزويد البلدان الصناعية (دول المركز) بالمواد الأولية الضرورية لصناعاتها. [2] ما سهّل عملية استيعاب المنتجات المصنّعة داخل مناطق النفوذ ، والتي تشكّلت في المرحلة التجارية، أن طبيعة النظام الاقتصادي في تلك المناطق كان يقوم على الاكتفاء الذاتي سواء في الشرق أو في إفريقيا أو في أمريكيا الجنوبية، وذلك بإنتاج قيمًا استعماليه لإشباع حاجاته المباشرة متناقضة مع نمط الإنتاج الرأسمالي المنتج لقيم تبادلية، [3] إذ أنه في ظل ذلك النظام يسهل قبول منتجات جديدة وبأي ة أسعار.

إن الأسواق الرئيسية للمنتجات الانجليزية في بداية المرحلة الصناعية، كانت هي مستعمراتها التي سيطرت عليها في القرنين السادس عشر والسابع عشر وأوائل القرن الثامن عشر، بينما شكّلت أسواق أوروبا ذات أهمية أقل بالنسبة لها. يرجع ذلك، إلى النظام القاري الذي فرضته فرنسا على الدول الأوروبية المجاورة لها والواقعة تحت سيطرتها، والذي يقضي بمنع دخول المنتجات الواردة من انجلترا أو مستعمراتها إلى أسواق الدول الأوروبية [4] (ردا على الحصار البحري الانجليزي لتجارة فرنسا مع مستعمراتها وحرمانها من الحصول على حاجاتها من السكر والقطن) والشيء نفسه قامت به فرنسا عندما وجدت في البحر المتوسط منفذا لصناعتها خاصة النسيجية منها ، وبالذات في تونس، والتي أدت إلى تحطيم الحرفة بها. وبالتالي اعتمدت كل من انجلترا وفرنسا وبعدهما ألمانيا والولايات المتحدة (ولكن بصورة أقل) على المنافذ الخارجية في تنشيط صناعاتها.[5]

ثانيا: تحطيم الحرف المحلية لمناطق النفوذ ودمجها في المبادلات الدولية: لما كانت الأسواق الخارجية شرطا ضروريا لاستمرار نمو القطاع الصناعي، فإنه كان يستلزم تحطيم الأسواق الخارجية للدول التي تصدّر نفس السلع ، حيث قامت انجلترا بممارسة احتكار تجاري على الهند، ففرضت عليها بيع القطن الخام وشراء القطن المصنّع، [6] مما أدى إلى فقدان الهند

---

[1]- محمد السيد سعيد، مرجع سابق.

[2]- Alaoui, M.M. Op.Cit. p.127.

[3]- بارني خلعتبري (1980): **التأخر الاقتصادي– آلياته– مشاكله–حلوله: مدخل إلى مشاكل النمو الاقتصادي في البلدان المتأخرة** . ترجمة ميشيل كيلو، منشورات وزارة الثقافة والإرشاد القومي– دمشق.ص45.

[4]- يونس أحمد البطريق، مرجع سابق، ص146.

[5]- De Bernis, G.D,(1977) :**Relations économiques internationales**. Tome1, **Echanges internationaux**. 4 ème éditions, Ed. Dalloz, Paris. p.322.

[6]- Treillet S, (2005):**Economie du développement : de Bandoeng à la mondialisation**. 2ème édition, Ed. Armand Colin, Paris. p.30.

لـ 92% من أسواقها الخارجية بين 1815-1832، وعندها أصبحت الهند مستوردة للأقمشة القطنية بعد أن كانت مصدّرة لها. بحلول سنة 1850 أصبحت الهند تشتري ربع صادرات بريطانيا، وبالتالي تحطّمت الحرفة المحلية وأعاقت إقامة صناعة متطوّرة،[1] ولكن كان ذلك بشكل مؤقت فقط . استغلت الهند خطوط السكك الحديدية التي أقامتها بريطانيا بين مزارع القطن وموانئ التصدير في استرجاع مكانتها، عندها ظهرت صناعة نسيجية متطّورة في ممباي منذ 1853 لتحتل المركز الرابع عالميا بعد الولايات المتحدة وبريطانيا واليابان.[2] قامت كل من انجلترا والولايات المتحدة باستغلال المزارع الكبيرة في مناطق النفوذ في أمريكا اللاتينية، من المكسيك إلى الأرجنتين، لتموين عمال المناجم وكذلك لزراعة البُن والكاكاو وقصب السكر والمطاط الطبيعي واحتكار تجارة تلك المواد إلى أوروبا وأمريكا الشمالية، وأصبحت تلك المناطق خلال القرن التاسع عشر تابعة لأوروبا وأمريكا وحقل استثمار لرأسماليتهما. استطاع الأوروبيون النفاذ إلى المناطق الضعيفة سياسيا في الشرق الأقصى، مثل اندونيسيا وشبه جزيرة الهند الصينية والهند الهولندية ، واستغل الاستعمار أفضل الأراضي وأكثرها مردودية في زراعة السكر والفلفل والشاي واحتكار تجارتها .[3] وهو نفس الدور الذي قامت به فرنسا في الجزائر فإلى غاية 1830 كانت الجزائر تموّن جنوب ايطاليا وفرنسا واسبانيا بالحبوب، حيث تنافست كل من فرنسا وبريطانيا عليها، لأنها كانت تمثل أكبر واجهة بحرية على المتوسط، ومنفذا مباشرا لقلب إفريقيا ، إلى أن احتُلَت من طرف فرنسا سنة 1830. استفادت فرنسا من الأراضي الشاسعة والخصبة للجزائر في زراعة الكروم وإنتاج الخمور لتعويض الانخفاض الذي حصل في سنة 1879 بـ 30% مقارنة بإنتاج 1875 (داخل الأراضي الفرنسية) ومنه لتفتح منافذ جديدة للتصدير إلى الأسواق العالمية، وبالتالي قامت فرنسا بتعويض زراعة القمح بزراعة الكروم ، ممّا أرغم الفلاحين المحليين على العمل في أراضي غير خصبة، وهذا ما حطّم بشكل كبير إنتاج الحبوب بالجزائر وأضعف مردودية الأراضي.[4]

من هنا أصبحت مناطق النفوذ مندمجة في المبادلات الدولية ما تسبب في تحطيم الأنشطة المحلية بها، لأنها بعد أن كانت تنتج للاكتفاء الذاتي وتلبية الاحتياجات المحلية، أصبحت تنتج للأسواق العالمية. لم تحقق الدول الصناعية هدف تحويل مناطق نفوذها إلى خدمة مصالحها بصفة مستمرة في نهاية القرن التاسع عشر إلاّ بوسائل محدودة ، فقد تمكّن رأس المال الصناعي من تنظيم تلك المناطق تنظيما مباشرا عندما ظهر الاحتكار وأصبح تصدير رأس المال بكميات كبيرة ممكنا.[5] بعد انهيار النظام القاري، فُتحت الأسواق الأوروبية أمام المنتجات البريطانية ، ممّا أضطر الدول الأوربية إلى فرض نظام الحماية من 1816 إلى 1841 بقصد الحماية من المنتجات الزراعية خاصة القطن والمنتجات الصناعية خاصة النسيجية والحديدية، إلاّ أن هذا الوضع تغيّر بعد اتفاق كوبدن سنة 1860 الذي قضى بتخفيض التعريفات الجمركية بين فرنسا وانجلترا، وجاءت بعده عدة اتفاقيات ثنائية بين باقي دول أوروبا،[6] مما حرّر المبادلات داخل السوق الأوروبية وأصبحت أهميتها كبيرة مقارنة بالسوق الخارجية.

---

[1]- De Bernis, G.D. Op.Cit. p.322.

[2]- جان بيير ريو، مرجع سابق، ص158.

[3]- المرجع نفسه، ص143-144.

[4] -Rezig, A.(2007) : **L'accumulation coloniale en Algérie durant l'entre deux guerres, Surexploitations et Substitutions à l'exploitation.** Ed. O.P.U, Alger. pp.37-39.

[5]- سمير أمين، مرجع سابق، ص 149.

[6]- يونس أحمد البطريق، مرجع سابق، ص147-148.

الفرع الثالث: التقسيم الدولي للعمل (التخصّص) وتطوّر التجارة الدولية

غيّرت الثورة الصناعية من سرعة وطبيعة المبادلات التجارية الدولية، إذ مثّلت التجارة بين أوروبا والعالم الجديد من جهة وبينها وبين دول الشرق من جهة ثانية ، أعظم قسط من التجارة الدولية، و أدت بريطانيا دورا مهما في إعادة توزيع تلك المنتجات داخل أوروبا. بما أن بريطانيا كانت محور المبادلات الدولية خلال المرحلة الصناعية، فإن دراسة التقسيم الدولي للعمل سيكون على أساس تطّور تجارة بريطانيا الخارجية، وبالتالي فإنها تُقسم إلى فترتين:

- الأولى: من 1800م إلى 1850م.
- الثانية: من 1850م إلى 1870م.

أولا: الفترة الأولى 1800-1850 وبداية ظهور التقسيم الدولي للعمل: خلال هذه الفترة كانت الصناعات النسيجية القطنية تنمو بمعدّل 14.8% سنويا، إذ انتقلت مكانتها النسبية في الصادرات البريطانية من 12% خلال الفترة 1770-1790 إلى 50% خلال الفترة 1800-1820 واحتلت بذلك مكانة المنتجات الصوفية، التي كانت تمثل قبل سنة 1850 حوالي ثلثي حجم الصادرات البريطانية. [1] استطاعت بريطانيا من خلال إدخال نظام الآلات وتنظيم العمل في الورش أن تغمر العالم بأصناف جديدة من السلع متوسطة النوعية، فازداد حجم الصادرات أكثر من 6% بين سنة 1783 و1800، ومنذ سنة 1810 سيطرت بريطانيا على الأسواق العالمية ، ومن 1815 إلى 1840 تحوّلت إلى مُصدّر عالمي للقطنيات والصوفيات والآلات والتقنيات،[2] ويعكس هذا أهمية قطاع النسيج في الجهاز الاقتصادي البريطاني إلى غاية 1840، ليتحوّل بعدها مركز ثقل الاقتصاد إلى الصناعات التعدينية والميكانيكية .

نمت التجارة العالمية بين 1780-1820 بمعدّل 0.9% سنويا ثم بمعدّل 3.7% سنويا، وهذا ما يعكس نمو الإنتاج خلال نفس الفترة، حيث انتقل من 0.6% إلى 2.5%، وما ساهم فيه هو التخصيص الأفضل للموارد بفضل التخصّص وتحقيق اقتصاديات الحجم بفضل التجارة الخارجية.[3]

كانت بريطانيا تمثل مركز المبادلات الدولية، حتى بالنسبة للدول الأوربية التي بدأت تصنيع نفسها، لأنه إلى تاريخ 1850 تمحورت المبادلات بين دول أوروبا وبريطانيا حول استيراد الحبوب والقمح من طرف هذه الأخيرة (بعدما أصبحت غير قادرة على تلبية الطلب الداخلي بسبب ارتفاع عدد السكان) ، مقابل تصديرها للمنتجات الصناعية. [4] مثّلت الدول الأوروبية أيضا محيطا لبريطانيا مثل مناطق النفوذ الاستعماري، غير أن دور كل منهما كان يختلف . كانت العلاقات التجارية بين بريطانيا والدول الأوروبية علاقات متكافئة، على الرغم من أنها لم تكن على نفس درجة التطوّر . يظهر ذلك من خلال الاتفاقيات التجارية الثنائية التي كانت تهدف إلى تشجيع التجارة فيما بينها وتقليص الحواجز ، بينما كانت العلاقات التجارية من الجانب الآخر لبريطانيا (والدول الأوروبية) ومناطق النفوذ، علاقات استعمارية استغلالية حتى وان كانت تتخذ شكل المبادلات، نظرا للاحتكار الذي كانت تمارسه تلك الدول على اقتصاد وتجارة مناطق النفوذ. خلال هذه الفترة أصبح تمايز البلدان إنتاجيا وتجاريا واضحا، إذ أصبحت دولا تتخصّص في الإنتاج الزراعي، مناطق النفوذ وأيضا

[1]- De Bernis, G.D. Op.Cit. p.318.

[2]- جان بيير ريو، مرجع سابق، ص 116.

[3]- Maddison, A. Op.Cit. p. 73.

[4]- يونس أحمد البطريق، مرجع سابق، ص135.

الدول الأوروبية (حبوب، منتجات استوائية، قطن) وتتخصّص أخرى في الإنتاج الصناعي ، بريطانيا بشكل أساسي وبدرجة أقل الدول الأوروبية، وكان هذا التوزيع القطاعي أول شكل للتقسيم الدولي للعمل[1] والتخصّص بين البلدان.

رفعت بريطانيا ومن أجل الاستفادة من وضعها في التجارة الدولية شعار الحرية التجارية، ولأنها كانت رائدة في مجال التصنيع، فإنها ستكسب ولا تخسر شيء من فتح أسواقها، خاصة بعد إلغاء قانون الرسوم على الحبو ب سنة 1846، عكس الدول الأوروبية التي انتهجت سياسة حماية الصناعات الناشئة خلال مرحلة تصنيعها، خاصة في وجه السلع البريطانية.[2]

ثانيا:الفترة الثانية 1850–1870 وتغيّر شكل التقسيم الدولي للعمل : لقد جّر تطّور فرع النسيج في بريطانيا ، تطوّر الصناعات التعدينية والميكانيكية، والتي وجدت منفذا لها بداية في مجال النقل والسكة الحديد، هذا المجال الذي كان يستعمل بقوة الآلات والفولاذ . بدأت بريطانيا تبحث عن منافذ لتلك الصناعة، وجدتها أولا في فرنسا ثم في دول أوروبا وبعدها في باقي دول العالم. [3] بين سنة 1830 و 1850 بدأت القطاعات الفحمية والمعدنية تحل محل قطاع النسيج وتصبح المحّرك الأساسي في التنمية، ومن سنة 1840 إلى 1870 زادت منتجات صناعة التعدين على الأقل إلى ثلاث أضعاف في البلدان الأوروبية وبالتالي عوّضت نهائيا صناعة النسيج.[4]

تطوّر حجم المبادلات السلعية ولكن بشكل بطيء في بداية الفترة ، حيث انتقل من 3 مليون إلى 400 مليون جنيه إسترليني خلال الثلاثين سنة الأولى من القرن التاسع عشر، ليتسارع ويصل إلى 2 مليار جنيه إسترليني سنة 1870[5] وهي فترة النمو السريع لتجارة انجلترا ، حيث ارتفعت قيمة صادرتها بـ 350%، وتعود هذه الزيادة إلى انتشار حرية التجارة التي فرضتها على باقي دول العالم، وكذلك إلى تنّوع الصادرات الصناعية الميكانيكية والتعدينية. ولكن منذ 1870 لم تعد بريطانيا تسيطر على التجارة العالمية المنظورة بسبب ظهور منافسة الدول التي كانت هي أيضا في مرحلة التصنيع ألمانيا وفرنسا والولايات المتحدة حيث:[6]

– زاد إنتاج المناجم في كل من ألمانيا والولايات المتحدة الأمريكية أكثر من بريطانيا، إذ أصبحت مناجم الفحم أكثر تكلفة نظرا لطول فترة استغلالها؛

– انتشرت الوحدات الإنتاجية الكبيرة، حيث ساعدت البنوك في تمويلها؛

– ارتفعت صادرات بريطانيا غير المنظورة والمتمثلة في عوائد النقل البحري، والذي كان ينقل الجانب الأكبر من تجارة العالم .كذلك في مجال التأمينات، حيث أصبحت لندن أهم وأكبر مراكز التأمين في العالم ، أيضا الاستثمارات الدولية خارجها لهذا انخفضت أرباح انجلترا من التجارة والصناعة، ودعا المحافظون إلى ضرورة العودة إلى نظام الحماية وفرض ضرائب لمقاومة سياسة الإغراق، بهدف حماية المنتجات الانجليزية من المنافسة غير العادلة.

بعد قيام الحرب العالمية الأولى عادت بريطانيا إلى نظام الحماية ، وذلك عندما أصبحت الولايات المتحدة وباقي دول أوروبا خاصة ألمانيا قادرة على إنتاج ما كانت تستورده منها، وانتقلت بدورها (ألمانيا والولايات المتحدة ودول أوروبية

---

[1]- Amin, S.(1970) : **L'accumulation à l'échelle mondiale**. Tome 1, Ed. Anthoropos, Paris. P.84.

[2]- موريس دوب، مرجع سابق، ص 214.

[3]- De Bernis G.D. Op.Cit. p. 318.

[4]- جان بيير ريو، مرجع سابق، ص 92 و108.

[5]- De Bernis G.D. Op.Cit. p..317

[6]- يونس أحمد البطريق، مرجع سابق، ص 143.

أخرى) للبحث عن منافذ خارجية لتصريف منتجاتها، فنشأت بينها منافسة قوية على الأسواق الخارجية ومنها الأوروبية. خلال هذه الفترة حدث تحوّل في واردات الولايات المتحدة والدول الأوربية، حيث انخفضت أهمية الواردات النسيجية التي كانت تمثل 60% من صادرات بريطانيا النسيجية سنة 1820 إلى 19% سنة 1860 لتصل إلى 7% سنة 1900 وزيادة أهمية الواردات من المنتجات المصنعة من الآلات ومن الحديد والفولاذ في شكل منتجات وسيطة موجهة للإنتاج[1]. من أجل أن تعوّض بريطانيا سوق المنسوجات الضائعة في أوروبا، توجهت مرة أخرى إلى المستعمرات في الهند وأمريكا اللاتينية، حيث ارتفع نصيب تلك الدول في الصادرات القطنية البريطانية من 6% سنة 1815 إلى 22% سنة 1840 ليصل إلى 31% في 1850 ثم 60% في سنة 1873 وأكثر من 85% في نهاية القرن.[2]

بعدما تمثلت تجارة بريطانيا مع باقي الدول في الفترة الأولى ، في تبادل المنتجات المصنّعة مقابل المنتجات الزراعية والذي كان أول شكل للتخصّص الدولي، أصبحت الآن وبعد أن دخلت البلدان الأوروبية والولايات المتحدة مرحلة التصنيع، تتبادل منتجات مصنعة ومعادن في الاتجاهين .[3] بدأ في هذه المرحلة ظهور شكل جديد للتخصّص الدولي (الشكل الثاني) إذ لم تعد الدول الأوروبية مصدّ رة فقط للمنتجات الزراعية، بل أيضا للمنتجات المصنعة، مما يعني تغيّر موقعها ودورها ضمن العلاقات الاقتصادية الدولية. لم تعد الدول الأوروبية محيطا لبريطانيا كما كانت سابقا ، بل أصبحت هي أيضا دول مركز، ولكن في حالة تشكّل، لأنها لم تبلغ بعد مستوى تطوّر بريطانيا، وتطوّرت التجارة فيما بينها لتشكّل أكبر جزء من التجارة العالمية. بمأن مركز ثقل القطاع الصناعي انتقل من الصناعات النسيجية إلى الصناعات المعدنية والميكانيكية، فإنه كان لابد من تأمين المواد الأولية لنمو تلك الصناعات، وبالتالي وجدت الدول الصناعية غايتها في المستعمرات وأشباه المستعمرات لتزويدها بما تحتاجه بأرخص الأثمان ،[4] فاتجهت الدول الصناعية من أجل ضمان التزوّد بالمواد الأولية إلى تقسيم العالم اقتصاديا، وما صاحبه من صراع استعماري في تقاسمه للمناطق سياسيا ، بغلق المجال الاقتصادي لها، وهنا يبدأ رأس المال يتحرّك في شكل استثمارات مباشرة في القطاع المنجمي بصفة خاصة.[5]

تغيّر شكل التخصّص وتقسيم العمل على المستوى الدولي مرة أخرى ، فنجد من جهة تخصّص الدول الصناعية (دول المركز) في المنتجات المصنّعة، ومن جهة ثانية تخصّص الدول المستَعمرة الضعيفة (دول الهامش) في المواد الأولية الموجهة للدول الأولى، بالإضافة إلى المنتجات الزراعية. انعكس ذلك على انقسام التبادل الدولي إلى مجموعتين مختلفتين في بنيتهما[6] تعبّران عن التخصّص السابق، المجموعة الأولى والتي تمثل التجارة التي تتم ما بين دول المركز، حيث تتميّز بتقارب المستوى التقني والتي تمثل نسبة التجارة فيما بينها 80% من المبادلات الخارجية لها، وهي منتجات القطاع الصناعي، أمّا المجموعة الثانية فهي التجارة التي تتم بين دول المركز ودول الهامش، وتتمثل المنتجات المتبادلة في منتجات مصنّعة مقابل منتجات زراعية ومنجميه، وتعتبر هذه التجارة ذات أهمية كبيرة بالنسبة لدول الهامش ، لأنها تمثل 80% من تجارتها الخارجية مع المركز. إن التقسيم الدولي للعمل بين الدول الصناعية المتقدمة والدول النامية استهدف خلق نوع من التكامل حول المراكز الرأسمالية،[7] وكانت بريطانيا هي الرائدة في خلق هذا الوضع.

---

[1]- De Bernis, G.D. Op.Cit. p.323 .

[2]- Ibid. p. 324.

[3]- Amin, S. Op. Cit .p.85.

[4]- بارفي خلعتبري، مرجع سابق، ص 45.

[5]- وجدي محمود حسين، مرجع سابق، ص264.

[6]- Amin, S. Op.Cit .p.86.

[7]- وجدي محمود حسين، مرجع سابق، ص 266.

نستخلص أن التطوّرات التكنولوجية قد أدت دورا حاسما في تحديد نوع المبادلات التجارية وفي تشكّل العلاقات الدولية، إذ أصبحت على أساسها تتم التفرقة بين دول صناعية (دول مركز) وأخرى غير صناعية (دول هامش) . عندما لم تلحق الدول الأوروبية سريعا ببريطانيا في المجال التقني، بقيت محيطا لها، وألقت عليها بريطانيا مهمة تزويدها بالمواد الغذائية وبعض مستلزمات صناعتها، ولم تتحوّل تلك الدول إلى دول مركز إلاّ بعد تطوّرها التقني. وهذا ما تعاني منه البلدان النامية، حيث تقوم الدول الصناعية الرأسمالية بتحديد مهام وتخصّص دول الهامش في كل مرة وفق متطلبات التنمية فيها.

المطلب الثالث: مرحلة تحرّك رأس المال 1880– 1970

بدأ التوّسع في نشاط رأس المال المصرفي داخل الدول الصناعية، فضلا عن حركات تصديره للخارج ، سواء في شكل قروض أو استثمارات أجنبية ، وأسفر هذا التوسّع عن تركّزه بأحجام كبيرة في المشروعات الإنتاجية بصورة احتكارية، والتي أخذت طابعا دوليا، وسيطرت على تجارة الكثير من المواد الأولية (**الفرع الأول**). ساهم انتقال رأس المال إلى الدول الأقل تطورا في بداية تصنيعها حتى وأن لم يكن بطريقة مقصودة (**الفرع الثاني**)، فتوسّع التصنيع في بعض تلك الدول بفضل سياسة إحلال الواردات ثم سياسة تشجيع الصادرات، ما أدى ظاهريا إلى ظهور تقسيم جديد للعمل على المستوى الدولي (**الفرع الثالث**).

الفرع الأول: الفترة الأولى 1880–1945 واستمرار الشكل الثاني للتخصّص

تميّزت هذه المرحلة بتحرّك رأس المال على المستوى الدولي، ونجد لهذا التحرّك وجهان: **الأول**: وهو القروض الحكومية التي منحتها كل من بريطانيا وفرنسا للدول الناشئة وهي دول المركز التي كانت في حالة تشكّل، تمثّلت بشكل أساسي في الدول الأوروبية وبدرجة أقل في الولايات المتحدة وكندا واليابان وروسيا واستراليا، وهامشيا لدول المحيط. ارتفع حجم القروض البريطانية مثلا للفترة 1825 – 1830 إلى 100 مليون جنيه إسترليني و 210 مليون جنيه إسترليني في سنة 1854 والتي كانت موجّهة لتمويل مشاريع السكك الحديدية وبعض المشاريع الأخرى .[1]

أما **الثاني**: فهو استثمارات المدخّرين الأفراد، حيث كان المدخرين البريطانيين يصدّرون سنويا حوالي 5 مليون جنيه إسترليني بين 1825 و1855 و40 مليون بين 1855 و1875، كما كان المدخّرين الفرنسيين يصدّرون حوالي 30 مليون فرنك فرنسي سنويا بين 1820 و1850 و650 مليون بين 1850 و1870.[2]

لم تكن لحركة رؤوس الأموال أهمية فعلية إلاّ ابتداء من سنة 1880،[3] حيث بلغت رؤوس الأموال البريطانية الموجّهة للخارج حوالي 1.300 مليون جنيه في سنة 1880، لتبلغ 3.763 مليون جنيه إسترليني سنة 1913. لم يعوّض تحرك رأس المال حركة السلع، بل ساعد على تطوّرها، إذ أنه خلال الفترة 1880–1913 كانت تمثل أسرع فترة نمو في التجارة العالمية والتي بلغت 14% سنويا مقابل 3% خلال الفترة 1840–1880.

ظهرت الحاجة إلى تحّرك رأس المال عندما أصبحت إمكانيات تطوّر الرأسمالية في نهاية المرحلة الصناعية مستنفَذة في أوروبا وأمريكا الشمالية، وبالتالي أصبح من الضروري أن يحدث توسّعا جغرافيا (استعماريا) جديدا ، فبدأ الرأسماليون يبحثون عن مخرج من مأزق ضيق حدود الربح في الأسواق الداخلية بفعل قانون تناقص الغلة، الذي نتج عن تراكم رأس

---

[1]- سمير أمين، مرجع سابق، ص127.

[2]- De Bernis, G.D. Op.Cit. p.323.

[3]- Amin, S. Op. Cit. p.174.

المال.[1] بدأت المرحلة الاستعمارية في العلاقات الخارجية للبلدان الرأسمالية تظهر، هذه الأخيرة التي وجدت مخرجا للتوظيف المربح في المستعمرات التي تفتقد إلى رأس المال، وفي نفس الوقت تمتلك الأراضي والمواد الأولية .[2] تزامن تحرّك رأس المال الدولي خلال هذه المرحلة وظهور الامبريالية، بفرض السيطرة السياسية والعسكرية ، إذ أن الامبريالية تعرّف على أنها " علاقة طرف قوي بطرف ضعيف يصبح بموجبها شعب منطقة جغرافية معيّنة، خاضعا لرغبات ونفوذ دولة أجنبية" .[3] منذ 1880 أنشئت بعض الشركات الاستثمارية البريطانية[4] والتي أدت إلى فرض السيطرة على مناطق جديدة في آسيا وإفريقيا من بينها شركة النيجر الملكية (1882) والشركة البريطانية لشرق إفريقيا (1888) والشركة البريطانية لجنوب إفريقيا (1889)، ودعمت بريطانيا مستعمراتها لتأكيد السيطرة التجارية عليها ، حيث أصدرت قانون قروض المستعمرات سنة 1889 بهدف تنميتها وجعلها سوقا رائجة لمنتجاتها دون غيرها.

توسع تحرّك رأس المال خلال هذه المرحلة في شكل استثمارات مباشرة في مناطق معينة، وليس فقط في شكل قروض حكومية كما كان في بداية الفترة 1880–1914. فرض الاستعمار الأشكال السابقة للتقسيم الدولي للعمل حيث استمرت دول المحيط في التخصّص في المنتجات الزراعية والمواد الأولية، ولكن أعطيت أهمية أكبر للمواد الأولية والقطاع المنجمي ، اللذ ان وجهت لهما الاستثمارات الرأسمالية عالية الإنتاجية . اتسمت طريقة الإنتاج الرأسمالي بنمو الاحتكارات التي تقوم على تركيز رأس المال والطاقات الإنتاجية في المشروعات الكبرى[5]. بعد الحرب العالمية الأولى وجهّت الولايات المتحدة استثماراتها [6] (حيث أصبحت هي أيضا مُصدّرة لرأس المال) إلى قطاع الصناعات الاستخراجية مثل النفط في المكسيك وفنزويلا، والنحاس في البيرو والشيلي، والقصدير في بوليفيا . نتج عن ذلك ازدواجية في القارة، شمالية مالكة لرأس المال والتكنولوجيا، وجنوبية توجد بها المواد الأولية واليد العاملة الرخيصة وتابعة لاستثمارات الشمال (إذ تحوّلت الولايات المتحدة خلال الحرب العالمية الأولى إلى السيطرة على العالم بدلا من بريطانيا) ، ممّا يعني أن الأموال المستثمرة في تلك البلدان كانت مخصّصة للإنتاج من أجل السوق العالمية، وعليه أصبحت اقتصاديات البلدان المستعمرة مكمّلة لاقتصاديات البلدان المتطوّرة.

إن تدخل الرأسمالية في النظم الاقتصادية للمناطق المسيطرة عليها، أدى إلى تغيّر الأنظمة الاقتصادية التقليدية وساهم تدريجيا في تشكل السمة الاقتصادية للبلدان النامية حاليا . فلم يبق النظام الاقتصادي التقليدي قائما كما أن النظام الرأسمالي لم يحل محله، [7] وتطوّرت سلسلة من الفروع الاقتصادية الجديدة التي لم تكن معروفة من قبل في المستعمرات وأشباه المستعمرات، والتي ارتبطت باستغلال المواد الأولية والزراعية، خاصة وان حاجة الاقتصاديات التقليدية وقدرتها على استغلال تلك الموارد كانت محدودة كمّا ونوعا. ولأن القطاع الزراعي في الدول المستعمرة لم يكن قادرا على إقامة علاقات مع الأسواق البعيدة، فقد تدّخل بين أسواق الإنتاج والاستهلاك وسطاء في شكل شركات

---

[1]- محمد طاقة، مرجع سابق، ص 64.

[2]- موريس دوب، مرجع سابق، ص 328.

[3]- مصطفى عبد الله خشيم (2004): **موسوعة علم العلاقات الدولية**. الدار الجماهيرية للنشر والتوزيع والإعلان، الجماهيرية الليبية.ص121.

[4]- يونس احمد البطريق، مرجع سابق، ص 140.

[5]- وجدي محمود حسين، مرجع سابق، ص 263.

[6]- فهد بن عبد الرحمان آل الثاني (2005) "**جيوبوليتيكة الاقتصاد العالمي: من الجزيرة العالمية إلى أمريكا الكبرى** " الاقتصاديات العربية وتناقضات السوق والتنمية، سلسلة كتب المستقبل العربي، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، ص ص 35–50.

[7]- بارفي خلعتبري، مرجع سابق، ص 44–45.

أقامها رأس المال الأجنبي، والتي حققت أرباحا كبيرة بفضل نشاطها. كانت تلك الشركات تشتري المنتجات بأسعار أدنى من سعر السوق الدولية وتبيعها بالسعر العالمي، وبالتالي أَرغمَت الدول المتخلفة على رفع إنتاجها التصديري على حساب تلبية الاحتياجات الوطنية،[1] ومنه زيادة عزل تلك الفروع عن الاقتصاد الوطني.

إن الدول المستعمَرة ومن خلال الفروع الإنتاجية التابعة، كانت ولا تزال مهمتها تلبية حاجات الدول المتطوّرة واحتكاراتها التي تتحكّم بنموها، خالقة بذلك الانسجام بين تلك الفروع واقتصادياتها . إن تطوّر الفروع الإنتاجية الحديثة داخل المستعمرات هو تطوّر منعزل عن باقي فروع الاقتصاد المحلي، وخاضع للرأس المال الأجنبي، تلك الفروع التي تمثل جزءا من إعادة الإنتاج في البلدان الرأسمالية، وليس جزء ا من الإنتاج داخل اقتصادياتها [2]. لقد قامت الدول الرأسمالية بتنشيط التنمية في عدد قليل من البلدان وعند مستوى معين فقط، حتى تبقى مرتبطة بها، ومن بين الأنشطة التي أقامتها الدول الاستعمارية من أجل تسهيل استغلالها للثروات الطبيعية في البلدان المسيطر عليها، [3] النقل بمد خطوط السكك الحديد، الموانئ، الطرقات، البنوك، والذي أدى ظاهريا إلى تراكم رأس المال بها. إن الجزء الكبير من ذلك التراكم كان يُستعمل في استيراد التجهيزات من أجل الصناعات الاستخراجية، وتستعمل الرواتب في شراء السلع الأجنبية، وبدلا من تحريك الطلب الداخلي في السوق الداخلية لتلك الدول، حفّزت الاستثمارات المُقامة، الطلب في البلدان المتطوّرة ومنه احتل منتج أو إثنين النصيب الأكبر من الدخل القومي ومن التصدير للدول المستَعمرة. في هذا الإطار، فإنه عند استغلال فرنسا لبترول الجزائر [4] جعل من الإيرادات التي تُنفق محليا من مجموع الإيرادات التي يخلقها التوظيف لا تتجاوز 44% وكانت نصفها يتحوّل إلى واردات، ما يعني أن ما يتم إنفاقه فعلا من مبالغ الصادرات البترولية، لا يكاد يتجاوز 22%.

وتميزت آخر هذه الفترة بتغيرات بنيوية في النظام الرأسمالي هي: [5]

-تكوّن الشركات العملاقة المشتركة بين الأمم العاملة على المستوى العالمي، وهي الشركات متعددة الجنسيات؛

-تعمّق التكنولوجيا الجديدة والاستخدامات الطاقوية الجديدة التي ساهمت في تحويل مركز ثقل الصناعة إلى الالكترونيات والآلية؛

-تركّز المعرفة التكنولوجية لدى تلك الشركات العملاقة؛

-بداية تنظيم الاقتصاد العالمي عند طريق الهيئات الدولية.

الفرع الثاني: الفترة الثانية 1945 –1970 وبداية التصنيع في الدول النامية

شهدت هذه الفترة، وحتى قبلها، بداية ظهور قطاع صناعي محلي يعتمد على تقنيات بسيطة في الدول المستعمَرة إذ أن ظهوره كان من خلال الأزمات والحروب العالمية، وذلك كرد فعل على انخفاض قيمة الصادرات، بسبب انخفاض الطلب الخارجي في الدول اللاتينية (البرازيل، المكسيك، الأرجنتين) والدول الآسيوية خاصة الهند . لم تجد المواد الأولية للبلدان المتخلفة سوقا لتصريفها إلاّ البلدان المنتجة نفسها، [6] ومع توفّر اليد العاملة وبعض الهياكل الصناعية، فقد فرض

---

[1]- المرجع نفسه، ص 62-63.

[2]- Alaoui, M.M. Op.Cit.p.117.

[3]- Ibid. p. 118.

[4]- سمير أمين، مرجع سابق، ص 163.

[5]- المرجع نفسه، ص 148.

[6]- بارفي خلعتبري، مرجع سابق، ص 73.

نشوء وتطوّر قطاع محلي نفسه، واحتلت الصناعة الخفيفة في البنية الصناعية للبلدان المتخلفة أهمية كبيرة. حدث ذلك[1] بداية في فترة الحرب العالمية الأولى، ثم في فترة الأزمة العالمية 1929، ثم في فترة ثالثة وهي الأهم خلال الحرب العالمية الثانية، والتي امتد أثرها إلى غاية 1950. ولأن تلك الدول لم تعد قادرة أيضا على استيراد ما تحتاجه من المنتجات المصنعة، اضطرت لتلبية احتياجاتها عن طريق الصناعات المحلية، وان كانت قد اعتمدت على تقنيات بسيطة، إلاّ أنها ساهمت في تحقيق نتائج ايجابية في الناتج المحلي ، كانت تلك السياسة هي إحلال للواردات من البلدان المصنعة. اتبعت العديد من الدول بعد استقلالها السياسي –بعد 1945– سياسة إحلال الواردات كإستراتيجية لتلبية الطلب الداخلي من ناحية، وحتى لا تبقى مرتبطة بتخصصها فقط في إنتاج المواد الأولية من ناحية أخرى، إلاّ أن تلك الصناعات جعلتها أكثر ارتباطا بالدول المتقدمة لحصول على التجهيزات والتكنولوجيا وهو من أهم المعوقات الاستفادة من أهداف تلك السياسة[2].

لقد صاحب تطوّر القطاع الصناعي المحلي في بلدان الهامش منافسة شديدة، مارسها رأس المال الأجنبي، حيث من جهة عمل على تفكيك الاقتصاد التقليدي المحلي ، والذي كان شرطا أوليا لإرساء قواعد صناعة مستقلة قادرة على خلق التراكم، ومن جهة ثانية قام بإغراق الأسواق المحلية بالسلع الأجنبية منخفضة السعر. فالشركات الأمريكية[3] التي استقرت في أمريكا اللاتينية تسببت في إفلاس العديد من الشركات الوطنية، كما أن تلك الشركات والتي استثمرت 18,6مليار دولارا ما بين 1950–1968، قامت بتحويل 24,2 مليار دولار إلى أمريكا. إلى غاية هذه الفترة استمر الشكل الثاني للتخصّص بين البلدان المتقدمة والنامية.

الفرع الثالث: الفترة الثالثة 1970 وما بعدها، التقسيم الدولي الجديد للعمل وتغيّر شكل اندماج الدول النامية

استطاعت بعض الدول النامية أن تستفيد من عملية التصنيع بإحلال الواردات في تكوين قاعدة صناعية لتتحّول بعدها إلى سياسة تشجيع الصادرات، وتصبح مصدّرة لمنتجات مصنّعة مثل دول المركز.[4] مع أن تلك الدول استعملت رؤوس أموال وتكنولوجيا أجنبية، فإنها استطاعت أن تحقق انطلاقها الصناعي، مثل دول جنوب شرق آسيا[5] والذي غالبا ما تم في إطار شبكات الإنتاج الدولية . لقد أتاح التطّور العلمي والتكنولوجي إمكانية تجزئة السلسلة التكنولوجية وتوطين حلقاتها بشكل مستقل عن بعضها ، وذلك بما يتفق مع مقتضيات الكفاءة الاقتصادية لكل حلقة . انتشر على نطاق واسع تخصّص البلدان في إطار الفروع الإنتاجية ، وفي أجزاء معينة من السلعة وظهر شكلا جديدا (ظاهريا) للتخصّص وتقسيم العمل، وإن لم يشمل كل الدول النامية.

لقد كانت السمة الأساسية للاستثمارات الأجنبية خلال فترة الاستعمار هي الملكية الكاملة لأصول المشروع، فكانت الشركات متعددة الجنسيات تتمتّع بامتيازات عالية في استغلال موارد البلدان المستعمَرة ، إذ كانت لها الحرية في الإنتاج والتجارة وتحديد الأسعار، مقابل مبالغ متواضعة يتم دفعها لحكومات الدول المضيفة . بعد الاستقلال السياسي لتلك البلدان، فإن معظم تلك المشاريع تعرّضت للتأميم، حيث شهدت فترة الستينيات حوالي 455 حالة تأميم

[1]- Alaoui, M.M. Op.Cit. pp.167-168.
[2] - Treillet, S. Op.Cit. p. 37.
[3] -Ibid. p. 172.
[4] -De Bernis,G.D. Op.Cit. p.979 .
[5] -Nouschi, M. Op.Cit. p. 142.

للمشروعات الأجنبية على مستوى العالم الثالث و930 حالة في فترة السبعينيات. [1] نتيجة لتلك التأميمات تقلّصت تدفقات الاستثمار الأجنبي إلى الدول النامية، واتجهت إلى الأسواق المحلية للدول الرأسمالية نفسها، كما أصبحت الشركات متعددة الجنسيات توجّه استثماراتها إلى البلدان النامية ليس في شكل مشروعات متكاملة، وإنما مشروعات لإنتاج أجزاء فقط من السلع . توجهت الاستثمارات الأجنبية بشكل أساسي إلى دول شرق وجنوب شرق آسيا، كوريا الجنوبية وهونغ كونغ وسنغافورة وماليزيا، وبعض البلدان اللاتينية منها البرازيل والمكسيك والأرجنتين ، وخلال الفترة 1970–1977 كان أكثر من 70% من واردات البلدان المتطوّرة من السلع المصنّعة من البلدان النامية، يتم إنتاجها في البلدان السابقة.[2]

إن ظهور الفروع الصناعية في البلدان النامية لا يرتبط بتصنيعها بقدر ما يعكس إستراتيجية ومصالح الشركات متعددة الجنسيات، ومن ورائها البلدان الرأسمالية الراعية لها ، لأن البلدان المتطوّرة تحتفظ بالفروع الأكثر تقدما والأكثر استخداما للتكنولوجيا، وتتخلى عن الفروع الأقل تقدما، للدول الأخرى. إن تلك الفروع من الأنشطة المفكّكة المعزولة عن باقي الاقتصاد، لم تسمح للبلدان الضعيفة بامتلاك بنية صناعية متجانسة ومتكاملة في كل قطاع، لأنها لا تستطيع في هذه الحالة أن تنتج منتجا كاملا، كما أن الشركات متعددة الجنسيات تقوم بإنتاج نفس الجزء من المنتج في عدة بلدان بحيث أن أي عملية تأميم في أي بلد لا تعرقل استمرار الإنتاج.[3]

إن العملية الاستعمارية التي مارستها الدول القوية على الدول الضعيفة قد حدّت من إمكانيات اختيار التخصّص بعد الاستقلال، وهذا ما جعل تلك البلدان تتخصّص في المواد الأولية . من أجل تحقيق التنمية بتنويع الصادرات ، كان على تلك الدول أن تتحوّل إلى التصنيع، والذي يحتاج إلى استيراد التجهيزات من الخارج بالعملة الصعبة وبالتالي وجدت الدول النامية نفسها تتخصّص أكثر في إنتاج وتصدير المواد الأولية. بالرغم من أن بعض البلدان النامية استطاعت ظاهريا أن تعدّل من تخصّصها وتتحوّل إلى تصدير للمنتجات المصنّعة، إلاّ أن ذلك لم يخرجها من دائرة خدمة مصالح الرأسمالية لأنها بقيت مرتبطة بالسوق العالمية.

عندا بدأت العديد من الدول النامية تصنيعها، اختلف شكل اندماجها في الاقتصاد العالمي، وعندها بدأ التمييز بين الدول حديثة التصنيع (والدول الناشئة) وبقية الدول النامية. منذ الستينات وبداية السبعينات ظهرت الدول نصف الصناعية[4] (والتي سميّت أيضا بالدول حديثة التصنيع) من بين أهم المصدرين على المستوى العالمي، حيث نجحت في تطوير صادراتها بمعدّل يزيد عن معدل نمو التجارة الدولية، وبالتالي أصبح هناك توزيع ا جديدا للحصص التصديرية للسلع الصناعية في السوق الدولية، بين الدول الصناعية والدول نصف صناعية . شملت الموجة الأولى من تلك الدول تايوان، كوريا الجنوبية سنغافورة، هونغ كونغ.

---

[1]- عادل مهدي (2004) "**عولمة النظام الاقتصادي العالمي ومنظمة التجارة العالمية**". الطبعة الثانية، الدار المصرية اللبنانية.ص 51.

[2]- على محمد تقي عبد الحسين القزويني، مرجع سابق، ص 26.

[3]- Alaoui, M.M. Op.Cit. p.118.

[4] -Severino, J.M, Ray, O. (2009) « **Puissance émergentes: incontournables et fragiles partenaires**». Revue Problèmes économiques, N°2962, 7 Janvier.

تم التمييز بين الدول النامية لأول مرة في دراسة للـ GATT سنة 1975 إلى مجموعتين: [1]

– **المجموعة الأولى**: وهي الدول التي عرفت تطوّرا صناعيا مهما، سميت **بالدول نصف المصنّعة**، وشملت آنذاك 8 دول هي: الأرجنتين، البرازيل، المكسيك، استراليا، الهند، جنوب إفريقيا، فلندا، يوغسلافيا أو 12 دولة حسب الأمم المتحدة شملت: اليونان، البرتغال، إسرائيل، ايرلندا، الشيلي، بورتوريكو، فورمز، جنوب إفريقيا ، الأرجنتين، المكسيك البرازيل، الهند، إذا أصبح للإنتاج الصناعي التحويلي دورا رئيسيا في عملية التنمية الاقتصادية بها وفي تجارتها الخارجية. تتميّز تلك الدول عن باقي الدول النامية بالخصائص التالية:

- سرعة وثبات وتيرة النمو الاقتصادي، خاصة الصناعي؛
- توجه أغلبيتها نحو التجارة الخارجية (السوق الدولية).

– **المجموعة الثانية** : وتضم باقي **الدول النامية غير الصناعية** ، ضمن هذه المجموعة نميّز **الدول الأقل نموا** وهي الدول التي تعاني من ضعف مستوى تطوّرها الاقتصادي، أي الدول منخفضة الدخل حسب تصنيف الأمم المتحدة، وتضم (حسب الإحصائيات الحديثة) 49 بلدا، 14 في آسيا و23 في إفريقيا وبلدا واحدا في أمريكا اللاتينية [2] فهي شديدة الفقر ولديها اقتصاديات ضعيفة البنية و تفتقر إلى القدرة على النمو. تعتبر تلك الدول مهمشة في المبادلات الدولية إذ تمثل مجتمعة 1% من الناتج المحلي الإجمالي العالمي، كما أن نصيبها من الصادرات العالمية أقل من 0.5% خارج النفط ولا يتجاوز نصيبها 1% من واردات الاقتصاديات المتقدمة.[3]

في الثمانينات ظهرت اسبانيا، البرتغال واليونان ، وفي التسعينات والألفينيات ظهرت دول أخرى مثل الصين ماليزيا، تايلاندا، اندونيسيا. تستعمل الدراسات الأكاديمية اليوم مصطلح **الاقتصاديات الصاعدة أو الناشئة** تعبيرا عن البلدان المتوسطة الدخل التي أخذت تتكامل بسرعة مع الأسواق العالمية منذ منتصف الثمانينات ، كما سجلت معدلات نمو كبيرة، مع إبقاء التضخم وغيره تحت السيطرة إلى حد كبير بعد الأزمات المالية المختلفة في الثمانينات والتسعينات.[4]

يختلف تعريف، وبالتالي تحديد ما هي الدول الناشئة وكذلك فترات تصنيفها ، بين المنظمات الدولية والدراسات الأكاديمية، نظرا لاختلاف المعايير التي تعتمد عليها كل جهة في التصنيف. يُركز مركز الدراسات المستقبلية والمعلومات الدولية[5] CEPII* في تحديده للدول الناشئة على عدة مؤشرات، منها : نمو المؤشرات الكلية – انتهاج سياسة الانفتاح التجاري والمالي –نمو الناتج المحلي بمعدل أعلى من المتوسط العالمي وحتى أعلى من الدول الصناعية – نمو حصة الصادرات الصناعية، خاصة المنتجات التكنولوجية – ارتفاع حجم احتياطات النقد الأجنبي. يعتبر صندوق النقد الدولي [6] مثلاً كل من المكسيك، البرازيل، الأرجنتين، الشيلي، جنوب إفريقيا ، الصين، الهند، تونس، المغرب، الكوت ديفوار

---

[1] - Nyahoho, E. et autres (2006) : le commerce international, théorie politiques et perspectives industrielles .3ème édition . Ed. Presses de l'université du Québec. p.559. Aussi Alaoui. Op.Cit. p. 14.

[2] - CNUCED (2011) : **rapport sur les pays les moins avancés** . Nations Unis, New York.

[3]- كاترين البورغ – ووتيك و روبرت غري غوري (2010) "**أفقر الاقتصاديات يمكن أن تصدّر أكثر**" مجلة التمويل والتنمية,ديسمبر،ص ص 50-52.

[4]- ايهان كوزي وأسوار براساد (2010)"**الأسواق الصاعدة تشب عن الطريق**"، مجلة التمويل والتنمية، صندوق النقد الدولي، ديسمبر.ص ص7-10.

[5]- Severino, J.M, Ray, O. Op.Cit.

* **C**entre d'**E**tudes **P**rospectives et d'**I**nformations **I**nternationales,

[6] -The Economiste (2008) « Multinationales des pays émergents: les nouveaux champions ». Problèmes économiques, N°2962, Janvier 2009.

وغيرها من الدول الناشئة ، وتعتبر الأرجنتين، البرازيل، الشيلي الصين، مصر، المجر، الهند، اندونيسيا ، ماليزيا المكسيك تايلاندا دولا ناشئة بالنسبة لجميع المنظمات.[1]

عند مقارنة الدول المتقدمة والدول الناشئة في بعض المؤشرات نجد تقاربا بينها ، فخلال الفترة 1990– 2003[2] كان معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي 9.6% في الصين و 3% في المكسيك و 3.3% في الولايات المتحدة، بينما كانت مساهمة القطاع الصناعي في الناتج المحلي الإجمالي 39% في الصين، 18% في المكسيك، 13% في تركيا و20% في دول الاتحاد أوروبي، أما نسبة الصادرات الصناعية من مجموع الصادرات السلعية فقد كانت 91% في الصين، 52%في البرازيل و80% في الولايات المتحدة الأمريكية.

ومنه تعتبر باقي الدول دولا نامية تشترك في الخصائص التالية:[3]

- ضعف معدّل نمو الدخل الفردي مقارنة بالمتوسط العالمي؛
- الاعتماد بشكل كبير على القطاع الزراعي والاستخراجي في تحقيق الدخل؛
- قلة جاذبيتها للاستثمارات الأجنبية المباشرة؛
- تركّز صادراتها في المواد الأولية والمنتجات الزراعية؛
- ضعف امتلاكها لرأس المال المادي والبشري.

المبحث الثالث: دور المنظمة العالمية للتجارة في تنظيم التجارة الدولية ومكاسب الدول النامية

أدركت الدول النامية أن العلاقات الاقتصادية والتجارية الدولية، التي تشكّلت قبل الحرب العالمية الثانية، قد فرضت عليها موقعا هامشيا ضمنها، حيث انحصر تخصّصها في المنتجات الأولية والزراعية، والذي انحصرت معه مكاسبها. عند محاولة الدول المتقدمة تنظيم العلاقات التجارية الدولية عن طريق إقامة نظام تجاري دولي بعد الحرب العالمية الثانية، أَمِلت الدول النامية أن ذلك النظام سيضع قواعد عادلة للعلاقات التجارية بين جميع الدول، والذي يمكن من خلاله أن تعدّل من موقعها في العلاقات التجارية وبالتالي تزيد من مكاسبها(**المطلب الأول**)، إلاّ أن ذلك النظام قد كرّس من موقعها أكثر في تلك العلاقات، وبالتالي ضيّق من مكاسبها في التجارة الدولية (**المطلب الثاني**).

المطلب الأول:تحرير التجارة الدولية ومطالب الدول النامية بتجارة عادلة

حتى تتحقق المكاسب من تحرير التجارة الدولية لدولة ما، يجب أن تشارك في وضع قواعد تحريرها، وهذا ما لم يحدث بالنسبة للدول النامية، إذ أبعدتها الدول المتقدمة من المشاركة في إقامة النظام التجاري منذ بداية المفاوضات الأولى (**الفرع الأول**). إن قواعد النظام التجاري الدولي، وإن كانت في ظاهرها عادلة ومنصفة لجميع الدول، فإن ممارسات الدول المتقدمة قد قيّدت استفادة الدول النامية من ذلك النظام (**الفرع الثاني**) ما جعل الدول النامية تجتمع حول المطالبة بتجارة أكثر مراعاة لظروفها، وعليه حصلت على بعض التفضيلات والامتيازات (**الفرع الثالث**).

---

[1] - Selon, FMI, Standard &Poor's, BNP Paribas, BCG(Boston Consulting Group) . Severino, J.M, Ray, O. Op.Cit.

[2]- Nyahoho, E, et autres. Op.Cit. p560. Et Severino, J.M. Op.Cit. لمزيد من التفاصيل يمكن الرجوع إلى

[3] -Krugman, P. et autres (2009) : **Economie internationale**. 8ème édition, Ed. Pearson Education, France. p665. Aussi Nyahoho, E. et autres, Op.Cit. p.528.

الفرع الأول: تحرير التجارة الدولية ومشاركة الدول النامية في صياغة قواعدها

يتّضح هذا الدور من خلال القواعد والاتفاقيات التي وضعتها الدول، والتي يجب احترامها من طرف جميع المتعاقدين أو الأعضاء، وتظهر مكانة الدول النامية من خلال مشاركتها في وضع تلك القواعد ومنه في تحديد نتائج الاتفاقيات.

أولا: تحرير التجارة الدولية ونشأة المنظمة العالمية للتجارة : جاءت أول دعوة لتحرير التجارة الدولية من طرف بريطانيا، حينما قامت بإلغاء "قوانين الرسوم على الحبوب" سنة 1846، وما كانت بريطانيا لتنادي بالحرية لو لم تكن تحتل مكانة مهمة في الإنتاج العالمي وفي المبادلات الدولية. رغم عودة الحماية في فترات لاحقة، إلاّ أن الدعوة إلى الحرية التجارية جاءت مرة أخرى من طرف دولة كانت لها القوة العسكرية والاقتصادية، بحيث ستسمح لها تلك الحرية بالسيطرة على التجارة العالمية، وهي الولايات المتحدة الأمريكية. نادت هذه الأخيرة خلال الحرب العالمية الأولى [1] بإنشاء منظمة للتجارة العالمية، وأعيد طرحها مرة أخرى سنة 1927 خلال المؤتمر الاقتصادي العالمي، ثم في المؤتمر الدولي السابع للدول الأمريكية سنة 1933، وجّدد الفكرة كل من الرئيس الأمريكي روزفلت ورئيس الوزراء البريطاني تشرشل سنة 1941، حتى يتمكّنا من الوصول إلى المواد الأولية بأرخص الأسعار.

بانتهاء الحرب العالمية الثانية وخروج معظم دول أوروبا منها باقتصاد مدمّر، ظهرت الحاجة إلى رؤوس أموال ومنظمات دولية لإعادة العمَار وإعادة تنظيم الاقتصاد العالمي . ولأن الولايات المتحدة الأمريكية استفادت من الحرب وظهرت كأكبر قوة اقتصادية، فقد دعت الدول الأوروبية إلى مؤتمر دولي سنة 1944 في برتين وودز لإيجاد الصيغة الملائمة لإدارة النظام النقدي الدولي، ونظام التمويل الدولي وكذلك تحقيق الاستقرار في أسعار الصرف والتجارة الدولية. [2] كانت تلك الدعوة لأجل تحقيق مصالح الولايات المتحدة الأمريكية أولاً لإحكام سيطرتها على الاقتصاد العالمي، ثم تحقيق وبدرجة أقل مصالح باقي الدول الأوروبية . وبمقتضى ذلك المؤتمر تم إنشاء صندوق النقد الدولي والبنك الدولي للإنشاء والتعمير، بينما تأخر الاتفاق على إقامة منظمة عالمية تدير شؤون التجارة العالمية.

في سنة 1946 أصدر المجلس الاقتصادي والاجتماعي للأمم المتحدة ، بناء على مقترح من الولايات المتحدة الأمريكية، توصية بعقد مؤتمر دولي للتجارة، عُقد ذلك المؤتمر في هافانا سنة 1947 وصدر عنه "ميثاق هافانا" أو "ميثاق التجارة الدولية"،[3] ومع أن الولايات المتحدة الأمريكية هي التي اقترحته، إلاّ أنها لم تصادق عليه خوفا من فقدان سيادتها على تجارتها الخارجية. عُوّضت فكرة إنشاء منظمة عالمية بعقد مؤتمر دولي، بعيدا عن إشراف الأمم المتحدة – التي كانت ستوّفق إلى حد ما بين مطالب كل البلدان ، ومنها المتخلفة وهذا ما لم تكن تريده الولايات المتحدة الأمريكية – فعُقد المؤتمر في جنيف في نفس السنة (1947) وأُعلنت " **الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة** " بمثابة نظام دولي لتحرير التجارة الدولية استنادا إلى ما جاء في مؤتمر هافانا م ع التعديلات. صادقت على الاتفاقية 23 دولة ودخلت حيز التطبيق في 1 جانفي1948، مع أنها لم تكن إلزامية، ومنذ ذلك التاريخ عُقدت عّدة جولات للتفاوض حول المزي د من التخفيضات الجمركية والمزيد من تحرير التجارة، وكانت أهم تلك الجولات هي جولة الأورغواي والتي كان من أهم نتائجها إنشاء "

---

[1]- غازي صالح محمد الطائي وأحمد إبراهيم منصور (2004)" **منظمة التجارة العالمية وأثارها الاقتصادية في الدول النامية** ". مجلة أفاق اقتصادية المجلد 25، العدد 97، ص ص53-77، مركز البحوث والتوثيق واتحاد غرف التجارة والصناعة. دولة الإمارات العربية المتحدة.

[2]- عادل مهدي مرجع سابق، ص85.

2- سهيل حسن الفتلاوي (2006): **منظمة التجارة العالمية** دار الثقافة، الأردن. ص 12-17.

المنظمة العالمية للتجارة "بتاريخ 15 أفريل 1994 لتضم 117 دولة متقدمة ونامية. وهكذا جاءت هذه الاتفاقية منسجمة مع مصالح الدول الرأسمالية.

ثانيا: مشاركة الدول النامية في صياغة الاتفاق العام وفي إنشاء المنظمة العالمية للتجارة: هَدَف الاتفاق العام للتجارة من البداية إلى تحرير المبادلات التجارية على المستوى العالمي ، وبالتالي تحقيق التنمية ورفع المستوى المعيشي لشعوب الدول المشاركة، دون تمييز بين دول متقدمة وأخرى متخلّفة. إن عدد الدول المتخلّفة الموقّعة على الاتفاق العام كان 11 دولة [1] وهو يمثل نصف عدد الدول الموقّعة، ومن المنتظر أن يكون لهذه المجموعة دورا في تحديد بنود الاتفاق على حسب ما يقتضيه مفهوم "المشاركة"، إلاّ أن الواقع كان مخالفا لذلك، إذ تعتبر اتفاقية "الغات" ثمرة تخطيط الدول الرأسمالية وعلى رأسها الولايات المتحدة الأمريكية التي أرادت من خلالها توسيع سيطرتها على الاقتصاد العالمي.

خلال الجولات التي عقدتها أمانة "الغات" احتجّت الدول النامية على عدم استفادتها من النظام التجاري العالمي في تحقيق تنميتها، وعليه مُنحت معاملة تفضيلية [2] تمكّنها من الاحتفاظ بما يكفي من المرونة في هيكل تعريفاتها وتوفير الحماية لإقامة صناعة محلية، وكذلك تطبيق قيود كمية على الواردات للحفاظ على توازن ميزان المدفوعات، بالإضافة إلى تسهيلات أخرى. إن المعاملة التفضيلية للدول النامية من طرف الدول المتقدمة، ما هو إلاّ اعتراف من طرفها على أن تلك الدول ليست في مستوى تطوّرها، وبالتالي ليست على مستوى تحمّل الالتزامات التي جاءت بها الاتفاقية. إن خصوصيات الدول النامية لم يؤخذ بعين الاعتبار عند وضع الاتفاقية، وإنما جاء بعد احتجاجها، وهذا يعني أنها لم تشارك في وضع القواعد العامة للنظام التجاري ، وإنما انفردت الدول المتقدمة بوضعها، ومن الطبيعي أن تأتي منسجمة مع أهدافها ومحققة لمصالحها. كما أن الولايات المتحدة لم تدعو الدول النامية كما دعت الدول الأوروبية لعقد مؤتمر جنيف 1947، هذا ما يدفعنا للتأكّد من أن الدول النامية لم تشارك في صياغة بنود الاتفاق، وإنّما كانت مجرّد دولا موقّعة عليه لتوسيع دائرة المشاركة وإعطائه صبغة الدولية.

ظلت الدول الصناعية تؤدي الدور الرئيسي في تحديد موضوع الاتفاقيات خلال الجولات المتتالية . لقد كانت الولايات المتحدة الأمريكية ودول المجموعة الاقتصادية الأوروبية تجتمع بعيدا عن كل الدول النامية ومن دون إعلان، لوضع جدول أعمال المفاوضات وصياغة مسودات الاتفاقيات التي يجري إقرارها في الاجتماعات الرسمية، دون السماح بإدخال أي تعديلات جوهرية عليها. [3] استمر احتجاج الدول النامية وأصبح صوتها مسموعا أكثر بتقدّم المفاوضات ، خاصة في إطار الأمم المتحدة، ومع ذلك بقيت مهمشة في إيصال وفرض مطالبها بما يخدم تنميتها . ونظرا لضعف حصتها في التجارة العالمية وضعف قدراتها التفاوضية، فهي لم تتدخل أيضا في مفاوضات الجولة الأخيرة للغات – رغم استمرار ارتفاع عددها – كأطراف مشاركة بالمعنى الحقيقي وعلى قدم المساواة مع الدول المتقدمة . لقد فرضت الدول المتقدمة العديد من الضغوطات السياسية والاقتصادية[4] على الدول النامية حتى تضعف من موقفها وتجعلها تقبل بكل ما يُتفق عليه، ومنه فإنها مرة أخرى لم تضع قواعد إنشاء المنظمة العالمية للتجارة، رغم أن هذه الأخيرة تضع من بين أهدافها المزيد من التحرير بما يخدم مصالح جميع الدول و بالخصوص النامية منها. وبالتالي فإن صياغة اتفاقية "الغات" ركّز على المصالح

---

[1]- غازي صالح محمد الطائي، مرجع سابق.

[2]- أحمد جامع (2001): **اتفاقيات التجارة العالمية: دراسة اقتصادية تشريعية**. الجزء الأول، دار النهضة العربية، القاهرة. ص46.

[3]- سهيل حسين الفتلاوي، مرجع سابق، ص24.

[4]- عماد محمد الليثي (2002): **التبادل الدولي: دراسة في منهجية وآليات التبادل الاقتصادي الدولي المعاصر** دار النهضة العربية، القاهرة. ص 127.

التجارية للدول الصناعية ، وأن التمثيل العددي للدول النامية لم يُغن عن النفوذ الاقتصادي والسياسي للدول الصناعية التي حدّدت موضوعات الاتفاقية وبالتالي نتائجها. لا يمكن أن ننتظر إذا من المنظمة العالمية للتجارة أن تحقق مطالب ومصالح دول لم تشارك في وضع أسسها، ولا يمكن للدول المتقدمة أن تسعى لتحقيق مصالح الدول النامية التي أبعدتها عمدا من المشاركة الفعلية في إقامة نظام تجاري دولي.

الفرع الثاني: قواعد تنظيم التجارة الدولية وخرقها من طرف الدول المتقدمة

تُلخص قواعد تنظيم التجارة الدولية ، ضوابط تنظيم التجارة بين جميع المتعاقدين في اتفاقية "الغات" أو الأعضاء المنضمين إلى المنظمة العالمية للتجارة. نستعرض هذه القواعد، لنقارن بين ما نصت عليه نظريا وإمكانية استفادت الدول النامية منها، وبين ما تم تطبيقه فعلا ، خاصة بالنسبة للاستثناءات، وكيف انعكس ذلك على الدول النامية وبالتالي معرفة مدى احترام الدول الواضعة لها عند تطبيقها الواقعي.

أولا: قواعد تحرير التجارة الدولية: تتمثل هذه القواعد في المبادئ والأحكام، لهذا سنتطرق للمبادئ ثم للأحكام.

1- مبادئ تحرير التجارة الدولية: و هي المبادئ التي أقرتها الاتفاقية في تحرير التجارة، والتي تتمثل فيما يلي:

أ- مبدأ عدم التمييز: والذي يتحقق بشرطين هما:

- **شرط الدولة الأولى بالرعاية** : ويعني هذا الشرط ، أن أية ميزة تجارية يمنحها طرف متعاقد في الاتفاقية لدولة ما، أو لأي منتج مَصدرُه بلد آخر متجه إليه، ستُمنح ودون شرط لباقي الأطراف . ويُعتبر ميزة كل إجراء من شأنه أن يساهم في تحرير التجارة الدولية وفتح الأسواق. [1] على حسب هذا الشرط فإن جميع الدول ستستفيد من التخفيضات الجمركية على السلع والخدمات ، وغيرها من التسهيلات بما يضمن انتقالها بكل حرية في الأسواق، سواء كان مصدرها دولا متقدمة أو نامية.

وضعت الاتفاقية على هذا الشرط استثناءات (بغاية تحويل القواعد لصالح الدول المتقدمة عند تطبيقها) تتمثل في:

- الاستثناء الأول: الاندماجات الاقتصادية والتي تشمل الاتحادات الجمركية ومناطق التجارة الحرة؛
- الاستثناء الثاني: وهو المعاملة التفضيلية للدول النامية. والذي أدرج في جولة طوكيو سنة 1966.

- **شرط المعاملة الوطنية للمنتجات الأجنبية** : يعني هذا الشرط أن تَلقى السلع الأجنبية المستوردة نفس معاملة المنتجات الوطنية المماثلة لها ، بعد خضوعها للتعريفة الجمركية . ومنه فإن المنتجات الوطنية والمستوردة ستواجه نفس ظروف المنافسة، بحيث لا يجوز إخضاعها لأعباء مالية وإدارية إضافية تؤدي إلى توفير الحماية للمنتجات المحلية في مواجهة تلك المستوردة.[2]

وقد ورد على هذا الشرط استثناءا وحيدا وهو المشتريات الحكومية للمنتجات، بشرط استخدامها في أغراض حكومية وليس بقصد إعادة بيعها تجاريا، أو بقصد استخدامها في إنتاج سلع تباع تجاريا.

ب- مبدأ الحماية عن طريق الرسوم الجمركية فقط : يُلزم هذا المبدأ الدول المنظَمة إلى الاتفاقية استخدام التعريفة الجمركية كوسيلة وحيدة لتقييد حركة التجارة بين الدول، وبالتالي لا يجوز استخدام القيود غير التعريفية، وأهمها القيود

[1]- أحمد جامع، مرجع سابق، ص48.

[2]- المرجع نفسه، ص54.

الكمية وتراخيص الاستيراد والتصدير ،[1] وأن تتم المبادلات التجارية بكل شفافية . فالقيود غير التعريفية عادة ما تُعتّم الصورة أمام المتعاملين في التجارة الدولية، وبالتالي تحدُ من قدرة المصدّرين والمستوردين على اتخاذ القرارات الصحيحة ويتضمن هذا المبدأ أيضا استثناءات هي:

– الاستثناء الأول: يحق لكل دولة طرف في الاتفاق بأن تتخذ إجراءات تقييدية مبرَرة على أساس حماية " المصلحة العامة" والتي تتمثل في صحة الأفراد والحيوان، حماية النبات، تجارة الذهب وكل الأشياء الثمينة وحماية التراث.

– الاستثناء الثاني: وقد ورد على القيود الخاصة بوقاية ميزان المدفوعات (المادة 12)، إذ يمكن للدول النامية استثناءا، أن تحصل على إذن الاحتفاظ بالقيود الكمية على الواردات للمحافظة على توازن ميزان مدفوعاتها ، خاصة في إطار سياسات التعديل الهيكلي المفروضة عليها من البنك الدولي وصندوق النقد الدولي لتخفيض مديونيتها.[2]

ج– مبدأ التخفيض العام والمتتالي للرسوم الجمركية والمتبادل من خلال الجولات: رغم أن التعريفات الجمركية تعتبر هي الوسيلة الوحيدة المفضّلة في إطار "الغات"، إلاّ أنها تعتبر من جهة أخرى معرقلة لتوسّع المبادلات الدولية، لهذا فإن هدف الاتفاقيات التجارية هو زيادة تحرير التجارة بتخفيض تلك التعريفات بقدر الإمكان، وبطريقة مرحلية في إطار الجولات المتتالية. وعليه فإن تلك التعريفات تخضع لقواعد هي:[3]

–لا يجب تحديد مستوى التعريفات بشكل فردي أو ثنائي، وإنّما في إطار مفاوضات متعددة الأطراف؛

– توحيد التعريفات المتفق عليها، وبالتالي لا يجوز لأي طرف تعديل ما تم الاتفاق عليه ، إلاّ في إطار مفاوضات جديدة أو في ظل ظروف استثنائية؛

– التخفيض التدريجي والمستمر لها، وأيضا تخفيض كل الإجراءات الأخرى التي من شأنها أن تقيّد المبادلات التجارية الدولية.

– أن تتم تلك التخفيضات بصفة تقابلية، أي لابد للأطراف التي استفادت من التخفيضات المقّدمة ، أن تقدم بدورها تخفيضات معادلة في أهميتها، وهذا حتى لا تستفيد أطراف على حساب أطراف أخرى تحقيقا لمبدأ المنافع المتبادلة في تحرير التجارة الدولية.

د– مبدأ الشفافية: أُضيف هذا المبدأ في اتفاقية 1994، ويقصد به التزام أعضاء المنظمة بنشر كل القوانين واللوائح والقرارات والإجراءات الوطنية للاطّلاع عليها من طرف باقي الأعضاء، والتي تكون لها صلة بالتطبيقات العامة للاتفاقية، ماعدا المعلومات السرية[4] والتي يؤدي إفشاؤها إلى إلحاق الضرر بالمصلحة العامة.

2– أحكام تنظيم التجارة الدولية: وتتمثل في الأحكام التي تنظم عملية تحرير التجارة:

أ– تجنب دعم المنتجات: يتمثل الدعم في تقديم أي دولة لمساعدة مالية لمنتجاتها، أو تنازل عن إيراد كالإعفاءات الضريبية، مما يؤدي إلى تقوية مركزها المالي في السوق العالمية، بتخفيض أسعارها اصطناعيا. يؤدي الدعم إلى تشويه المنافسة الحرّة، حيث يضر بالأطراف المصدّرة لنفس المنتج والتي لا تقدم دعما لمنتجاتها. كما قد يؤدي هذا الدعم إلى تخفيض الواردات من المنتج المدعّم، حيث يكون السعر المحلي أقل من السعر العالمي. يُحظر تقديم الدعم سواء

---

[1]- المرجع السابق، ص55 **كذلك**

Rosiak, P. (2003) : **Les transformations du droit international économique, les états et la Société civile face à la mondialisation économique**. l'Harmattan, France. p. 100.

[2]- Rosiak, P. Op.Cit. p.101.

[3]-Hedir, M. (2003) :**l'Economie Algérienne à l'épreuve de l'OMC**. Edition ANEP, Alger. pp.65-66.

[4]- علي إبراهيم (1997): **منظمة التجارة العالمية: جولة أورغواي وتقنين نهب العالم الثالث**. دار النهضة العربية– القاهرة. ص207.

كان عاما كدعم الدخل أو السعر أو خاصا كدعم الصادرات ، مع مراعاة أوضاع الدول النامية، على أن لا يؤدي هذا الدعم إلى زيادة صادرات أي طرف من أي منتج أكثر من " نصيب عادل" في تجارة هذا المنتج. [1] إن الاتفاقية لا تحظر تقديم الدعم العمومي، وهو الدعم المسموح به، والمتعلق بالدعم المقدّم لبرامج البحوث والتطوير التي تقوم بها الشركات ومؤسسات التعليم المتعاقدة مع تلك الشركات، كذلك الدعم الممنوح للأقاليم الأقل نموا في إطار التنمية الشاملة، وقد مُنحت الدول النامية في إطار "الغات" 94 مدّة أطول لإيقاف الدعم المحظور.

ب- مكافحة الإغراق: الإغراق هو بيع بضاعة أجنبية في البلد المستورد بأسعار أقل من تكلفتها ، بهدف اختراق أسواق التصدير على المدى الطويل وتشكيل احتكار لهذه السلعة، أو كاستجابة قصيرة المدى لانكماش السوق المحلية فيباع الفائض من الإنتاج في الخارج بسعر منخفض للتخلص منه. [2] يؤدي الإغراق، خاصة الدائم منه، إلى إلحاق الضرر بالصناعات المحلية للبلدان الأخرى التي تنتج نفس السلعة أو سلع مشابهة، ومنه التأثير على المنافسة في الأسواق المحلية. من أجل مواجهة أثاره أو منع حدوثه، تعطي الاتفاقية الحق للدولة التي تعرضت له، فرض رسم على المنتج المغرق على أن لا يتجاوز مقداره هامش الإغراق.[3] يترتب على الإغراق نفس نتائج الدعم، لأنه يؤدي إلى تخفيض سعر السلعة اصطناعيا وعلى حساب صادرات دولة أخرى، وتصبح سوق المنتج سوقا احتكارية أو شبه احتكارية ، وفي ظل اتفاقية مراكش 1994 أصبحت هناك لجنة مختصة هي التي تحدّد وجود الإغراق من عدمه وحجم أضراره.

ج- منع استخدام القيود الكمية : والذي يعني تقييد الكميات المستوردة من منتج ما، ويستهدف أيضا كل الإجراءات ذات التأثير المماثل، مثل تراخيص الاستيراد أو التصدير، تحديد الحد الأدنى لأسعار الصادرات أو الحد الأعلى لأسعار الواردات. جاءت الاستثناءات التي تسمح باللجوء إلى القيود الكمية والتي يجب أن تكون مؤقتة، من أجل تفادي " الوضع الحرج" في ندرة المواد الغذائية والمواد الأساسية، أو في المجال الزراعي من أجل امتصاص "الفائض من الإنتاج المؤقت" وكذلك للحفاظ على توازن ميزان المدفوعات، وهو الوضع الخاص بالدول النامية،[4] ماعدا ذلك، يجب تحويل كل القيود الكمية إلى قيود جمركية.

ثانيا: خرق الدول المتقدمة لقواعد تحرير التجارة الدولية : إن التحليل النظري لقواعد تحرير التجارة الدولية أوضح مدى حرص الدول المتعاقدة على تحرير التجارة الدولية وفق آليات تضمن الشفافية في التعامل، وتحقق المنافسة العادلة بين جميع الدول .كما أن الاستثناءات على تلك المبادئ والأحكام تسمح لجميع الدول ، ودون تمييز بين دول متقدمة وأخرى نامية، بوضع قيود على تحرير تجارتها للحفاظ على اقتصادياتها. إن الاتفاق العام سواء لسنة 1947 أو في إطار جولة الأورغواي سنة 1994، لم ينص صراحة، أو لم يتخذ صراحة، إجراءات تمييزية ضد الدول النامية، بل على العكس من ذلك، فقد نصت الاتفاقيات المتتالية خاصة جولتا كيندي وطوكيو على بعض المزايا للدول النامية . إن الممارسات الواقعية للدول المتقدمة عند تنفيذها للاتفاقيات تؤكد خروجها عن كل المبادئ والأحكام – رغم أنها هي التي وضعتها- من أجل تحقيق مصالحها، واستمرار تحطيم الاقتصاديات النامية ، خاصة في المجالات التي تتمتع فيها بمزايا نسبية، ومنه

---

[1]- أحمد جامع، مرجع سابق، ص65.

[2]- عبد المطّلب عبد الحميد (2003): **الجات وآليات منظمة التجارة العالمية: من أورغواي لسياتل وحتى الدوحة.** الدار الجامعية، الإسكندريةص292.

[3]- أحمد جامع، مرجع سابق، ص66.

[4]- Rosiak, P. Op.Cit. p.102.

يصبح الاستثناء هو أصل تطبيق القاعدة بالنسبة للدول المتقدمة. لتأكيد ذلك نورد بعض تلك الممارسات على سبيل المثال لا على سبيل الحصر، لأنه لا يمكن حصرها، كما أنها لا تزال مستمرة.

1- الدعم الزراعي : رغم أن دعم المنتجات والصادرات هو محظور حسب القواعد السابقة، إلاّ أن كل من الولايات المتحدة الأمريكية ودول الاتحاد الأوروبي لا يتوقفان عن تقديم الدعم المباشر للقطاع الزراعي، خاصة وأن هذا القطاع يشكل ميزة للدول النامية الزراعية. إن قيمة الدعم الزراعي في دول الاتحاد الأوروبي كانت أكثر من 133 مليار دولار سنة 1992 أي ما يمثل حوالي 2.2% من الناتج المحلي الإجمالي لها، [1] كما أن الدعم المباشر للتصدير المقدّم للفلاحين الأمريكيين تجاوز 7 مليار دولار في سنة 1997 و22 مليار دولار سنة 1999 (بعد اتفاق الأورغواي) ويعتبر المصدر الأمريكي الأكثر دعما في العالم. [2] كما تقوم بتدعيم هذا القطاع، ولكن بشكل أقل مجموعة " Cairns" والتي تضم 14 دولة مصدّرة صافية للمنتجات الزراعية، وهي الأرجنتين، استراليا، كندا، نيوزيلندا، البرازيل، الشيلي، كمبوديا الفيجي، المجر، اندونيسيا، ماليزيا، الفلبين، تايلاندا والأورغواي ، [3] وبالتالي فإن هذا الدعم سيجعل المنتجات الزراعية للدول السابقة أكثر قدرة على المنافسة في الأسواق العالمية مما يخلق منافسة غير عادلة، ممّا يعني تدهوره في البلدان النامية ذات الإمكانيات الزراعية المتواضعة وهو عكس ما تنادي به الدول المتقدمة.

2- الإجراءات الوقائية : تجيز المادة 19 من أجل حماية الصناعات المحلية من الواردات المنافسة اللجوء إلى " الإجراءات الوقائية " تحت مظلة " الظروف الاستثنائية" ، وتتمثل الإجراءات الوقائية في تعليق التزامات الطرف المتضرر كليا أو جزئيا، أو سحب التنازلات أو تعديلها في مجال خفض التعريفات الجمركية. [4]

استفادت الدول الصناعية من هذا الاستثناء ، بتطبيق الإجراءات الوقائية كلّما رأت أن اقتصادياتها تتعرض للمنافسة. ففي الفترة 81-85 طبّقت الولايات المتحدة الأمريكية (وتعتبر أكثر دولة خرقا للمبادئ حتى ضد الدول المتقدمة الأخرى) حوالي 152 إجراءا حمائيا ضد جميع الدول فيما يخص وارداتها من المنسوجات والمنتجات الجلدية والخشب والورق والمطاط والسلع الكيماوية والصلب والمعادن ومعدات النقل والآلات، وفي نفس الفترة طبّقت 87 إجراء حمائيا ضد الدول حديثة التصنيع لنفس السلع السابقة. [5]

3- الإجراءات الرمادية: إن من أشهر انتهاكات قواعد "الغات" والتي انعكست بشكل مباشر على اقتصاديات الدول النامية هي"الإجراءات الرمادية"، ويقصد بها تلك الممارسات التي تجمع بين الخروج عن قواعد "الغات" على أساس التقييد الكمي للواردات والذي هو محظور، وبين احترام تلك القواعد على أساس أن هذا التقييد هو بموافقة أطراف الاتفاق. [6]

ينظر للدول النامية على أنها منافسا حقيقيا في مجال النسيج ، يستطيع أن يضر بالصناعات المحلية للدول المتقدمة لهذا فقد خضع منذ سنة 1961 لسلسلة من الترتيبات خارج قواعد "الغات". خضع القطاع في البداية لاتفاق قصير

---

[1]- على إبراهيم، مرجع سابق، ص 54.

[2]- Rosiak, P. Op.Cit. p. 135.

[3]- Rainelli, M.(2002): **L'organisation mondiale du commerce**. 6éme éd, Ed. La découverte, Paris. p.70.

[4]- عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سابق، ص 294.

[5]- إبراهيم العيسوي (1995): **الغات وأخواتها: النظام الجديد للتجارة العالمية ومستقبل التنمية العربية** . مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت.ص26؛ كذلك عبد الواحد العفوري، مرجع سابق، ص:148.

[6]- على إبراهيم، مرجع سابق، ص46.

المدى 61-62 و هو اتفاق "المنسوجات العالمية" سنة 1961 (الذي خصّ المنتجات القطنية فقط) ثم عوّض باتفاق طويل المدى 62-73 والذي عوّض بعدها باتفاق " **الألياف المتعددة** "سنة 1974 (وشمل عندها كل المنسوجات).[1] جمع الاتفاق بين الدول الصناعية والدول النامية المصدّرة الأساسية للمنسوجات والملابس من أجل تقييد تجارتها ، للحد من منافستها وإعاقة تطوير صادراتها، لما تتمتّع به من ميزة نسبية بفضل انخفاض تكلفة اليد العاملة .[2] ويعتبر ذلك خرقا لمبدأ التعريفة الجمركية كوسيلة وحيدة للحماية التجارية ، وأيضا لمبدأ عدم التمييز، حيث كان هناك تمييزا ضد الدول النامية والذي حرمها من مداخيل تقدّرها المنظمات الدولية بحوالي 48 مليار دولار سنويا، أي ما يقارب 900 مليار دولار إلى بداية التسعينات.[3]

من بين "الإجراءات الرمادية" التي استعملتها الدول المتقدمة من أجل خلق عوائق للمبادلات، هي الإجراءات الإدارية والجمركية الثقيلة للتقليص من الاستيراد .من بينها مجموعة الإجراءات التي اتخذتها فرنسا سنة 1982 بفتح مركز موحد للجمركة لعرقلة استيراد المسجّلات اليابانية، [4] وهو ما لجأ إليه اليابان أيضا للحد من السيارات الفرنسية المستوردة والتي كان الإفراج عنها من الجمارك يستلزم 30 يوما من الإجراءات. [5] من هنا يتأكد أن الدول المتقدمة لا تفتح المجال للمنافسة، إلاّ إذا كانت تمتلك أكبر المزايا وتحقق أعظم المكاسب، إن لم تكن كلها.

4- استعمال القيود غير التعريفية : وردت استثناءات من مبدأ استخدام التعريفة الجمركية وحدها كوسيلة للحماية وهو ما أجازته "المادة 12" لأي طرف يواجه تدهورا جسيما في احتياطاته النقدية أو يواجه احتمال حدوث هذا التدهور، أن يفرض قيودا كمية على وارداته أو قيمتها، إلى أن يستعيد التوازن في مدفوعاته الخارجية. أو في حالة التصدير إذا كان ذلك ضروريا للتخفيف من العجز في المواد الغذائية ، أو للتخلّص من فائض مؤقت من تلك المنتجات محليا.[6] كما تجيز "المادة 20" لأي طرف اتخاذ إجراءات ضرورية لحماية الأخلاق العامة أو لحماية صحة الإنسان والحيوان والنبات وتجيز "المادة 21" اتخاذ نفس الإجراءات لحماية الأمن الوطني.[7]

استعمل هذا الاستثناء من طرف الولايات المتحدة الأمريكية سنة 1991 عندما أرادت تضييق استيراد سمك التونة من المكسيك، فاستندت إلى حجة أن هذا السمك يتم اصطياده في مياه متنازع عليها، ومع ذلك فإن التقارير وبسبب الضغط الأمريكي لم تتطرق بأن الاستثناءات كانت على السلع وليس على طريقة إنتاجها ،كما قيّدت الاستيراد من الإتحاد الأوروبي في سنة 1994 بحجة عدم احترامه للمعايير الأمريكية.[8]

5- عدم تطبيق شرط الدولة الأولى بالرعاية : أثناء مفاوضات جولة الأورغواي، طلبت الولايات المتحدة الأمريكية عدة استثناءات من تطبيق شرط الدولة الأولى بالرعاية، في كل من قطاع النقل البحري والنقل الجوي وخدمات

---

[1] - Rainelli, M. Op.Cit. p .25.
[2]- Rosiak, P. Op.Cit. p.43.

[3]- على إبراهيم، مرجع سابق، ص 46.

[4]- Rosiak, P. Op.Cit. p.47.

[5]- عبد المطّلب عبد الحميد، مرجع سابق، ص 51.

[6]- إبراهيم العيسوي، مرجع سابق، ص26.

[7] -Hedir, M. Op.Cit. p.64.
[8] - Rosiak, P. Op.Cit. p.45.

الاتصالات والخدمات المالية، حيث أرادات أن تقدّم تنازلات على أساس ثنائي. كما أبدى اليابان عدم رغبته في تحرير أسواقه المالية، واعترضت الدول الأوروبية على تحرير خدمات المرئيات والصوتيات.[1]

6- استعمال مصطلحات غير واضحة : استعملت الاتفاقيات مصطلحات غير دقيقة،[2] حتى يمكن للدول المتقدمة استعمالها وقت ما رأت في ذلك مصلحة . من بين تلك المصطلحات، أن الاتفاقية منعت الإغراق إذا كان في شكل ممارسات "**ذات طبيعة ضارة**"، دون تحديد ما هي هذه الممارسات الضارة، وبالتالي أعطت للدول مجالا لتطبيق بعض أشكال الإغراق. يطرح الإشكال أمام الدول النامية في أن إثبات إغراق سلعة ما من عدمه و مكافحته، حسب ما تتطلبه الاتفاقية، يستلزم موارد مالية وبشرية تكون مؤهلة وكافية ، ولأن إمكانياتها ضعيفة ستكون عاجزة عن إثبات حدوث الإغراق أو الدفاع عن سلعة وطنية مصدرة تتعرض لشكوى الإغراق.

حتى يمكن تبرير اللجوء للإجراءات المضادة للإغراق، يجب أن يسبب أو يهدد بالتسبب في " **خسائر معتبرة**" لفرع إنتاج لبلد ما، سواء كان هذا الفرع موجودا أو أن إنشاءه سيتأخر بسبب الإغراق ، دون تحديد معنى خسائر معتبرة، والتي ستخضع لتقدير كل دولة تريد أن تتخذها مبررا لحماية السوق الوطنية.

كذلك إعطاء الحق للدول أن تلجأ للقيود الكمية إذا حدث " **تدهورا جسيما**" في احتياطاته النقدية، دون تحديد متى يعتبر ذلك التدهور جسيما، أو في حالة "**الظروف الإستثنائية**" و"**المصلحة العامة**"، وغيرها من المصطلحات غير الواضحة التي ارتكزت عليها الدول المتقدمة في خرق قواعد الاتفاقية.

7- تقييد الواردات و الصادرات : منذ سنة 1949 منحت الأطراف المتعاقدة للولايات المتحدة الأمريكية إجراءا استثنائيا يسمح لها بتقييد استيراد المنتجات اللبنية والزراعية، على عكس ما نصت عليه المبادئ، ومن ثم اتبعت العديد من الدول نفس الإجراء دون الرجوع إلى أمانة "الغات".[3]

عندما أصبحت دول أوروبا والولايات المتحدة الأمريكية تواجه منافسة من دول جنوب شرق آسيا -والتي استطاعت غزو أسواق الدول المتقدمة - زادت أهمية حماية الصناعات المحلية من المنافسة، وبالتالي لم يصبح أمام الدول الصناعية إلاّ أن تلجأ إلى الحد من تلك المنافسة عن طريق التقييد الاختياري للصادرات، والتوسّع الاختياري للواردات للتخفيف من ميل ميزان المدفوعات لصالح الدول الناشئة .[4] كما فرضت الولايات المتحدة الأمريكية لمواجهة المنافسة قيودا على استيراد الحديد والصلب من الاتحاد الأوروبي واليابان في سنة 2002.[5] أيضا لجأت دول الاتحاد الأوروبي إلى تقييد الواردات الزراعية من الدول المتقدمة والنامية في إطار ما يسمى " بالسياسة الزراعية المشتركة" لدول الاتحاد وبالتالي استبعاد قطاع الزراعة من المنافسة الدولية ومن التحرير حسب قواعد "الغات".[6]

8- فرض الرسوم التعويضية : قبل اتفاق مراكش 94 وفي إطار "الغات 1947" كان يحق لكل طرف متضرّر من خرق قواعد التجارة أن يفرض العقوبات على الطرف الذي قام بخرقها، دون العودة إلى أمانة "الغات"، ولكن الدول

---

[1]- أيسر ياسين فهد الغريري ومحمود خالد المسافر (2003) " **منظمة التجارة العالمية بين اتفاقيات سياتل وأمال الدوحة: مع تقييم للفرصة المتاحة أمام العرب من خلال الانضمام**" مجلة الوحدة الاقتصادية العربية، إصدار مجلس الوحدة الاقتصادية العربية ص ص32-40.

[2] - Rosiak, P. Op.Cit. pp. 37-38.

[3]- Ibid. p.39.

[4]- على إبراهيم، مرجع سابق، ص.57.

[5]- سهيل حسن الفتلاوي، مرجع سابق، ص 26.

[6]- على إبراهيم، مرجع سابق، ص51، إبراهيم العيسوي، مرجع سابق، ص 26.

النامية كانت عاجزة عن فرض مثل تلك العقوبات ، [1] في حالة تضرّر اقتصادياتها ، على بلدان ذات وزن اقتصادي وسياسي قوي على المستوى العالمي.

من المواد التي أسيئ استعمالها من جانب الدول الصناعية هي "المادة 6" والمتعلقة بإجراءات مواجهة سياسة الإغراق، حيث يجوز فرض رسوم تعويضية إضافية على السلعة، تساوي الفرق بين سعرها الحقيقي وبين سعر الإغراق وتعتبر هذه الرسوم، إذا لم تستعمل في موضعها، من القيود غير التعريفية على السلع الأجنبية. [2] رغم أن هدف فرض الرسوم هو حماية الصناعات المحلية، إلاّ الدول الصناعية بالغت في قيمة الرسم المضاد للإغراق بحيث تحوّل إلى منع دخول السلع الأجنبية إلى أسواقها.

لقد طبّقت الولايات المتحدة إجراءات لمكافحة الإغراق بوتيرة متزايدة قبل جولة الأورغواي، حيث طبّقتها ضد الدول النامية مرتين خلال الفترة 1970-1974 و 45 مرّة ما بين 1975-1979 و 108 مرات في الفترة 1980-1986.[3] وتعتبر إجراءات مكافحة الإغراق من أكثر الوسائل استعمالا من طرف الدول الصناعية ضد صادرات الدول النامية، خاصة في مجال النسيج بالنسبة لبلدان مثل تركيا، اندونيسيا، الباكستان، الهند، وغيرها من الدول المصدّرة للمنسوجات والملابس.

تأتي الولايات المتحدة الأمريكية على رأس الدول التي تخترق قواعد تحرير التجارة، خاصة بفرض تشريعاتها الداخلية على دول العالم بما فيها الدول المتقدمة ، إذ لم تكتف بعدم تعديل تشريعاتها الداخلية بما يتماشى وقواعد "الغات" بل استمرت في وضع قوانين تزيد من حماية اقتصادها . ومن بينها القانون الذي أصدرته سنة 1974(القانون 300 و301).[4] يخوّل القانون للإدارة الأمريكية فرض عقوبات ضد صادرات الدول التي تتخذ إجراءات قد يعتبرها المشرّع الأمريكي مضّرة بمصالح الاقتصاد الوطني، طبقا لمعايير لا تخضع لا لقواعد الجات ولا لقواعد حرية التجارة الدولية . كما أنه ووفقا لذلك القانون، يمكن لوزير التجارة الأمريكي إعداد " **قائمة سوداء**" بالدول التي تعرقل الصادرات الأمريكية ، وهو ما جعل العديد من الدول تفتح أسواقها للمنتجات الأمريكية منذ تلك الفترة خوفا من العقوبات الأمريكية[5] التي تفرضها خارج إطار"الغات" بحجة عدم احترام حقوق الإنسان، أو عدم تطبيق نظما مقبولة لتشغيل العمالة وغيرها.

الفرع الثالث: احتجاج الدول النامية والامتيازات التي حصلت عليها خلال الجولات

أدركت الدول النامية مع نهاية الخمسينيات وبداية الستينيات، بعد حصول معظمها على الاستقلال السياسي أن النظام التجاري الدولي قائم على تحقيق مصالح الدول الصناعية، والذي لا يمكنها في ظله تحقيق تنميتها الاقتصادية. إن قواعد هذا النظام سوف تكرّس الوضع الذي ساد خلال الفترة الاستعمارية ، وما أنتجه من تقسيم للعمل على المستوى الدولي، ما جعلها تطالب بتجارة أكثر إنصافا.

---

[1]- ياسر فهد الغريري، مرجع سابق..

[2]- إبراهيم العيسوي، مرجع سابق، ص32.

[3]- على إبراهيم، مرجع سابق، ص 239.

[4]- المرجع السابق، ص 52.

[5]- إبراهيم العيسوي، مرجع سابق، ص25.

أولا: احتجاج الدول النامية على أوضاعها في التجارة الدولية : لقد قامت الدول المتقدمة بغلق أسواقها أمام صادرات الدول النامية، سواء بفرض رسوم جمركية عالية عليها أو بلجوئها إلى الاستثناءات من قواعد "الغات"، فلم تستطع الدول النامية مواجهة المنافسة غير العادلة وغير المتكافئة، هذا ما حرمها من تحقيق التنمية بواسطة تحرير التجارة. رفعت الدول النامية انشغالها إلى أمانة "الغات"وعليه اهتم مجلس الوزراء بدراسة مشكلاته ا، حيث تكّونت في سنة 1958 لجنة «Haberler» لدراسة أوضاع التعريفات الجمركية واقتراح التدابير اللازمة لثلاث مسائل: [1]

- دراسة أوضاع التعريفات الجمركية في ضوء قيام السوق الأوروبية المشتركة؛
- أثر السياسات الزراعية المختلفة على التجارة الدولية في المنتجات الزراعية؛
- تنشيط تجارة الدول النامية والعمل على زيادة صادراتها، لتدعيم جهود التنمية الاقتصادية بها.

لوحظ أن جهود تخفيض التعريفات الجمركية من خلال مبدأ عدم التمييز قد استفادت منه الدول الصناعية فيما بينها بينما لم تستفد منه الدول النامية بنفس القدر، وعليه أوصى مجلس وزراء "الغات"في ديسمبر 1961 بالعمل على زيادة صادرات الدول النامية لتعزيز جهود التنمية بها، وتوفير النقد الأجنبي اللازم لاستيراد مستلزمات برامج التنمية.

في نفس الإطار، فإن الدول النامية قد لجأت أيضا إلى الأمم المتحدة (61-62) لخلق منتدى خاصا بها لتعبّر فيه عن انشغالاتها، خاصة تلك المتعلقة بالربط بين تجارتها الخارجية ومتطلبات التنمية بها. اتخذت 77 دولة نامية موقفا موحدا حول موضوع "التجارة والتنمية" يختلف عن موقف "الغات"،[2] فعوض تحرير التجارة وتقديم المعونات ، أرادت تلك المجموعة تقييد التجارة للسماح لها بإقامة صناعات محلية، وطالبت بـ "**بتسهيل التجارة بدلا من الإعانات**" وأيضا اتخذت مبدأ التمييز كمبدأ في المعاملات التجارية، إذ طالبت أن تعامل منتجاتها معاملة تفضيلية ومنحها الحق في استعمال قيودا أخرى غير التعريفات الجمركية.

عندما عقدت "الغات" مؤتمرها سنة 1963 لدراسة التوسّع في تصدير المواد الأولية، حسب توصيات لجنة «هابرلر» قدمت الدول النامية مقترحات تقضي بوضع نظاما تفضيليا يتضمن:[3]

- التزام الدول الصناعية بعدم زيادة الضرائب الجمركية على صادراتها؛
- إزالة القيود الكمية على الصادرات قبل ديسمبر 1965؛
- العمل على إعفاء الصادرات من المواد الأولية من الضرائب الجمركية؛
- تخفيض الضرائب الجمركية على المنتجات المصنّعة ونصف المصنّعة عند دخولها أسواق الدول الصناعية بما لا يقل عن 50% تمهيدا لإزالتها.

أدركت الأمم المتحدة أن المسائل المتعلقة بالتجارة الدولية وتحقيق التنمية الاقتصادية قد أضحت من المسائل ذات الصبغة الدولية، والتي يجب أن تكون محلا للتعاون بين الدول، فأقرت في أواخر 1964 إنشاء « **مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية**» كإطار تابع لها، يهتم بدراسة مشاكل التنمية والتجارة في الدولة النامية . تعود فكرة إنشاء المؤتمر إلى مؤتمر القاهرة[4] الخاص بقضايا التعاون الاقتصادي بين الدول النامية، وحاجتها إلى منبر متعدد الأطراف للمطالبة من خلاله

[1]- وجدي محمود حسين، مرجع سابق، ص 276-277.

[2]- أحمد جامع، مرجع سابق، ص 94.

[3]- وجدي محمود حسين، مرجع سابق، ص277.

[4]- عادل مهدي، مرجع سابق، ص166.

بدعم عمليات التنمية تحت شعار "تسهيل التجارة بدلا من المعونات" وقد أقر المؤتمر في أول اجتماع له سنة 1964 مبدأ *" أن التجارة والتنمية هي أحد العوامل الأكثر أهمية في التنمية الاقتصادية، ويجب أن تُحكم بواسطة مبادئ مُتفقة مع التقدّم الاقتصادي والاجتماعي، ولا يجب إعاقتها بواسطة إجراءات متعارضة مع هذا الهدف. جميع الدول عليها واجب التعاون من أجل خلق الظروف المناسبة للتجارة الدولية، وضمان توسّعها وزيادة حصيلة الصادرات للدول النامية، وبصفة عامة تهيئة الظروف لاتسّاع وتنوّع التجارة بين جميع الدول سواء كانت على مستوى واحد من النمو أو على مستويات مختلفة أو ذات نظم اقتصادية واجتماعية مختلفة".*[1]

تجسيدا للمبدأ السابق، فإن مُجمل توصيات المؤتمر في اجتماعاته المتتالية كانت تدور حول:[2]

- الاعتراف بحق الدول النامية في حماية صناعاتها الناشئة، ومساعدتها على إدخال الأساليب الحديثة في الإنتاج وتنويع منتجاتها؛
- الكف عن سياسات الإغراق التي تُضر بتجارة الدول النامية؛
- إنعاش صادرات الدول النامية من المواد الأولية، بالتخفيف من الضرائب الجمركية والداخلية وكافة القيود المفروضة على الاستيراد؛
- التخلي عن إتباع نظام تقسيم العمل على أساس التخلي عن مراحل التصنيع الأولية للدول النامية، وتخصّص الدول المتقدمة في الصناعات الفنية المعقدة؛
- وضع نظام للتفضيلات بشأن السلع المصنّعة ونصف المصنّعة، تستفيد منه الدول النامية دون تقديم تنازلات مقابلة من طرفها.

استجابةً لمطالب الدول النامية عن طريق الأمم المتحدة، اتّفقت الأطراف المتعاقدة في اتفاقية "الغات" على منح الدول النامية معاملة تفضيلية، ولكن بالشروط التي تراها الدول المتقدمة مناسبة، وبدأت بوضع بروتوكول لتعديل بعض أحكام الاتفاقية في فيفري 1965 صادقت عليه معظم الأطراف وأصبح نافذا من سنة 1966. تم إضافة جزء للاتفاقية الأصلية وهو الجزء الرابع بعنوان "**التجارة والتنمية**" والذي يضم المواد 36،37،38 إذ كان من أهم نتائج جولة كيندي (64-67). إن المعاملة التفضيلية للدول النامية هو اعتراف من الدول المتقدمة، بأنها ليست طرفا متكافئا تجاريا واقتصاديا في الاتفاقية.

ثانيا: الامتيازات التي حصلت عليها الدول النامية خلال جولات "الغات": تلخّصت تلك الامتيازات في المادة 18 من الاتفاقية وفي الجزء الرابع، ووضع النظام المعّمم للتفضيلات.

1- المادة 18 من الاتفاقية "المساعدة الحكومية للتنمية الاقتصادية ": بداية أعطت اتفاقية "الغات" الدول النامية بعض المعاملة التفضيلية، وقد جاء ذلك في المادة 18 بعنوان "المساعدة الحكومية للتنمية الاقتصادية" وقد سعت الاتفاقية من خلال هذه المادة إعطاء الدول النامية التي تجتاز أولى مراحل نموها فرصا للتنمية.[3]

يمكن قراءة المادة 18 كما يلي:

- ميّزت هذه المادة بين فئتين من البلدان النامية:

---

[1]- على إبراهيم، مرجع سابق، ص30.

[2]- وجدي محمود حسين، مرجع سابق، ص 277-283. **كذلك** عادل مهدي، مرجع سابق، ص165-167.

[3]- تم تحليل المادة اعتمادا على نصها وشرح فقراتها من أحمد جامع، مرجع سابق، ص 96-98.

– البلدان النامية التي يمكن لاقتصادها أن يكفل فقط مستويات منخفضة من المعيشة، وتوجد في المراحل الأولى للتنمية والتي نصت عليها الفقرة (4–أ) وهي الدول الأقل نمواً.

– البلدان النامية التي اقتصادها في طريق النمو، والتي نصت عليها الفقرة (4–ب).

- كما ميّزت بين الامتيازات الممنوحة لكل فئة:

– إمكانية وضع القيود الكمية على السلع المستوردة لحماية الصناعات المحلية، وأيضا لضمان استقرار معدل التبادل الخاص بها، وحماية مركزها المالي الخارجي، إلاّ أنها أعطت للدول النامية (4–أ) تسهيلات إضافية في اتخاذ تدابير حمائية تؤثر على الواردات للاحتفاظ بما يكفي من المرونة في هيكل تعريفاتها، منها تعديل أو سحب تنازل قد قدمته من قبل، هذا الامتياز غير ممنوح للدول النامية الأخرى؛

– إمكانية منح المساعدات الحكومية لتشجيع إقامة صناعة محلية، أو رفع مستوى المعيشة لشعوبها، ولكن لا يمكن منح تلك المساعدات للدول النامية من النوع (4–ب)، إلاّ إذا رأت أطراف الاتفاقية أنها ضرورية؛

– إذا اتخذ أحد الأطراف في الاتفاقيات أي إجراء، بحيث يؤدي ذلك إلى انخفاض حصيلة الصادرات من السلع الأولية، نتيجة لانخفاض في مبيعات هذه السلع –خاصة بالنسبة للدول النامية التي تعتمد على تصدير عدد محدود من السلع الأولية– فإنه يمكن لهذه الأخيرة أن ترجع إلى تلك الأطراف والتشاور معها للرجوع عن ذلك الإجراء.

- حدّدت شروط الاستفادة من الامتيازات خاصة بالنسبة للدول (4–ب):

– حدوث انخفاض خطير في حصيلة الصادرات؛

– موافقة باقي الأطراف ذات المصلحة بعد المشاورات، خاصة موافقتهم على التعويض المقدّم من طرف صاحب الامتياز؛

– عدم الإضرار بالمصالح التجارية والاقتصادية لأي طرف، كما يجب توقيف العمل بالامتياز في حال تحسّن الظروف التي أدت إلى منحه؛

– احترام مبدأ عدم التمييز وتعميم الإجراء، أي تقديم التعويض لكل الأطراف المتضرّرة.

مما سبق يمكن استنتاج مايلي:

– أن التمييز بين الدولة النامية يعطي فكرة عن عدم قبول الأطراف المتعاقدة من الدول المتقدمة تعميم الامتيازات الممنوحة، وبالتالي حرمان عدد كبير من الدولة النامية من الاستفادة من تلك الامتيازات؛

– أن تركيزها على البلدان الأقل نموا، ونظرا لضعف اقتصادياتها، هو إدراك من طرف الدول المتقدمة بأن تلك الامتيازات سوف لن تشكّل دافعا لتحقيق التنمية، وأنها أقل قدرة على الاستفادة من الامتيازات مقارنة بالبلدان النامية الأخرى؛

– إن اقتصار الامتيازات فقط على إمكانية وضع بعض القيود الكمية على بعض السلع المستوردة، وتقديم المساعدات الحكومية لإقامة صناعات محلية، لن يساهم لوحده في تحسين أوضاع تلك الدول، وتأتي الشروط الموضوعة كموافقة الأطراف ذات المصلحة ، التي قد لا تتفق ولا توافق على التعويض الذي يجب أن يقدمه صاحب الامتياز في حد ذاتها عائقا أمام الاستفادة من تلك الامتيازات، ومن المادة كلها.

2- الجزء الرابع من الاتفاقية "التجارة والتنمية": يضم الجزء الرابع "التجارة والتنمية" المواد 36، 37، 38. إن أهم ما جاء في تلك المواد مايلي:[1]

- المادة 36 و التي تضمنت الأهداف:

- ضرورة رفع مستوى المعيشة وتنمية متواصلة لكافة الأطراف، بصفة خاصة للدول النامية؛
- توسيع حصيلة الصادرات لتلك الدول؛
- الحصول على نصيب في نمو التجارة الدولية يتماشى مع احتياجات تنميتها الاقتصادية؛
- إتاحة شروط أفضل لنفاذ منتجاتها الأولية والزراعية للأسواق العالمية؛
- التوّصل إلى أسعار مستقرّة وعادلة؛
- تنويع هيكل اقتصادياتها؛
- عدم إلزام الدول النامية بنفس التزامات الدول المتقدمة.

- المادة 37 والتي تضمنت التعهدات:

- إعطاء الأولوية لخفض العقبات وإزالتها أمام المنتجات ذات الأهمية التصديرية ، سواء الحالية أو الممكنة للأطراف النامية، بما فيها الضرائب الجمركية، وغيرها من القيود سواء بالنسبة للمواد الأولية أو المنتجات المصنّعة؛
- الامتناع عن فرض تدابير ضريبية جديدة من الممكن أن تخفض من استهلاك المواد الأولية أو المصنّعة، والمنتجة في أراضي الدول النامية؛

- المادة 38 والتي تضمنت العمل المشترك:

- أن كل الأطراف المتعاقدة ستشارك معا لتحقيق الأهداف التي وردت في المادة 36؛
- التعاون مع مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية؛
- تحليل خطط التنمية وسياساتها للأطراف النامية وبشكل منفرد؛
- المشاركة في البحث عن أساليب عملية التوّسع في التجارة، من خلال التصحيح في السياسات والتنظيمات الوطنية.

رغم أن جولة كيندي أضافت مواد لمساعدة الدول النامية، إلاّ أن التخفيضات التي خرجت بها لم تكن مشجّعة لتجارتها، حيث استفادت المنتجات الصناعية بتخفيضات بلغ متوسطها 35% عن المستوى الذي كان في بداية الجولة وهو القطاع الذي تتمتع فيه الدول المتقدمة بمزايا كثيرة، بينما بلغ التخفيض 25% فقط بالنسبة للمنتجات الزراعية (لا تشمل الحبوب) [2] وهو قطاع ذ و أهمية بالنسبة للدول النامية. ويبقى القطاع الزراعي محور الإشكال بالنسبة للدول النامية التي تعتبر معظم صادراتها منه، كما يبقى مصدرا للخلاف حتى بين المجموعة الاقتصادية الأوروبية والولايات المتحدة الأمريكية، وتعتبر هذه الأخيرة أول من أخرج فعليا قطاع الزراعة من المفاوضات التجارية منذ سنة 1955 عندما حصلت على استثناء من أمانة "الغات" للحد من وارداتها من المنتجات الزراعية.

[1]- أحمد جامع، مرجع سابق، ص 99-104.

[2]- Rainelli, M. Op.Cit. p.54.

تعتبر سياسة دعم الدول المجموعة الاقتصادية الأوروبية لقطاع الزراعة في إطار السياسة المشتركة، هو دليل على رغبة تلك الدول على إبقائه خارج المنافسة الدولية، حيث كانت دول المجموعة تتحكم في مقدار المنافسة المسموح به، بتخفيض التعريفة الجمركية إذا ارتفعت الأسعار الدولية، ورفعها عندما تنخفض الأسعار، وذلك لتحقيق هدفين:[1]

– غلق الأسواق الأوروبية أمام صادرات الدول الأخرى عند عدم قدرتها على المنافسة، وخاصة من الدول النامية؛

– تحوّل دول المجموعة إلى منافسين أقوياء في الأسواق العالمية، في سلع قد لا تتمتع فيها بميزة نسبية في إنتاجها.

فرغم أهمية الامتيازات المقدمة للدول النامية من الناحية النظرية، فإن الدول المتقدمة طبقتها فقط على المنتجات التي تتمتع فيها بمزايا تنافسية، وهي منتجات القطاع الصناعي.

3– الامتيازات من خلال "مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية ": سعى مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية إلى الاستمرار في تحصيل مزايا إضافية للدول النامية في إطار تحرير التجارة الدولية، وقد حقّق المؤتمر عدة إنجازات أهمها:[2]

– إطلاق النظام المعمّم للتفضيلات سنة 1971؛

– الاتفاق على النظام الشامل للتفضيلات التجارية فيما بين الدول النامية سنة 1989؛

– المساهمة في تسهيل التجارة ورفع كفاءتها من خلال تبني تكنولوجيا المعلومات والخدمات المساندة، وتقديم برامج التدريب المناسبةلهذا الغرض؛

– تنظيم العمل بعدد من الاتفاقيات السلعية الدولية لضمان تحقيق قدر من الاستقرار في أسعار صادرات الدولة النامية من المواد الأولية والسلع الزراعية؛

– إنشاء الصندوق المشترك للسلع، لتوفير التمويل المطلوب للحفاظ على المخزونات الدولية ، وإجراء البحوث والتطوير في مجال السلع؛

– مساعدة الدول النامية في تفهّم القضايا الأساسية في مجال المفاوضات التجارية متعددة الأطراف؛

– تطوير النظام الجمركي المتكامل الذي يؤدي إلى الإسراع بعمليات التخليص الجمركي ومساعدة الحكومات على إصلاح وتحديث أنظمتها الجمركية، بما يحقق تنفيذ الإجراءات الجمركية؛

– إنشاء الشبكة العالمية لنقاط التجارة، حيث تم إنشاء 150 مركزا على مستوى العالم، توفّر هذه الشبكة المعلومات اللازمة لتنفيذ عمليات التجارة الدولية في السلع والخدمات، إضافة إلى مساعدتها للدخول في مجال التجارة الالكترونية.

ومن بين كل تلك الإنجازات السابقة يعتبر النظام المعمّم للتفضيلات أهمها:

في سنة 1968، أي في الدورة الثانية له، أوصى المؤتمر بوضع نظام معمّم للتفضيلات لصالح الدول النامية، بالنسبة المنتجات المصنّعة ونصف المصنّعة، دون تبادل في المعاملة مع الدول المتقدمة. أقرّت الجمعية العامة للأمم المتحدة هذا النظام ليصبح نافذا في سنة 1971 (قبل انطلاق جولة طوكيو) على أن يستمر عشر سنوات إلى غاية 1981، وقد مُنح هذا التفضيل لـ 142 بلدا ناميا و36 إقليما ولـ 49 بلدا أقل نموا [3] والذي بموجبه تُمنح تخفيضات جمركية أقل من المتّفق عليها في الاتفاقيات، أو دخول السلع حتى دون تعريفات.

---

[1]- على إبراهيم، مرجع سابق، ص140.

[2]- عادل المهدي، مرجع سابق، ص 169-170.

[3]-Commission Européenne (2004) : Le système de préférences généralisées de l'Union européenne. La direction générale du commerce. Rapport. pp. 1-20.

بما أن الاتفاقية الأصلية لم تنص على هذا الاستثناء للدول النامية، فقد أُعتبر هذا الإجراء خرقا لقواعد "الغات" ومن أجل تجسيد ما جاء في نظام التفضيلات، فقد تمت مراجعة شرط الدولة الأولى بالرعاية، بإضافة استثناء وهو المعاملة التفضيلية للدول النامية في التعريفات الجمركية والحواجز غير الجمركية، في إطار جولة طوكيو (73-79). كما أدرج ضمن نفس الجولة اتفاق " شرط التمكين" والذي يسمح للدول المتقدمة بتقديم معاملة تفضيلية أكثر رعاية لظروف الدول النامية، كما يسمح للدول النامية أن تتبادل المعاملة التفضيلية فيما بينها. ينص الاتفاق على أن لا تنتظر الدول المتقدمة أن تكون هناك تقابلية في التعهدات التي تقدمها لتجارة البلدان النامية، ويعتبر «شرط التمكين» حلا قانونيا بعد انتهاء مدة تطبيق النظام المعمّم للتفضيلات سنة 1981، وبالتالي فإن المعاملة التفضيلية للدول النامية مستمرة حتى لما بعد جولة الأورغواي وتحت نفس المسمى "النظام المعمّم للتفضيلات".

تطبق قاعدة التمكين على أربع مجالات هي:[1]

- المعاملة التفضيلية بالتعريفة الممنوحة من الأطراف المتعاقدة المتقدمة لمنتجات البلدان النامية طبقا للنظام المعمّم للتفضيلات؛

- المعاملة التفضيلية والأكثر رعاية فيما يتعلق بأحكام الاتفاقية، بالنسبة للتدابير غير التعريفية التي تنظمها أحكام المفاوضات التجارية؛

- الترتيبات الإقليمية أو خارج الإقليمية التي تدخل فيها الأطراف المتعاقدة النامية فيما بينها ، بهدف التخفيض أو الإلغاء المتبادل للتعريفات والتدابير غير التعريفية على المنتجات المتبادلة فيما بينها؛

- المعاملة الخاصة للدول الأقل نموا من بين البلدان النامية، في نطاق أية تدابير عامة محددة لصالح البلدان النامية.

رغم أن هذا الاستثناء يعتبر خرقا لمبدأ عدم التمييز، إلاّ أنه يمكن النظر إليه على أنه تسوية عادلة بالنسبة للدول النامية والتي لا يمكن أن تُعامل بنفس المستوى من الالتزام مع الدول المتقدمة ، هذه الأخيرة التي مارست عليها كل أشكال الاستغلال، وبالتالي فمن حقها الاستفادة من الاستثناءات حتى تتمكن من تحقيق مكاسب عادلة من تحرير التجارة الدولية. إن ما يمكن اعتباره خرقا لهذا الشرط هي الاستثناءات التي حصلت عليها الدول المتقدمة من تطبيق شرط الدولة الأولى بالرعاية، سواء في مفاوضات جولة الأورغواي أو قبلها.

إن استفادة الدول النامية من المعاملة التفضيلية، لا يمكن أن تعطي نتائج مُرضية أمام العراقيل المختلفة التي تضعها الدول المتقدمة في وجه صادراتها، فبالنظر إلى تطبيق المجموعة الأوروبية للنظام المعمّم للتفضيلات (بعد جولة الأورغواي) حددت 7000 منتج ا يدخل في إطاره، حيث صنف 3250 منتجا على أنه حساس، بينما اعتبرت 3750 منتجا على أنه غير حساس.[2] تكمن حساسية المنتجات على حسب وضع ية القطاع الاقتصادي الذي يُنتج نفس المنتجات داخل دول المجموعة، وبالتالي تعتبر المنتجات حساسة، إذا كانت غير تنافسية ومنه تحتاج إلى حماية جمركية عالية، أما المنتجات غير الحساسة فهي التي تستطيع أن تنافس المنتجات المستوردة، حتى عند مستوى التعريفات المنخفضة.

إن التفضيلات الممنوحة للدول النامية، ليس معناه فتح أسواق الدول المتقدمة أمام كل صادراتها، وإنما أمام الصادرات التي لا تشكّل منافسة لمنتجاتها المحلية . وبالتالي فإنه سواء في إطار الاتفاقية الأصلية أو في إطار التفضيلات فإن المنتجات المسموح بتصديرها هي نفسها، أي عدم تقديم تخفيضات مهمة بالنسبة للمنتجات التي تمتلك فيها الدول

[1]- أحمد جامع، مرجع سابق، ص 119-122.

[2] - Rapport de la Commission Européenne. Op.Cit.

النامية ميزة نسبية. بما أن كل دولة متقدّمة وضعت نظاما خاصا بها لتقديم تلك التفضيلات، فإن النظام لم يكن موحدا ومعمّما بنفس الطريقة بالنسبة للبلدان النامية، فقد وُضعت العديد من القيود لتنفيذ النظام حيث:[1]

– رفضت الولايات المتحدة الأمريكية منح أية تفضيلات للدول الأعضاء في "منظمة الدول المصدّرة للنفط"؛

– عدم تقديم أية تفضيلات للمنتجات التي تشكّل منافسة للصناعة في الدولة المانحة، وبصفة خاصة تلك التي يكون مصدرها قطاع صناعي تفتقد فيه لمزايا نسبية مثل النسيج، الملابس، الأحذية وبعض المنتجات الزراعية؛

–تضع الدولة المانحة قيودا على قيمة الواردات المسموح بها في إطار نظام التفضيلات؛

– أن تكون إحدى المكوّنات الأساسية للسلع المصدّرة مصنوعة داخل البلد المستفيد من التفضيلات، ولأن عدد قليل من الدول النامية يستطيع إنتاج تلك المكوّنات فإن التطبيق الواقعي للنظام يستثني العديد من المنتجات.

كما أنه في إطار مراجعة هذا النظام بالنسبة للدول الأوروبية في سنة 2006 أُدخلت قيودا جديدة على تطبيق النظام،[2] حيث يجب على الدول النامية، لكي تستفيد من النظام، أن تمضي وتطبق 27 اتفاقية دولية (لا ترتبط بالتجارة) حول حقوق الإنسان، معايير العمل، حماية البيئة، محاربة المخدرات، الحوكمة إلى آخره.

إن عدم امتلاك الدول النامية لبُنية صناعية قوية، سيحرمها من الاستفادة من المزايا الممنوحة للمنتجات المصنّعة ونصف المصنّعة، وعوض أن تعتمد تلك الدول على ما تقدّمه الدول المتقدمة من تخفيضات جمركية، كان عليها أن تهتم بتنمية صناعاتها حتى تستطيع أن تطوّر منتجاتها الصناعية. ففي هذا الصدد استطاعت الدول الناشئة أن تنمي صادراتها الصناعية لا بالاعتماد فقط على النظام المعمّم للتفضيلات ولا بالاعتماد فقط على التخفيضات التجارية في إطار المفاوضات التجارية، وإنّما بفضل التحوّلات الهيكلية وتطوير نسيجها الصناعي.

يؤكد تقرير مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية لسنة 1980،[3] أن الخسائر الناجمة عن التخفيضات الجمركية الممنوحة في إطار شرط الدولة الأولى بالرعاية، من طرف الدول النامية ، لم تُعوَض بواسطة المكاسب الناتجة عن خفض أو إلغاء التعريفات الجمركية في إطار نظام التفضيلات ، ومنه فإن تجارة الدول النامية كانت ستستفيد من التخفيضات الممنوحة في إطار شرط الدولة الأولى بالرعاية –الذي يشمل كل المنتجات ودون تقييد لقيمتها أو كميتها – أفضل من نظام التفضيلات المقيّد للمنتجات، والذي نعتبره في هذه الحالة "نظاماً مقيداً" وليس "معمّماً".

إن المعاملة التفضيلية للدول النامية لا يمكن أن تعوّض التفوّق الاقتصادي للدول المتقدمة، من حيث تنوّع اقتصادياتها ودرجة استخدامها لأساليب الإنتاج الحديثة في استغلال ثرواتها، فالتفضيلات وحتى الإعانات لا يمكنها أن تحل مشكلة تنمية صادرات الدول النامية، ولكن يجب أن يفتح لها المجال بنفس القدر كما فتح لصادرات الدول المتقدمة. وعليه، فإن القواعد التي كانت سببا مباشرا في تحقيق المكاسب للدول التي وضعتها، كانت هي نفسها التي ألحقت الخسائر بالدول النامية.

4– محاولة الدول النامية إقامة نظام اقتصادي دولي جديد: لم تكتف الدول النامية بالحصول على تلك المزايا ضمن المفاوضات التجارية، بل أرادت إعادة النظر في هيكل النظام الاقتصادي الحالي – الذي زاد من تهميشها في العلاقات الاقتصادية الدولية ومنها التجارية – وإرساء نظام يقوم على أسس أكثر عدلا وموضوعية . على خلفية توصيات مؤتمر

[1]- Loehr, W. et Powelson, J.P.(1984)**: Les pièges du nouvel ordre économique international**. traduit par Renault, B.B. Ed. Economica, Paris. pp. 67-69.

[2]-Drogué,S. (2009) «**Impact de la Révision du Système généralisé des préférences européen sur les importations agro-alimentaires des pays en développement**» INRA, Cahiers d'économie et sociologie rurales, , N° 3, Juin.

[3] - Loehr, W. Op.Cit. p.70.

الأمم المتحدة للتجارة والتنمية سنة 1974، طُرحت الفكرة أمام الجمعية العامة للأمم المتحدة من طرف الرئيس الجزائري "هواري بومدين" للتنديد بالاستمرار في استغلال موارد الدول النامية ،[1] وقد ميّز حينها ولأول مرة بين دول الجنوب ودول الشمال، تعبيرا عن الدول النامية والمتقدمة استنادا للموقع الجغرافي لكل منهما، وهكذا تداخل مفهوم الحوار شمال-جنوب وضرورة إقامة نظام اقتصادي دولي جديد.

تبنت الدورة السادسة للأمم المتحدة الإعلان عن ضرورة تأسيس النظام الاقتصادي الجديد الذي يقوم على المبادئ الأساسية التالي:[2]

- اشتراك الدول النامية على قدم المساواة مع الدول المتقدمة في حل مشاكل العالم الاقتصادية ، لما فيه المصلحة المشتركة للجميع؛
- تتمتع كل دولة بالسيادة الدائمة والتامة على مواردها الطبيعية، وعلى كل الأنشطة الاقتصادية؛
- تنظيم ومراقبة أنشطة الشركات الأجنبية بما يخدم مصلحة الاقتصاديات الوطنية؛
- إقامة علاقات عادلة منصفة بين أسعار المواد الخام والمنتجات الأولية، وبين السلع المصنّعة ونصف المصنّعة؛
- توفير المساعدات الفعّالة للبلدان النامية دون ربطها بأية شروط سياسية أو عسكرية؛
- إعطاء الأولوية في هذا النظام للنهوض بتنمية البلدان النامية؛
- تسريع عملية التصنيع ونقل التكنولوجيا إليها؛
- فتح الدول المتقدمة لأسواقها أمام صادرات الدول النامية؛
- زيادة المساعدات والاستثمارات؛
- مسح الديون.

لم تلتزم الدول المتقدمة بالمبادئ السابقة نظرا لعدم إلزامية توصيات مؤتمر الأمم المتحدة . لقد شكّل رفع أسعار النفط من طرف الدول المصدّرة له، منعطفا مهما في جعل الدول المتقدمة تقبل الحوار مع الدول النامية، ولكن لتحقيق أهداف غير تلك التي أرادتها الدول النامية ، وذلك باقتراح عقد "مؤتمر التعاون الاقتصادي الدولي " يضم الدول النامية المصدّرة للنفط والدول المتقدمة والدول النامية المستوردة له. تمثلت مطالب الدول النامية المصدرة في:[3]

- دعم أسعار صادراتها من المواد الأولية في الأسواق العالمية، نتيجة تدهور حدود تبادلها؛
- وضع تقنين دولي للحد من تدخل الشركات متعددة الجنسيات في الشؤون الداخلية للدول التي تعمل بها؛
- تسهيل نقل التكنولوجيا عن طريق تلك الشركات؛
- إلغاء أو تخفيف أو إعادة جدولة ديونها؛
- اهتمام أكبر بالمنتجات الغذائية حتى لا يكون فقراء العالم محكوم عليهم بالجوع؛
- الحصول على نصيب متزايد من الإنتاج الصناعي العالمي.

بينما أرادت الدول النامية والدول المتقدمة المستوردة ما يلي:[4]

---

[1]- عبد القادر المخادمي (2004): **الحوار شمال-جنوب، نحو علاقات اقتصادية عادلة**. دار الفجر للنشر والتوزيع، الجزائر.ص:27.

[2] -Brawand, A.(1976)«**Sous développement et nouvel ordre économique internationale**». Revue Options Méditerranéennes, N°36, pp. 33-39.

[3]- Loehr, W. Op.Cit. p.13

[4]- عبد القادر المخادمي، مرجع سابق، ص.53-54.

– ضمان التزود بالنفط ومشتقاته؛

– الوصول إلى المواد الأولية وضمان التزود بها على الأمد البعيد؛

– تقديم المساعدات المالية وتسهيل نقل التكنولوجيا والاستثمارات الدولية، بغية تسريع التنمية بها.

وأُعلن خلال الاجتماع الختامي سنة 1977 عن نتائج ضعيفة ، حيث عارضت الولايات المتحدة الأمريكية قيام نظام اقتصادي جديد وصوّتت ضده، كما اتبعتها في ذلك الدول الصناعية، وبالتالي فإن هذه الدول لم تعط أي فرصة أخرى للدول النامية لعرض مطالبها لا أمام الجمعية العامة للأمم المتحدة ولا في أية مؤتمرات دولية أخرى،[1] وانتهت بالتالي مساعي الدول النامية في إقامة نظام اقتصادي قائم على العدالة وعلاقات متكافئة مع الدول المتقدمة. بعد أن فشلت الدول النامية في إقامة نظام اقتصادي دولي حسب طموحاتها في السبعينيات ، خضعت لنظام اقتصادي دولي جديد في أواخر الثمانينيات و بداية التسعينيات، ساهم في إبراز معالمه التسارع في التطوّر التكنولوجي والشركات متعددة الجنسيات وكذلك المنظمة العالمية للتجارة.

في الأخير يمكن تلخيص ما جاء سابقا في قول ألان أكسلي "OXLEY" الذي ترأس مجلس "الغات سنة 1987 «*... إن هناك قانونا غير مكتوب يوّجه "الغات" فمبادئ "الغات" تجد طريقها إلى التطبيق الكامل حين تكون التجارة موضع الاهتمام، مكمّلة وغير مهددة لأنماط التجارة الجارية في ما بين الدول الصناعية عبر الأطلنطي... فالغات قد صممت لتلائم مصالح الاقتصاديات ذات القدم الراسخة في تجارة السلع ...*».[2]

المطلب الثالث: نتائج جولة الأورغواي وإشكالية فتح الأسواق أمام صادرات الدول النامية

منذ وضع الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة ، عُقدت عدة جولات للمفاوضات، لكن كانت جولة الأورغواي أهمها (**الفرع الأول**) حيث تأكد من خلالها أن قيام النظام التجاري الدولي لم يكن وفق قواعد المنافسة التامة والشفافية في المعاملات. لم يتضح ذلك فقط من خلال خرق القواعد، وإنما أيضا من خلال طريقة تحرير مختلف المجالات ذات الصلة بالتجارة، إذ حُررت بعض المجالات تحريرا شبه تام (**الفرع الثاني**) بينما قيّدت أخرى (**الفرع الثالث**).

الفرع الأول: الدعوة إلى جولة الأورغواي والنتائج العامة لها

من بين كل الجولات التي عُقدت إلى غاية 1979، تعتبر جولة الأورغواي أهمها (حتى مقارنة بجولة الدوحة) * من حيث الاتفاق على إنشاء المنظمة العالمية للتجارة، وأيضا شمولها للعديد من المجالات التي لم تكن مطروحة من قبل.

أولا: أسباب عقد الجولة الجديدة: بعد فترة انقطاع دامت 6 سنوات بعد انتهاء جولة طوكيو سنة 1979، ظهرت متغيّرات عديدة جعلت من الدول المتقدمة وخاصة الولايات المتحدة تدعوا إلى عقد مفاوضات جديدة سنة 1986 أهمها:[3]

---

[1] - Brawand, A. Op.Cit.

[2]- عبد القادر المخادمي، المرجع السابق، ص23.

* والتي استمرت 12 سنة من 2001 وإلى غاية ديسمبر2013، ومع ذلك لم تستطع التوصّل إلى اتفاق نهائي فيما يخص المسائل المطروحة خلال المؤتمرات الوزارية السابقة، خاصة فيما يتعلق بتسهيل تجارة الدول النامية ونقل التكنولوجيا إليها، والملف الزراعي.

[3]- عبد الواحد العفوري، مرجع سابق، ص؛ 53 كذلك عيسى حمد الفارسي (2007) "**الآثار الاقتصادية المتوقعة لانضمام ليبيا إلى منظمة التجارة العالمية**". المؤتمر العربي الثاني للمنظمة العربية للتنمية الإدارية، مسقط– عمان. ص ص 107–142.

1- تدهور الوضعية التنافسية للولايات المتحدة الأمريكية في المجال الزراعي، نتيجة "السياسة الزراعية المشتركة" لدول الإتحاد الأوروبي؛

2- زيادة أهمية قطاع الخدمات في التجارة الدولية وتمتّع الدول المتقدمة فيه بمزايا عديدة، وبالتالي تسعى لتحريره أكثر؛

3- فقدان الشركات الأمريكية وحتى اليابانية والأوروبية لتنافسيتها بسبب المنتجات المزيّفة، هذه الأخيرة التي تُنتج باستعمال تكنولوجيا غير مرخّصة، وبالتالي سعت تلك الشركات ودولها إلى ضرورة حماية حقوق الملكية الفكرية في الإطار المتعدّد؛

4- القيود التي تعترض الاستثمارات الأجنبية في البلدان المضيفة لها، وخاصة في الدول النامية، ممّا يقلّل من أرباحها، وبالتالي فإن إدماج الجوانب المرتبطة بالاستثمار الأجنبي المباشر ضمن أحكام تنظيمية دولية، سيزيد من حرية تحرّكها ومنه أرباحها.

ومنه توسّعت مجالات تحرير التجارة الدولية إلى المجالات السابقة، كما تم وضع اتفاقيات جديدة لتنظيم التجارة الدولية حول:

- قواعد المنشأ؛
- إجراءات فحص البضائع قبل الشحن؛
- تقدير الرسوم الجمركية؛
- إجراءات تراخيص الاستيراد؛
- العوائق الفنية.

ثانيا: النتائج العامة للجولة: إن أهم ما يميّز جولة الأورغواي مقارنة بالجولات السابقة، ما يلي:[1]

1- لا شك أن أهم ما نتج عن المفاوضات الطويلة منذ سنة 1986 وإلى غاية 1994 هو إعلان قيام « **المنظمة العالمية للتجارة**» في 15 أفريل 1994 بمدينة مراكش المغربية ، هذه المنظمة التي ستصبح الوحيدة المخوّلة لإدارة النظام التجاري الدولي. تبنّت المنظمة كل ما تم الاتفاق عليه في إطار «الغات 1947» لتدخل كل الاتفاقيات حيز التنفيذ في01 جانفي 1995.

2- أصبحت الاتفاقيات تشكّل "**تعهدا واحدا**" تلتزم بموجبه الدول الأعضاء بتطبيق كل ما تتضمنه من نتائج، ولا يحق لها اختيار الاتفاقيات التي تناسبها كما كانت تفعل إطار "الغات" أو ما كان يسمى بـ "GATT à la carte".

3- التخفيضات والالتزامات المتبادلة، استفادت الدول النامية والأقل نموا من المعاملة التفضيلية خلال الجولات السابقة، والتي تمثلت، في كثير من الأحيان ، في منحها استثناء ات بعدم تطبيق بعض الالتزامات خاصة في مجال النفاذ إلى الأسواق، والحق في تقديم الإعانات للصناعات الناشئة ، فرض القيود الكمية لمواجهة العجز في ميزان المدفوعات وغيرها. ومع أن هذه الجولة أخذت بعين الاعتبارات ظروف الدول النامية، إلاّ أنها فرضت عليها تطبيق كل التزاماتها بصفة كاملة مع التخفيف من بعضها ومنحها وقتا أطول لتطبيقها.

---

[1]- عادل المهدي، مرجع سابق، ص 80؛ عبد الواحد العفوري، مرجع سابق، ص61-64؛ أحمد جامع مرجع سابق. كذلك Rosiak, P. Op.Cit. p. 39.

4- مراجعة السياسات التجارية ، حيث وُضعت آليات لمراجعة تلك السياسات لكل عضو وذلك لتحقيق الشفافية، والتأكد من الالتزام الكامل بقواعد النظام التجاري. وهي وسيلة إضافية للضغط على الدول النامية، لم تكن موجودة في اتفاقيات "الغات".

5- إنشاء جهاز لتسوية المنازعات ليقوم بالتحكيم في القضايا المتعلقة بمخالفة أحد الأعضاء لالتزاماته ، عكس ما كان يتم في إطار "الغات"، إذ كان يحق لكل دولة متضرّرة من الإجراءات التي تتخذها دولة أخرى أن تقوم بنفسها بإجراءات مضادة لحماية مصالحها، مثل الرسوم التي تفرض في حالة الإغراق.

بما أن جولة الأورغواي توسّعت من ناحية الموضوعات الجديدة التي شملتها ، كما توسّعت جغرافيا بانضمام عدد كبير من الدول إليها مقارنة بالجولات السابقة، فلا بد أن تكون نتائجها أيضا ذات تأثير أك بر على تحرير التجارة لكثير من البلدان.

الفرع الثاني: المجالات الأكثر تحريرا نسبيا

أدارت الدول المتقدمة تحرير مختلف المجلات بطريقة تخدم مصالحها، حيث حرّرت المجالات التي أصبحت تشكّل أهمية أقل بالنسبة لتجارتها، أو تلك التي تمتلك فيها مزايا قوية. تتمثل تلك المجالات في التالي:

أولا:تحرير تجارة المنسوجات والملابس: حيث حُرّرت بعض فروع المواد الخام، وفرضت تعريفات كبيرة على تلك المصنّعة. وافقت الدول المتقدمة على إدراج قطاع المنسوجات والملابس ضمن مفاوضات جولة الأورغواي ، مقابل عدم معارضة الدول النامية لإدراج قطاع الخدمات والملكية الفكرية والجوانب المتعلقة بالاستثمار الأجنبي. سعت الدول النامية إلى تحرير قطاع المنسوجات والملابس نظرا لما تملكه من مزايا، وبالتالي أهميّته في تطوير صادراتها، وعليه تم الاتفاق خلال الجولة على التخلي التدريجي عن القيود الكمية التي كانت تُنظمُه وفق "ترتيب الألياف المتعددة" واستخدام التعريفة الجمركية وحدها لتنظيم تجارته.

تم تحرير قطاع المنسوجات والملابس وفق ما يسمى "بأحكام الدمج" على أربع مراحل من 1 جانفي 1995 إلى غاية 1 جانفي 2005. إن دمج القطاع ليس معناه التحرير الكامل له، وإنما يبقى تحريرا جزئيا لأنه لم يشمل الحرير الخام، الصوف الخام، والقطن الخام وغيره. [1] على الرغم من الاتفاق، فإن أكثر من 25% من واردات المنسوجات والملابس ستبقى تخضع لرسوم جمركية تزيد عن 15%.[2]

إن وجود "اتفاق ترتيب الألياف المتعددة" لم يمنع صادرات الدول النامية من أن تبلغ 44% من القيمة الكلية للصادرات العالمية في المنسوجات و 60% في الملابس في سنة 1992. وتعتبر كل من الصين وهونغ كونغ وكوريا الجنوبية وتايوان من أهم الدول النامية المصدّرة للمنتجات النسيجية ، بالإضافة إلى بنغلاديش والباكستان وتركيا وتونس والهند [3] وبالتالي فإن إنهاء العمل" بترتيب الألياف المتعددة" سيحسّن من صادراتها. يعتبر قطاع المنسوجات والملابس ذو أهمية خاصة بالنسبة للدول النامية، كقطاع تصديري من جهة ومشغل لعدد كبير من الأيدي العاملة من جهة ثانية، لهذا فإن تحريره سيقوي المنافسة بينها للحصول على أكبر نصيب من الأسواق العالمية وخاصة أسواق الدول المتقدمة، مما يعني

[1] - أحمد جامع، مرجع سابق، ص446.

[2]- على إبراهيم، مرجع سابق، ص119.

[3]- المرجع نفسه، ص187.

أن المنافسة ستزيد حدّتها فيما بين الدول النامية ، وستنجح الدول التي تستطيع أن تنتج بكفاءة أفضل ، في زيادة نصيبها في التجارة الدولية على حساب الدول الأقل كفاءة.

ثانيا: تحرير تجارة الخدمات: يرجع إدماج القطاع إلى أهميته المتزايدة في حجم المبادلات الدولية ، كما نمت الخدمات بسرعة كبيرة مستفيدة من ثورة المعلومات والاتصالات. يرتكز اتفاق الخدمات حول ثلاثة محاور أساسية: [1]

– الإطار العام الذي يضم الالتزامات الأساسية ، وهي القواعد العامة التي تنظم التجارة في باقي القطاعات وفقا لمبادئ المنظمة،

– قوائم الالتزامات المقدّمة، والتي تسمى "بالقوائم الايجابية" حيث تكون القطاعات الفرعية للخدمات المدوّنة في تلك القوائم مفتوحة للتجارة الدولية، وتضم أيضا التزامات إضافية يقترحها كل عضو تكون موضوع تحرير مستقبلي؛

– معالجة الوضعية الخاصة بكل قطاع خدمي ضمن ملاحق خاصة، وهي "القائمة السلبية" حيث تخضع لشروط خاصة للنفاذ إلى الأسواق والمعاملة الوطنية، والذي يمنح الحماية للخدمات الوطنية. تعهّدت الدول الأعضاء بتسهيل مشاركة الدول النامية في تجارة الخدمات من خلال التفاوض، بتقوية قطاعات الخدمات فيها ، ورفع مستوى كفاءتها وقدرتها على المنافسة، وتحسين فرص وصولها إلى الأسواق الخارجية ، كذلك تيسير حصولها على التكنولوجيا، والاتصال بشبكات المعلومات.

إن اختلاف طبيعة السلع عن الخدمات، يجعل هذه الأخيرة تخضع لبعض القواعد الخاصة في تنظيم تجارتها . من بين تلك الخصائص، أشكال توريد الخدمة التي تستلزم إما نقل الخدمة، أو انتقال المستهلك أو انتقال مقدّم الخدمة [2] ولأن الشكل الأخير يفترض انتقال الأشخاص الذي قد يكون من الدول النامية إلى الدول المتقدمة، فإن هذه الأخيرة تضع قيودا كبيرة عليه، وتفضل مناقشته ضمن مواضيع هجرة العمالة.

منحت اتفاقية الخدمات مرونة أكبر للدول الأعضاء من اتفاقية السلع الصناعية أو الزراعية أو المنسوجات . فقد أعطت الحق لكل عضو في اختيار تحرير الخدمات التي يراها قادرة على المنافسة ، وأيضا اختيار شكل تقديم تلك الخدمات، وهذا ما يناسب الدول النامية غير القادرة على المنافسة في كل فروع الخدمات. نجد أن قطاع السياحة هو القطاع الأكثر تحريرا من طرف معظم الدول النامية من أجل جذب المزيد من الاستثمارات، وخلق فرص عمل جديدة ومع ذلك فإن الدول النامية ستواجه في تعاملها مع الاتفاقية تحدٍ في اتجاهين: [3]

– ضعف قوّتها التفاوضية الذي يرجع على محدودية الخدمات القابلة للتحرير؛

– رغم أن الاتفاقية كانت مرنة ، إلاّ أن الدول النامية ستواجه ضغوطا من الدول المتقدمة من أجل تحرير قطاعات خدمية تمتلك فيها المزايا والخبرة ، مثل الخدمات المالية والاتصالات وغيرها، على أساس أنه يتم الاتفاق على الاستمرار في المفاوضات من أجل تحرير قطاعات خدمية جديدة.

---

[1]- عبد الكريم جابر شنجار (2004) " **التجارة العربية في الخدمات وسبل تعزيزها في ظل اتفاق تجارة الخدمات الدولية**". مجلة أفاق اقتصادية، المجلد 25، العدد 98، ص ص 119-151 يصدرها مركز البحوث والتوثيق واتحاد غرف التجارة والصناعة، دولة الإمارات العربية المتحدة. كذلك عبد الواحد العفوري، مرجع سابق، ص 86.

[2]- Hedir, M. Op.Cit. p. 77.

[3]- محسن هلال (2007) "**مفاوضات التجارة في الخدمات: برنامج عمل الدوحة**". بحوث وأوراق عمل المؤتمر العربي الثاني، إعداد المنظمة العربية للتنمية الإدارية، مسقط، مارس، ص ص251-288.

ثالثا: تدابير الاستثمار المتصلة بالتجارة: سعت كل من الولايات المتحدة الأمريكية والدول الأوروبية واليابان إلى مناقشة موضوع تدابير الاستثمار المتصلة بالتجارة ضمن جولة الأورغواي حمايةً لشركاتهم متعددة الجنسيات ، والتي تعتبر المحرّك الأساسي للاستثمار الأجنبي المباشر. أرادت تلك الدول إزالة أو تخفيض كل القيود التي قد تعرقل نشاط الاستثمار الأجنبي المباشر، وهي الإجراءات التي تضعها الدول النامية لتنظيم وضبط الممارسات التي تقوم بها الشركات متعددة الجنسيات، تلك الممارسات التي لها أثار سلبية على اقتصادياتها وعلى التجارة الدولية وفق معايير المنافسة الشفافة. تنقسم الإجراءات التي تتخذها الدول النامية في مجال الاستثمارات إلى نوعين: [1]

- إجراءات تتعلق بتقديم الحوافز المناسبة لتشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر وجذبه نحو الدولة؛
- إجراءات تتعلق بنوعية الاستثمارات، إذ أنها تشجّع الاستثمارات وفقا لأولوياتها الاقتصادية.

من بين التدابير غير المتصلة بالتجارة التي تتخذها البلدان المضيفة للاستثمار الأجنبي، والتي رفضت الدول النامية مناقشتها لأنها لا تتصل بالتجارة، *ضرورة نقل التكنولوجيا * متطلبات المشاركة المحلية في ملكية رأس المال * متطلبات القيود على الإنتاج * القيود على تحويل الأموال.

لقد خرج الاتفاق النهائي بالاعتراف فقط بالتدابير المتعلقة بالتجارة وهي: متطلبات المكوّن المحلي * متطلبات توازن النقد الأجنبي * متطلبات الإنتاج المحلي والبيع المحلي * متطلبات الأداء التصديري. كما يجب الالتزام بمبدأ عدم التمييز واستخدام التعريفة الجمركية وحدها دون القيود الأخرى. إن استبعاد الإجراءات غير المتصلة بالتجارة من مضمون الاتفاق يمنح الدول النامية حرية أكبر في ضبط نشاط الاستثمارات الأجنبية المباشرة ، والاستفادة منها في نقل التكنولوجيا، وبالتالي خلق الخبرة في الاقتصاد الوطني في مجالات أنشطة معينة تشجّعها الدولة.

الفرع الثالث: المجالات الأقل تحريرا نسبيا

على عكس المجالات السابقة، فقد قيّدت الدول المتقدمة المجالات الأكثر أهمية بالنسبة لها، ليس عن طريق التعريفات الجمركية، ولكن عن طريق تدابير غير تعريفية.

أولا: حماية حقوق الملكية الفكرية: كانت حقوق الملكية الفكرية المتمثلة في براءات الاختراع والعلامات التجارية وحقوق التأليف محمية بمعاهدات متعددة الأطراف ، أهمها "اتفاقية باريس" لحماية الملكية الصناعية 1883، وبصيغتها الحديثة 1967، واتفاقية "بيرن" 1886 بصيغتها الحديثة 1971، وأحكام المنظمة العالمية للملكية الفكرية. [2] تبنى الاتفاق النهائي لجولة الأورغواي كل ما جاء في الاتفاقيات السابقة، وبالتالي أصبح لزاما على كل الدول الأعضاء تعديل تشريعاتها بما يتوافق مع ما نصت عليه "اتفاقية حقوق الملكية الفكرية المتصلة بالجوانب التجارية". إن سعي الدول المتقدمة لإدراج حماية حقوق الملكية الفكرية ضمن النظام التجاري الدولي يعود لعدة أسباب أهمها: [3]

1 -أن حماية حقوق الابتكار تؤدي إلى زيادة معدّلات الابتكار ومنه زيادة العائد؛

2- أن الحماية القوية تعمل على زيادة استغلال التكنولوجيا في الدول المستضيفة للاستثمارات الأجنبية أو من خلال التراخيص دون الخوف من تقليدها؛

---

[1]- أحمد جامع، مرجع سابق، ص539-541.

[2]- Hedir, M. Op.Cit. p.106.

[3]- عبد الرحيم عنتر عبد الرحمان (2009): **حقوق الملكية الفكرية وأثرها الاقتصادي**. دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، ص394-395، **كذلك** حمد طوبا أونغون (2002) "**اتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية وانعكاساتها على البلدان النامية**". مجلة التعاون الاقتصادي بين الدول الإسلامية، ص ص 103-132.

3- ذلك التقليد الذي مارسته خاصة دول آسيا على منتجات الدول المتقدمة خاصة الأمريكية، ما يعود بالسلب على القطاع الصناعي في الدول المتقدمة، وبالتالي منح الاحتكار لأصحاب الاختراعات من أجل الحصول على مردود مناسب لتعويض تكاليف البحث والتطوير.

وتهدف الدول المتقدمة من خلال هذا الإجراء إلى تشجيع الشركات والمستثمرين على زيادة الاستثمار في مجال البحث والتطوير لابتكار منتجات وأساليب إنتاج جديدة.

بينما عارضت الدول النامية إدراج الموضوع في جولة الأورغواي، لأنه لا توجد منفعة منه بالنسبة لها، ما دام أن الدول المتقدمة هي التي تنفرد بأغلبية الاختراعات كما أنه:[1]

1- لا يمكن معرفة الدرجة المثلى لحماية الاختراع، فإذا كانت البراءة تمنح تعويضا للقيام بالأبحاث والتطوير فإن الإفراط في الحماية يقيد أطراف أخرى في استعمال تلك المعرفة في اختراعات أخرى؛

2- يحصل أصحاب البراءات، ويستمرون في الحصول على أرباح تتجاوز إلى حد بعيد التكاليف التي أنفقوها على البحث والتطوير، خاص عند طول فترة الحماية؛

3- ارتفاع تكاليف تكييف التشريعات المحلية للآليات والإجراءات التي يتطلبها تطبيق نظام حقوق الملكية الفكرية؛

4– تغطية نظام الحماية لمجالات واسعة خاصة مجال صناعة الأدوية، والأغذية.

كما أن الدول النامية ضعيفة البنية التحتية التكنولوجية لا تحتاج إلى مستويات عالية من الحماية التي تتطلبها الاتفاقية فهي ليست عاملا ذي أهمية بالنسبة لنموها، لأن البلدان النامية التي حققت قدرات تكنولوجية معينة ارتبطت بمستويات ضعيفة من الحماية وليس العكس. ترتبط هذه الاتفاقية بشكل كبير بالقطاع الصناعي والزراعي.

ثانيا: تحرير السلع الصناعية : يعتبر القطاع الصناعي أكثر القطاعات تحريرا من حيث التعريفات الجمركية، فقد حدّدت الجولة تخفيضات جديدة[2] بـ38% بالنسبة للدول المتقدمة أي من 6.3% كتعريفة متوسطة على السلع الصناعية إلى 3.9% خلال 6 سنوات، و 20% بالنسبة للدول النامية خلال فترة عشر سنوات . كما نصت الاتفاقية على أنه لا يجب أن يفوق المتوسط المرجح للرسوم الجمركية في نهاية الفترة سقف 12.3% لجميع السلع الصناعية، ومع أهمية تلك التخفيضات فإن السلع ذات الأهمية التصديرية بالنسبة للدول النامية ستبقى تواجه حماية تعريفة أكثر من 10%.

تفرض الدول الصناعية تعريفات جمركية متصاعدة مع ازدياد درجة التصنيع، الأمر الذي يحدُ من الصادرات الصناعية للدول النامية إليها، رغم انخفاض معدّل تصعيد التعريفة عما كان عليه قبل جولة الأورغواي . تبلغ تعريفة المواد الأولية 0.8% لترتفع إلى 2.8% على السلع نصف المصنّعة لتصل إلى 6.2% بالنسبة للسلع التامة الصنع ، [3] وبالتالي هناك حماية متزايدة على القيمة المضافة بالشكل الذي يؤدي إلى تراكمها في الدول الصناعية ، كنتيجة لاحتكارها للسلع الصناعية ذات القيمة المضافة العالية.

[1]- عبد الرحيم عنتر عبد الرحمان، المرجع السابق، ص 398، حمد طوبا أونغون، المرجع السابق.

[2]- عبد الواحد العفوري، مرجع سابق، ص126.

[3] - عبد المطّلب عبد الحميد، مرجع سابق، ص65.

إن تقليص المعّدل العام للتعريفات على السلع الصناعية إنما تم على تجارة سلع محددة، كالمعدات الطبية والآلات الإلكترونية، ويتم الجزء الأكبر من تجارة هذه السلع فيما بين الدول الصناعية.[1] فإن كان من الناحية النظرية يمكن للدول النامية أن تستفيد من تلك التخفيضات، فإنه من الناحية العملية لا تنتج أغلب الدول تلك السلع . إن معظم السلع الصناعية محمية ليس بالقيود الجمركية أو الكمية ، وإنما بالتفوّق التكنولوجي والخبرة الطويلة للبلدان المتقدمة في مجال التصنيع، وستكون هناك آثارا سلبية على صناعات الدول النامية . إن فتح الأسواق أمام السلع الكهربائية والالكترونية (كما تم الاتفاق عليه في مؤتمر سنغافورة، 1996) [2] سيدّمر الصناعة الوطنية في الدول النامية، كما أنه سيقلّل من فرص إقامتها في المستقبل، لأنها سوف لن تكون قادرة على منافسة الدول المتطورة التي تنتج حوالي 90% من 400 سلعة من السلع الكهربائية والالكترونية.

إن الحماية التي أقرّتها اتفاقية الأورغواي فيما يخص فترة الاحتكار كانت طويلة، مما يعني أنها لم تمنح حق الاحتكار لفترة محدّدة وإنّما منحته بشكل نهائي، لأن استخدام التكنولوجيا بعد تلك الفترة سوف لن تكون له منفعة اقتصادية . ومثال ذلك تخضع برامج تأليف البيانات والبرمجيات الآلية لفترة حماية 50 سنة، العلامات التجارية 7 سنوات قابلة للتجديد لأجل غير مسمى، التصاميم الصناعية 10 سنوات.[3] لقد شملت الاتفاقية حماية المنتج نفسه وليس فقط طريقة إنتاجه،[4] ما يعني أن الشركات في الدول النامية لا يمكنها الإعلان عن التوصّل إلى نفس المنتج حتى وإن كان بطريقة إنتاج مختلفة، وهذا ما يزيد من تقييد الاستفادة من عمليات البحث والتطوير في الدول النامية الذي سيحرمها من إدخال تحسينات على التكنولوجيات الموجودة.

لقد اعتبرت الدول النامية أن الاتفاقية هي وسيلة جديدة لرفع تكلفة التكنولوجيا المستوردة ، وتقوية نفوذ الشركات متعددة الجنسيات في مجال احتكار التكنولوجيا ، خاصة وأن الدول المتقدمة تمتلك حوالي 90% من براءات الاختراع في العالم.[5] ومنه ستبقى الدول النامية تابعة تكنولوجيا للدول المتقدمة بسبب الحصار على نقلها، إلاّ الأجيال المتقادمة منها التي تصبح خارج الاستخدام لدى الدول المتقدمة. وبهذا فرغم انخفاض مستويات الحماية الجمركية ، فإن القطاع الصناعي يتمتع بحماية أكبر عن طريق حماية حقوق الملكية الفكرية، ومنه سيزيد التضييق على المجالات التي يمكن للدول النامية أن تتخصّص فيها وتزيد صادراتها منها.

تمسكت الدول النامية من جديد بحقها في التنمية وفي تجارة عادلة، ومنه حقها في الحصول على التكنولوجيا في مؤتمر الدوحة 2001، وعليه ألزم المؤتمر الدول الأعضاء بأن تبحث العلاقة بين التجارة ونقل التكنولوجيا.[6]

إن اختلاف المصالح بين الدول المتقدمة والنامية أدى إلى اختلاف الرؤى، إذ أرادت هذه الأخيرة وضع مجموعة من الأهداف المحدّدة وكيفية تحقيقها، في حين أرادت الدول المتقدمة أن يظل عمل المجموعة في إطار الدراسة والتحليل النظري والتركيز على مسائل نظرية جدلية مثل المقصود بنقل التكنولوجيا وطرق نقلها...الخ.

---

[1]- علي لطفي (2007) "**التوجيهات المستقبلية لمنظمة التجارة العالمية: الفرص والتحديات أمام الدول العربية** ". بحوث وأوراق عمل المؤتمر العربي الثاني، إعداد المنظمة العربية للتنمية الإدارية، مسقط، مارس 2007، ص ص1-47.

[2] - علي إبراهيم، مرجع سابق، ص121.

[3]- عبد الواحد العفوري (2000): **العولمة والغات، التحديات والفرص** . مكتبة مدبولي، مصر، ص 94.

[4]- السيد أحمد عبد الخالق (2006): **الاقتصاد السياسي لحماية قانون الملكية الفكرية**. الدار الجامعية الجديدة، الإسكندرية، ص 166.

[5]- السيد أحمد عبد الخالق، المرجع السابق، ص144.

[6]– عبد الواحد العفوري ، مرجع سابق، ص 168.

لا تُعامل كل السلع بنفس الطريقة، إذ تلقى تجارة النفط ومن ورائها المنتجات المرتبطة به، ذات الأهمية بالنسبة للعديد من الدول النامية، تهميشا في مفاوضات "الغات"، ورغم أن النفط لم يدرج بشكل صريح في اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة، إلاّ أنه بالمقابل لا توجد نصوص تقضي باستبعاده.[1] يمكن أن تشمل الاتفاقية النفط كثورة طبيعية ناضبة يجب ترشيد استهلاكها وعدم هدرها، وترتبط اتفاقية التجارة في الخدمات مع قطاع النفط والغاز ارتباطا وثيقا من خلال خدمات الاستشارات الإدارية والاقتصادية والفنية، كما ترتبط عمليات التنقيب والاستكشاف والاستخراج بشكل مباشر بالاستثمارات الأجنبية المباشرة، وتعتبر تجارة النفط من الحالات التي تم الاحتكام فيها إلى نصوص الاتفاقيات التجارية.

إن السياسات التي تتبعها الدول الصناعية تشكّل تشوهات كبيرة في أسواق الطاقة العالمية ، وتؤثر في اقتصاديات الدول النفطية،[2] ومنها الضرائب المحلية على استهلاك المنتجات النفطية. تراوحت تلك الضرائب ما بين 65% و76% في دول الاتحاد الأوروبي وبين 24% و29% في الولايات المتحدة الأمريكية سنة 2004، وبالتالي فإن المداخيل التي حصلت عليها الدول الصناعية من تلك الضرائب ما بين 1996 و2000 بلغت 1.3 تريليون دولار، أي بمعدل 260 مليار دولار سنويا، في حين لم تتجاوز ما حققته دول الأوبك من صادراتها خلال نفس الفترة 850 مليار دولار، أي بمعدل 170 مليار دولار سنويا.[3] ويعرقل ذلك بشكل كبير زيادة الصادرات من النفط كمادة من جهة ومن زيادة الصادرات من المنتجات البتروكميائية من جهة ثانية ، إذ تَعتبر الدول المتقدمة أن المنتجات البتروكميائية التي تعتمد على النفط والغاز الطبيعي، تُسعر بأقل من نظائرها خاصة في أوربا، ممّا يُعتبر إغراقا للمنتجات المرتبطة بها ، وبالتالي يعطي لها الحق في اتخاذ إجراءات حمائية، منها القيود الكمية وضمها إلى قوائم السلع الحساسة، بينما تَعتبر الدول النامية (المصدرة للنفط والغاز) أن النفط والغاز المستعمل في إنتاج المنتجات البتروكميائية هو من المزايا الطبيعية التي تتمتع بها ولا يمكن اعتباره دعما أو إغراقا.

ثالثا: تحرير تجارة السلع الزراعية : شَكّل قطاع الزراعة من جولة الأورغواي وإلى جولة الدوحة ، محور الخلاف بين الدول المتقدمة من جهة، وبينها وبين الدول النامية من جهة ثانية . يعود سبب الخلاف إلى سياسات الدعم المقدمة للقطاع من طرف الدول المتقدمة، وأيضا بسبب سياسات التقييد على الكميات المصدّرة من طرف الدول النامية، فتلك السياسات لم تترك لمبدأ تحرير التجارة وفق المزايا النسبية مجالا لتحقيق المكاسب لجميع الدول، وفق ما تدعو إليه نظريات التجارة الدولية. إن التقدّم الذي حققته الدول الأوروبية والولايات المتحدة في المجال الزراعي لم يكن نتيجة تفوّق في أساليب الإنتاج فقط، بل ساهمت الممارسات غير العادلة وغير الشفافة في ذلك التفوّق ، ومنه حرمان الدول النامية من الاستفادة من المزايا التي تتمتّع بها في المجال الزراعي. يغطي اتفاق الزراعة أربعة محاور:

1- تسهيل النفاذ إلى الأسواق: إن أهم إجراء في هذا المحور هو تحويل التعريفات غير الجمركية، مثل القيود الكمية على الواردات، إلى قيود تعريفية معادلة لها ، ومع أن الدول المتقدمة تدعو إلى رفع تلك القيود، إلاّ أنها هي التي تطبق أكثرها. فالتعريفات الجمركية التي تفرضها الدول مرتفعة الدخل على المنتجات الفلاحية هي حوالي 9 %، ولكن بإدماج

---

[1]- جميل طاهر (2006) "**الاتجاه نحو تحرير التجارة الدولية**" مجلة النفط والتعاون العربي، العدد 116، منظمة الأقطار العربية المصدرة للبترول أبو ظبي.

[2]- صباح نعوش (2003) " **الوطن العربي ومنظمة التجارة العالمية**" مجلة المستقبل العربي، العدد 282، مركز دراسات الوحدة العربية، الكويت.

[3]- الاجتماع الـ 75 (2005) لمجلس وزراء المنظمة الأقطار العربية المصدّرة للبترول، الإدارة الاقتصادية.

القيود الأخرى غير التعريفية يصل مستوى التعريفة إلى ما يقارب 30%،[1] ممّا يقيد الصادرات الفلاحية ذات الأهمية بالنسبة للدول النامية.

2- تخفيض الدعم المحلي وإعانات الصادرات: أُعطيت الدول الأعضاء مرونة في اختيار أنواع المنتجات التي يشملها التخفيض، وطبعا ستختار الدول المتقدمة المنتجات الأقل أهمية. بلغ الدعم المحلي للمنتجات الزراعية سنة 1995 حوالي 197 مليار دولار بالنسبة لمجموع الأعضاء، منها 158 مليار تخص الدول المتقدمة،[2] إلاّ أن نسبة التخفيض المقرّرة في جولة الأورغواي، وهي 20%، سوف تبقي حجم الدعم مرتفعا، ممّا يعني استمرار الحماية على القطاع الزراعي.
وقد مُنحت الدول النامية بعض الاستثناءات منها:[3]

- دعم الاستثمار الموجّه للزراعة صفة عامة؛
- دعم مستلزمات الإنتاج بصفة عامة للمنتجين ذوي الدخول المنخفضة أو الموارد المحدودة؛
- المساعدات الغذائية المحلية، وبالتالي تقديم المنتجات بأسعار معقولة للفقراء.

بمأن معظم الدول النامية غير قادرة على تقديم الدعم بالقدر الذي تقدّمه الدول المتقدمة ، فإن التزامها بتخفيض الدعم لزراعتها ما هو إلاّ تخلي عن تحقيق أمنها الغذائي على الأقل.

3- إجراءات حماية صحة الإنسان والحيوان والنبات: اتفقت الدولة المتقدمة في جولة الأورغواي على ضرورة وضع المعايير اللازمة لحماية الصحة العامة، ويحق لكل دولة أن تضع ما تراه ضروريا من معايير، شرط المساواة في المعاملة بين الدول واحترام المعايير المتّفق عليها دوليا . أعطت تلك الإجراءات للدول المتقدمة مجالا أوسع لوضع قيود جديدة تحُد من صادرات الدول الأخرى والنامية منها، خاصة وأن هـمن الصّعب علـى هذه الأخيرة الالتزام بالمعايير وتحقيق الشروط التي تفرضها الدول المتقدمة. وقد أكدت دراسة قام بها مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية على العديد من الدول النامية أن 80% من الإجراءات غير التعريفية المقيّدة للصادرات يمكن تصنيفها ضمن إجراءات الصحة العامة والحواجز التقنية وأن القطاعات الأكثر عرضة لهذه الإجراءات هي ، المنتجات النباتية، الآلات والأجهزة الكهربائية ، المنسوجات والملابس منتجات الصناعات الكيميائية والصناعات المرتبطة بها.[4]

4- تعويض الدول النامية: من الآثار المباشرة لرفع الدعم عن القطاع الزراعي هو ارتفاع أسعار المواد الغذائية وستعاني من هذا الارتفاع بشكل خاص الدول النامية المستوردة صافية له. ولهذا سعت الدول النامية إلى استصدار قرار وزاري يعترف بضرورة تعويضها عند ارتفاع الأسعار، ورغم موافقة وزراء البلدان المتقدمة على تقديم المعونات الغذائية إلاّ أن ذلك لم يتحقق نظرا لعدم إلزامية ذلك القرار.[5]

إذا تحقق التخفيض السابق فإن الدول المستفيدة هي الدول المصدّرة للمنتجات الزراعية في مجموعة " cairns" كما ستزيد الدول الأفريقية من صادراتها ولكن بصفة أقل، بينما الدول الإفريقية جنوب الصحراء والمتوسطية، فإن زيادة

---

[1] - Centre du Commerce International (2014) : **Les mesures non tarifaires : Enjeux de taille pour les politiques commerciales**. Revue Trimestrielle du centre, 09/01/ www.forumducommerce.org.

[2]- عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سابق، ص65.

[3]- المرجع نفسه.

[4]- CCI (2014) . Op.Cit.

[5]- على إبراهيم، مرجع سابق، ص159.

الإيرادات من الصادرات الزراعية سوف لن يعوّض ارتفاع أسعار المواد الغذائية، [1] ولكي تستطيع الدول النامية زيادة صادراتها من المنتجات الزراعية عليها أن تقوم بإصلاحات هيكلية لزيادة الطاقات الإنتاجية المحلية.

نظرا للاعتبارات الاقتصادية والاجتماعية للقطاع الزراعي في تحقيق الأمن الغذائي، فإن الشركات العالمية تسيطر على تجارته، وعلى الأبحاث المرتبطة به وبالخصوص تلك المتعلقة بتطوير التكنولوجيا الحيوية، كما تسعى تلك الشركات إلى حماية تلك التكنولوجيات من خلال اتفاقية حقوق الملكية الفكرية. لقد أصبحت الشركات العالمية تستغل التنوّع البيولوجي عبر العالم، خاصة في الدول النامية، من أجل تحديث الإنتاج الزراعي، وذلك من خلال التعديل الجيني للنباتات. [2] وتضغط الهيئات الدولية على الدول النامية للسماح لتلك الشركات باستغلال زراعتها وإحداث تغييرات عليها، ومن ثم انتقال ملكية المنتجات الزراعية المعدّلة إليها عن طريق براءات الاختراع للسّلالات المعدّلة. [3] إن الاحتكار الذي تمارسه تلك الشركات على الزراعات المعدّلة وراثيا، يعني زيادة قبضتها على إنتاج الغذاء في العالم، خاصة من خلال إنتاج ما يسمى"بالبذور المتفجرة" التي تستخدم مرة واحدة، مما يُجبر الدول على شرائها كل سنة. رغم أن الاتفاقية أخذت في موادها بعين الاعتبار الاحتياجات التنموية للدول النامية بضرورة نقل التكنولوجيا إليها ومراعاة المنفعة العامة، فإنها لم تُطبّق في الواقع، وقد امتعضت الدول النامية من عدم منحها أي اعتراف أو تعويض عن البراءات في المنتجات التي تطوّرها باستخدام الموارد البيولوجية أو المعرفة التقليدية عكس ما حظيت به المنتجات الصناعية. [4]

لقد جاءت نتائج تحرير التجارة في ظل إنشاء المنظمة معاكسة لما كانت توعد به الدول النامية من انتعاش الإنتاج وازدهار التجارة بزيادة تحريرها، فقد أكدت النتائج محدودية المكاسب بالنسبة للدول النامية خاصة وأن: [5]

– معدل نمو الصادرات العالمية في السنوات التالية لإنشاء المنظمة كان أقل ممّا كان عليه قبل إنشائها، ولم يطرأ على معدل نمو صادرات الدول النامية أي تغيير؛

– معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي لم يزد عن 3.2% في التسعينيات مقابل 4.2% قبل ذلك، كما أن معدل النمو في الدول النامية كان 3.6% بينما كان 6% في الفترة 1965–1980؛

– تدفق رأس المال الأجنبي إلى الدول النامية بقي عند نفس مستوى الفترة 1975–1982 وهو 5% من الناتج المحلي الإجمالي لها؛

– تعاني الصناعات المحلية لتلك الدول انخفاضا حادا في الطلب على منتجاتها من خلال فتح الأسواق أمام منتجات الدول المتقدمة، وتعرض الكثير منها للإفلاس؛

– دعاوى الإغراق التي ترفعها الدول المتقدمة ضدها، في إطار فض المنازعات، تكلّف تلك الدول الجهد والمال وعدم القدرة على تطبيق الآليات لمواجهة تلك الدعاوى.

---

[1]- Bureau, J.C. et Decreux, Y. et Gohin, A, (2007) «**La libéralisation des échanges agricoles dans le code de l'OMC : l'impact économique dans l'agriculture**». Dans : L'Agriculture dans le monde. Ed. Nouveaux défis, pp.143-151.

[2]- سيد أحمد عبد الخالق، مرجع سابق، ص 210–211.

[3]- المرجع السابق، ص 238، 266.

[4]- حمد طوبا أونغون، مرجع سابق.

[5]- نيفين حسن شمت (2009): **التنافسية الدولية وتأثيرها على التجارة العربية والعالمية**. دار التعليم الجامعي للطباعة والنشر والتوزيع، الإسكندرية، ص 125–126.

إن عدم احترام شروط المنافسة التامة في الأسواق العالمية، هو الذي أدى إلى عدم التوزيع العادل لمكاسب الاندماج والانفتاح على جميع الدول. لا تشتكي الدول النامية فقط كون أن قواعد تحرير التجارة الدولية لا تتم وفق المنافسة التامة ولكن أيضا كونها مرنة تستغلها الدول المتقدمة بالشكل الذي يخدم مصالحها، وليس مصالح جميع الدول أطراف التبادل. وبالتالي فإن التنظيم التجاري وعوض أن يخدم مصالح جميع الدول التي تعمل وفق قواعده ومنها الدول النامية، فقد عمل على تكريس موقع هذه الأخيرة في العلاقات الاقتصادية الدولية، وبالتالي ضيّق من مكاسبها في التجارة الدولية.

المبحث الرابع: تأثير الترتيبات الإقليمية على تجارة الدول النامية

تُنظَم العلاقات التجارية الدولية بشكل أساسي عن طريق النظام التجاري الدولي في إطار المنظمة العالمية للتجارة وتعتبر نتائج اتفاقياتها الأكثر تأثيرا على حركة التجارة الدولية، ولكن أصبحت للترتيبات الإقليمية التي تتم بين مجموعة من الدول أيضا تأثيرا على جزء مهم من حركة تلك التجارة (**المطلب الأول**) خاصة على تجارة الدول النامية (**المطلب الثاني**).

المطلب الأول: نشأة وخصائص الترتيبات الإقليمية وأهمها

سمحت اتفاقيات تحرير التجارة الدولية منذ 1947 بإقامة اتحادات اقتصادية بين الدول، وعليه أُنشئت عدة اتحادات بين دول من نفس المستوى. تغيّرت طريقة إنشاء تلك الاتحادات مع بداية التسعينات، وبالتالي تغيّرت خصائصها (**الفرع الأول**) وتتمتع بعض الاتحادات أو الاندماجات بأهمية أكبر في التأثير على اتجاهات التجارة الدولية ومنه على تجارة الدول النامية (**الفرع الثاني**).

الفرع الأول: نشأة الترتيبات الإقليمية وتغيّر خصائصها

نشأت عدة اتفاقيات تجارية على مستوى العالم، في أوروبا، أمريكا، إفريقيا وغيرها، والتي كانت تجمع بين دول من نفس المستوي الاقتصادي، بحيث يجمعهم تحقيق مصالح مشتركة. تغيّر شكل تلك الاتفاقيات وأصبحت تضم دولا ذات مستوى متباين من التطوّر، ومنه تغيرت خصائص تلك الترتيبات.

أولا: نشأة الترتيبات الإقليمية: سمحت «الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة» بإنشاء اتحادات اقتصادية جهوية بين الدول، وقد أعطتها الحق في تبادل مزايا تجارية فيما بينها دون تعميمها على باقي أطراف الاتفاقية. جاء ذلك في المادة 24 من الاتفاقية العامة تحت عنوان "**التطبيق الإقليمي، تجارة الحدود، الاتحادات الجمركية** " على أن يكون هدف أي تجمّع هو تسهيل التجارة بين أعضائه، وليس زيادة الحواجز في وجه التجارة ما بينه وبين الأطراف المتعاقدة الأخرى. جاءت هذه المادة استثناءا من تطبيق شرط الدولة الأولى بالرعاية، والتي أرادتها الدول المتقدمة وسيلة لتبادل المزايا فيما بينها دون تعميمها على باقي الأطراف، وهي الأطراف الأقل تطوّرا. ورغم أن من الاتفاقية سمحت للدول المتقدمة والنامية على حد السواء بإنشاء اتحادات اقتصادية ، إلاّ أن الدول النامية لم تنجح في إقامة اتحادات فعلية كما فعلت الدول المتقدمة.

منذ 1947 أُنشئت عدّة اتحادات هدفت إلى توسيع دائرة التجارة الخارجية و زيادة التعاون الاقتصادي بينها منها [1]"اتحاد Benelux" سنة 1947، والذي ضم كل من بلجيكا وهولندا ولوكسمبورغ ، "السوق الأوروبية المشتركة" سنة 1957 والتي ضمّت كل من فرنسا، ألمانيا، ايطاليا، هولندا بلجيكا، لوكسمبورغ ، كذلك "منظمة التجارة الحرة

[1]- عماد محمد الليثي،مرجع سابق، ص135.

لأمريكا الجنوبية" سنة 1960 والتي ضمت الأرجنتين، البرازيل الشيلي، الإكوادور، وكولومبيا، البراغواي، الأورغواي، البيرو والمكسيك، أيضا "الاتحاد الجمركي والاقتصادي لإفريقيا الوسطى " سنة 1962 والذي ضم برازافيل (الكونغو حاليا) الغابون الكاميرون جمهورية إفريقيا الوسطى وتشاد ، وغيرها من الاندماجات بين الدول المتقدمة أو الدول النامية . لقد بقيت كل الاندماجات الإقليمية منذ وضع اتفاقية "الغات" وحتى إنشاء "المنظمة العالمية للتجارة" مجرّد اتفاقيات دون تحقيق فعلي لمصالح أطرافها، خاصة تلك التي كانت بين الدول النامية، ويستثنى من هذه القاعدة التجربة الأوروبية التي شكّلت اندماجا تدريجيا وفعّالا في مجال تنمية التجارة البينية، وتحقيق النمو للدول الأعضاء وانتقال رؤوس الأموال والعمالة وتوحيد السياسات التجارية والاقتصادية والنقدية. [1] زادت وتيرة إنشاء الترتيبات الإقليمية مع نهاية الثمانينات وبداية التسعينات، ولم تعد فقط بين دول من نفس مستوى التطوّر الاقتصادي، وبالتالي ظهرت خصائص جديدة لها.

ثانيا: تغيّر خصائص الاندماجات الاقتصادية الإقليمية بعد التسعينيات: نحاول تلخيص تلك الخصائص فيما يلي:

أ– تميّزت الاندماجات الاقتصادية منذ بداية إنشائها وحتى التسعينيات ، بأنها كانت إما بين دول متقدمة أو بين دول نامية، فتجمّعت الدول ذات نفس المستوى من التطوّر لتعبّر عن نفس الانشغالات وتحقق نفس المصالح. نجد أن الجماعة الاقتصادية الأوروبية لم تضم إلاّ دولا من أوروبا الغربية، ولم تضم منظمة التجارة الحرة لشمال أمريكا إلاّ الولايات المتحدة الأمريكية وكندا . كما شكّلت الدول النامية فيما بينها تكتلات عديدة منها "اتحاد المغرب العربي" و" الجماعة الاقتصادية لدول وسط إفريقيا " وغيرها من الاندماجات. مع بداية من التسعينات توسّع شكلها لتصبح تجمع بين دول متقدمة ونامية ضمن نفس مناطق التبادل الحر، [2] وقد شكّلت اتفاقية التجارة الحرة لشمال أمريكا «NAFTA» سنة 1994 بين كل من الولايات المتحدة الأمريكية وكندا والمكسيك أول نموذج بين بلدان ذات مستوى مختلف من التطوّر، اتّبع الاتحاد الأوروبي نفس النموذج بتوسّعه نحو دول أوروبا الوسطى والشرقية.

ب– سعت معظم الدول عند إنشائها للاندماجات فيما بينها، إلى تحقيق هدف إلغاء كل القيود على حركة السلع والأشخاص ورؤوس الأموال والتنسيق بين سياساتها الاقتصادية، وهذا يعني التدرّج في مجال التعاون والتكامل الاقتصادي، وهو ما افترضه Balassa (1961) أن التكامل الاقتصادي يكون عبر مراحل ،[3] من منطقة التبادل الحر إلى الاتحاد الجمركي، ثم السوق المشتركة، إلى الوحدة أو الاتحاد الاقتصادي . في الواقع أن التكتل الأوروبي هو الاندماج الوحيد الذي حقق التدرّج السابق، ولكن بداية بالاتحاد الجمركي. مع بداية التسعينات لم تعد الاندماجات تهدف إلى تحقيق التكامل التدريجي، بل أصبحت تختار النموذج الذي يعظّم المكاسب لكل الدول الأعضاء، إما بإنشاء منطقة تجارة حرة، أو مباشرة اتحاد جمركي، أو سوق مشتركة، وهو ما يعرف "**بالمنهج البديل للتكامل**"[4] ولهذا أ صبحت معظم الاندماجات في شكل مناطق للتجارة الحرة، وتتوقف عند هذا الحد من التعاون، أو تنتقل إلى التعاون في مجا ل الاستثمارات ونقل التكنولوجيا... الخ لكن دون أن ترقى إلى مستوى التكامل الذي حققه دول الاتحاد الأوروبي.

---

[1]-Regnault, H. (2005) «**Libre échange Nord-Sud et typologie des formes d'internationalisation des économies**». Région et développement, N° 22, pp. 19-38.

[2] -Ibid.

[3]- أسامة المجدوب (2001) : **العولمة والإقليمية**. الطبعة الثانية، الدار المصرية اللبنانية، ص51.

[4]- عبد المطّلب عبد الحميد (2006): **اقتصاديات المشاركة الدولية: من الاندماجات الاقتصادية إلى الكويز**. الدار الجامعية، الإسكندرية، ص26.

ج– ظهور نوع جديد من المشاركة الاقتصادية والتجارية، وهي العلاقات التي تكون بين التكتل ودول أخرى خارجه،[1] ومثال على هذا النموذج المشاركة الأوروبية– المتوسطية، بين دول الاتحاد الأوروبي و12 دولة جنوب وشرق البحر الأبيض المتوسط، والتي أخذت صبغة التعاون الاقتصادي والتجاري والمالي والاجتماعي والسياسي والأمني والبيئي . وكذلك التعاون بين الولايات المتحدة الأمريكية ودول خارج القارة الأمريكية مثل المغرب والأردن وسنغافورة اتفاق كندا– الشيلي 1996 ...الخ، هدفت الدول النامية من خلال اتفاقيات التعاون إلى جذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية والحصول على التكنولوجيا من الشركاء الصناعيين. إن تلك العلاقات لا يمكن تصنيفها ضمن الاندماجات الإقليمية، لأن مفهوم الإقليمية يفترض التجاور الجغرافي، وبهذا يظهر مفهوم جديد لعلاقات التبادل الحر بين الأقطاب المتباعدة جغرافيا وهو "**الشراكة الجماعية**" "Pluri-partenariat"[2] والذي يجمع بين شركاء مستعدون لإزالة الحواجز التجارية أوسع ممّا حققها الإطار المتعدّد. إن الميزة الأساسية لنظام الشراكة الجماعية أنه يضمن التخفيض المتبادل للحواجز التجارية بين كل الأطراف، وعليه ستضمن الدول المتقدمة دخول أسواق الدول النامية بشروط أفضل من تلك التي حصلت عليها في الإطار المتعدّد . ونجد أن شرط الدولة الأولى بالرعاية ، الذي يقرّ مبدأ عدم التمييز، يجد طريقه للتطبيق في ظل نظام الشراكة أفضل من النظام المتعدّد اتجاه للدول النامية، لأن أطراف هذه المشاركة سوف لن تَمنح أي استثناء للدول النامية في تطبيق التنازلات المتبادلة.

د– لم يكن يُنظر إلى التجارة الإقليمية في إطار "الغات"على أنها تهديدا للإطار المتعدّد الأطراف، لأن المفاوضات المتعدّدة كانت تركّز فقط على خفض التعريفات الجمركية، ولم تتطرق بعد إلى السياسات التجارية، كما أن تشكّل الجماعة الاقتصادية الأوروبية قد سهّل عملية التفاوض في الإطار المتعدّد على أنها طرفا واحدا بدلا من التفاوض مع كل دولة على حدا[3]. بدأ يظهر عدم التوافق بين الاندماجات الإقليمية وعبر الإقليمية وبين المفاوضات المتعدّدة عندما اختلفت توجُهات كل طرف حول مواضيع محددة مثل الزراعة، الملكية الفكرية، الاستثمارات الأجنبية، المشتريات الحكومية، معايير العمل... الخ، حيث أصبحت الدول تفضل معالجتها في إطار الاندماجات، نظرا لعدم تحقيق نتائج أكثر تقدما في المفاوضات المتعدّدة، وهذا ما يفسّر الفشل المتتالي للمؤتمرات الوزارية للمنظمة.[4] وبالتالي قد تُهدد هذه الاندماجات حصر عمل المنظمة في فض المنازعات وبعض الأعمال الإدارية والإحصائية بدلا من إدارة المفاوضات التي أصبحت تتم في الإطار الجماعي.

إن مشاركة الدول النامية في تلك الترتيبات سينعكس لا محال على تجارتها الخارجية، وعندها إما أن تستفيد من تلك المشاركة أو قد لا تستفيد.

---

[1]- المرجع السابق، ص 30.

[2]- Regnault, H. (2005). Op.Cit .

[3]- أسامة المجدوب، مرجع سابق، ص 52.

[4]- Sirõen, J. M.(2007) «**OMC : le possible et le souhaitable**». L'économie politique, N° 35, pp. 7-17.

الفرع الثاني: أهم الترتيبات الإقليمية

رغم تعدّد الاتفاقيات التجارية الإقليمية على المستوى العالمي ، إلاّ أنها لا تؤثر بنفس الدرجة في التجارة الدولية . يأتي تأثير الاندماجات من قوة الاقتصاديات المنتمية إليها، والتي يكون لبعضها وزنا في التجارة العالمية حتى دون التكتل . يعتبر كل من الاتحاد الأوروبي واتفاق التجارة الحرة لشمال أمريكا "النافتا" و"الآسيان" و"الأبيك" أهم تلك التكتلاّت.

تظهر أهمية التكتل من خلال مساهمته في التجارة الدولية ، ويوضح الجدول التالي أهمية صادرات تلك المجموعات للفترة 1995-2011، والتي سيأتي شرحها.

الجدول1-1: صادرات المجموعات التجارية للفترة 1995-2011. الوحدة: %

البيانات	1995		2000		2005		2010		2011	
	من الصادرات العالمية	من صادرات التكتل	من الصادرات العالمية	من صادرات التكتل	من الصادرات العالمية	من صادرات التكتل	من الصادرات العالمية	من صادرات التكتل	من الصادرات العالمية	من صادرات التكتل
الإتحاد الأوروبي	42.28	65.9	37.98	67.5	38.66	67.6	33.83	64.8	33.31	64.4
النافتا	16.54	46.0	19.01	55.7	14.08	55.7	12.86	48.7	12.53	48.3
الآسيان	6.21	24.9	6.67	23.0	6.23	25.3	6.90	25.0	6.81	25.0
الأبيك	45.43	71.7	48.31	73.0	44.61	70.8	47.42	67.4	46.59	67.3

المصدر: CNUCED (2012) : **Manuel de statistiques de la CNUCED**. Nations Unies, New York et Genève, p26, 55.

أولا: الاتحاد الأوروبي: يعتبر الاتحاد أكثر الاندماجات شمولا واكتمالا من حيث مراحل التطوّر، فبانضمام دول جديدة سنة 2004 (بولونيا، قبرص،استونيا،المجر، لتونيا، ليتوانيا، مالطا، التشيك، سلوفاكيا، سلوفينيا) وسنة 2007 (بلغاريا، رومانيا) (وكرواتيا سنة 2013) أصبح يضم 28 عضوا يمثلون 505 مليون نسمة في 2013 أي أكثر من 8 % من سكان العالم.[1]

مثّلت مساهمة الاتحاد في الصادرات العالمية، حسب الجدول السابق، أكثر من 42% سنة 1995 ورغم أنها انخفضت إلى 33.31% سنة 2011، إلاّ أنها تبقى مهمة من حيث قدرتها على التأثير في اتجاهات التجارة الدولية خاصة وأن حجم التبادل الداخلي لدول الاتحاد كان أكثر من 60% خلال كل الفترة. ارتفع نصيب دول الاتحاد في الناتج الإجمالي العالمي من 25% سنة 2000 إلى 26.5% سنة 2002 ثم إلى 28.29% سنة 2009.[2] يضم الاتحاد دولا متقدمة أهمها ألمانيا، فرنسا، بريطانيا، ثم تأتي إيطاليا وإسبانيا [3] ودولا ناشئة كانت أقل تطوّرا عند بداية الاتفاق على ضمها سنة 1989.

ثانيا: اتفاق التجارة الحرة لشمال أمريكا "النافتا": يضم كل من الولايات المتحدة الأمريكية وكندا والمكسيك ، دخل الاتفاق حيز التنفيذ سنة 1994، يغطي عدة مجالات مثل التدابير الحكومية وقوانين الاستثمار والاتصالات والطاقة

[1] -Base de données de l'Union Européenne sur le site http://ec.europa.eu/eurostat

[2]- عبد المطلب عبد الحميد، 2003، مرجع سابق، ص85-87؛

[3] - Base de données de l'Union Européenne. Op.cit

والزراعة والخدمات المالية والصحة والبيئة، و يهدف في مجال التجارة إلى إلغاء الرسوم الجمركية لنحو 9.000 سلعة خلال 15 سنة وبالتالي زيادة التبادل التجاري.

تظهر أهمية التكتل كونه مثّل سنة 2003 سوقا حجمها حوالي 495 مليون نسمة، استحوذ سنة 2000 على 19% من الصادرات العالمية، حسب الجدول السابق، ورغم انخفاضها بعد ذلك إلاّ أنها تبقى نسبة مهمة، كما حصلت دول المجموعة على 35.2% من الناتج المحلي الإجمالي العالمي[1].

مثّلت التجارة داخل المنطقة 64% من مجموع تجارتها سنة 1995 وأكثر من 48% سنة 2011، حيث كانت صادرات كندا نحو الولايات المتحدة الأمريكية 75% من مجموع صادراتها سنة 2007 و 77.8% سنة 2008،[2] كما بلغت صادرات المكسيك نحو الولايات المتحدة الأمريكية 77.8% من مجموع صادراته سنة 2012 و 50.1% من مجموع وارداته،[3] وقد بلغ الناتج المحلي الإجمالي 17 بليون دولار سنة 2008.[4] يضم التكتل الولايات المتحدة وكندا كدول متقدمة والمكسيك كدولة ناشئة.

ثالثا: تكتل رابطة دول جنوب شرق آسيا "الآسيان": تأسس سنة 1967 بين اندونيسيا، ماليزيا، الفلبين، سنغافورة تايلاند، ليضم في الثمانينات بروناي، فيتنام، كمبوديا، ميانمار، لاوس و بيرمانيا، ليكّون منطقة تبادل حر سنة 1991. ما يميّز هذا التكتل أنه يضم عددا من الاقتصاديات الناشئة التي حقّقت معدّلات نمو مرتفعة أو ما يسمى "بالمعجزة " نتيجة للاستقرار الاقتصادي الذي كانت له آثار استدراكية تفسّر تقاربها مع البلدان المتقدمة من حيث الدخل وكذلك من حيث التصنيع، وبالتالي التصدير والمشاركة في التجارة العالمية .[5] مثّلت دول "الآسيان" سوقا حجمها 493 مليون نسمة سنة 2000، كما ساهمت بنسبة ثابتة في حدود 6% في الصادرات العالمية بين 1995 و 2011، بينما كانت تجارته البينية أهم، فكانت حوالي 24% خلال نفس الفترة ما يساهم في دعم الاقتصاديات الضعيفة المنتمية إليه.

يستمد الآسيان قوته أيضا من علاقاته مع كوريا الجنوبية واليابان و خاصة الصين (ASEAN+3).

تم الاتفاق بينها وبين دول الآسيان على إنشاء منطقة للتجارة الحرة،[6] دخلت حيّز التنفيذ في 1جانفي 2010 تم على إثرها تخفيض متوسط التعريفات الجمركية على السلع المتأتية من دول الآسيان من 9.8% إلى 0.1%، وبالمقابل ستخفض دول الآسيان متوسط تعريفاتها على السلع الصينية من 12.8% لتصل إلى 0.6% بحلول 2015 بالنسبة لـ 90% من المنتجات محل التبادل . وصل حجم التبادل بين الطرفين إلى 231 مليار دولار سنة 2008 مقابل 78.2 مليار دولار سنة 2003، يضم التكتل دولا ناشئة قوية اقتصاديا.

---

[1]- عماد محمد الليثي، مرجع سابق، ص 153،163.

[2]-Industrie Canada (2010) «Economie Canadienne: développement économique, innovation et exportation». Rapport sur le Commerce international, Québec. sur le site http://www.ic.gc.ca.

[3]-Julie, P. (2010): **Note sur l'économie et le commerce : Le Mexique**. Rapport de la Direction de l'analyse Economique , Québec, Juillet. p.8.

[4]- Département d'état des Etat Unis (2008) «**Les Accords de libre-échange entre les Etat Unis et divers pays du monde »**

[5]-Hugon, Ph. (2001) «**Les trajectoires inversées de la régionalisation en l'Afrique Sub-saharienne et en Asie Orientale : le rôle des marchés, des institutions et des réseaux**», dans «**L'intégrations régionale : une nouvelle voie pour l'organisation de l'économie mondiale**». Commissariat Générale du Plan, De Boeck, Belgique. pp.33-58.

[6] -Le quotidien du peuple (2010) «**Faits et chiffres: La zone de libre-échange : chine- Asean** » sur le site http://french.peopledaily.com.cn/Economie/

رابعا: مجموعة التعاون الاقتصادي لدول آسيا والمحيط الهادي "الأبيك": والذي تأسس سنة 1989، بهدف تسهيل النمو الاقتصادي والتبادل والتعاون في المجال التجاري والاستثمار في منطقة آسيا والمحيط الهادي ، كذلك يهدف التجّمع إلى إنشاء منطقة تبادل حر بحلول سنة 2010 بالنسبة للدول المتقدمة و2020 بالنسبة للدول النامية، ليس فقط في الجانب التجاري، ولكن أيضا في ج وانب الاستثمارات والخدمات وحركة الأفراد، التعاون الاقتصادي والتقني و وضع سياسات مشتركة (أهداف Bogor 1994). يعتبر أكبر تكتل اقتصادي، فهو يضم ستة أعضاء من الآسيان هي اندونيسيا، ماليزيا، الفلبين، سنغافورة، تايلاند، بروناي، الفيتنام وأعضاء "النافتا" الولايات المتحدة الأمريكية، كندا المكسيك، إضافة إلى اليابان، كوريا الجنوبية، استراليا، الشيلي، الصين، هونغ كونغ، نيوزيلندا، الهند، البيرو، روسيا، التبت.

في سنة 2000، وصل حجم السوق إلى 2 مليار و309 مليون نسمة ، استحوذ التكتل على 45.4% من الصادرات العالمية سنة 1995 و 46.59% سنة 2011، كما مثّلت تجارته الداخلية 71.7% و 67.3% لنفس السنوات. كان متوسط الحواجز الجمركية لدول المنطقة 16.9% عند تأسيسه وانخفض إلى 8.2% سنة 1996 ثم إلى 5.4% سنة 2008. استحوذ التكتل على حوالي 54% من الناتج المحلي الإجمالي العالمي سنة 2004 و 60% سنة 2008.[1]

لأن الاندماجات السابقة تضم أهم الدول اقتصاديا وتجاريا، فإن جزءًا كبيرا من التجارة الدولية يتم بين أعضائها كما ستنحصر المنافسة الدولية في إطارها ، وسينعكس ذلك سلبا على الدول التي تبقى خارج أي تكتل تجاري مهم. من أجل دراسة تأثير التكتلات التجارية على تجارة واقتصاديات الدول النامية فإننا نختار الاتحاد الأوروبي والنافتا.

المطلب الثاني: أثر الترتيبات الإقليمية على تجارة الدول النامية

يؤكد Viner (1950) أن إزالة القيود الداخلية من خلال الاتحاد الجمركي يؤدي إلى زيادة المبادلات التجارية بين أعضائه ممّا يؤدي إلى زيادة مستوى الرفاهية العامة، وهو الأثر الإيجابي لخلق التجارة. ولكن في نفس الوقت ، فإنه سيحدث تحويلا للتجارة ممّا يؤدي إلى خفض المبادلات التجارية بين أعضائه وبين باقي دول العالم، وهو الأثر السلبي على الرفاهية العامة . ولأن الاتفاقات التجارية الجهوية تُحدث الأثرين معا، فإن صافي الأثر على الرفاهية العامة لا يمكن تحديده، لأنه يتعلق بقوة كل أثر.[2] عند دراسة تأثير الاندماجات التجارية على اقتصاديات الدول النامية، يجب أن نفرّق بين الدول النامية التي كانت ضمن التكتل سواء في شكل علاقات تعاون تجارية واستثمارية وغيرها، أو التي كانت ضمن التكتل من أجل تحقيق الاندماج (**الفرع الأول**) وبين تلك التي كانت خارج التكتل وتربطها به علاقات تجارية واستثمارية (**الفرع الثاني**) لأن الأثر بالنسبة لهم سيختلف. وسنحاول إظهار المكاسب حسب أنواع تلك المشاركة من خلال الاتحاد الأوروبي والنافتا.

[1]- Rapport du Sommet de l'APEC,(Novembre 2008), Lima, Pirou. http://www.fmprc.gov.cn/

[2]- Muccheilli, J.L. Op.Cit. p.408.

الفرع الأول: الأثر بالنسبة للدول النامية داخل التكتل

ندرس هذا الأثر بالتطبيق على المكسيك و دول وسط وشرق أوروبا، و رغم أن الطرفان يعتبران ضمن التكتل، إلاّ أن النتائج بالنسبة لهما تختلف.

أولا: دول وسط وشرق أوروبا "دول البيكو" : استفادت تلك الدول من انضمامها إلى الاتحاد الأوروبي في ثلاث نواحي هي:

أ– أن تخفيض الرسوم والحواجز الجمركية نتجت عنه بيئة تنافسية، قلّلت من قوة الاحتكار التي كانت موجودة قبل الانضمام،[1] وبتالي زيادة التخصّص وتقسيم العمل بين أعضائه، كل دولة حسب المزايا التي تتمتع بها. استفادت كل دولة (عند بداية الانضمام) من زيادة تبادلها التجاري بنحو 1.5% نتيجة لإزالة الحواجز الجمركية، كما بلغ حجم التبادل التجاري بين الدول المنضمة وبين دول الاتحاد حوالي 23.17 مليار أورو، أي ما يمثل 6.5% من إجمالي تجارة الاتحاد الأوروبي. تعتبر كل من التشيك والمجر وبولندا أهمها،[2] وهذا معناه زيادة فرص التصدير لتلك الدول ، إذ يستحوذ الاتحاد على52% من صادراتها وعلى 62 %من وارداتها. تضاعفت الصادرات الأوروبية اتجاه دول البيكو 4 مرات ونصف بين سنتي 1994-2000 و3 مرات بين 2000 و2007 أما وارداته فقد تضاعفت 5 مرات خلال الفترة 1994–2007.[3]

ب– لأن مستوى المشاركة بين الاتحاد الأوروبي وتلك الدول سوف لن يتوقف عند التبادل التجاري، فستظهر في الأجل الطويل آثار زيادة كفاءة تخصيص الموارد والتخصّص، وتحقيق مزايا تنافسية في الصناعات كثيفة العمل، كصناعة المنسوجات والملابس، وأيضا كثيفة رأس المال بفضل الاستثمارات كالصناعات الكيميائية وصناعة المطاط والبلاستيك والحديد والصلب. وستُحسن دول شرق ووسط أوروبا من وضعيتها التنافسية بفضل الاستثمارات المباشرة، خاصة وأنها تتميّز بانخفاض معدّلات الضرائب ومعدّلات الأجور، حيث بلغت الاستثمارات الأوروبية في الدول العشر نحو 80 مليار أورو أي نحو 57% من إجمالي تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة للاتحاد الأوروبي. استفادت دول البيكو من الاستثمارات التي تسهل نقل التكنولوجيا إليها، وبالتالي وُجهت بشكل أساسي للأنشطة الإنتاجية الأكثر تطوّرا بزيادة المحتوى من البحث والتطوير و العمل المؤهل.[4]

ج– من خصائص هذه العلاقة، مع الدول الأقل تطوّرا، أنها تهدف إلى تحقيق اندماج اقتصادي في كل الجوانب وليس فقط في الجانب التجاري، وذلك بالتأهيل التدريجي لتلك الاقتصاديات حتى تتمكن من استيعاب الاندماج. فقد قدم الاتحاد الأوروبي مساعدات للدول المنضمة حتى قبل الانضمام لتطوير البنى الأساسية، ومواءمة التشريعات الوطنية مع النظام العام للاتحاد، بلغت قيمتها نحو 27 مليار أورو للإنفاق على عملية التوسّع والتأهيل الاقتصادي والاجتماعي خلال الفترة 2004-2006.[5]

---

[1]- عماد الليثي، مرجع سابق، ص147.

[2]- عبد المطلب عبد الحميد، 2006، مرجع سابق، ص87.

[3] Yann,R.(2007) « **Evolution des relations commerciales entre l'union européenne et les Etats de la CEI occidentale :une tendance à l'intégration régionale ?** » L'Espace politique http://espacepolitique.revues.org.

[4]- عبد المطلب عبد الحميد، 2006، المرجع السابق، ص 88-89.

[5] - عبد المطلب عبد الحميد، 2006، مرجع سابق، ص 90.

ثانيا: المكسيك: استفاد المكسيك من انضمامه للولايات المتحدة وكندا من خلال: [1]

أ– زيادة مبادلاته التجارية ، على النحو الذي رأيناه سابقا، وخاصة من المنتجات الصناعية ضمن نفس الفروع الإنتاجية (intra-branche) إذ أصبحت تشكّل حوالي 95% من مبادلاته الخارجية و التي كنت بشكل أهم في فروع " المنتجات المعدنية، الآلات، التجهيزات" حيث بلغت 96.9 % سنة 1996.

ب – تحفيز الاستثمار سواء من مصادر داخلية أو خارجية، بفضل اتسّاع حجم السوق ، ممّا خلق مجالات جديدة للعمل، وزيادة فرص العمل في كل دول التكتل، حيث تدفقت الاستثمارات الأمريكية إلى المكسيك بحجم 2.5 مليار دولار سنويا نتيجة لانخفاض متوسط الأجور.

ج– كما ساعدت كندا والولايات المتحدة الأمريكية المكسيك على إصلاحات مكثفة متعلقة بسياسة السوق وفي قطاعات مختلفة مثل السيارات والمنسوجات والملابس والاتصالات والنقل البري والمالية، لكن وُجهت المساعدات بشكل أكبر لقطاع النفط، حيث تلقى المكسيك على نحو 23 مليار دولار لمدة 5 سنوات لتدعيم القطاع ، وهو في الحقيقة أهم ما تهتم به الولايات المتحدة في هذا التكتل.

رغم زيادة الصادرات والاستثمارات ، إلاّ أن المكسيك سيبقى يعاني مثل باقي الدول النامية الأخرى، فلا يمكن للولايات المتحدة، وهي تمثل م ركز " دول المركز" أن تقيم علاقات متكافئة مع أ حدى "دول المحيط" بالرغم من أنه من الدول الناشئة، وعليه لا يمكن للمكسيك أ ن يستفيد من مزاياه التخصّص في مجالات تحقق له مكاسب بسبب تعرّضه للمنافسة في الأجل الطويل. تضّررت الزراعة المكسيكية من دخول المنتجات الزراعية الأمريكية المدعّمة، ممّا انعكس سلبا على قدرة المكسيك على الإنتاج الزراعي ، وكذلك نظرا لامتلاكه المحدود للرأس المال التقني، وعدم وجود عدد كبير من الشركات متعددة الجنسيات التي تعتبر العامل الرئيسي في التبادل الحر [2]. كما أن شركات الولايات المتحدة الأمريكية دعمت اتفاقية أمريكا الشمالية للتجارة الحرة، بهدف زيادة قدرتها التنافسية عن طريق تسهيل نقل أنشطتها كثيفة العمالة إلى المكسيك.[3]

يتضح الفرق بين دول أوروبا الشرقية التي انضمت للاتحاد في شكل اندماج في جميع جوانبه وهو اندماج اقتصادي يعطي نتائج إيجابية لتلك الدول، وبين المكسيك الذي كان مجرد عضو في منطقة تجارة حرة. لأن التجارة في الحقيقة تتم بين الولايات المتحدة والمكسيك والولايات المتحدة وكندا فهي تجارة ثنائية وليست ثلاثية، إذ لم تمثل واردات المكسيك من كندا سوى 2.4 % من مجموع وارداته . وبالتالي يمكن اعتبار أن ما حققته دول أوروبا الشرقية هو اندماج حقيقي بينما ما حققه المكسيك هو مجرد انتماء لمنطقة التبادل الحر.

[1]- عبد المطلب عبد الحميد، 2006، مرجع سابق، ص 111-112.

[2]- Eeuwan, D.V.(2006) «**L'Amérique latine dans la mondialisation : Avantages ou désavantages comparatifs**», les cahiers du laboratoire : changement sociale , N°9 , l'Harmattan. Paris.

[3]- طوسون محمد نبيل سليمان دعبس (2007) "**أثار اتفاقية التجارة التفضيلية بين أوروبا ودول البحر المتوسط على منطقة الشرق الأوسط** ". مجلة علوم إنسانية، العدد 34. عمان.

الفرع الثاني: الأثر بالنسبة للدول النامية خارج التكتل

يمكن توضيح أثر الاندماجات على الدول النامية التي لا تنتمي إليها من خلال النموذج الأوروبي، إذ توسّعت علاقات الشراكة الجماعية بينه و بين دول جنوب وشرق البحر الأبيض المتوسط، وكذلك دول إفريقيا والكاريبي والمحيط الهادي، وهي دول تربطها علاقات بالاتحاد ترجع للفترة الاستعمارية.

أولا: الأثر بالنسبة لدول جنوب وشرق المتوسط : في إطار اتفاقية برشلونة 1995، أخذت الاتفاقيات بين دول الاتحاد الأوروبي ودول جنوب وشرق البحر الأبيض المتوسط أبعادا سياسية وأمنية أكثر منها اقتصادية .[1] فرغم أن الهدف المعلن للاتفاقيات كان تحقيق منطقة تجارة حرة، إلاّ أن ذلك لم يتحقق بالنسبة لكل الدول ، بسبب عدم جاهزية معظم دول المتوسط للدخول في مبادلات حرة في ظل ضعف اقتصادياتها . إن السلع الأساسية التي يصدرها الاتحاد لدول المنطقة تتمثل في الآلات والمعدات الميكانيكية، المعدات الكهربائية، السيارات، أما وارداته فيهيمن عليها الوقود وبشكل أقل المنسوجات.[2] إن التحوّل في موقف للدول الأوروبية التي كانت تنادي "بالاتحاد المتوسطي " ثم أصبحت تتحدث عن "الاتحاد من أجل المتوسط" يفسّر تخليها عن هدف تحقيق شراكة متعددة الجوانب ومنطقة تجارة حرة، رغم التخفيض المتبادل للتعريفات الجمركية على السلع الصناعية والإعانات المقدّمة لدول المتوسط من أجل التنمية الاقتصادية.[3]

إن هدف الدول الأوروبية لم يكن اقتصاديا إلاّ بشكل هامشي، وإنما كان هدفه الأساسي هو تحقيق الاستقرار في تلك المنطقة بتنميتها اقتصاديا، ومنه حماية جنوب أوروبا من الهجرات غير الشرعية والآثار الأخرى لعدم الاستقرار.

إن علاقات الشراكة لدول المتوسط مع الاتحاد الأوروبي سوف لن تؤدي إلى تحقيق مكاسب إضافية، لأن إقامة منطقة تجارة حرة سوف لن تحقق لها لا خلقا للتجارة ولا تحويلا لها لصالحها ، بل العكس من ذلك، فإنه في ظل تبادل المزايا (على أساس الشراكة) فإن دول المتوسط ستفقد نظام الحماية الذي كانت تتمتع به منتجاتها بفضل النظام المعمّم للتفضيلات. كما ستتعرض دول المتوسط لمنافسة قوية من دول نامية أخرى (تحويل التجارة منها إلى هذه الدول) دون أن تجد الدعم من الاتحاد، وهي دول آسيا في المنتجات كثيفة العمل، والتي تتميّز بعمالة ماهرة عكس دول المتوسط التي تعتبر عمالتها أقل كفاءة، هذه الأخيرة التي تعتبر أقل تكلفة في الصين والهند. [4] وبالتالي فإن الدول المتوسطية خاصة الجنوبية منها، ليس لها خصوصيات أو مكانة إستراتيجية اقتصاديا، فيما عدا حماية أمن أوروبا، فهي تشكّل حدودا لجنوب لأوروبا بدلا من منطقة اقتصادية أو تجارية ، ولهذا فهي تعاني من خسائر كثيرة من تلك الشراكة. إن انضمام الدول العشر للاتحاد، سيّحدث تحويلا لتجارة بعض البلدان العربية، إذ تعتبر بولندا والتشيك من أكبر المنافسين لتونس والمغرب ومصر في قطاع المنسوجات والملابس الجاهزة، كذلك تشكّل الصادرات الزراعية البولندية والقبرصية

---

[1]- نبيل سكر (2006) "**التوافق والتعارض بين الشراكة العربية– العربية والشراكة الأوروبية المتوسطية**". ندوة الثلاثاء الاقتصادية التاسعة عشرة حول قضايا اقتصادية راهنة، دمشق من 2001/11/22 إلى 2006/06/3 جمعية العلوم الاقتصادية السورية.

[2]- اندريا رندا وآخرون (2007): **سياسة المنافسة في الشراكة اليورومتوسطية**. تقرير المعهد الأوروبي للإدارة العامة ،المركز الأوروبي للمناطق، ص13.

[3]- Jamet, J. J,(2008) «**Intégration régionale :Processus de Barcelone et Union pour la méditerranéen, quels Scénarios d'avenir?**» questions d'Europe, N°105.

[4]-Kebabjian, G.(2004) «**Economie politique du régionalisme, le cas Euro Méditerranéen**». Revue Région et développement, N° 19, pp. 151-184.

منافسا لمثيلتها من سوريا ولبنان ومصر والمغرب [1] خاصة في ظل التمسّك بالحماية في المجال الزراعي . وبالتالي فإن دول المتوسط ستكون مكاسبها ضعيفة مقارنة بالمكسيك وخاصة مقارنة بدول وسط وشرق أوروبا.

ثانيا: الأثر بالنسبة لدول دول إفريقيا والكاريبي والمحيط الهادي: ارتبطت 79 دولة من إفريقيا والكاريبي والمحيط الهادي (ACP) بعلاقات تجارية مع دول الاتحاد الأوروبي، على خلفية اتفاقيات ياوندي ثم اتفاقيات لومي، هذه العلاقة التي كانت على أساس التفضيلات الممنوحة لتجارة هذه الدول . تتمثل تلك التفضيلات في دخول منتجاتها الزراعية إلى أسواق الدول الأوروبية بأسعار أعلى من الأسعار العالمية، وحمايتها من المنافسة وتفضيل منتجاتها عن منتجات دول أمريكا اللاتينية.[2] بعد سنة 1990، أصبحت هذه المنطقة تشكّل أهمية أقل بالنسبة لأوروبا، حيث توجهت نحو شركاء جدد من دول وسط وشرق أوروبا، كذلك للدول المتوسطية، وعليه عُوّضت اتفاقيات لومي باتفاقية جديدة على أساس "الشراكة الجماعية" وهي اتفاقية «كوتونو» التي أمضيت سنة 2000، والتي على أساسها سيتم تحويل التفضيلات غير المتبادلة إلى تفضيلات متبادلة.[3]

ربما ستستفيد الدول (ACP) من تحرير قطاع الزراعة من القيود الكمية، خاصة أن الدول الإفريقية هي دول زراعية (الكونغو، الكامرون، الغابون ...الخ) و تشكّل المنتجات الزراعية أهم صادراتها، وبتالي ستزيد من صادراتها ومنه مداخيلها.[4] ترتبط زيادة الصادرات الزراعية بقدرة تلك البلدان على إزالة الحواجز الأخرى، المتعلقة بالمعايير المفروضة على كل المنتجات عند دخولها الأسواق الأوروبية، كذلك ترتبط برفع قدرتها على منافسة منتجات دول أمريكا اللاتينية. ستفقد البلدان النامية خارج التكتل المزايا التي كانت تستفيد منها في ظل النظام المعمّم للتفضيلات ، دون أن تعوّضها في إطار الشراكة الجماعية التي تقوم على أساس الإزالة المتبادلة للحواجز بين الطرفين، وهذا ما يتيح للدول المتطوّرة دخول أسواق الدول النامية بشروط أفضل من الإطار المتعدّد. ومع ذلك فإن دول ACP لم تكن تستفيد من المعاملة التفضيلية، فالمنتجات الحساسة بالنسبة لها تعاني من التهميش سواء في ظل التجارة الدولية أو في ظل مبادلاتها مع دول الاتحاد، ويتضح ذلك من خلال تناقص نصيبها في السوق الأوروبية حيث انتقل من 6.7% سنة 1976 إلى 3.8% سنة 1995 ثم إلى 3% سنة 1998 و3.11% سنة 2002.[5]

وعليه فإن الشراكة الجماعية بين الدول المتقدمة والنامية خارج التكتل (دول ذات مستوى تطوّر مختلف) ستكون في شكل انفتاح تجاري بسيط، ولا يمكنها أن ترقى إلى شراكة حقيقية. فمن خلال العلاقة بين الاتحاد الأوروبي والدول النامية داخل التكتل وبينه وبين الدول النامية خارجه، نجد أن الاتحاد بدأ يتخلى عن محيطه الإفريقي ويتجه أولا نحو الداخل، أي إلى دول وسط وشرق أوروبا في إطار الاندماج، وثانيا نحو دول البحر الأبيض المتوسط في إطار الشراكة. ستكون مكاسب الدول النامية من الشراكة مع الدول المتقدمة متوقفة على درجة الانفتاح والتكامل الذي ستمنحه هذه

---

[1]- عبد المطلب عبد الحميد، 2006، مرجع سابق، ص92.

[2]- Bilal, S. et autres (2004) «**la dimension commerciale du partenariat ACP-UE : l'accord de Cotonou et les APE**». document de Réflexion, Centre Européen de gestions et des politiques de développement, Maastricht.

[3]- Fontagné, L. et Laborde, D. et Mitarilanna, C. (2009) « **L'impact de la libéralisation commerciale sur les accords de partenariat économique**». problèmes économiques, N°2962, 7 Janvier

[4]- Boungou Bazika, J. C. (.2006) «**Les APE : Atouts et Freins à l'intégration régional des pays de la CEMAC**». colloque « **quel cadre pour les politiques agricoles, demain, en Europe et dans les pays en développement ?**"». Organisé par Pluriagri, Notre Europe et FARM les 27, 28 et 29 novembre

[5]- Bilal, S.. Op.cit.

الأخيرة، كما أن ظهور دول ناشئة لها قدرات زراعية وصناعية وقدرا معينا من التقدم التقني سيزيد من صعوبة وضع الدول النامية التي هي اليوم خارج أي تكتل قوي.

خلاصة الفصل:

ظهرت منذ المرحلة التجارية ملامح تشكّل الأقطاب الأقوى تجاريا واقتصاديا ، حيث تمكّنت المناطق التي سيطرت على التجارة الدولية من تحقيق تراكم في رأس المال النقدي، والذي استعملته في إحداث ثورة صناعية بفضل تمويل التطوّرات التقنية. تميزت الدول في المرحلة الصناعية، من حيث التطوّر التقني وبالتالي الصناعي والاقتصادي، والذي على أساسه نشأت فيما بينها علاقات اقتصادية وتجارية غير متكافئة، حيث شكّلت المناطق الأقل تطوّرا مناطق نفوذ اقتصادي وسياسي للدول الصناعية. ترجمت تلك العلاقات في تقسيم للعمل على المستوى الدولي، حيث تخصّصت الدول الصناعية في إنتاج السلع الاستهلاكية والرأسمالية، بينما تخصّصت الدول غير الصناعية الأقل تطوّرا في إنتاج وتصدير المواد الأولية، حتى أن إنتاجها لتلك المواد كان عن طريق رأس مال وتكنولوجيا الدول الصناعية.

استمر وتأكد شكل العلاقات الاقتصادية بين الدول النامية والمتقدمة، عندما وضعت هذه الأخيرة إطارا تنظيميا لها، من خلال المنظمات الدولية التي أصبحت ترعى العلاقات النقدية والمالية والتجارية. قامت اتفاقيات تحرير التجارة الدولية على مبادئ الحرية والشفافية، وعليه أمِلت الدول النامية أن تعدّل من تخصّصها وتحقق المكاسب من تجارتها الخارجية حسب ما تؤكده النظرية التقليدية. أكد التنظيم التجاري على تثمين ما اكتسبته الدول المتقدمة خلال تطوّرها، حيث منح لها التفوّق التجاري على المستوى الدولي، بينما قيّد كل محاولة للدول النامية للتحوّل إلى التصنيع، خاصة من خلال تقنين احتكار التكنولوجيا وعدم نشرها عن طريق اتفاقية حماية حقوق الملكية الفكرية.

لم تستند اتفاقيات تحرير التجارة الدولية إلى مبادئ الحرية التجارية التي دعت إليها ، وإنما إلى منطق فتح أسواق الدول النامية وغلق أسواق الدول المتقدمة . فقد كرس التنظيم التجاري موقع الدول النامية في العلاقات الاقتصادية، ومنه حدّد شكل تخصّصها وحجم مكاسبها من اندماجها في الاقتصاد العالمي ، فالخسائر من تلك العلاقات هي الأصل وأن المكاسب هي الاستثناء ، والذي ستتنافس عليه كل الدول النامية. إن أول الشروط التي يجب على الدول النامية أن تحققها من أجل الاستفادة من المكاسب الاستثنائية والقليلة، هي تنمية قدراتها الإنتاجية والتكنولوجية.

الفصل الثاني

شروط الاندماج الكفء في الاقتصاد العالمي

"تنمية القدرات التنافسية"

الفصل الثاني

شروط الاندماج الكفء في الاقتصاد العالمي "تنمية القدرات التنافسية"

تمهيـــــــد

أظهرت نتائج الفصل الأول، أن المكاسب الناجمة عن الانفتاح والاندماج في الاقتصاد العالمي ليست نتيجة أكيدة بالنسبة لجميع الدول، إذ تواجه البلدان النامية قيودا شديدة على عرض منتجاتها في الأسواق الدولية. كما اظهر التحليل أن الدول التي هي اليوم متقدمة ، قد احتلت مكانتها الريادية في الاقتصاد العالمي بفضل تبنيها للتكنولوجيا، منذ الثورة الصناعية، كمحدد أساسي لنموّها الاقتصادي وتفوّقها التجاري.

إن تحسين الدول النامية لشروط اندماجها في الاقتصاد العالمي يتوقف إذا على مدى قدرتها على تنمية قدراتها التكنولوجية، وفي ظل زيادة تنافس الدول على اكتساب حصص أكبر في الأسواق الدولية يصبح امتلاك وتنمية مزايا تنافسية مرتبطة بها ضروري. إن التطوّر التكنولوجي هو مفتاح تنمية المزايا التنافسية و الاستفادة من الفرص والإمكانيات المتاحة بواسطة التجارة الدولية ، ويرتبط بناء القدرات التكنولوجية بامتلاك رأسمال بشري كفء، إذ سينعكس ذلك على الانتقال إلى أنشطة اقتصادية غير تقليدية خاصة في المجال الصناعي. وتشكّل العناصر أو المحدّدات السابقة، "القدرات التنافسية" التي يجب تنميتها لتحقيق اندماج كفء في الاقتصاد العالمي وهو ما سيوضّحه تحليل اتجاهات التجارة الدولية.

وعليه يتناول الفصل المباحث التالية:

المبحث الأول: التكنولوجيا ورأس المال البشري في الفكر الاقتصادي

المبحث الثاني: التنافسية الدولية ومحدّدات تنمية المزايا التنافسية

المبحث الثالث: اتجاهات التجارة الدولية وكفاءة اندماج الدول النامية

المبحث الرابع: تنمية القدرات التنافسية للدول النامية

المبحث الأول: التكنولوجيا ورأس المال البشري في الفكر الاقتصادي

تستمد التكنولوجيا ورأس المال البشري أهميتهما من كونهما محددان أساسيان لضمان استمرار النمو الاقتصادي في الأجل الطويل، مهما كان مستوى تطوّر البلد، حتى دون وجود التجارة الدولية (**المطلب الأول**)، ولكن تساهم هذه الأخيرة في زيادة أهمية التكنولوجيا والكفاءات البشرية كونهما متغيران حاسمان في التفوّق التجاري (ا**لمطلب الثاني**)، وبهذا نفهم سعي الدول المتقدمة إلى احتكارها ضمن اتفاقيات التجارة الدولية، لضمان استمرار تفوّقها التجاري والتنافسي وبالتالي الاستئثار بمكاسب التبادل الدولي.

المطلب الأول:التكنولوجيا في نظريات النمو الاقتصادي

إن الاعتراف بأهمية التكنولوجيا في النشاط الاقتصادي ليس جديدا، فقد بيّن الفكر الكلاسيكي أهميتها في زيادة الإنتاجية وتحقيق النمو الاقتصادي (**الفرع الأول**) ولكن ركز الفكر النيوكلاسيكي والفكر الحديث، رغم اختلاف وجهة نظرهما، على كونها متغيرا هاما في استمرار النمو الاقتصادي في الأجل الطويل (**الفرع الثاني**). حتى وإن كانت التكنولوجيا متغيرا خارجيا، فإنه يمكن للدول النامية الاستفادة منها في تحقيق نموها الاقتصادي (**الفرع الثالث**).

الفرع الأول:مفهوم النمو الاقتصادي ودور التكنولوجيا كمحدد له في الفكر الكلاسيكي

نتناول أولا مفهوم النمو الاقتصادي، ثم دور التكنولوجيا في تحقيقه من خلال تحسين الإنتاجية، حسب الفكر الكلاسيكي لكل من أدام سميث ومالتس وريكاردو.

أولا: مفهوم النمو الاقتصادي: يعرّف S. Kuznets النمو الاقتصادي[1] بأنه " ارتفاع طويل الأجل في إمكانيات عرض بضائع اقتصادية متنوّعة بشكل متزايد للسكان، وتستند هذه الإمكانيات المتنامية إلى التقنية المتقدّمة والتكيّف المؤسسي والإيديولوجي المطلوب لها".

كما يعرّفه نفس الكاتب على أنه " الزيادة السنوية الحقيقية في الناتج القومي الإجمالي – أو حصة الفرد من الناتج القومي– أي الزيادة في حجم السلع والخدمات التي ينتجها الاقتصاد في سنة معينة، والتي يمكن قياسها بالتغيّر السنوي في متوسط المستوى المعيشي المادي للفرد".

فالنمو الاقتصادي إذاً هو تعبير عن ارتفاع مستوى معيشة الأفراد داخل اقتصاد ما، ولا يحدث ذلك إلاّ عن طريق إنتاج سلع وخدمات متنوّعة ومتزايدة بالاعتماد على التطوّر التكنولوجي . فالتطوّر التكنولوجي إذاً هو محدد أساسي في تحقيق النمو قبل أن يكون كذلك في التفوّق التجاري.

ثانيا: دور التكنولوجيا كمحدد للنمو الاقتصادي في الفكر الكلاسيكي

نبع التفكير والبحث عن محددات استمرار النمو الاقتصادي في الأجل الطويل،*من المخاوف التي طرحها اقتصاديو المدرسة الكلاسيكية، والتي تقضي بأن النمو الاقتصادي سيتوقف في حالة استمرار تراكم عوامل الإنتاج. مثّل اتجاه هذه المدرسة كل من آدم سميث Smith (1776) وتوماس مالتس Malthus (1798) وديفيد ريكاردو Ricardo (1817).

إن أهم طرح قدمه سميث هو تقسيم العمل[1] والذي يؤدي إلى تخصّص العاملين في أجزاء صغيرة من العملية الإنتاجية في القطاع الصناعي ، إذ يكفل التخصّص الزيادة في الإنتاجية والإنتاج بما يؤدي إلى زيادة الأرباح والدخل

---

[1]- Arrous, J. (1999) : **Les théories de la croissance, la pensée économique contemporaine**. T3. Edition du Seuil. Paris. pp.9-10.

* نريد التركيز فقط على الجانب التكنولوجي في بعض نظريات النمو لإظهار أهميته في تفسير استمرار النمو الاقتصادي في الأجل الطويل.

وزيادة ثروة المجتمع ، حتى بين الطبقات الفقيرة والعاملة. اعتبر سميث أن الأرباح المحقّقة في الصناعة تسهم في زيادة الادّخار، مما يقود إلى زيادة الاستثمار –ومنه زيادة استعمال رأس المال– وبالتالي زيادة النمو بشكل مباشر. ولكن، إذا استمر تراكم رأس المال فإن الاقتصاد سيصل إلى مرحلة حدة تراكم هذا الأخير ، وعندها تنخفض الأرباح وتقل المدخرات وتحدث حالة ركود وقد يتوقف النمو. ومع ذلك ، فقد تنبأ سميث بالدور الذي ستلعبه منظمات البحث والتطوير المتخصّصة في دفع التغيّر التقني ومنه النمو الاقتصادي،[2] إذ يرتكز النمو حسبه، على أربعة عناصر، تراكم رأس المال، تقدم الفنون الإنتاجية، توسّع الأسواق، البيئة الاقتصادية والاجتماعية الملائمة للقيام بالنشاط الاقتصادي.[3]

رأى مالتس أن ثبات عامل الأرض وزيادة عدد السكان سيؤديان إلى انخفاض إنتاجية عنصر العمل، ومنه انخفاض الإنتاج الزراعي، وعليه دعى إلى استغلال العامل التقني الذي يُحسّن من إنتاجية العمل وبالتالي استمرار النمو. إلاّ أن توفّر الغذاء ، حسب مالتس، سيؤدي إلى زيادة عدد السكان وفق متتالية هندسية ، بينما سيزيد الناتج وفق متتالية حسابية ، ومنه فإن عدم التوافق في الزيادة بينهما سيؤدي إلى توقف النمو. تتضّح فكرة مالتس أكثر بإدماج تحليل ريكاردو ، إذ يعتقد هذا الأخير أن الحاجة إلى زيادة الغذاء نتيجة لزيادة عدد السكان ستفرض زيادة استخدام العمّال في الأراضي ، وكذلك زيادة استغلال الأراضي الأقل خصوبة .[4] إن استمرار تشغيل العمّال في نفس المساحة من الأرض، سيزيد من الإنتاج ولكن بمعدلات متناقصة –قانون تناقص الغلة– إلى أن تتوقف الإنتاجية أو حتى تصبح سالبة. مع أن ريكاردو أقر بأن استخدام التقنيات سيزيد من الإنتاجية ، إلاّ أن ذلك يكون في القطاع الصناعي أكثر منه في القطاع الزراعي، و بما أن هذا الأخير هو أساس النشاط الاقتصادي فإن النمو سيتوقف (هذا ما جعل ريكاردو يدعو إلى إلغاء قانون الحبوب وتحرير التجارة الخارجية).

اعترفت النظرية الكلاسيكية إذا بتأثير التقدّم التقني على النمو الاقتصادي، ولكن ليس في الأجل الطويل، كما أن التقدّم التقني، حسب رأيهم، يساهم في زيادة الإنتاجية في القطاع الصناعي وليس في المجال الزراعي.

الفرع الثاني:التكنولوجيا واستمرار النمو في الأجل الطويل في الفكر النيوكلاسيكي و الفكر الحديث

ركّزت نظريات النمو الاقتصادي– ولفترة طويلة– على تفسير استمرار تحقيقه في الأمد البعيد على عاملين أساسين هما العمل والذي توفّره الزيادة في عدد السكان، ورأس المال والذي يوفّره الادخار بفضل تحقيق الأرباح. لم يعرف الاقتصاديون تفسيرا منطقيا لاستمرار النمو الاقتصادي منذ الثورة الصناعية، إلاّ عندما أُخذ التغيّر التقني بعين الاعتبار في تأثيره المباشر عليه عندما أدمجت التكنولوجيا في تفسير استمرار النمو كان ذلك حسب وجهتي نظر مختلفتين

– الأولى: نظرت إليها على أنها متغيرا خارجيا "نظرية النمو الخارجي"، مثّلها رائدا المدرسة النيوكلاسيكية Solow (1956) و Sawn(1956)؛

– والثانية: اعتبرته متغيرا داخليا "نظرية النمو الداخلي" ، مثلّها رائدا النظرية الحديثة للنمو الاقتصادي Romer(1986) وLucas (1988) وقبلهما Schumpeter(1933).

---

[1]- فريدريك م شرر(1999): **نظرة جديدة للنمو الاقتصادي وتأثره بالابتكار التكنولوجي**. تعريب على أبو عمشة، 2002، مكتبة العبيكان، السعودية، ص 18 وكذلك .Arrous, J. Op.Cit. p.23

[2]- المرجع نفسه، ص77–78.

[3]- توفيق عباس المسعودي (2010) "**دراسة في معدّلات النمو اللازمة لصالح الفقراء (العراق–دراسة ميدانية)**". مجلة العلوم الاقتصادية، العدد 26، المجلد 7، أفريل، ص ص 26–50.

[4] - المرجع نفسه، ص 23–24.

أولا: التكنولوجيا واستمرار النمو في نظرية النمو الخارجي : بنى صولو نموذجه لسنة 1956 على نموذج كل من Harrod (1939) و Domar (1946)، اللذان افترضا وجود معامل ثابت يجعل من معدّل النمو مضمونا، وهو المعامل الثابت لرأس المال إلى الناتج الإجمالي، الذي ينتج عن الادخار ومنه الاستثمار في المصانع والمعدات، كما اعتبرا أن التطور التقني هو عنصر محايد لا يؤثر في النمو الاقتصادي.[1] حسب هذا النموذج، فإن صولو يرى بأنه في المدى الطويل وعندما يصل الاقتصاد إلى حالة الاستقرار، فإن نمو دخل الفرد سيتوقف ومنه سيتوقف النمو. إن البلد الذي يكون لديه قوة عمل فائضة ومعدّلات ادخار منخفضة، يمكن أن يزيد من نمو اقتصاده باستخدام تلك القوة، ومنه يزداد الدخل والادخار وتراكم رأس المال، بشرط استمرار نمو للإنتاجية، وإلاّ فإن النمو سيتوقف في الأجل الطويل.[2] ولجعله يستمر أدخل صولو في نموذج جديد، سنة1957، التقدم التقني الذي يدعم العمل ومنه، فإن الناتج يصبح يتبع رأس المال المباشر والعمل المباشر والتغيّر التقني المرتبط بالعمل، والذي يؤدي إلى تحسين إنتاجيته. إن للتغيّر التقني وخلق المعرفة، القوة التي تحافظ على استمرارية تحقيق معدّلات نمو موجبة ، ودون وجود تكنولوجيات جديدة خارجية لا يمكن للنمو أن يستمر في الأجل الطويل. عندما أشار صولو–صوان إلى التقدم التكنولوجي بما فيه التحسينات في العنصر البشري، اعتبراه عنصرا حياديا لا يتأثر بالمنظومة الاقتصادية، وإنما هي "هبة من السماء" أي متغيّر خارجي، يحدث في شكل صدمات ويمكن لكل الدول أن تحصل عليها.

لاختبار ما توصل إليه، قام صولو بتحليل أسباب زيادة الإنتاجية بالتطبيق على الاقتصاد الأمريكي ، وذلك للفترة (1909-1949)[3] حيث جمع التغيّرات السنوية في الإنتاج الإجمالي لساعة العمل . وجد صولو أن نمو الإنتاجية يعود في المدى الطويل إلى زيادة رأس المال بـ 12.5% فقط، بينما يعود سببها الأساسي إلى التحوّل التقني بمعناه الواسع بـ 87.5%، وبالتالي أكد صولو أن التطوّر التقني هو المحرك الأساسي للنمو الاقتصادي. أخذ صولو في نموذجه التقدم التكنولوجي كرقم مُعطى، وبالتالي ترك معدّل النمو دون تفسير[4] (متبقي صولو) . تعرض بسبب تلك النتيجة للانتقاد، إذ كيف يمكن لمتغيّر خارجي يصعب التحكّم به ، أن يساهم في تحقيق الإنتاجية بتلك النسبة المهمة. وبعد ثلاثين عاما من طرحه لنموذجه المعدّل، تراجع صولو عن فكرته، ليؤكد أنه لا بد للتكنولوجيا أن تكون متغيرا داخليا حتى تضمن استمرار النمو مثلما أكدته النظرية الحديثة، وذلك عند إلقائه سنة1987 لمحاضرة بمناسبة حصوله على جائزة نوبل عن نموذجه لسنة 1957.

ثانيا: التكنولوجيا واستمرار النمو في نظرية النمو الداخلي: أدى فشل النظرية النيوكلاسيكية وكذلك الأعمال التي جاءت بعدها في تفسير استمرار النمو الاقتصادي ، إلى ظهور فكر جديد في نهاية الثمانينات ، وهي "نظرية النمو الداخلي" والتي تركّز على الاستثمار في رأس المال البشري من جهة ، والاستثمار في البحث والتطوير وإنتاج المعرفة من جهة أخرى. سبق شومبيتر، صولو في طرح أفكاره حول النمو الاقتصادي، ومع ذلك كان أكثر واقعية وأكثر عمقا منه في تحليل مصدر التقدم التقني. اعتبر شومبيتر أن التكنولوجيا هي بالأساس متغيرا داخليا حتى تستطيع أن تساهم في استمرار تحقيق النمو الاقتصادي، ولهذا فإن الكثير من أفكارهتعتبر الأساس في تطوير النظرية الحديثة للنمو الاقتصادي.

---

[1]-Aghion. Ph, (2002) «**Les défis d'une nouvelle théorie de la croissance** ». Revue d'Analyse économique, Vol 78, 04. pp.459-486.

[2]- توفيق عباس المسعودي، مرجع سابق

[3]- روبرت صولو(2000): **نظرية النمو**. ترجمة ليلى عبود، 2003، الطبعة الثانية، المنظمة العربية للترجمة، لبنان ، ص 32.

[4]- المرجع السابق، ص 1.

بنى شومبيتر أفكاره، على أفكار كارل ماركس (K. Marx)، حيث ربط هذا الأخير بين توسّع الرأسمالية وقدرتها على الجمع بين تراكم رأس المال وبين التطوّرات التكنولوجية المتتالية. كتب كارل ماركس في مؤلفه "رأس المال" سنة 1848 يقول " *أن الرأسماليون لا يستطيعون التوقّف عن إجراء التغيرات الجذرية في أدوات الإنتاج...* "،[1] وبالتالي فإن استمرار الرأسمالية مرهون باستمرار التطوّرات التكنولوجية. أكمل شومبيتر مساهمات ماركس حول دينامكية الرأسمالية في كتابه "نظرية التطوّر الاقتصادي"[2] حيث ربط بين الابتكار بما فيه من طرح لمنتجات جديدة وطرق إنتاج جديدة وفتح أسواق جديدة وتطوير موارد جديدة، وبين التطوّر الاقتصادي وتنامي الازدهار المادي. بما أن الاقتصاد يمنح نفس الموارد وبنفس الأسعار بالنسبة لجميع المقاولين، فإن ذلك يؤدي مع مرور الزمن إلى طرح منتجات متشابهة ، وبنفس الأسعار، ويستطيع المقاول المبدع أن يستعمل توليفات مختلفة من عوامل الإنتاج وأن يطوّر الآلات، وبالتالي يمكنه تقديم منتجات جديدة وبأسعار أعلى تحقق له الأرباح . وحسب شومبيتر ، فإن الابتكار يكون من طرف المبدعين داخل الشركات التي ستستعمل الأرباح في تمويل تلك الابتكارات من جديد ، وتعتبر الشركات الضخمة والاحتكارية محركا أساسيا للتطوّر التكنولوجي، مدفوعة بتحقيق الأرباح وبفكرة أن المبتكرات الأفضل تحل محل المبتكرات الأدنى وقد أطلق شومبيتر على هذه العملية **"التدمير الخلاق"**[3] في إشارة إلى التجديد المستمر للتكنولوجيا.

يلتقي شومبيتر و أراو Arrow (1962)[4] في فكرة أن الهدف الأساسي للابتكار هو الحصول على الربح وحسب أراو فإن المعارف الجديدة المنتَجة هي مشابهة للمعلومات العامة في كونها ملكية عامة، وبالتالي من الصعب امتلاكها، وهذا من شأنه أن يثبط الاستثمار الخاص في عملية الابتكار. إن من الآثار الثانوية لعمليات الابتكار الناجمة عن البحوث التطبيقية، ما يسمى " **التناثرات**" أو "**التدفقات المستفيضة**"[5] وهي سيل من المكتسبات الإبداعية المنتقلة من موقعها إلى الغير بلا تكلفة، عن طريق انتشار ناتج البحث والتطوير المجسد في شكل سلع وخدمات جديدة أو مُطوّرة. ومنه فإن أراو يُميّز بين الأبحاث الأساسية التي يجب أن تكون متاحة للجميع، والأبحاث التطبيقية التي تتم داخل الشركات، والتي يجب أن تكون محمية عن طريق حقوق الملكية الفكرية، خاصة عن طريق البراءات لتجنب كل عملية تقليد.

وُسّعت أطروحات شومبيتر في صيغ جديدة بداية من طرف P. Romer سنة (1986) ثم R. Lucas سنة (1988)، ومن بعدهم R. Barro سنة (1990) وبعدها كثرت الكتابات حول محددات النمو الاقتصادي، وقد تناولت أبحاثهم الأفكار الأساسية التالية:

- أن التطوّر التكنولوجي هو متغير داخلي حيث يتم داخل الاقتصاد وليس خارجه؛
- أن اليد العاملة المؤهلة، وخاصة تلك المتعلّمة تعليما عاليا، أي رأس المال البشري، هي محددا أساسيا في استمرار تحقيق النمو الاقتصادي، مثل التكنولوجيا؛

---

[1]- فريدريك م شرر، مرجع سابق، ص8.

[2]- Arrous, J. Op.Cit. p.28.

[3] - Ibid. p.29.

[4] -Cohendet, P.(2003) « **Innovation et théorie de la firme** ». dans : encyclopédie de l'innovation. Ed. Economica. Paris. pp.386-687.

[5]- نوفل قاسم علي الشهوان (2007) "**اتجاهات النمو الاقتصادي والتقدم التكنولوجي إقليميا ودوليا**". مركز الدراسات الإقليمية، جامعة الموصل. ص 55.

– أن الابتكارات والتطوّرات التكنولوجية تحدث من خلال أنشطة "البحث والتطو ي"، وأن للحكومة دور من خلال الإنفاق.

يعطى نموذج (Lucas-Romer) بالصيغة التالية:[1]

Y=AK (لهذا فهو يُعرف بنموذج AK)

حيث تمثل A مستوى التقدّم التكنولوجي الذي يؤثر في رأس المال K، ويتحدد بالتالي الناتج الكلي Y بإنتاجية رأس المال، هذا الأخير الذي يضم في معناه الواسع، رأس المال المادي، رأس المال البشري والبنية التحتية والخدمات العامة ... الخ.

يُعالج النموذج المعرفة كنوع خاص من رأس المال، إذ يساهم رأس المال المادي المتراكم من طرف المؤسسات المتنافسة في الخلق الجماعي للمعارف الجديدة، التنظيمية والتكنولوجية، وتقوم المعارف بصفة مستمرة بتعويض الانخفاض في إنتاجية رأس المال (نتيجة لاستمرار تراكمه) مما يسمح للاقتصاد بالحفاظ على معدل نمو موجب في الأجل الطويل [2] فإنتاجية رأس المال البشري لا يمكن أن تكون متناق صة مثل رأس المال المادي . إن زيادة رأس المال البشري حسب لوكا تؤدي على الأقل إلى تحقيق عوائد ثابتة، ومنه استحالة توقف النمو ، وإذا لم يكن هناك ميلا لاستنفا د الأفكار، فان معدّلات النمو ستظل موجبة في الأجل الطويل. إن قوة العمل المتعلّمة والمدرّبة تؤدي دورا محوريا في زيادة الإنتاجية وبالتالي في النمو الاقتصادي، وذلك باعتبار أن التعليم سببٌ والنمو الاقتصادي نتيجة ،[3] إذ يتكوّن رأس المال البشري من القدرات والمهارات والمعرفة، ولهذا فهو يتميّز بالقدرة على الاستيعاب. ولإظهار أهمية رأس المال البشري وزيادة مهاراته من خلال التعليم والتدريب ، وبالتالي تأثيره الإيجابي على النمو الاقتصادي، استشهد (Shultz, T.) سنة 1965 [4] بتعافي الاقتصاديين الألماني والياباني بعد الحرب العالمية الثانية، فرغم الدمار الذي لحق برأس المال المادي، فإن خبرة المدراء ومهارة العمال المتراكمة ساهمت في إعادة ترسيخ الأساس لنهضة صناعية جديدة في كلا الاقتصاديين. فكلما ازداد رأس المال البشري في اقتصاد ما، استطاع أن ينتج بشكل أكبر منتجات جديدة تزيد من الإنتاجية، وتساهم هذه العملية بدورها في زيادة مخزون المعارف، مما يدفع بالاستمرار في تحقيق النمو الاقتصادي ، لهذا فإن البلدان التي يكون رأسمالها البشري ضعيفا تعجز عن استغلال المعارف المنتشرة مهما كانت وفيرة.

إن التقدم التكنولوجي في الصناعة حسب رومار 1986، يتطلب نشاط جماعيا مقصودا بهدف تحقيق الربح، وهي أنشطة البحث والتطوير، وتتكون تلك الأنشطة من مركبتين مختلفتين هما:[5]

---

[1]- روبرت صولو، مرجع سابق، ص248.

[2]- Aghion. Ph, Op.Cit. et

(1997): **محددات النمو الاقتصادي، دراسة تجريبية عبر البلدان**. ترجمة نادر إدريس التل: 2009، عالم الكتب الحديث للنشر والتوزيع، الأردن، ص3.

[3] - سوزان حسن أبو العينين(2012) "**اختبار فرضية علاقة السببية بين الاستثمار في رأس المال البشري والنمو الاقتصادي في مصر باستخدام نماذج التكامل المتساوي وتصحيح الخطأ(1990–2011)**". المجلة العلمية للاقتصاد والتجارة.العدد 2 ،أفريل، المجلد الأول.ص ص104 -141.

[4]- فريدريك م شرر، المرجع سابق، ص 54.

[5] - فريدريك م شرر، المرجع سابق ، ص50. **كذلك** Hanel, P. Et Niosi, J. (1998) « **La Technologie et la croissance économique, Survol de la littérature** ». Cahier de recherche, Centre Interuniversitaire de Recherche sur la Science et la Technologie, Montréal.

- **الأولى:** وتمثل تصاميم محددة تتجسد في منتجات يمكن تسجيل براءات اختراعها لإبعاد الشركات المنافسة عن ممارسة نفس النشاط؛
- **الثانية:** وتمثل المعرفة المتعلقة بتلك التصاميم، والتي تعد ملكية عامة يمكن للجميع الاستفادة منها، تكون المنطلق لكل الاختراعات.

ولأن الأطراف المنتجة للمعرفة والتكنولوجيا (التصاميم المحددة) هي المؤسسات والمقاولين ومراكز البحث المتخصّصة، فإنها تكون مدفوعة بتحقيق الأرباح، والتي لا تتحقق إلاّ بممارسة الاحتكار على تلك المعرفة. ومع أن المنافسة بين المؤسسات تعتبر دافعا وراء التطوير التكنولوجي، إلاّ أن الابتكار ينخفض كلما زادت المنافسة (المنافسة التامة) لأن هذه الأخيرة تقلّل من ريع الاحتكار الذي يُعتبر تعويضا للمبدعين عن أموالهم وجهودهم عند بيع اختراعاته م،[1] وهنا تظهر أهمية براءات الاختراع والحماية الفكرية.

تطورت نماذج البحوث والتطوير بواسطة (Grossman- Helpman 1991,) وكذلك (Aghion- Howitt 1992,) حيث أكدوا على وجود علاقة طردية بين حجم الموارد المخصّصة للبحث وبين حجم الاكتشافات والاختراعات، كما أن معدّل نمو المعرفة هو دالة متزايدة في معدّل نمو السكان الذي هو متغيّر داخلي، وبالتالي يرتبط النمو الاقتصادي برصيد المعرفة أي بالتقدم التكنولوجي الداخلي.[2]

يتمثل التقدم التكنولوجي في إنتاج سلع جديدة ،[3] سواء كانت رأسمالية Romer (1990) أو سلع استهلاكية Grossman- Helpman (1991) وبالتالي ظهور فروع إنتاجية جديدة، كما يتمثّل في تحسين نوعية المنتجات الموجودة Aghion- Howitt (1992)، وبالتالي فالتطورات التقنية تتم في شكل تحسينات مستمرة من خلال عمليات البحث والتطوير، وليس في شكل قفزات أو صدمات خارجية كما افترض النيوكلاسيك.

إن السبيل الوحيد لاسترجاع تكاليف البحث هو الوصول إلى معارف جديدة، وبالتالي الحصول على براءة الاختراع، وعندما تنتج مؤسسة ما معارف عامة، هذا يعني أن جميع المؤسسات المنافسة سوف تستفيد منها دون أن تتحمل أي تكلفة . ولأنه من الصعب امتلاك عوائد الأبحاث ذات الصبغة الأساسية، وما دام أن مخرجات البحث غير أكيدة للحصول على البراءة، [4] فإن المؤسسات لا تستثمر إلاّ بالقدر الذي تحتاجه لمواجهة المنافسين ، وعندها سوف يختفي الدافع وراء البحث والابتكار، ولن تستثمر بالتالي مبالغ كبيرة من أجل تطوير المعارف التي تعتبر ملكية عامة . فعلى سبيل المثال لم تتجاوز نسبة استثمارات الشركات الأمريكية [5] في الأبحاث التي تعد أساسية (سنة 1994) إلاّ 5.9% من مجموع استثماراتها على البحث والتطوير، ومن هنا يعتبر دعم الدولة للأبحاث الأساسية ضروريا حسب بارو 1990).

---

[1]- Aghion, Ph. Op .Cit.

[2] – سوزان حسن أبو العينين، مرجع سابق.

[3]- Arrous, J. Op.Cit. p.204.

[4]- Nézeys, B. (1994): **les politiques de compétitivités**. Ed. Economica, Paris. p.64.

[5] - فريدريك م شرر، مرجع سابق، ص85.

الفرع الثالث:استفادة الدول النامية من التكنولوجيا كمتغيّر خارجي في تحقيق النمو الاقتصادي

تؤكد نظرية النمو الداخلي على أهمية المعرفة والتكنولوجيا ورأس المال البشري ، كمتغيرات داخلية لتحقق هدف استمرار النمو في الأجل الطويل . ومع ذلك فقد كان للتجارة الدولية أهمية خاصة في زيادة البراعة التكنولوجية لدى بعض الدول النامية، حيث سهل استيراد تلك الدول للتكنولوجيا المتطوّرة تحوّلها نحو الصناعات المتطوّرة. إن النمو الاقتصادي لا يحدث فقط إذا كان التقدّم التكنولوجي داخليا، بل يمكن أن يحدث عن التحسين المستمر الذي يكون عن طريق الممارسة **"التعلّم بالممارسة"** والذي أشار إليه Arrow (1962) و Sheshinski (1967).[1] فدول مثل كوريا الجنوبية وتايوان وبفضل استيعابهما للتكنولوجيا المستوردة وتطويرها، استطاعت أن تحقق تقدّما ونموا اقتصاديا مهما بفضل رأسمالهما البشري . وتعتبر التجربة الآسيوية عموما والتجربة اليابانية خصوصا أفضل مثال على ذلك، حيث تطوّرت الصناعة اليابانية باستعمال التكنولوجيا المستوردة من خلال عملية **"الهندسة العكسية"**. كما أن الدول المتقدّمة التي حققت تقاربا في فترات سابقة، نجدها تتباعد أكثر من حيث نمو الإنتاجية، بسبب تباينها في الديناميكية التكنولوجية، خاصة إذا ما قورنت بالولايات المتحدة الأمريكية التي تحتل المرتبة الأولى ،[2] فلا يوجد من بينها من هو مصدر صاف أو مستورد صاف للتكنولوجيا، إذ أن هناك اعتمادا متبادلا بينها.[3]

ويبقى السؤال لماذا استطاعت دولا نامية أن تستفيد من التكنولوجيا المستوردة بفضل الممارسة وتحقق نموا اقتصاديا وتقدما تكنولوجيا،* بينما لم تحقق دولا أخرى ذلك؟

نجيب على ذلك بالدراسة التي قام بها Wolff[4] حول العلاقة بين الاستثمار والتقدم التكنولوجي، على اقتصاديات مجموعة من الدول هي : كندا، فرنسا، ألمانيا ، إيطاليا، اليابان، بريطانيا والولايات المتحدة الأمريكية للفترة 1880-1979 ولكن بالتركيز على الفترة 1980-1979. قام Wolff بحساب متوسط معدل نمو الإنتاجية وقياس سرعة الاستثمار في عوامل الإنتاج ومنها التكنولوجيا ، فوجد علاقة إيجابية قوية بين معدل التقدّم التكنولوجي وسرعة الاستثمار. ورغم أن الدراسة كانت على الاقتصاديات المتقدمة، إلاّ أنها تؤكد لنا بأن الدول (جميع الدول) التي تستثمر بشكل أسرع ستكون لها قدرة أكبر على الاستفادة من انتشار المعرفة والتكنولوجيا. فبفضل الاستثمارات، فإن الاستدراك التكنولوجي بين البلدان يمكن أن يحدث ، ولكن في تلك التي تمتلك **"قدرة مجتمعية"**[5] كافية لتجنيد الموارد اللازمة من استثمارات و قدرات تعليمية وتدريبية، أنشطة البحث والتطوير. ..الخ، أي أنها تتوفر على مناخ مناسب يسمح لها باستغلال المعارف المنتشرة والمساهمة في التطوّر التكنولوجي، وعندها يمكن أن تحقق اقترابا من التكنولوجيات الحديثة أي من **"الحدود التكنولوجية"**. إن أهمية التكنولوجيا لا تقتصر على استخدامها فقط، بل أن إضافة المعارف الجديدة إلى المعارف الموجودة يعتبر أكثر أهمية، لهذا فإن المنشآت الصناعية المستخدمة للتكنولوجيات الحديثة في الدول

---

[1]- روبار بارو، مرجع السابق، ص 4.

[2]- Cette, G. ; Epaulard, A. et Givord, P. (2008) « **Croissance de la Productivité, le rôle des institutions et de la Politique économique** » Economie et Statistique, N° :419-420. pp.1-10.

[3]- آدم مهدي أحمد(2001): **العولمة وعلاقتها بالهيمنة التكنولوجية**. الشركة العالمية للطباعة والنشر، ص69.

* لا نقصد هنا أنها أصبحت منتجة للتكنولوجيا، ولكنها استطاعت أن تستفيد من التكنولوجيات الخارجية.

[4]- روبرت صولو، مرجع السابق، ص 37.

[5]- Hanel, P. Op.Cit.

النامية كثيرا ما تتوقف عن تحقيق نتائج ايجابية ، لضعفها عن تحقيق الديناميكية التكنولوجية التي تكون سريعة في البلدان الأخرى.[1]

ونخلص إلى أن التطوّر التكنولوجي ، ومع أنه بالأساس متغيرا داخليا في استمرار تحقيق النمو الاقتصادي ، إلاّ أنه يمكن أن يساهم في تحقيق النمو كمتغير خارجي. فقد أثبتت تجربة بعض الدول الآسيوية نجاح نقل التكنولوجيا إليها في تحقيق النمو الاقتصادي، ولكن كان ذلك بتوفير عوامل داخلية كالاستثمار في رأس المال البشري وتدعيم أنشطة البحث والتطوير. وأن الاعتماد المتبادل بين البلدا ن في مجال التكنولوجيا، يجعل منها متغيرا خارجيا وداخليا في الوقت نفسه يدعمه الاستثمار في رأس المال البشري وأنشطة البحث والتطوير ودعم الدولة.

إذا تتمثل أهمية التكنولوجيا في كونها محركا أساسيا للنمو الاقتصادي، بغض النظر عن وجود التجارة الدولية من عدمه، ولكن تشكّل السوق الدولية حافزا إضافيا لتسريع التطوّر التكنولوجي وليس سببا في وجوده.

المطلب الثاني:التكنولوجيا في نظريات التجارة الدولية

يُعتبر اختلاف امتلاك رأس المال البشري هو أساس اختلاف القدرة على ابتكار تكنولوجيات جديدة، ومنه التفوّق التجاري للشركات والبلدان (**الفرع الأول**) وتساهم التجارة الدولية في انتقال المبتكرات بين البلدان (**الفرع الثاني**) ومنه ستختلف قدرة كل بلد على استيعاب التكنولوجيات المنقولة والاستفادة منها، وكذلك القدرة على تحسينها وتطويرها (**الفرع الثالث**).

الفرع الأول: النظرية العواملية الجديدة Keesing (1968)

يعود أصل هذه النظرية إلى النظرية العواملية لهك شر –أولين– سمويلسن، والتي كانت مقبولة ومسلم بها في تفسير وجود التجارة الدولية إلى أن قام ليونتييف باختبار صحتها عام 1953 بالتطبيق على الاقتصاد الأمريكي. عندما جاءت نتائج الدراسة معاكسة لما نصت عليه النظرية ظهر تناقض ليونتييف، وأثيرت الشكوك حول صحة النظرية وحول صحة الاختبار. في محاولة لتفسير التناقض قام العديد من الباحثين بنفس الاختبار ،[2] Baldwin (1971) على الاقتصاد الأمريكي و Wahl (1961) على الاقتصاد الكندي، ووجدا نفس التناقض، بينما تأكدت صحة النظرية في اختبار على الاقتصاد الألماني Stalper و Roskamp (1961)، و على الاقتصاد الهندي Bharadwaj (1962) وأظهر الاقتصاد الياباني الوجهان معا Tatemoto و Ichimura (1956)[3]، وبالتالي فُسر التناقض على أن:

– هناك تراتبية في امتلاك عوامل الإنتاج، فقد يكون البلد كثيف العمل بالنسبة لبلدان معينة، بينما هو كثيف رأس المال بالنسبة لبلدان أخرى؛

– ليس بالضرورة أن تكون هناك علاقة بين الامتلاك النسبي لعوامل الإنتاج ومحتوى المبادلات من تلك العوامل، لأن هناك عناصر أخرى قد تتدخل في تحديد نوع المبادلات مثل: وجود التعريفات الجمركية، اختلاف دوال الاستهلاك بين البلدان، السياسات التجارية، التكنولوجيا التي تغيّر الكثافة العواملية؛

---

[1]- لبنى عبد اللطيف (2004) " **مفهوم التنافسية الاقتصادية**" ضمن "القدرات التنافسية للاقتصاد المصري، الواقع وسبل تحقيقها الطموحات" تحرير ليلى أحمد الخواجة، مركز دراسات وبحوث للدول النامية، إصدار مكتبة الشروق الدولية. ص ص 11–25.

[2] - Nyahoho, E. et autres. Op.Cit. pp.125-126.

[3] -Muccheilli, J.L .Op.Cit. p.157.

– إن الولايات المتحدة فعلا لها وفرة في رأس المال، ولكن محتوى الصادرات منه غير مقيّم بشكل صحيح، إذ أنه لم يتم الأخذ بعين الاعتبار رأس المال غير المباشر، مثل البنى التحتية، الهياكل التعليمية ... الخ.

أعاد ليونتييف الاختبار مرة أخرى سنة 1956 و وجد أن مكمن التناقض الظاهري في نتائج دراسته هو في عدم تجانس العمل (أهمية التعليم والتدريب)، إذ كانت صادرات الولايات المتحدة كثيفة العمل الماهر، نتيجة للتعليم والخبرة المهنية المتراكمة عبر الزمن. استكمل Keesing (1968) نفس الدراسة وصنف العمل إلى ثماني فئات من حيث الكفاءة أي من العمل البسيط إلى العمل الأكثر كفاءة (المهندسين والعلماء)، وتوصّل إلى أن نصيب الصادرات إلى الإنتاج مرتبط بشكل إيجابي بحصة اليد العاملة الماهرة (مقيّمة بالشهادات المهنية) ضمن العمالة النشطة. وبهذا فإن نصيب العمل الماهر ضمن العمل الكلي في مجموع صادرات الولايات المتحدة يعتبر الأعلى بالنسبة لكل الدول المتطوّرة (كندا، المملكة المتحدة، فرنسا، ألمانيا، اليابان)، وأن نصيب العمل غير الماهر ضمن العمل الإجمالي في الصناعات محل الواردات للولايات المتحدة، هي الأقل مقارنة بكل الدول المتطوّرة. فالصادرات الأمريكية تعتبر ذات محتوى عالٍ من العمل الماهر، وبالتالي أضيف عاملا جديدا إلى رأس المال المادي والعمل العادي [1] وهو رأس المال البشري، وما دام أنه نتاج المستوى العالي من التعليم والتدريب، فلا يمكن لدوال الإنتاج أن تكون متشابهة في كل البلدان، وأن الفوارق في امتلاك رأس المال البشري هو مصدر الاختلاف التكنولوجي بينها. وعند دراسة نموذج دورة حياة المنتج ندرك أن الولايات المتحدة الأمريكية كانت تصدّر السلع عندما تكون في مراحلها الأولى، وهي منتجات جديدة كثيفة رأس المال البشري والعمل الماهر، ثم تستوردها عندما تصبح نمطية كثيفة رأس المال.

الفرع الثاني: النظرية التكنولوجية

ركزت هذه النظرية على التغيرّات التكنولوجية كمصدر لكل ابتكار وتجديد، واختلاف حدوثها بين البلدان، وكيفية انتقال إنتاجها من الدولة المبتكرة إلى باقي الدول، والتي تتضمن نموذجين هما:

– نموذج الفجوة التكنولوجية ويركز على جانب العرض؛

– ونموذج دورة حياة المنتج ويركز على جانب الطلب.

أولا: نموذج الفجوة التكنولوجية .Posner,M (1961): لاحظ بوسنر أن الدول المتشابهة في امتلاك عوامل الإنتاج والمتقاربة في التطوّر الاقتصادي، تُتاجر فيما بينها بشكل أكبر من الدول المختلفة في امتلاك تلك العوامل، وبالتالي فإن التبادل في المنتجات المتشابهة (على أساس تشابه عوامل الإنتاج) لا يمكن تفسيره لاختلاف امتلاك عوامل الإنتاج، ولكن لاختلاف التكنولوجيا ورأس المال البشري (الاختلاف من حيث عنصر التشابه).

ينطلق بوسنر من فرضية [2] أن الشركات في مختلف الدول تقوم بعمليات البحث والتطوير بشكل مستمر من أجل التجديد والابتكار، وأن الشركات (وبالتالي الدول) التي تكون سبّاقة إلى ابتكار منتجات أو طرق إنتاج جديدة، سيكون لها الحق في الاحتكار المؤقت للمنتجات الجديدة في الأسواق العالمية (احتكار قانوني ومعرفي)، ومنه فإن التصدير والتبادل في هذه الحالة لا يُفسر على أساس المزايا النسبية، ولكن على أساس المزايا المطلقة. إن ظهور منتج جديد في بلد دون غيره أو قبل غيره، سببه الفوارق في امتلاك القدرات العلمية والتكنولوجية ومستوى كفاءة اليد العاملة، لهذا سُمي بنموذج "**الفجوة التكنولوجية**". ولأن الشركات في الدول الأخرى ستستمر في أبحاثها، فإنه خلال مدة معينة ستكون قادرة

[1]- Guillochon, B. et Kawecki, A. Op. Cit. pp.46-48. Aussi Nyahoho, E. Op.Cit. pp.126-128.
[2] - Rainelli, M. (1999) : **La nouvelle théorie du commerce international**. Ed. Casbah, Alger, pp. 12-13.

على ابتكار منتج منافس للأول ، أو تقليد نفس المنتج (بعد فترة الاحتكار، أو بفضل انتشار التكنولوجيا) ، وعندها ستنخفض أو تختفي المبادلات بين البلد المبتكر والبلدان الأخرى ، ولكن الاختلاف في القدرات التكنولوجية يؤدي إلى اختلاف المزايا المكتسبة ومنه قيام التجارة الدولية بطريقتين:[1]

– إما زيادة الكفاءة النسبية لإحدى الدول في إنتاج سلعة تنتجها كل الدول (جودة أعلى أو تكاليف أقل... الخ)؛

– أو بتقديم منتج جديد ذو مستوى تكنولوجي عال، ولا يمكن للدول الأخرى تقليده بسبب الاحتكار القانوني أو عدم امتلاكها لنفس القدرات التكنولوجية.

ركزت النظرية على الفارق الزمني بين إنتاج السلعة الجديدة في موطنها الأصلي، وبداية إنتاجها وتصديرها في الدول الأخرى، وبالتالي نميز:[2]

– **فجوة الطلب:** وهي الفترة الزمنية بين إنتاج السلعة واستهلاكها محليا وبداية ظهور الطلب الخارجي عليها وتصديرها.

– **فجوة التقليد:** وتكون من بداية إنتاج السلعة الجديدة محليا وبداية إنتاجها في الخارج.

تتمتع الدول صاحبة التفوّق التكنولوجي باحتكار وتصدير المنتج الجديد إلى الدول الأخرى ما دام أن فجوة الطلب هي أكبر من فجوة التقليد . وعندما يبدأ إنتاج نفس المنتج في بلدان أخرى، تأخذ العملية الإنتاجية شكلها النمطي، وعندها تفقد العوامل التكنولوجية دورها في تفسير التبادل، ويصبح الفرق في امتلاك عوامل الإنتاج والقدرة على الإنتاج بتكاليف أقل هو أساس التبادل [3]. تستطيع الشركة المبتكرة (صاحبة الابتكار الأول) أيضا أن تحقق تكاليف أقل، بفضل اقتصاديات الحجم الناجمة عن اتسّاع السوق التي تنشط بها (السوق الداخلية والخارجية) ، وعندها ستحتفظ بالتفوّق في إنتاج السلعة، سواء على أساس التكنولوجيا أو على أساس التكاليف.

بما أن النموذج يركّز على طرح المنتجات أو طرق إنتاج جديدة بفضل التكنولوجيا، فإن التنافس بين الدول سيكون في المنتجات عالية ومتوسطة التكنولوجيا بفضل الاستثمار في أنشطة البحث والتطوير، ومع أن كفاءة التخصّص ترتبط بهما، إلاّ أن حجم الإنفاق على البحث والتطوير لا يعكس دائما التخصّص في المنتجات عالية التكنولوجيا. ففي دراسة على الصناعة الألمانية ،[4] وعند مقارنة نسبة الاتفاق على البحث والتطوير من المبيعات الإجمالية، اتضح أن ألمانيا تتخصّص في الفروع أو المنتجات متوسطة التكنولوجيا وأنها أقل ابتكارا، ولكن عند التحليل العميق، تبيّن أن ميزانية البحث والتطوير لا يوجّه إلاّ الربع منها نحو الأنشطة الفعلية للابتكار ، إذ يوجه الباقي للإنفاق على تصميم المنتج، تنظيم عملية الإنتاج، اختبار المنتج ، دراسات السوق.. .الخ. وتتميّز الصناعات الألمانية بنسبة عالية من براءات الاختراع نسبة إلى عدد العمال، وبكثافة استخدام رأس المال البشري، وكلها مؤشرات تدلّ على القدرة على الابتكار الصناعي حتى وإن لم يكن في شكل منتج جديد.

رغم أهمية حجم الإنفاق على البحث والتطوير في تحقيق الكفاءة التجارية ، إلّا أنه لا يضمن دائما الوصول إلى منتجات جديدة قابلة للتجسيد ،[5] وبالتالي لا يضمن النجاح التجاري لبلد ما، خاصة في ظل وجود منافسين من نفس المستوى. فالتنافسية الصناعية ورصيد الميزان التجاري لا يرتبطان فقط بجهود البحث والتطوير، ولكن أيضا

[1]– محمد دياب (2010): **التجارة الدولية في عصر العولمة**. دار المنهل اللبناني للدراسات والتوثيق، ص152.

[2]– المرجع السابق، ص126.

[3] - Guillochon, B. et Kawecki, A. Op.Cit. p.62

[4]- Nyahoho, E. Op.Cit. p.153.

[5] -Guillochon, B. et Kawecki, A. Op.Cit. pp. 63-65

بالعوامل الكلية مثل بيئة الأعمال، توفر العوامل الأساسية، معدّل النمو، تقلبات أسعار الصرف...الخ، أي جميع محدّدات التنافسية، كما أن كيفية توجيه البحوث التكنولوجية نحو القطاعات القادرة على ابتكار منتجات تنافسية لها أهمية كبيرة.

ثانيا: نموذج دورة حياة المنتج والانتشار الجغرافي للتكنولوجيا Vernon (1966): يرتبط هذا النموذج بالنموذجين السابقين، مشكّلين اتجاها واحدا في تفسير التجارة الدولية. يحلّل فرنون في نموذج دورة حياة المنتج المراحل التي يتم من خلالها انتقال التكنولوجيا من الدولة المبتكرة إلى باقي الدول، والتي أشار إليها Posner دون أن يبيّن كيف يحدث ذلك الانتقال. قسم فرنون فجوة الطلب وفجوة التقليد إلى مراحل هي :[1] – مرحلة الابتكار – مرحلة نمو الطلب – مرحلة النضج – مرحلة الزوال، كالتالي:

1– مرحلة الابتكار والإنتاج الجديد: لا تظهر التجديدات في كل البلدان، ولكن تظهر في تلك الأكثر تقدّما وذلك لسببين هما:[2]

– توفّر قدرات معرفية وتكنولوجية، مادية وبشرية، قادرة على تحويل تلك المعارف إلى ابتكارات قابلة للتجسيد؛

– توفّر سوق واسعة وذات قدرة شرائية مرتفعة، تسمح بإطلاق المنتج الجديد، وتُبرّر حجم الاستثمارات في البحث والتطوير.

انطلق فرنون في دراسته للمراحل السابقة من السوق الأمريكية –وكذلك معظم الباحثين– باعتبارها كانت الأكثر استجابة لتلك الشروط خلال الخمسينات والستينات. عندما يظهر الابتكار في بلد ما، فإن إنتاج السلعة المرتبطة به يكون بكميات قليلة وعلى عدة نماذج، إلى أن يخضع لاختبار أذواق المستهلكين، فتُدخل عليه تحسينات سواء في خصائصه أو في طريقة إنتاجه. تحتاج هذه المرحلة إلى رأس المال البشري العلمي واليد العاملة المؤهلة، فيكون المنتج كثيف التكنولوجيا، وينعكس ذلك على ارتفاع تكاليف إنتاجه وبالتالي أسعاره، لهذا يوجّه في البداية إلى السوق الداخلية وللفئات ذات الدخل المرتفع. تتميّز هذه المرحلة بالانتشار التدريجي للمنتج في السوق الداخلية والخارجية في البلدان ذات الطلب والدخل المشابه، ولكن بمعدل نمو ضعيف نسبيا.

إن التوسّع في الإنتاج مرتبط بالتوسّع في الطلب الداخلي، إذ أن وجود طلب داخلي على المنتجات الجديدة يُعد شرطا ضروريا حتى تكون صادرات محتملة، وهذا ما يسميه لندر Linder, B. (1961) **"الطلب الممثّل"**[3] بحيث يخلق ميزة نسبية لهذه السلع، ومنطقه في ذلك أن:

– اتسآع السوق يولد ميزة نسبية، حيث يكون الحافز على التجديد قويا؛

– زيادة حجم الإنتاج يؤدي إلى وفرات الحجم، خصوصا إذا كان المجال الصناعي متقدّما بدرجة كافية؛

– لا يمكن تعديل أ و تطوير سلع جديدة إلاّ في السوق الداخلية، بسبب العلاقة المباشرة بين المنتج والمستهلك. و لا يقوم البلد المبتكر بالتصدير إلاّ للبلدان التي سيكون فيها الطلب مشابه ا للطلب المحلي ، حيث كلما تشابه هيكل الطلب بين بلدين، كلما كانت المبادلات المحتملة بينهما أكثر كثافة.

2– مرحلة نمو الطلب وانتشار الإنتاج في الدول الصناعية الأخرى : يرتفع الطلب على المنتج في المرحلة الثانية في السوق الداخلية من طرف متوسطي الدخل، وفي السوق الخارجية من طرف الفئات مرتفعة الدخل، عندها سيكون

---

[1]- تم الاعتماد بشكل أساسي في شرح المراحل على المراجع التالية: محمد دياب، مرجع سابق، ص 127- 128، **كذلك:**
Guillochon, B. Op.Cit. pp.66-67, Nyahoho, E. Op.Cit. pp.145 – 149.

[2]- Guillochon, B. et Kawecki, A. Op.Cit. p.66.

[3]- محمود يونس، مرجع سابق، ص 82.

الإنتاج أكثر توسّعا، مما يؤدي إلى الاستفادة من اقتصاديات الحجم، وبالتالي تنخفض التكاليف والأسعار. تتم تلبية الطلب الخارجي بداية بتوسّع عملية التصدير، ثم بانتقال النشاط الإنتاجي إلى الدول المستوردة ، عن طريق فروع الشركة المبتكرة لمواجهة المنافسين في عين المكان، و لتّجاوز الحواجز التجارية التي تضعها الدول المقلّدة. خلال هذه المرحلة، يبدأ إنتاج السلعة بالانتقال إلى البلدان الأقل تطوّرا من الناحية العلمية والتكنولوجية، ولكن لها من القدرات البشرية والتكنولوجية ما يسمح لها باستيعابها. تنخفض صادرات البلد المبتكر وقد يصبح مستوردا للمنتج في نهاية الفترة.

لاحظ فرنون أن المنتجين الأمريكيين للسيارات خلال العشرينيات هم أول من طبقوا فكرة الإنتاج الموسّع[1] وحققوا مكاسب من اقتصاديات الحجم، مما مكنّهم من السيطرة على السوق العالمية في سنوات الستينات. ومع بداية السبعينات أصبحت صناعة السيارات أكثر نمطية ، عندها انتقل الإنتاج إلى اليابان، ثم إلى بعض الدول الأوروبية، ومع بداية الثمانينات ظهر منتجون جدد في الدول النامية مثل كوريا الجنوبية، البرازيل، المكسيك بفضل انخفاض تكلفة اليد العاملة. ونفس الشيء ما حدث في صناعة النسيج التي انتقلت من بريطانيا إلى الولايات المتحدة الأمريكية خلال الثورة الصناعية ثم إلى اليابان في الخمسينيات ثم إلى الدول حديثة التصنيع مثل تايوان، هونغ كونغ، كوريا بعدها الهند، ماليزيا ... الخ.

3- مرحلة النضج وتنميط الإنتاج: يصبح المنتج في هذه المرحلة منمطا، والتكنولوجية المستخدمة معروفة ولا تحتاج إلى تغيرات كبيرة (انتهاء فترة الاحتكار وبالتالي انتشار أسرار الابتكار) وعندها تفقد التكنولوجيا أهميتها في تفسير التبادل، ويصبح الاختلاف في امتلاك عوامل الإنتاج والقدرة على الإنتاج بتكاليف أقل هو أساس التبادل. ينتقل الإنتاج هذه المرة إلى البلدان التي تتوفر على حد أدنى من الإمكانيات التي تسمح لها بالإنتاج -وهي الدول النامية- وتصبح مصدّرة للبلدان المقلّدة في المرحلة السابقة وكذلك للبلد المبتكر.

4- مرحلة الزوال وانتقال الإنتاج إلى الدول الأقل تصنيعا : في هذه المرحلة يصل المنتج الجديد إلى مرحلة الزوال في البلد المبتكر، ويصبح مستورد ا صافيا له، ويقل تصدير الدول المقلّدة لصالح الدول النامية التي تصبح المصدر الرئيسي للمنتج. تصبح السلعة خلال هذه المرحلة سلع ة عادية، بسبب ظهور منتجات أكثر تطوّرا وتلبي نفس الحاجات بشكل أفضل، و عندها تقل أهمية المنتج في المبادلات الدولية بسبب انخفاض أرباحه.

يتحدّد طول أو قصر فترة حياة المنتج على حسب سرعة ابتكار منتجات أو تكنولوجيات جديدة. وبفضل التطوّر التكنولوجي، فإن الابتكارات اليوم تحدث بشكل سريع وفي جميع المجالات، كما أن تلك الابتكارات لم تعد تقتصر على الولايات المتحدة الأمريكية (كما افترضت النماذج السابقة) بل أصبحت كل الدول الصناعية مصدرا لها . في ظل تسارع الابتكارات، فإن انتقال الإنتاج أو التكنولوجيا إلى الدول النامية، هو نتيجة لتخلي الدول الصناعية عن بعض الأنشطة الإنتاجية ، من أجل الاستثمار في الأنشطة التكنولوجية الأكثر تطوّرا، وهذا ما يجعل دورة حياة المنتج أو التكنولوجيا ترتبط بشكل أساسي بظهور الابتكارات الجديدة في الدول المتطوّرة.

تفسّر النماذج السابقة كيف أن امتلاك رأس المال البشري يخلق القدرات التكنولوجية ، ومنه الفوارق بين البلدان في القدرة على ابتكار تكنولوجيات جديدة، كما توضّح تلك النماذج كيف أن احتكار الدول المبتكرة للتكنولوجيا يدفعها للابتكار باستمرار، وأن انتقال التكنولوجيا من البلدان المتطوّرة إلى الأقل تطوّرا، يخص القديمة منها وليس الجديدة.

[1]- Nyahoho, E. Op.Cit. p.147.

الفرع الثالث:استفادة الدول النامية من التكنولوجيا المستوردة في تحقيق الكفاءة التجارية

يُعتبر Hirch (1965)[1] أول من حلّل الإمكانيات التكنولوجية للدول النامية، وأوضح كيف أن المزايا تنتقل لصالح تلك الدول عندما تصل التكنولوجيا إلى مرحلة النضج، لأن منتجاتها في هذه المرحلة تحتاج إلى درجة أقل من المعارف والمهارة العمالية. إن الإنتاج في مرحلة النضج يتميّز بكثافة رأس المال، لهذا ينتقل إلى البلدان التي تتوفر على الموارد المالية، ونجد أن بعض الدول النامية استقطبت مثل تلك الصناعات في إطار إستراتجية إحلال الواردات.[2] كما سينتقل الإنتاج إلى الدول التي يكون حجم سوقها الداخلية كبيرا، هذا ما يُفسر ربما استقطاب الدول الآسيوية للعديد من الصناعات وعدم توطّنها في الدول ذات الأسواق الضعيفة. ومع ذلك تُشكل الدول المتقدمة أرضية مناسبة لتنوّع واسع في أنشطتها الصناعية، ليس فقط لامتلاكها مخزون مهم من عوامل الإنتاج، ولكن لأن أسواقها الداخلية قادرة على استيعاب المنتجات الجديدة، وبالتالي فإن تخصّصها يتجه نحو المنتجات المتمايزة، عكس الدول النامية التي لها خيارات تخصّص محدودة في المنتجات المنمطة عالميا.

على حسب النظرية التكنولوجية فان التخصّص ليس ثابتا ويخضع لظاهرة الانتشار، ومعنى أن ذلك أن احتكار التقدّم التكنولوجي هو مؤقت. إن الدول المتقدمة أو المبتكرة سوف تفقد مزاياها التكنولوجية بشكل تدريجي في المنتجات التي تتخصّص فيها مع تقدم دورة حياة تلك المنتجات، لتكتسب مزايا جديدة في منتجات جديدة ، وبالتالي ينتقل التخصّص بين البلدان ومنها إلى البلدان النامية. صحيح إن الإنتاج وبالتالي التكنولوجية المرتبطة به تنتقل، ولكن يكون ذلك في مرحلتي النضج والزوال، أي بعد أن تصبح التكنولوجيا منتشرة، وبالتالي فإن ما يتم نقله ليس التكنولوجيا وإنما الصناعات المنمّطة. إن التخصّص في المنتجات التي وصلت إلى مرحلة النضج ، والتي تكون منتجات تقليدية، يشبه التخصّص في المنتجات الأولية، والذي يُبقي الدول النامية على هامش المبادلات الدولية ، هذا ما سيجعل الدول المتطوّرة تتخصّص دائما في المنتجات عالية التكنولوجية بينما تتخصّص الدول الأقل تطوّرا في المنتجات الأقل كثافة تكنولوجية ومنه سيستمر التقسيم الدولي التقليدي للعمل.

من المهم استيعاب التكنولوجيا وهي في مراحلها الأولى ، والمساهمة في ابتكار تكنولوجيات جديدة أو إدخال تحسينات على التكنولوجيات الموجودة للمشاركة بشكل أفضل في التجارة الدولية . ومع ذلك، فإن جذب التكنولوجيا وهي في مرحلة النضج تبقى مناسبة للدول النامية من أجل تكوين قاعدة صناعية ، فهي تسمح لها بوضع البنى الأساسية للمعرفة واستيعاب التكنولوجيات الجديدة مستقبلا، على أن يتم وضع إستراتجية لتراكم الإمكانيات التكنولوجية تُشجع على استيعاب التكنولوجيا المستوردة وتحقيق الابتكارات المحلية. هذا ما أثبتته تجارب الدول المتقدّمة خلال مرحلة الثورة الصناعية، وعليه أصبحت الدول تتسابق أو تتنافس لاكتساب وابتكار أحدث التكنولوجيات لتحقيق أكبر المكاسب من التبادل الدولي.

[1]- Pérez, C.(2005) « **Changement technologique et opportunités de développement, une cible mouvante** ». Revue Revesta de la CEPAL .Numéro spécial. Juin. pp 165-187.

[2] محمد دياب ، مرجع سابق. ص47-49.

المبحث الثاني: التنافسية الدولية ومحددات تنمية المزايا التنافسية

أدى التقليص المستمر للحواجز التجارية إلى توسّع التجارة الدولية، ومنه زيادة مشاركة الدول باختلاف قدراتها الاقتصادية في تلك التجارة. فكلما زاد عدد الدول في الأسواق الدولية، كلما ارتفعت حدة المنافسة بينها للحصول على حصص سوقية أكبر، وتتحدّد هذه الأخيرة بما تمتلكه كل دولة من أدوات أساسية ومزايا تمنح لها القدرة على الصمود أمام المنافسين (**المطلب الأول**) ومنه يجب تنمية عدة محددات لاكتساب مزايا تنافسية مستدامة تضمن كفاءة الاندماج في الاقتصاد العالمي (**المطلب الثاني**).

المطلب الأول: المقاربات المختلفة لمفهوم التنافسية الدولية والمزايا التنافسية

يُستدل على مفهوم المزايا التنافسية من مفهوم التنافسية الدولية التي تعددت تعاريفها، بحيث مست جوانب كثيرة يكاد يصعب حصرها، ممّا أدى إلى صعوبة التفرقة بين التنافسية والتنمية الاقتصادية والنمو والتنمية الاجتماعية... الخ.[1] وينتج عن اختلاف توجهات واهتمامات العديد من المنظمات إلى تبني مفاهيم مختلفة للتنافسية (**الفرع الأول**)، ويعتبر مفهوم الميزة التنافسية جوهريا في تحديد العناصر محل التنافس (**الفرع الثاني**) وتساهم تلك العناصر في تحقيق إما تنافسية جارية أو تنافسية كامنة تشترك في تحقيقها عدة أطراف (**الفرع الثالث**).

الفرع الأول: مفهوم التنافسية الدولية

تهتم العديد من المنظمات بالتنافسية، ولكن تختلف في تحديد مفهومها، ولأن التعاريف الموجودة هي كثيرة فإننا سنهتم فقط ببعض التعاريف التي تتضمن الجوانب التي تخدم البحث ، وهي الجوانب التي تركز على الأنشطة الإنتاجية الصناعية، وتحسين الأداء في الأسواق الدولية.

أولا: المقاربات المختلفة لمفهوم التنافسية: قادنا البحث عن تعريفٍ محددٍ للتنافسية إلى إيجاد عدد كبير منها ، وقد اختلفت تلك التعاريف في تحديد عناصر التنافسية. يعود سبب وجود عدة تعاريف للتنافسية إلى اهتمام عدة جهات بها (منظمات أو مؤسسات نقدية، مالية، اقتصادية، تجارية وغيرها، سواء كانت دولية أو إقليمية أو حتى وطنية) وبالتالي تبنت كل جهة مفهوما مختلفا يعكس اهتماماتها ووجهة نظرها للتنافسية. من خلال القراءات المختلفة، نجد أن هناك مقاربتين لمفهوم التنافسية:

– **المقاربة الأولى**: وتهتم بتنافسية المؤسسات، حيث ارتبط مصطلح التنافسية بها بدايةمن الستينات،[2] لمعرفة مستوى أدائها ومقارنته بمنافساتها، وانعكس على المؤشرات التي تقيسها مثل القدرة على كسب حصص سوقية أكبر تحقيق الأرباح، انخفاض التكاليف، ارتفاع مستوى الإنتاجية، ومنه مدى قدرة المؤسسات على البقاء والاستمرار في السوق أو الانسحاب منه.

– **المقاربة الثانية:** وتهتم بتنافسية الأمم، والذي توسّع استعماله في الخطابات السياسية مع السبعينات ليُعبر عن نفس الهدف، سواء بالنسبة الدولة أو المنطقة، بحيث تمتلك مؤهلات تنظيمية أو تكنولوجية أو غيرها تسمح لها بمنافسة مناطق أخرى.[3] وتوجد ضمن هذه المقاربة توجهين (رغم تداخلهما):

---

[1]- محمد عدنان وديع (2003)" **القدرة التنافسية وقياسها**". جسر التنمية العدد 24 ديسمبر، إصدار المعهد العربي للتخطيط الكويت.ص ص1-16.

[2]- Ministère de l'économie, des finances et de l'industrie (2004) : **Compétitivité et attractivité de l'économie française**. Direction de l'Analyses économiques N°36, Avril**. Aussi** Chopplet, M.(2007) «**Compétitivité** » Revue Quaderni, N°63.

[3] - Chopplet, M. Op.Cit.

- **التوجه الأول**: ويركز على الأداء الكلي للاقتصاد، من حيث السياسات الاقتصادية والمالية، توفّر وجودة البنية التحتية، مناخ الأعمال والاستثمار، القدرات التكنولوجية والابتكارية، الفساد والرشادة في الحكم، الديمقراطية والشفافية، وغيرها من العناصر التي تعتبر مؤشرات لقياس التنافسية. تُدرج مختلف المنظمات الدولية والإقليمية في تقاريرها السنوية من بين مجموعة المؤشرات السابقة، مؤشرات محدّدة، ما يعبّر عن وجهة نظرها، مثل المنتدى الاقتصادي العالمي البنك الدولي، منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية وغيرها.
- **التوجه الثاني**: ويركز على الأداء الإنتاجي والتجاري للاقتصاد، أي على الأنشطة الإنتاجية والتجارية وبالتالي يهتم بالتنافسية في الأسواق المحلية والدولية، ومنه تصبح الحصة السوقية والإنتاجية العالية والقيمة المضافة العالية للأنشطة والقدرات التكنولوجية والبشرية وغيرها، من أهم مؤشرات قياس التنافسية، والتي تنعكس في النهاية على مستوى معيشة الأفراد. تهتم بهذا التوجه منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية ومؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، كذلك المنتدى الاقتصادي العالمي في بعض مؤشراته، وكذلك عدد من الباحثين منهم .Porter, M.

إن اختلاف المقاربات في تحديد مفهوم التنافسية، جعله يتعرض للانتقاد على أنه أصبح يشمل كل شيء، ولكنه في الحقيقة فإنه يعبّر عن اختلاف الاهتمامات بين الجهات.

ثانيا: تعريف التنافسية الدولية للأمة: إن موضوع البحث يفرض علينا تبني مفهوم التنافسية الذي يركز على الأداء الإنتاجي والتجاري للاقتصاد، أي على الأنشطة الإنتاجية، ومنه سنعرض التعاريف التالية:*

– **تعريف المجلس الأمريكي**: "هي مقدرة البلد على إنتاج السلع والخدمات التي تستوفي شروط الأسواق الدولية ، وفي الوقت نفسه تسمح بتنمية المداخيل الحقيقية".[1]

– **تعريف رئاسة لجنة التنافسية الصناعية الأمريكية** (التي عوضّها المجلس السابق): "تمثل قدرة الأمة في إطار سوق حرة وعادلة على إنتاج سلع وخدمات تستجيب لشروط الأسواق الدولية، بحيث تحافظ أو تحسّن الدخل الحقيقي لمواطنيها."[2]

– **تعريف منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية** : " القدرة على إنتاج السلع والخدمات التي تواجه اختبار المنافسة الخارجية في الوقت الذي تحافظ فيه على توسيع الدخل المحلي الحقيقي" كذلك عرّفتها على أنها "قدرة البلد على توسيع حصصه في الأسواق المحلية والدولية".[3]

– **تعريف المنتدى الاقتصادي العالمي** [4] في تقريره حول التنافسية لسنة 2010–2011: "هي مجموع المؤسسات السياسات والعوامل التي تحدد مستوى الإنتاجية لبلد ما " ويحدد مستوى الإنتاجية بدوره المستوى الدائم للرفاهية التي يتمتع بها ذلك البلد، أو بمعنى آخر فالاقتصاديات الأكثر تنافسية هي القادرة على تحقيق مستويات عالية من المعيشة لمواطنيها.

---

* للاطلاع على المزيد من التعاريف والمفاهيم حول التنافسية يمكن الرجوع أيضا إلى: ليلى أحمد خواجه و آخرون (2004) "القدرات التنافسية للاقتصاد المصري، الواقع وسبل تحقيق الطموحات". مكتبة الشرق الدولية.ص ص11–25. كذلك عبد الكريم كامل أبو هات وآخرون (2002) "القدرة التنافسية للصادرات العربية في ظل الانفتاح التجاري وسبل دعمها".مجلة الوحدة الاقتصادية العربية، العدد 27. ص ص29–59. وغيرهم

[1]- المعهد العربي للتخطيط (2003): **تقرير التنافسية العربية**. الكويت.ص 21.

[2] Debonneuil, M. et Fontagné, L. (2003) : **Compétitivité.** Rapport. Ed. La Documentation Française, Paris. p.12.

[3]- تقرير التنافسية العربية، المرجع السابق، ص.21

[4]-World Economic Forum (2011): **the global competitiveness report 2010-2011.** Editor Klaus, s. Geneva, Switzerland. p.4

– **تعريف المعهد العربي للتخطيط** في تقريره لسنة 2003: "هي الأداء الحالي والكامن للاقتصاد في إطار القطاعات والأنشطة التي تتعرض للمنافسة من قبل الاقتصاديات الأجنبية".[1]

– **تعريف منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية** سنة 2002: "هي قدرة البلدان على التواجد في الأسواق الدولية والمحلية بتطوير القطاعات والأنشطة ذات القيمة المضافة العالية والمحتوى التكنولوجي العالي".[2]

عندما تبنت الجهات السابقة نفس المقاربة لم يختلف مضمون تعريفها للتنافسية، إذ مست في مجملها العناصر التالية:

أ– أن الحديث عن التنافسية يكون في إطار إنتاج الدول للسلع والخدمات ، أي استخدامها لموارد طبيعية ومالية وبشرية وتكنولوجية وغيرها، ومنه كفاءتها في استخدام تلك الموارد؛

ب– أن كفاءة استخدام الموارد في حد ذاته لا تضع الدول موضع المقارنة، فلابد من وجود مكان تتنافس فيه ، وهي الأسواق الدولية. مع أن شروط تلك الأسواق لا تتعلق بالمنافسة التامة والشفافية والحرية التجارية ، كما افترضتها رئاسة لجنة التنافسية الصناعية الأمريكية، بقدر ما تتعلق بتلك التي تفرضها الدول الصناعية المتقدمة على باقي دول العالم مدعومة بتوصيات وضغوطات المنظمات الدولية، ومنها اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة . وهنا إما أن تكون الدولة قادرة على فرض شروطها وإما أن تخضع لشروط باقي الدول ، وعليه يتحدد مركزها التنافسي وبالتالي الحصص التي ستكسبها في الأسواق الدولية.

ج– ومنه فإن تنافسية اقتصاد ما ترتبط باتجاهين:[3]

- **الاتجاه الأول**: الكفاءة الإنتاجية، أي تطوّر ونمو الإنتاجية والذي يؤدي إلى زيادة المداخيل ومنه رفاهية الأفراد، ويكون مصدر هذا النمو الإبداع التكنولوجي أو التحسّن في قدرات الموارد البشرية أو من تراكم المعارف والخبرات. إذ أن نمو الإنتاجية والقيمة المضافة العالية هي من المؤشرات الأكثر استعمالا لتقييم كفاءة اقتصاد ما.
- **الاتجاه الثاني**: الكفاءة التجارية، إذ أن المؤشرات المستعملة ترتبط بتطوّر هيكل الصادرات نحو المنتجات ذات المحتوى التكنولوجي أو ذات القيمة المضافة العالية وكذلك بالنصيب في الأسواق الدولية.

ومنه وحسب المعهد العربي للتخطيط، فإن القدرة على الاستجابة لاختبار المنافسة الخارجية[4] يفرض على البلد أن:

– ينتج أكثر وأكفأ نسبيا ويقصد بالكفاءة:
  - تكلفة أقل، من خلال تحسين الإنتاجية واستعمال الموارد والتكنولوجيا والتنظيم؛
  - جودة أفضل، وفقا لأفضل معلومات السوق وتقنيات الإنتاج؛
  - بتوافق أفضل مع الطلب العالمي.

– يبيع أكثر من السلع المصنّعة والتحوّل إلى السلع عالية التصنيع والتكنولوجيا ذات القيمة المضافة العالية.

– يستقطب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، خاصة جذب الأنشطة الابتكارية والعمالة الماهرة[5] التي ترفع من المزايا التنافسية، وفي هذه الحالة فإن التوطين يتفوّق على الجنسية الأصلية للشركات ،[1] لأنه في النهاية فإن القيمة

---

[1]– تقرير التنافسية العربية، المرجع السابق،ص.26.

[2] -UNIDO (2013): **The industrial competitiveness of Nations.** Competitive Industrial performance Report 2012/2013, p. 5.

[3]- Djimasra, N. (2009) : **Efficacité technique, productivité et compétitivité des principaux pays producteurs de coton**. Thèse de doctorat, Université d'Orléans. France. p. 23.

[4] - محمد عدنان وديع ، مرجع سابق.

[5]- Ministère de l'économie, des finances et de l'industrie. Op.Cit.

المضافة والتشغيل والرصيد الإيجابي للأنشطة الموطّنة سواء كان مصدرها مؤسسات وطنية أو فروع لشركات أجنبية تعود بالفائدة على الاقتصاد الوطني.

د– أن اكتساب حصص سوقية أكبر وتحقيق مركزا تنافسيا مُرضيا خلال فترة معينة بالنسبة لبلد ما، لا يعني ضمان هذا المركز، وإنما الحفاظ عليه أو تحسينه يستلزم كفاءة الأداء الحالي والمستقبلي، ومنه نميّز بين الموضع التنافسي للبلد مقارنة ببلدان أخرى، وبين موضعه مقارنة بفترات سابقة.

هـ– ترتبط كفاءة الأداء بمستوى الإنتاجية الذي تشترك في تحقيقه المؤسسات التي تنشط ضمن قطاعات مختلفة والحكومات من خلال سياساتها المختلفة، والذي يؤدي كمحصلة إلى زيادة مستوى معيشة ورفاهية الأفراد داخل البلد. فالتنافسية حسب التعاريف السابقة، تجمع بين الكفاءة الإنتاجية والتجارية وتحقيق مستوى معيشي أفضل للأفراد متمثّلا في زيادة المداخيل.

تتجه الدول وهي تتنافس لأن تحتل مراتب متقدمة في التقارير الدولية للتنافسية خاصة في المجال التجاري ، ويوحي هذا بأن التنافسية أصبحت تعبّر عن الحرب التجارية بين الدول، فاحتلال مراكز تنافسية متقدمة بالنسبة لدولة ما، يعني فقدانها بالنسبة لدولة أخرى. و يعود بنا هذا إلى الفكر التجاري الذي يتناقض ومنطق تحقيق المنافع بالنسبة لجميع أطراف التبادل حسب نظريات التجارة الدولية. يشير كل من Latouche (1996) وKrugman (2000)[2] إلى الفرق بين المنافسة والتنافسية، وإلى إشكالية التنافسية بين الدول التي تحوّلت إلى حتمية إقصاء الغير، فالأولى تحاول من خلالها المؤسسات أن تقدم أفضل المنتجات للمستهلكين وتترك الخيار لهم دون أي ضغط أو احتكار، في حين تهدف التنافسية إلى إقصاء المنافس وبالتالي القضاء على المنافسة.

يجب أن يكون هدف كل بلد هو تحقيق التنمية والعدالة والكفاءة الاجتماعية والتطوّر المستمر في ظل الإمكانيات المتاحة، وليس أن يكون أفضل من الغير ، لأنه في هذه الحالة، ما هي الفائدة إذا من محاولات الدول النامية للرفع من كفاءتها الاقتصادية والتجارية وزيادة صادراتها، مادام أنها لن تحقق تقدما على الولايات المتحدة الأمريكية أو اليابان أو ألمانيا... الخ ولن تكون قادرة على احتلال المراتب الأولى في تقارير التنافسية الدولية. إن الهدف بالنسبة لكل بلد يجب أن يكون هو تحقيق الأفضل لشعبه في الرفع من مستويات معيشته وزيادة مداخله، وما زيادة الصادرات وزيادة الإنتاجية وتطوير التكنولوجيا... الخ إلاّ سبلا لتحقيق ذلك ، ومنه سيختلف هدف التنافسية الوطنية حسب درجة تطوّر الدول، فيما إذا كانت متقدمة أو نامية:[3]

– **حسب الدول المتقدمة**: تعني التنافسية بالنسبة لها قدرتها على الحفاظ على موقعها الريادي في الاقتصاد العالمي من خلال الإبداع والابتكار، وذلك بعد أن حققت الاستخدام الأمثل لعوامل الإنتاج، أي أنها وصلت إلى مستويات مرتفعة من الإنتاجية.

– **حسب الدول النامية**: وتعني التنافسية بالنسبة لها قدرتها على النمو ، والحصول على حصص سوقية متزايدة في القطاعات أو الأنشطة التي تتوفر فيها على فرص لتحويل المزايا النسبية إلى مزايا تنافسية، أو تكون قادرة على خلق مزايا تنافسية جديدة.

---

[1]-Lafay G, Herzog. C, (1991) « **La Création des Avantages Comparatifs dans les Activités de Haute Technologie**». Revue D'Economie Industrielle N°55, 1er trimestre, pp.52-55.

[2]- Djimasra, N. Op.Cit. pp. 24-26.

[3]- تقرير المرصد الوطني للتنافسية (2011) "**التنافسية في الفكر الاقتصادي**" تموز، الجمهورية العربية السورية.

من خلال التحليل السابق، فإن التنافسية تعبّر عن **"قدرة الاقتصاد أو البلد ممثلا في سياساته ومؤسساته على الصمود أمام المنافسين في الأسواق الدولية والمحلية، والتكيّف مع الأوضاع المختلفة ، وأن تنافسية اقتصاد ما مرتبطة بقدرته على خلق مناخ مناسب لتحقيق النمو ورفاهية المجتمع، لأن تنافسيته بالنتيجة هي تنافسية وحداته الإنتاجية المكوّنة للجهاز الإنتاجي والقطاع الصناعي الوطني"**.

الفرع الثاني: دينامكية وأهمية مفهوم الميزة التنافسية

تطوّر مفهوم التنافسية نتيجة زيادة شدة المنافسة بين الدول، ومنه تميّزت الميزة التنافسية بالدينامكية، وتطوّرت معها العناصر التي تشكّل محاورا للتنافس، بحيث أصبحت عديدة ولا يمكن حصرها. ومع ذلك فإن هناك عناصر مهمة تشكّل جوهر التنافس بين الدول.

أولا: دينامكية الميزة التنافسية: تناول معظم، إن لم تكن كل الأبحاث في مجال التنافسية، الميزة التنافسية كمفهوم جديد يعوّض مفهوم الميزة المطلقة والميزة النسبية. تتفق تلك الأبحاث على أن الميزة المطلقة أو النسبية تعني امتلاك البلد لموارد طبيعية تكون هي مصدر الميزة، بينما تعني الميزة التنافسية امتلاك البلد للتكنولوجيا كمصدر للميزة. فهل معنى ذلك أن النسبية أو التنافسية هي مفاهيم مرتبطة بطبيعة العوامل التي يمتلكها البلد؟ وهل أن زيادة أهمية التكنولوجيا في التنافس الدولي مقارنة بالعوامل الأخرى وخاصة الموارد الطبيعية، يعني أن التكنولوجيا لم تظهر إلاّ حديثا حتى تعوّض باقي العوامل في التنافس؟ نجيب على ذلك من خلال النقاط التالية:

1- عندما فسر آدم سميث أسباب قيام التجارة الدولية على أساس الميزة المطلقة، انطلق من فكرة أن كل بلد سيصدر أو يتبادل السلعة التي يستطيع إنتاجها بتكلفة أقل من تكلفة إنتاجها في أي بلد آخر، وبالتالي تكون لهذا البلد **وضعية مطلقة** في تكاليف إنتاج تلك السلعة. عندما وسّع ريكاردو مجال تفسير قيام التجارة الدولية بالنسبة للدول التي لا تمتلك أي وضعية مطلقة في إنتاج أي سلعة، أدخل مفهوم النسبية، أي أن الدول يمكنها أن تتبادل السلع التي تكون تكلفة إنتاجها داخليا أقل مقارنة بتكلفة إنتاج باقي السلع . وبالتالي تكون للبلد **وضعية نسبية** أفضل، وتكون سلعته محل للتبادل الدولي، ولكن يمكن أن تتمتع تلك السلعة في نفس الوقت بتكلفة إنتاج أقل من تكلفة إنتاجها في باقي الدول وعندها تكون لها وضعية مطلقة أيضا. مع العلم أن سميث اعتبر أن **تقسيم العمل** هو أصل اختلاف التكاليف، بينما أرجعها ريكاردو إلى اختلاف **التكنولوجيا**، ومنه لم يرتبط نوع الميزة باختلاف امتلاك العوامل.

أرجع هكشر وأولين سبب اختلاف التكاليف واكتساب الميزة المطلقة أو النسبية **للوفرة النسبية من عوامل الإنتاج** (العمل، رأس المال، الموارد الطبيعية) وليس لاختلاف التكنولوجيا، لأنه ما افترض تماثلها في جميع البلدان ، ومنه ليست العناصر في ذاتها هي التي تحدد نوع الميزة، وإنما وضعية تلك العناصر(الوفرة والندرة)، إذا فهناك فصل بين عناصر التنافس وبين وضعيات التنافس.

2- إن الشركات السبّاقة لتطوير تكنولوجيات ومنتجات جديدة تحصل اليوم على المزايا التجارية الاحتكارية بفضل قوانين حماية حقوق الملكية الفكرية والصناعية،[1] وبالتالي نجدها تهيمن على السوق في بيع منتجاتها، مما يكسبها ميزة مطلقة خلال فترة احتكارها للاختراع أو الابتكار، بينما تسود بين الشركات الأخرى المنافسة على أساس الميزة النسبية في التكنولوجيا المنتشرة نسبيا، ونجد الارتباط هنا بين الميزة المطلقة أوالنسبية وامتلاك التكنولوجيا، وليس امتلاك الموارد الطبيعية

[1]- السيد أحمد عبد الخالق، مرجع سابق، ص64.

3- لا يمكن اعتبار أن اكتشاف الموارد الطبيعية قد سبق تطوّر التكنولوجيا، بل على العكس من ذلك فلولا التطوّر التكنولوجي لما استطاعت الشعوب اكتشاف الكثير من الموارد الطبيعية الباطنية ، ولا استغلال الموارد الظاهرة. فقد كتب كارل ماركس في كتابه "رأس المال" سنة 1848 يقول[1] " *... فمن تسخير قوى الطبيعة واختراع الآلات وتطبيق الكيمياء في الصناعة والزراعة والملاحة البخارية والسكك الحديد ... استطاعت الشعوب أن تستخرج من الأرض قوى منتجة لم تكن في القرون السابقة تشك حتى في وجودها* " فتطوير التكنولوجيا إذا سبق اكتشاف الموارد الطبيعية، وتعتبر التكنولوجيا المستخدمة في استخراج النفط مثلا من التكنولوجيا العالية.تمثل الميزة المطلقة أو النسبية أو التنافسية إذا وضعيات تنافسية في امتلاك عناصر التنافس ، ولم تكن العناصر ذاتها محل إحلال في اكتساب الميزة، فالذي يميّز الميزة التنافسية هو استنادها إلى عناصر لا عديدة كلية وجزئية تعتمد عليها الدول وشركاتها في اكتساب ميزة وطنية، مع أن التكنولوجيا أهمها.•

ثانـيا: أهمية مفهوم الميزة التنافسية: يعتبر مفهوم التنافسية جديدا في طرحه ، قديما في ممارساته، فقد تنافست الدول حتى قبل الثورة الصناعية في كسب الأسواق الخارجية، و اعتمدت في تنافسها على ما تملكه من موارد طبيعية أو مالية أو يد عاملة أو تكنولوجيا أو غيرها . ظهرت الحاجة إلى بلورة مفهوم التنافسية وتحديد جوانبه مع اتسآع رقعة التنافس لتشمل عدد أكبر من الدول، خاصة باقتحام الدول النامية مجال التصنيع والتصدير . وبالتالي اشتداد التنافس بينها على جذب الاستثمارات والتكنولوجيا وكذلك على إيجاد أسواق لصادراتها ،[2] وعندها تطوّر مفهوم التنافسية للتعبير عن القدرة على المنافسة، و المزايا التنافسية للتعبير عن توسّع عناصر التنافس ، ليصبح لامتلاك التكنولوجيا ورأس المال البشري الأهمية الأكبر. فالتكنولوجيا المتقدمة ليست عاملا حاسما فقط في تحوّل الاقتصاد العالمي، ولكن تمثل أيضا الأداة الأهم[3] التي تسمح للاقتصاديات الوطنية بأن تغيّر من موضعها النسبي في الاقتصاد العالمي. ويعتبر إتقان التكنولوجيا مقياسا للقدرة التنافسية وذلك لأن:[4]

– التقدم التكنولوجي يؤدي من خلال إدخال منتجات جديدة وعمليات جديدة ، إلى رفع القدرة الإنتاجية الكامنة للاقتصاد؛

– كما يؤدي رفع القدرة الإنتاجية بدوره إلى تعزيز التنافسية.

إن أهمية الميزة التنافسية إذا لا تكمن في كونها تستند إلى التكنولوجيا فقط، رغم أهميتها، وبالتالي تعوّض مفهوم الميزة المطلقة أو النسبية، بل في كونها تجمع بين العديد من عوامل أو عناصر التنافسية في الوقت ذاته، قد تكون الموارد الطبيعية والتكنولوجيا. فإذا كانت الميزة النسبية تعني التفوّق في الامتلاك النسبي لعوامل الإنتاج، الموارد الطبيعية ورأس المال وحتى رأس المال البشري والتكنولوجيا، **فإن الميزة التنافسية تعني "التفوّق في استثمار وتثمين والتوجيه الكفئ للموارد المتاحة"**. لهذا فإن عناصر التنافس أصبحت عديدة وغير محصورة، وأصبح مصدر الميزة ذو طبيعة ديناميكية، ما جعل التنافس على أساس

---

[1]- فريدريك م شرر، المرجع السابق، ص44.

• من أجل التوافق مع المراجع المستعملة، فإننا نقبل إلى حد ما المفهوم الذي تبنته حول الميزة النسبية والميزة التنافسية.

[2]- علي توفيق الصادق (1999) "**المنافسة في ظل العولمة، القضايا والمضامين**"، ضمن "القدرة **التنافسية للاقتصاديات العربية في الأسواق العالمية**" سلسلة بحوث وحلقات عمل من 3 إلى 7 تشرين أول، أبو ظبي، إصدار صندوق النقد العربي، ص ص 23-69.

[3]- Lafay, G. Herzog, C. Op.Cit.

[4]- عرفان الحق (1999) "**تنظيم المشروعات والتغيرات التكنولوجية والقدرة التنافسية الدولية**". ضمن "**القدرة التنافسية للاقتصاديات العربية في الأسواق العالمية**". سلسلة بحوث وحلقات عمل من 3 إلى 7 تشرين أول، أبو ظبي، إصدار صندوق النقد العربي، ص ص 74-93.

الميزة النسبية الساكنة (مجرد امتلاك عوامل التنافس) موضع اختبار، فالمزايا التنافسية تعبّر عن الميزة غير الثابتة والتي لا يمكن الاحتفاظ بها إلاّ إذا أُدخلت عليها تحسينات وعناصر جديدة باستمرار. لهذا نجد أن النظريات الحديثة للتجارة الدولية لم تركّز على عوامل محدّدة كما فعلت النظرية التقليدية في تفسير التبادل الدولي، واعتبرت أن أهمية الطلب الداخلي (Linder 1961) واقتصاديات الحجم (Marshall 1879) والقدرة على الاستجابة للطلب العالمي (Lafay 1976) والمنافسة غير التامة (Krugman et Helpman، 1979، 1980)...الخ كلها عوامل تفسّر وجود التبادل الدولي، كما تساعد الدول على اكتساب المزايا.

ساهمت التحوّلات التكنولوجية في إضفاء الصبغة الديناميكية للعناصر التي تشكل محاور للتنافس، وخلقت الحاجة إلى منتجات أكثر تطوّرا، ومنه التحوّل إلى المزايا التي ركيزتها الأساسية الابتكار والتكنولوجيا. ساهمت أيضا الشروط التي فرضتها الدول المتقدمة تكنولوجيًا في إطار اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة في هذا التحوّل، وذلك كونها تم تملك مزايا تكنولوجية قوية، فقد سهلت تبادل المنتجات ذات المحتوى التكنولوجي وتثمينها ، في حين حاصرت ضمن نفس الاتفاقيات باقي المنتجات ذات الميزة النسبية بالنسبة للدول النامية الضعيفة تكنولوجيًا، ولهذا نجد أن المنتجات التكنولوجية هي الأكثر دينامكية في التجارة الدولية.

تعتمد التنافسية إذا على تثمين المزايا الديناميكية، ومنه فالمزايا التنافسية يمكن أن نعبّر عنها أو نعرّفها على أنها " **مجموع العناصر التي تشكل محورا للتنافس، والتي يمتلكها ويستثمرها البلد سواء كانت موارد طبيعية أو موقع جغرافي أو سياسات صناعية وتجارية أو رأس مال بشري أو تكنولوجيا...الخ تمنحه القدرة على استغلال الفرص المتاحة في الأسواق الدولية والمحلية، ليس فقط في الأجل القصير ولكن الأهم في الأجل الطويل . كما أنها كل بعد تنافسي جديد تضيفه البلدان أو شركاتها معتمدة على الابتكار والتجديد يصعب تقليده بسرعة ، وبالتالي فهي ذات طبيعة متغيرة وديناميكية**" فالمزايا الساكنة يمكنها أن تزول بمزايا دينامكية ، وبالتالي لا توجد مزايا دائمة ومستمرة ، وأن تراكم رأس المال المادي والبشري وتقدّم وتعقّد التكنولوجيا قد يؤدون إلى فقدان الدول حتى لميزتها التنافسية التكنولوجية التي كانت تتمتع بها.

يمكن إسقاط فكرة كل من Ichimura و Tatemoto (1959) حول "تراتبية المزايا النسبية" على عدم ثبات المزايا التنافسية بالنسبة للبلدان، إذ قد يمتلك البلد ميزة تنافسية في منتج بالنسبة لسوق ما أو لشريك تجاري ما، بينما يفقد تلك الميزة لنفس المنتج بالنسبة لشريك آخر يتمتع بميزة أقوى منها، ومنه تصبح "**الميزة التنافسية، نسبية**".

تشير تعاريف التنافسية إلى مقدرة البلد على إنتاج السلع والخدمات ، وبالتالي الحديث عن النشاط الإنتاجي وخاصة الصناعي منه* (Porter(1990، Lafay (1991)، Unido (2002) أي التخصّص في نشاطات أو قطاعات صناعية معينة وبالتالي الحديث عن "**التنافسية الصناعية**".

لا يمكن لأي بلد أن يكون منافسا عالميا في كل القطاعات، ولا يمكنه تصدير كل المنتجات ،[1] إذ عليه التركيز على القطاعات أو النشاطات القادرة على إظهار مزايا تنافسية باستعمال تكنولوجيات عالية ، ورأس مال بشري أكثر كفاءة، ومنه يصبح التنافس بين الدول داخل القطاعات الصناعية. بالنظر إلى اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة ، نجدها قد وضعت القيود وحاصرت القطاعات وليس الشركات، وبالتالي فإن تنافسية البلدان مرتبطة بتنافسية قطاعاتها الصناعية الممثلة بالشركات الناشطة ضمنها. إن معظم تطبيقات التكنولوجيا كانت في الصناعة ولأجلها ، لهذا يرتبط مفهوم المزايا التنافسية بتنافسية القطاع الصناعي، إذ يعني مفهوم الميزة التنافسية الصناعية "**قدرة الاقتصاد على رفع مستوى المعيشة**

* سنُظهر أهمية القطاع الصناعي والمنتجات الصناعية في المبحث الثالث.

[1]- Porter M E .(1990): **L'avantage concurrentiel des nations**. Ed Française 1993. Ed Inter Edition, Paris. p.7.

بالتحسين المستمر في الإنتاجية الصناعية، فيما يتعلق بإنتاج السلع الأكثر تقدما" ،[1] فالتنافسية ليست هدفا في حد ذاته، وإنما هي مفتاح لتحقيق اندماج أكفئ وأفضل في الاقتصاد العالمي.

بعد أن كان للمنتج كوحدة أهمية كبيرة في المبادلات الدولية، تحوّلت الأهمية إلى مفهوم النشاط عندما أصبحت تجزئة العملية الإنتاجية ، وبالتالي تجزئة المنتج نفسه ، ممكنة،[2] فالتخصّص الدولي لم يعد تخصّصا قطاعيا، بل أصبحت البلدان والشركات تتجه نحو فروع معيّنة لتتخصّص فيها، وبالتالي الانتقال من المزايا الكلية إلى المزايا الجزئية . إن اختلاف المزايا النسبية وجّهت التخصّص والتبادل نحو المنتجات المتباينة، بينما تعطي المزايا التنافسية أبعادا جديدة للتخصّص في المنتجات المتشابهة، ولكن في أنشطة فرعية ودقيقة منها.

الفرع الثالث:أنواع الميزة التنافسية والأطراف المُساهمة في تحقيقها

إن امتلاك البلد لميزة تنافسية في فترة ما قد يضمن له اكتساب حصص سوقية أكبر في تلك الفترة، ولكي يضمن الاستمرار في اكتسابها عليه أن يكون قادرا على خلق مزايا بشكل مستمر في الأجل الطويل. يشترك في تحقيق الميزة الوطنية على مستوى القطاعات، كل من الدولة بسياساتها المختلفة وكذلك الشركات.

أولا: أنواع الميزة التنافسية لقد ميّز تقرير التنافسية العربية 2003 بالاستناد إلى تقرير المنتدى الاقتصادي العالمي لسنة 2000 بين التنافسية الجارية والتنافسية الكامنة، إذ أنه لا يكفي أن يحقق الاقتصاد وضعية تنافسية جيّدة في المدى القصير دون أن يكون قادرا على تحقيقها أيضا في المدى الطويل، لهذا نميّز بين:

– **التنافسية الجارية**: وتعني قدرة الاقتصاد على تحقيق نتائج ومؤشرات إيجابية في المدى القصير، وتتعلق تلك النتائج بالأداء الاقتصادي الكلي مثل بيئة الأعمال والجاذبية للاستثمارات، الحصص السوقية ...الخ، وكونها قصيرة الأجل لا يعني أنه سينتهي أهمية تحقيقها في هذا الأجل، ولكن يجب ضمان الاحتفاظ بها، مما يستلزم وجود عناصر أخرى داعمة أكثر كفاءة.

– **التنافسية الكامنة**: وتعني قدرة الاقتصاد على تحقيق مؤشرات إيجابية في العناصر التي تضمن تحقيق التنافسية على المدى البعيد، وهي عناصر ديناميكية تساهم في استدامة القدرة على التنافس، وليس فقط استدامة نوع الميزة ذاتها. تتمثل تلك العناصر بشكل جوهري في التكنولوجيا والقدرة على الابتكار والتطوير وكفاءة رأس المال البشري، وبالتالي الإنتاجية.* وتظهر أهمية هذه التنافسية عند التطرّق لمحددات الميزة وتكاملها.

ثانيا: أطراف تحقيق الميزة التنافسية الوطنية: عادة ما تقاس التنافسية على مستوى المبادلات التجارية الدولية اعتمادا على الصادرات والواردات الكلية للبلد، ولكن بما أن التنافس لا يتم بين الدول بشكل مباشر بل بين شركاتها، فما علاقة تنافسية الشركات بتنافسية الدول التي تظهر في التقارير الدولية؟ بالرجوع إلى تعاريف التنافسية فإن كل من الشركات

---

[1]– نيفين حسين (2006) **"إستراتيجية دعم القدرات التنافسية الصناعية العربية** " مجلة شؤون عربية، العدد 125، الأمانة العامة لجامعة الدول العربية ص ص 141-154 نقلا عن Porter

[2]- Rollet, Ph. (1990) : **spécialisation internationale et intégration européennes.** 2ème édition, Ed. Economica, Paris. p.44.

* نصنف الإنتاجية من المحدّدات النوعية، عكس المعهد العربي الذي اعتبرها قصيرة الأجل، مع أنه يصفها بأنها هي التي تحدد الفرق بين الصناعات والمنتجات القابلة للحياة والازدهار. **تقرير التنافسية العربية**، 2012 ، ص34.

والحكومات[**] (المؤسسات والسياسات) تشترك في تحقيق الإنتاجية وبالتالي التنافسية ، وبما أن القطاع أو فرع النشاط يتكوّن من مجموع الشركات العاملة به، وأن هذه الأخيرة تتنافس داخل القطاعات الصناعية، فإن تنافسية الدولة تتعلق بتنافسية تلك الشركات ضمن القطاعات الصناعية.

تَحث الابتكارات التكنولوجية والتنظيمية والتسويقية داخل الشركات، هذه الأخيرة التي تقتحم الأسواق الدولية فكلما كانت أكثر تنافسية وأكثر دينامكية ، أدى ذلك إلى اكتساب القطاعات التي تنشط بها لمزايا متعددة، تؤثر في زيادة القدرات التنافسية للاقتصاد ككل . لا يمكن الوصول إلى صناعة تنافسية دون وجود شركات ذات قدرات تنافسية قادرة على قيادة القطاع وإكسابه قدرة تنافسية على المستوى الدولي، في الوقت نفسه لا يمكن لتلك الشركات أن تحقق تلك الدينامكية والتجارية بمعزل عن الظروف الاقتصادية الكلية في الدولة . إن للدول أو الحكومات دورا بارزا في توفير ظروف مناسبة من خلال السياسات الصناعية والتجارية والتنافسية وغيرها، حتى تعطي الفرصة لشركاتها لأن تكون أكثر تنافسية. إذا حدث التكامل بين الأطراف السابقة، سيكون البلد تنافسيا خاصة في المجال التجاري، والذي يقاس بالحصة من السوق الدولية ورصيد الميزان التجاري وتركيبة هيكل الصادرات ونمو الدخل الحقيقي للفرد... الخ. إذا توجد علاقات متبادلة ومتكاملة بين الأطراف السابقة في تحقيق تنافسية الدولة ، فتنافسية الدولة هي امتداد لتنافسية شركاتها وبالتالي تظهر تنافسية الدول في التقارير من خلال قدرتها على توفير الظروف المناسبة لشركاتها (مناخ الأعمال، السياسات التكنولوجية، السياسات التعليمية وغيرها) حتى تستطيع كسب نصيب متزايد في الأسواق العالمية. فتنافسية الدول تعبّر عن تنافسية شركاتها ضمن قطاعات معينة، وتشكّل فيما بينها أطرافا متكاملة في خلق الميزة أو المزايا التنافسية الوطنية.

المطلب الثاني: محددات بناء المزايا التنافسية وتكاملها

تبيّن من التحليل السابق، أنه لا يمكن للدول أن تحقق ميزة أو مزايا تنافسية وطنية عن طريق الصدفة، وإنما يجب العمل على بنائها من خلال توفير محددات معينة، والتي ترتبط بالقدرة التنافسية. وبما أننا ميّزنا بين التنافسية الجارية والتنافسية الكامنة، فإننا سنقسم المحدّدات على هذا الأساس، أي محددات جارية ضرورية تُوفّر المناخ لاكتساب الميزة ومحددات كامنة ضرورية لتحقيق الميزة، وأخرى نوعية للاستمرار في تحقيقها والاحتفاظ بها (**الفرع الأول**) ويكون تحقيق الترابط والتكامل بينها هو جوهر خلق تلك المزايا (**الفرع الثاني**).

الفرع الأول: محددات تنمية المزايا التنافسية

تعتبر أغلب الكتابات أن محددات الميزة التنافسية هي: السعر، الجودة، الابتكار، التكاليف...الخ والتي ترتبط بالمنتجات وبالتالي بالمؤسسات، ومع أنها مهمة لأن التبادل يتم في المنتجات، إلاّ أننا نبحث عن المحدّدات أو العوامل التي تشكّل قاعدة لتلك العناصر على مستوى الاقتصاد ككل وعلى مستوى القطاعات، ومنه ترتبط محددات بناء المزايا التنافسية بامتلاك البلد لقدرات تنافسية.

من أجل التركيز على أهمها اعتمدنا على ثلاث مصادر أساسية لاستنتاج محددات بناء المزايا التنافسية هي:

– **المصدر الأول**: تقرير المنتدى الاقتصادي العالمي لسنة 2013، استنادا إلى مؤشر التنافسية الكلية الذي طوّره سنة 2005 والذي يضم 110 متغيرا حول الوضعية الكلية الاقتصادية، منها: البنى التحتية، نظام التعليم والبحث

[**] تتناول كل الكتابات على أن الدولة والقطاع والشركات هي مستويات للتنافسية، منها محمد عدنان وديع،مرجع سابق. نيفين حسين، مرجع سابق. Djimasra, N. Op.Cit وغيرهم. ونرى أنها أطراف تتكامل لتحقيق الميزة الوطنية.

والتطوير... الخ والتي تنعكس في مجملها على امتلاك مزايا تنافسية، ومن أجل التحكّم بها فقد جمعها في 12 فئة سميت "أعمدة"، حيث صنّفها إلى: محددات أساسية، محددات الكفاءة وتحقيق الميزة، محددات نوعية وإبداعية للاحتفاظ بالميزة. والتي على أساسها نقسّم المحدّدات

– **المصدر الثاني**: دراسة Porter, E.M. حول تنافسية الأمم، التي طرحها في كتابه **"الميزة التنافسية للأمم"*** سنة 1990، إذ تعتبر تلك الدراسة مرجعا أساسيا لمعظم الدراسات والأبحاث التي تناولت موضوع التنافسية والميزة التنافسية. لم يستخلص Porter محددات التنافسية من خلال التحليل النظري، وإنما بدراسته لعدد من الصناعات الرائدة عالميا في مجموعة من البلدان هي: الولايات المتحدة الأمريكية، اليابان، ألمانيا، إيطاليا، المملكة المتحدة، السويد، سويسرا الدنمارك، كوريا الجنوبية، سنغافورة. وقد لخّص أسباب نجاح تلك الصناعات في المحدّدات التي ذكرها وخاصة في طريقة ترابطها. مع أن النموذج ركّز على الدول المتقدمة والناشئة التي تتوفّر فيها البيئة الملائمة لتحقيق الميزة، إلاّ أنه يمكن للدول النامية الاعتماد على تلك المحدّدات لتنمية مزاياها التنافسية. سنحاول تقسيم المحدّدات إلى ثلاثة أنواع كما سيأتي مع أن Porter اعتبرها وحدة واحدة.

– **المصدر الثالث** : تقرير المعهد العربي للتخطيط حول التنافسية العربية 2003 و2012 حيث قسم المحدّدات إلى قصيرة الأجل لتحقيق التنافسية الجارية، وتضم 35 مؤشرا، وطويلة الأجل لتحقيق التنافسية الكامنة، وتضم 17 مؤشرا. سنحاول تصنيف المحدّدات التي ذكرتها المصادر السابقة، كما صنّفها المنتدى الاقتصادي.

أولا: المحدّدات الأساسية لامتلاك المزايا التنافسية: لا تتعلق هذه العناصر بالأجل ،كما أنها لا تخص قطاع أو نشاط معيّن، لأنها تعتبر المتطلبات الأدنى من أجل أن ينطلق البلد في بناء قدراته التنافسية، فكلما زاد مستوى جودة تلك العناصر كلما كان البلد أقدر على تحقيق مستوى أفضل من التنافسية. تتمثل أهم محدّدات هذه المجموعة فيما يلي:

1– توفر العوامل الأساسية: تتمثل هذه العوامل في الموارد الطبيعية، الموارد المالية، المعارف العلمية والتقنية الأساسية اليد العاملة غير المؤهلة والرخيصة، المناخ المناسب، الموقع الجغرافي...الخ ، إن امتلاكها يمنح للبلد ميزة إذا اقترن بكفاءة استخدامها.[1] وترتبط الصناعات التي نجدها في بلد ما وميزتها، بطبيعة الموارد التي يمتلكها ذلك البلد ، ولكنها ميزة مؤقتة لأنها تفقد أهميتها عند وجود عوامل أكثر تطوّرا.

2– أداء الاقتصاد الكلي: ويعبّر عن كفاءة السياسات الاقتصادية الكلية في تحقيق الاستقرار الاقتصادي، خفض معدّلات التضخم واستقرار الأسعار، استقرار الأنظمة المالية والضريبية...الخ ، والتي تعطي الاطمئنان لملاّك ومستثمري رأس المال ، وبالتالي القدرة على جذب المستثمرين المحليين والأجانب .[2] إن الاستقرار يؤدي إلى زيادة الادخار ومنه الاستثمار وبالتالي زيادة النمو الاقتصادي، ولكي يتحقق ذلك، فإن المنتدى الاقتصادي العالمي يركز كذلك على أهمية الهيئات والمؤسسات[3] والتي تحدد الإطار القانوني والتنظيمي للعلاقات بين الأفراد والمؤسسات والسلطات العمومية، إذ تشكّل إطارا مهما لتنسيق عمل مختلف الأطراف (الفاعلين المدنيين، والفاعلين الاقتصاديين). إذا ارتقى عمل تلك المؤسسات والهيئات إلى الشفافية والاستقلالية ، حسب تقرير المنتدى ، ارتقت الدولة إلى مصاف الدول المتقدمة ، ومع ذلك يكفي أن يكون عمل تلك المؤسسات على مستوى معين من الكفاءة ليضمن تحقيق مستوى معين من التنافسية

* The competitive advantage of Nations.

[1] -Porter, E. M. Op.Cit. pp.82-85.

[2] – المعهد العربي للتخطيط(2012)" **تقرير التنافسية العربية**"، الكويت. ص32.

[3] -World Economic Forum (2013) «**The Global Competitiveness Report 2012-2013** » Editor Klaus, S. Geneva, Switzerland. p.7

على أن يكون هناك تحسينا مستمرا في كفاءتها . إن الواقع يؤكد أن هناك دولا ناشئة ، في آسيا وأمريكا اللاتينية [1] قد حققت نموا اقتصاديا وازدهارا تجاريا دون أن ترقى مؤسساتها إلى تحقيق الكفاءة العالية ، فالهيئات والمؤسسات تعبّر في هذا الإطار عن كفاءة تدخل الدولة في الشؤون الاقتصادية . ومهما كانت درجة تحرير الاقتصاد فإنه يبقى للدولة دورا يجب أن تقوم به، إذ لابد أن يكون تدخلّها لتوفير المناخ المناسب لنشاط الشركات من خلال تشريعاتها وسياساتها الاقتصادية والمالية والضريبية وغيرها، وحتى من خلال المعايير التي تفرضها في المنتجات مثل معايير الصحة والسلامة... الخ. لقد أثبتت تجارب الدول المتقدمة تدخل الدولة عبر مختلف مراحل تطوّرها ، وذلك بتشجيع الاستثمار في قطاعات وأنشطة معينة تختارها من أجل تحسين تنافسيتها في الأسواق الدولية ، وبالتالي فإن الدول النامية تحتاج إلى تدخل أكبر للدولة للرّفع من كفاءة المحدّدات الأساسية حتى تساعد الصناعات على اكتساب المزايا بنفسها.

3- بيئة الأعمال والجاذبية: وتتمثل في كثافة تواجد شبكات الطرقات، والسكك الحديد والموانئ والمطارات شبكات الاتصال والكهرباء، وخاصة تكنولوجيات المعلومات والاتصال الحديثة، التي تربط بين مختلف المناطق و تسهّل نجاح تعامل وتكامل الفاعلين الاقتصاديين، كما أن جودتها تمنح مزايا لكل المتعاملين وتدعم كفاءة المؤسسات . تعكس جودة بيئة الأعمال، سلامة مناخ الأعمال، مثل عدم وجود البيروقراطية، الفساد الإداري، احترام النظام العام...الخ . ويساهم تطوّر القطاع المالي والمصرفي في تشجيع الاستثمارات المحلية، وخاصة في جذب الاستثمارات الأجنبية لما لها من دور في نقل التكنولوجيا والخبرات الإدارية والتنظيمية وكذلك فتح الأسواق الخارجية.[2]

4- الصحة والتعليم الأساسي: عندما يستفيد المجتمع من نظام صحي وتعليمي جيّد، فان اليد العاملة تكون أكثر إنتاجية وأكثر كفاءة في استغلال قدراتها.[3]

إذا امتلك البلد العوامل الأساسية، مع كفاءة النظام الاقتصادي، فإنه يمكنه أن يحقق انخفاضا نسبيا في تكاليف الإنتاج (التنافسية السعرية) مما يسمح له بزيادة صادراته وكسب حصص سوقية إضافية.

ثانيا: محدّدات الكفاءة وتحقيق الميزة: تتمثل في المحدّدات التي تساهم في بناء القدرات التنافسية ، ومنه اكتساب مزايا في الأجل القصير وتحقيق التنافسية الجارية، ومن أهمها:

1-العوامل المتطوّرة: تشترك جميع البلدان في الاستثمار في خلق العوامل غير المتخصصة ،[4] مثل البنية التحتية ، وجود نظام للتعليم، توفير وسائل الاتصال والمواصلات...الخ ، ولكن ما يميّزها عن بعضها هو درجة الكفاءة في استغلال تلك العوامل. تتمثل العوامل المتطوّرة في وجود يد عاملة مدربة ومؤهلة، وسائل نقل ووسائل اتصال متطوّرة تسهل انتقال المعلومات، ابتكار تكنولوجيا حديثة، وطرق إنتاج ومنتجات جديدة ...الخ، هذا التميّز هو الذي يحوّل العوامل غير المتخصّصة إلى عوامل متخصّصة تساهم في اكتساب ميزة تنافسية وطنية . أصبحت تلك العوامل هي المصادر الرئيسية لاكتساب ميزة تنافسية، فهي تعتبر نادرة لأنها تحتاج إلى جهود استثمارية في مجال التجهيزات والتكوين المستمر ،[5] ومع ذلك فإنه من الضروري توفّر العوامل الأولية كمّا ونوعا ، لأنها تشكّل القاعدة أو الأساس الذي تبنى عليه العوامل

---

[1] -Nézeys, B. Op.Cit. P6. Et Porter, E. M. Op.Cit. pp.140-142.

[2]- تقرير التنافسية العربية (2012)، مرجع سابق، ص37، 39، 41. **كذلك** World Economic Forum .2013. p.5

[3]- World Economic Forum (2013). Op.Cit. p.5.

[4]- Porter, E M. Op.Cit. p.147.

[5]- Ibid. pp. 86-87.

المتطوّرة. إن توجيه الاستثمارات على المستوى الوطني للرفع من كفاءة هذه العوامل، يؤدي إلى عدم تكافؤ البلدان فيما يخص مخزون العوامل المتخصّصة.

2- التعليم العالي والتكوين المهني: إن التحكّم في ميادين العلوم والتكنولوجيا عند المستوى الذي تفرضه المنافسة الدولية والمحافظة عليه لا يكون إلاّ عن طريق وجود نظام تعليمي فعّال، يسمح باكتساب المعارف والمهارات. فوجود نظام تعليمي مناسب، يُشجع رأس المال البشري على فهم وابتكار طرق إنتاج أكثر تعقيدا، كما أن الاستثمار في العمالة المكوّنة تكوينا عاليا يعطي نتائجه على مستوى التطبيق بشكل أفضل من الإنفاق على العمالة غير المتعلّمة ، أو ذات المستوى التعليمي الأدنى. ويُعتبر التكوين في جانبه التطبيقي بالاتصال المباشر مع المؤسسات، وبالتالي بالتقنيات المستعملة مهما لاستيعاب أفضل للتكنولوجيات الحديثة.[1]

3- حجم الأسواق المحلية والتخصّص: يكون للطلب المحلي دورا مهما كمحدّد يساعد الشركات على اكتساب مزايا تنافسية في قطاعات معينة من خلال:[2]

أ- متطلبات الطلب المحلي: تساهم طبيعة وتنوّع رغبات المستهلكين في بناء الميزة التنافسية الوطنية، إذ يكون من السهل على الشركات الوطنية تحليل وفهم حاجات ورغبات المستهلكين بحكم القرب منهم، وبالتالي الاستجابة لها أفضل من الشركات الأجنبية. تعمل الشركات الوطنية تحت ضغط تطوّر حاجات المستهلكين ، فكلما كانت متطلبات المستهلكين عالية في المنتجات دفع ذلك الشركات إلى الابتكار وتطوير منتجاتها لإشباع تلك الرغبات. وحتى يساهم الطلب الداخلي في تحقيق ميزة تنافسية وطنية بشكل أفضل، يجب على الشركات تجزئته والتخصّص في أجزاء منه فقط لتقوية ميزتها. إن المهارات المكتسبة في عدة أجزاء من السوق من طرف عدة شركات ضمن نفس الصناعة تساهم بشكل كبير في تنمية الميزة التنافسية الوطنية لتلك الصناعة، وهذا ما يسهل على الشركات الوطنية اقتحام الأسواق الدولية.

ب- حجم الطلب المحلي وطريقة نموه : إذا كان حجم السوق المحلية كبيرا ضمن صناعة ما، فإنه يُشجع على توجيه الاستثمارات نحو تطوير التكنولوجيا والبحوث المرتبطة بها، خاصة إذا كانت السوق دينامكية . أي أن الشركات الناشطة فيها تستغل مكاسب اقتصاديات الحجم للاستثمار وإعادة الاستثمار في تطوير وابتكار منتجات جديدة...الخ، ومنه لا تكتفي بالسوق المحلية لتحقيق الأرباح، بل تتوسّع إلى السوق الدولية.

يرتبط معدّل الاستثمار في صناعة ما بسرعة نمو الطلب المحلي أكثر من ارتباطه بالحجم كقيمة مطلقة ، فسرعة نمو الطلب تفرض على الشركات الاستمرار في تقديم منتجات جديدة. إن الشركات، وبالتالي الدول، التي تستجيب بشكل أسرع وباستمرار لنمو طلبها المحلي، تكون أقدر على اكتساب مزايا تنافسية على المستوى الوطني ومنه على المستوى الدولي، مما يسمح لها بالاستفادة من مزايا الحجم، ومنه زيادة تنافسيتها. إن محدودية الطلب في الدول النامية ،[3] ليس فقط من حيث حجمه ولكن أيضا من حيث معدل نموه وقدرته الشرائية، لا يسمح لشركاتها بأن تصبح بالحجم الذي تحقق في ظله اقتصاديات حجم مهمة، ومنه فإن البعد الجغرافي الأدنى الذي يجب أن تنشط فيه هو البعد الإقليمي [4]

---

[1]- World Economic Forum. Op.Cit. p5. et Nézeys, B. Op.Cit. p.76.

[2]- Porter, E. M. OP. Cit. pp. 95-110.

[3]- Bellout, A (1995) « **Mondialisation de l'économie** ». Journées d'études- Union Maghrébine des économistes, Tunis, pp.49-62.

[4]- Henner, F. H. (2004) « **Libéralisation et compétitivité** », dans : **Ouverture et compétitivité des Pays en développement**. Actes de colloque international sous la direction de Tahar Ben Marzouka et Bernard Haudville, Tunisie. Ed. L'Harmattan. pp.269-291.

حيث يمنح لها سوقا أكثر اتساعا ، فالشركات أصبحت تحقق اقتصاديات الحجم من السوق العالمية الواسعة أكثر من السوق المحلية.

4- الطلب الخارجي والتخصّص: يُعتبر الطلب الخارجي أو الدولي مهما مثل الطلب الداخلي، إذ أنه مؤشرا رئيسيا في تحديد المنتجات الأكثر تداولا، وبالتالي الأكثر ديناميكية في التجار الدولية ومنه الأكثر تحقيقا للمكاسب. تمثل قدرة البلد على الاستجابة للطلب الدولي وبالجودة المطلوبة مؤشرا على قدرته على المنافسة، ويُصبح هدف الدول هو البحث عن المنافذ، أي التخصّص في المنتجات التي يكون الطلب العالمي عليها في حالة نمو[1] وليس في حالة ثبات أو انخفاض.

5- المنافسة المحلية: توجد علاقة قوية بين شدّة المنافسة المحلية واكتساب ميزة تنافسية ضمن صناعة ما،[2] فعندما تكون المنافسة المحلية شديدة، تجد الشركات نفسها أمام تحد صعب للبقاء والاستمرار ، يُلزمها على الإبداع والابتكار واستعمال التكنولوجيات الحديثة في الإنتاج، ومنه تقديم منتجات مطوّرة ومحسنة ومنخفضة التكاليف...الخ. فالشركات التي تنجح في مواجهة المنافسة المحلية (سواء في مواجهة شركات وطنية أخرى أو شركات أجنبية) تكون هي الأقدر على مواجهتها دوليا. وتحت ضغط المنافسة المحلية تكون الشركات مجبرة على الخروج إلى السوق الدولية لتوسيع حصتها السوقية والاستفادة من اقتصاديات الحجم، ولأن جميعها يستفيد مما يعتبر ميزة وطينة، يد عاملة رخيصة أو مؤهلة، موارد طبيعية، بنية تحتية متطوّرة ، تكنولوجيا... الخ، فإن كل واحدة منها ستبحث عن ميزة أكثر تطوّرا لتنفرد بها، وعندها ستستفيد الصناعة ككل من المزايا التي ستكتسبها شركات القطاع وبالتالي ستوسّع الصناعة ككل مزاياها على المستوى الدولي.

إن حدّة المنافسة تساهم في تقديم تشكيلة واسعة من المنتجات من طرف الشركات، وهذا يؤدي إلى تشكّل وعي ومعرفة أكثر لدى المستهلكين لما يجب أن تكون عليه تلك المنتجات، [3] وهنا يصبح طلبهم أكثر تشدّدا وأكثر انتقادا للمنتجات الجديدة. وعند تمكّن الشركات المحلية من تلبية الطلب المحلي المتشدّد، فإنه يمكنها تقديم أفضل المنتجات سواء من حيث التنوّع أو الجودة عند اقتحامها للأسواق الدولية، ومنه فإن المنافسة المحلية تخلق وبطريقة غير مباشرة طلبا خارجيا على المنتجات الوطنية.

6- الصناعات المكمّلة والداعمة: إن وجود صناعة ما يخلق حولها مجموعة من الأنشطة والصناعات ، مدخلات الإنتاج، قنوات التوزيع، التسويق، خدمات ما بعد البيع...الخ ، والتي تعتبر خدمات ومنتجات مكمّلة. [4] تساهم طبيعة ومستوى جودة المنتجات والخدمات المكمّلة في زيادة الطلب على منتجات الصناعة الوطنية على المستوى الدولي. بالمقابل يساهم الطلب على منتجات الصناعة الوطنية في زيادة الطلب على المنتجات المكمّلة لها ، خاصة إذا كانت تعمل جميعها في شكل متكامل ومتشابك ، في إطار "العناقيد الصناعية" التي تعتبر من أهم ملامح خلق الميزة التنافسية في الكثير من الصناعات العالمية. ويؤكد Porter, M أن نجاح الدولة لا يمكن أن يقاس في إطار صناعة ما بمعزل عن إطارها الكلي، إذ يجب قياسها في إطار العناقيد الصناعية التي ترتبط بعلاقات أفقية وعمودية . ويعكس تطوّر تلك العناقيد مرحلة التطوّر الاقتصادي للدولة، إذ لا يعتبر نجاح تنافسية شركة ما مقياسا على تنافسية الدولة،[5] حيث يمكن أن

[1]- Lafay, G. (1976) « **compétitivité, spécialisation et demande mondiale** ». Revue Economie et Statistique, N° 80, Juillet-Aout. pp. 25-36.
[2]- Porter E M. Op.Cit. pp.129-137.
[3]- Porter E M. Op.Cit. pp. 151-152
[4]- Ibid. pp. 111-119.
[5]- نيفين حسين شمت(2009) :**التنافسية الدولية وتأثيرها على التجارة العربية والعالمية**. التعليم الجامعي، الإسكندرية، ص30.

يرجع ذلك النجاح إلى عوامل استثنائية استفادت منها تلك الشركة فقط، ولم تستفد منها باقي شركات القطاع، لهذا فإن نجاح مجموعة من الشركات في صناعة معينة وكافة الأنشطة المرتبطة بها، دليل على وجود قوة في الصناعة ككل.

ثالثا: محدّدات نوعية وإبداعية للاحتفاظ بالميزة: إذا امتلك البلد هذه المحدّدات فإنه يصبح قادرا على اكتساب مزايا تنافسية كامنة في الأجل الطويل (قد تكون مطلقة أو نسبية) والاحتفاظ بها وكذلك تطويرها ، ومنه لا يكون البلد رهين ميزة واحدة قد اكتسبها ، لأن هذه العوامل ستسمح له بتجديد مزاياه على حسب تطوّر حدّة وعناصر المنافسة الدولية. تضم تلك المحدّدات ما يلي:

1- العوامل الأكثر تميّزا: من العوامل المتطوّرة أو المتخصّصة، فإن العوامل الأكثر تخصّصا (والتي تكون مصدر كل ابتكار وإبداع) هي أكثر أهمية وأكثر استدامة في تحقيق والاحتفاظ بالميزة التنافسية من العوامل الأساسية أو المتخصّصة.[1] إن العوامل المتخصّصة يمكن تحويلها أو إعادة اكتساب الميزة المرتبطة بها عن طريق الشركات المنافسة (الاستفادة من تطوّر شبكات المعلومات والاتصّالات، من اليد العاملة المتعلّمة والمدرّبة، من التكنولوجيات المنتشرة في البلد ومن التقليد...الخ). كما أن التطوّر المستمر في مجال العلوم والتكنولوجيا وبالتالي الابتكار سيجعل منها غير متخصّصة في وقت ما، وكذلك الميزة المرتبطة بها. إن تثمين واستمرار كل ميزة تنافسية يرتكز إلى رأس المال البشري والتكنولوجيا العالية ، وكذا المعرفة المتقدمة، وهذا يستلزم استمرار الاستثمار في تلك العناصر من أجل خلق عوامل أكثر تخصّصا للمحافظة على مستوى تطوّرها، وحتى لا تفقد قيمتها. إن ما يجعل الميزة أكثر استدامة هو تراكم العناصر المتميّزة في شكل خبرات تتمتّع بها الشركات، بحيث يكون من الصعب اللحاق بها ، فكل بلد سيتخصّص في القطاعات التي سيُظهر فيها قدرته على خلق عوامل أكثر تخصّصا وتطويرها بلا توقف . إن الصناعات الرائدة عالميا تعتمد على امتلاك عوامل متميّزة تسمح لها بتقديم منتجات يصعب تقليدها، وهذا ما يصنع الفرق بين المزايا التي تمتلكها الدول النامية والمزايا التي تمتلكها الدول المتقدمة.

تشكل ندرة أو ضعف العوامل في بعض الأحيان مصدرا للابتكار وبالتالي للميزة، [2] ففي إطار التغلّب على تلك الندرة تقوم الشركات بابتكار أساليب جديدة للإنتاج، وتطوير العوامل الموجودة لديها والاستثمار فيها. فالندرة والحاجة والضغوطات التي تعيشها الشركات هي التي تساهم في خلق عوامل جديدة أكثر تميّزا ، وبالتالي خلق مزايا جديدة وليست الوفرة . ولكن الابتكار في ظل الندرة يستلزم وجود يد عاملة مؤهلة قادرة على التكيف مع الظروف لصالح الشركة، وهنا تتطوّر الكفاءات على المستوى الوطني في إيجاد الحلول للمشاكل المتعلقة بالموارد أفضل من استيرادها الذي لا يضيف أي معارف أو كفاءات للموارد البشرية المحلية.

2- رأس المال البشري والفكري: ويعتبر المحرّك الأساسي لاستيعاب التكنولوجيا ، وابتكار تكنولوجيات جديدة ويتمثل في اليد العاملة الماهرة والمتعلّمة والمدرّبة، وخاصة في العلماء والباحثين الذين يعملون في مجال البحث والتطوير. وتنبع أهمية الموارد البشرية من كونها:[3]

- تنتج قيمة مضافة على مستوى المؤسسات وبالتالي على مستوى القطاعات، سواء في مراكز العمل والنشاط الإنتاجي، أو في مراكز التنظيم والقرار.
- تعتبر من الموارد النادرة إذا تميّزت بالكفاءة العالية.

[1] -Porter, E. M. Op.Cit. pp.87 -88.

[2]- Porter E M. Op.Cit. pp.91 -92.

[3]- Grisé. J, Asselin. J. Y et autres (1997) « **Les Ressources Humaines entant que source d'avantage concurrentiel durable** » Document de travail, Publié par la Faculté des Sciences de l'administration, Université Laval, Canada.

- تساهم في تحقيق ميزة مستدامة جيّدة لعدم قدرة المنافسين على تقليدها. ويشير Wright, P.M. وآخرون (1994) إلى أن الموارد البشرية تعتبر من الموارد التي لا يمكن إحلالها رغم كل التطوّرات التكنولوجية ، خاصة مع التدريب والتعليم المستمرين.

3- البنية التحتية التكنولوجية والقدرة على الابتكار : تعرّف الإمكانيات التكنولوجية على أنها "القدرة على الاستخدام والتكامل الفعّال للمعارف التكنولوجية "،[1] وهي تشمل كل المهارات التي يمتلكها رأس المال البشري وكذلك النظم التكنولوجية السائدة، سواء تجسّد ذلك في القدرة على استيعاب التكنولوجيات المبتكرة في بلدان أخرى أو في ابتكار منتجات جديدة أو طرق إنتاج جديدة أو تكنولوجيات جديدة[2]...الخ.

إن نوعية التكنولوجيا ورأس المال البشري يجعلان معا استيعاب التكنولوجيا وابتكار تكنولوجيات أخرى ممكنا كما يشكلان أساس خلق مزايا تكنولوجية مستدامة . هناك علاقة قوية بين رأس المال البشري والجهود الابتكارية ونمو الإنتاجية، فإذا كان وجود رأس المال المادي والقوة العاملة المتعلّمة يؤديان إلى التقدم التكنولوجي ومنه زيادة الإنتاجية، فإن التقدم التكنولوجي وبالتالي الإنتاجية يؤديان بدورهما إلى تكوين معدل مرتفع من رأس المال المادي، ويحفز ذلك أفراد المجتمع على اكتساب المعارف بشكل مستمر.

إن تطبيق إستراتجية شاملة للتطوّر التكنولوجية، سيخلق مرونة في أنماط التنمية الصناعية، وبالتالي يغيّر من الاتجاهات النمطية التي تفرضها الاقتباسات التكنولوجية. إن الاستثمار في الموارد الوطنية، البشرية والتكنولوجية أمر ضروري من أجل اكتساب القدرة على تحقيق مزايا تنافسية مستدامة، حتى وإن كانت نتائجه بعيدة المدى. إذ يحدث في البداية ارتفاع في تكاليف الاستثمار وانخفاض في الإنتاجية ،[3] بسبب قلة الموارد البشرية المتخصّصة ، ولكن بعدها ونتيجة لظهور حلقات إنتاجية جديدة وزيادة المهارات العلمية والتقنية، ترتفع الإنتاجية وتنخفض التكاليف، وعندها يحدث التطوّر التكنولوجي تدريجيا.

الفرع الثاني: تكامل المحدّدات في اكتساب مزايا تنافسية

إن اكتساب مزايا تنافسية يرجع إلى أهمية وكفاءة المحدّدات السابقة، كما أن جميع مصادر الميزة يجب أن تعمل في تكامل وتناغم وتأثير متبادل، بحيث تشكّل فيما بينها نظاما متكاملا ، وهو ما يعبّر عنه Porter, M. (1991) بـ **"الماسة"**، ويرتبط امتلاك المحدّدات ودرجة تكاملها بمرحلة النمو الاقتصادي للبلد.

أولا: أهمية تكامل محددات بناء المزايا التنافسية: يحقق البلد نجاحا على المستوى الدولي في صناعات معينة أو فروع منها، إذا كانت ماسة المحدّدات الخاصة بها مناسبة بالقدر الذي يسمح باكتساب ميزة تنافسية ضمنها. ومع ذلك، لا يوجد نموذج ا مثالي لما يجب أن تكون عليه تلك الماسة، فهي تختلف من صناعة لأخرى ومن بلد لآخر حسب أهمية وجودة المحدّدات من جهة، وحسب الظروف التي يعيشها كل بلد من جهة أخرى. رغم أن جودة جميع المحدّدات هي التي تسمح بخلق مزايا وطنية دائمة، إلاّ أن البلد قد لا يستطيع تحقيق ميزة في كل المحدّدات حتى يكتسب ميزة تنافسية في صناعة أو مجموعة من الفروع الصناعية. إن العلاقة التكاملية بين المحدّدات يمكن أن تعوّض النقائص الموجودة في بعضها، ومع تشابك المحدّدات أكثر مع مرور الزمن يصبح من الصّعب التمييز بين السبب والنتيجة فيما بينها . كلما زادت درجة تطوّر الصناعة ، كلما كانت الميزة التنافسية نتاج أكثر من محدّد ، فالترابط بين المحدّدات يكون دائما مصدرا

---

[1]- محمد سيد أبو السعود (2010) " **الإمكانيات التكنولوجية والنمو الاقتصادي**". جسر التنمية، العدد 95 يوليو، المعهد العربي للتخطيط، الكويت.

[2]- تقرير التنافسية العربية (2012)، مرجع سابق، ص 47. **كذلك**: World Economic Forum.(2013). Op.Cit .p.7.

[3]- هوشيار معروف (2006): **تحليل الاقتصاد التكنولوجي**. دار جرير للنشر والتوزيع، عمّان، الأردن. ص277.

لأفكار جديدة وكفاءات جديدة، والتي تسرّع من عملية الابتكار والتجديد، فإذا وَسّع البلد تنافسيته لباقي المحدّدات فإن المزايا المكتسبة تكون أكثر دينامكية ويسهل الاحتفاظ بها لفترة أطول. لهذا، فإن تقليد منتج ذو ميزة تنافسية عالمية سوف لن يؤدي إلى اكتساب تلك الميزة التي هي نتاج العلاقات المتشابكة بين المحدّدات ، فلا يمكن تقليد الطلب المحلي ولا المنافسة المحلية، وبالتالي إذا كان يسهل تقليد المنتج، فإنه يصعب تقليد النظام ككل. إن استدامة الميزة التنافسية تعتمد على نوعية مصدر الميزة، عدد مصادر الميزة، والتحسينات المستمرة في كفاءة المصادر، [1] وبالنتيجة فإن قوة التكامل بين المحدّدات وتعدد ارتباطاتها في شكل نظام لا يؤدي فقط إلى اكتساب مزايا تنافسية وإنما يُؤدي إلى **"توليد مزايا تنافسية"** باستمرار ربما لم تكن حتى متوقعة.

إن نجاح دولة ما في صناعات معينة ليس معناه أنها قادرة على النجاح في كل الصناعات، كما أن فشلها في صناعات أخرى ليس معناه أيضا أنها فاشلة أو ستكون فاشلة في كل الصناعات ، و ما يؤكد ذلك خصائص البلدان التي درسها (Porter, M) والتي تمتلك مزايا تنافسية في صناعات دون أخرى. أدت الدولة دورا محوريا في تثمين ما يملكه اليابان من موارد نادرة، [2] واستغلال غناه بالموارد المائية في تطوير الإنشاءات البحرية وزيادة إنتاجيتها بمعدّلات أسرع من باقي الدول. ورغم ندرة رأس المال، فقد تغلّب عليها اليابان بفضل زيادة وعي المواطنين بضرورة الادخار، وتوظيفه في صناعات ذات أولوية . كما وضع اليابان نظاما تعليميا صارما خاصة في مجالات الرياضيات والتخصّصات التقنية وقد ساهم النظام التدريبي القوي داخل المؤسسات في تكوين رأس مال بشري كان أساس نهضة اليابان.

عملت المؤسسات اليابانية على تنمية قدراتها التكنولوجية بشراء التراخيص، ثم بتطوير تكنولوجيات جديدة بفضل الإنفاق على البحث والتطوير، وأيضا بالتعاون فيما بينها بما يخدم الصناعة لتحقيق مزايا تنافسية وطنية . إن كبر حجم السوق المحلية والمنافسة الشديدة بين المؤسسات نحو تقديم أفضل المنتجات للمستهلكين(منتجات بلا عيوب)، جعل من المنتجات اليابانية ذات مزايا متعددة وبالتالي ذات طلب عالمي. لم تعرف إيطاليا نهضتها ولم تلحق بركب الدول الناشئة ثم المتقدمة إلاّ في الثمانينات. كان الاقتصاد الإيطالي يعيش عدة تناقضات ، ويعاني من ضعف في عدة جوانب –إذ يعتبر مستورد ا صافيا للغذاء وللطاقة و للموارد الأولية – ورغم توفّر رأس المال إلاّ أنه كان عائقا أمام انطلاق الاستثمارات، إذ لم تؤد البنوك والسوق المالية دورا في توجيهها. ومع وجود تلك النقائص، فإن ايطاليا قد حققت كفاءة عالية في عدة صناعات بفضل إستراتيجية التركيز على أجزاء معينة من ها، والاعتماد على المؤسسات الصغير والمتوسطة التي تنشط على المستوى العالمي، والتي تميّزت بالإبداع والابتكار والإتقان . مع أن المؤسسات الايطالية لا تقتحم مجال التكنولوجيات العالية ولا تهتم بإدخال تعديلات جوهرية على منتجاها، إلاّ أنها تقوم بتكييف التكنولوجيات الأجنبية والاستفادة منها في تطبيقات خاصة على مستوى الاستعمال النهائي، فلقد ساهم تمركز مؤسسات نفس الصناعة ضمن محيط جغرافي واحد في تراكم وانتشار الخبرات والمعارف الخاصة بها. يقودنا هذا للاستنتاج، أن جميع محدّدات اكتساب المزايا التنافسية مهمة، ولكن ليس بالضرورة أن تعمل بنفس الطريقة في جميع البلدان، فلكل بلد ظروفه وخصائصه وبالتالي لا يوجد نموذجا مثاليا يمكن تطبيقه لاكتساب المزايا وتحقيق القدرة التنافسية.

[1]- لبنى عبد اللطيف، مرجع سابق.

[2]- Porter, E.M. Op.Cit. pp .386-463. يمكن الرجوع إليه لتفاصيل أكثر حول لتجارب بلدان أخرى

ينعكس تكامل محدّدات بناء المزايا التنافسية على كفاءة القطاع الصناعي، والتي تظهر من خلال تحسّن قيمته المضافة ومساهمته في الناتج المحلي الإجمالي، وكذلك تحسّن صادراته وجودة تخصّصها، وهي المؤشرات التي تستعملها منظمة اليونيدو في قياس الأداء التنافسي الصناعي.

ثانيا: ارتباط امتلاك المحدّدات بمرحلة النمو الاقتصادي: يتوافق امتلاك محدّدات بناء المزايا التنافسية مع مرحلة النمو الاقتصادي التي يمر بها كل البلد ، وذلك حسب تقرير المنتدى الاقتصادي [1] وكذلك وفق تطوّر الميزة التنافسية حسب Porter. [2] إن امتلاك العوامل الأساسية يميّز الاقتصاديات التي تكون في المرحلة الأولى للنمو، حيث تعتمد على امتلاك عوامل الإنتاج بنسبة 60% في اكتساب المزايا، والتي توافق مرحلة الدفع بالعوامل عند Porter. في هذه المرحلة تشكّل عوامل الإنتاج الأساسية أساسا للتنافس ، من خلال المنافسة السعرية عن طريق تخفيض تكاليف الإنتاج، حيث تكون قدرات الدول التي هي في هذه المرحلة ضعيفة، ولا تسمح لها بالاعتماد على باقي المحدّدات. تعتمد البلدان التي هي في مرحلة النمو الثانية على محددات الكفاءة في اكتساب مزاياها بنسبة 50%، وتكون في مرحلة الدفع بالكفاءة، حيث تزيد أهمية نوعية تلك العوامل والاستثمار فيها، وزيادة الإنتاجية وتطوير التكنولوجيا. تعتمد الدول الأكثر تطوّرا، والتي هي في المرحلة الثالثة للنمو، على بناء مزاياها على محدّدات الإبداع بـ30%، مع أنها تبقى تعتمد على محددات الكفاءة بـ50% وتكون في مرحلة الدفع بالابتكار وتحقيق الثرو ة، أي الاعتماد على التراكم في عوامل الإنتاج والميزات التي اكتسبها خلال المراحل السابقة . نستنتج من خلال ما سبق، أن مرور الدول بالمراحل السابقة يعني تطوير تخصّصها من القطاعات أو الفروع التقليدية إلى الفروع الأكثر تطوّرا. والجدول التالي يوضّح المراحل السابقة وتموضع بعض البلدان ضمنها.

الجدول 2–1: أوزان محدّدات التنافسية حسب مراحل النمو الاقتصادي

البيانـــــات	المرحلة الأولى	المرحلة الانتقالية من 1 إلى 2	المرحلة الثانية	المرحلة الانتقالية من 2 إلى 3	المرحلة الثالثة
الناتج المحلي الإجمالي للفرد (دولار أمريكي)	2.000>	2.999 -2.000	8.999-3.000	17.000 -9.000	17.000<
وزن المتطلبات الأساسية	%60	%40 - % 60	%40	%40 -% 20	%20
وزن محدّدات الكفاءة	% 35	%50- % 35	%50	%50	%50
وزن محدّدات الإبداع والعناصر المتميّزة	%5	%10 -% 5	%10	%30 – %10	%35
بعض الاقتصاديات	38 اقتصادا البنغلادش، الكامرون، التشاد، الهند، الباكستان،الفيتنام، اليمن...الخ	17 اقتصادا الجزائر، مصر، إيران، الكويت، ليبيا، قطر، الفلبين، العربية السعوبية، فنزويلا...الخ	33 اقتصادا الصين، بلغاريا،ا أندونيسيا، الأردن، المغرب، جنوب إفريقيا،تايلاندا...الخ	21 اقتصادا الأرجنتين، البحرين البرازيل، المجر،لبنان، ماليزيا، المكسيك عُمان، روسيا، تركيا...الخ	35 اقتصادا استراليا،كندا بريطانيا،ألمانيا، كوريا الجنوبية، هونغ كونغ، اليابان، سنغافورة تايوان، الولايات المتحدة..الخ

المصدر: WEF, The Global Competitiveness Report 2012–2013 Op.Cit. pp. 9-10.

[1]- World Economic Forum. Op.Cit.
[2]- Porter E.P, Op.Cit, pp. 520-532.

في الواقع قد يمتلك البلد الكفاءة في بعض المحدّدات الأساسية أو تسريع الكفاءة أو الإبداع دون أن تكون له الكفاءة في جميع المحدّدات – لهذا يقوم المنتدى الاقتصادي بترتيب الدول على أساس المؤشر الكلي، ثم يرتبها حسب كل مؤشر أو عمود من الأعمدة الإثني عشر، ويختلف ترتيب نفس الدولة من مؤشر إلى آخر– لذلك فإن كل بلد يقوم وباستغلال ما يملك من محدّدات باختيار أو استهداف بعض القطاعات أو فروع منها يكون قادرا على ترقيتها.

بما أن مصادر الميزة أصبحت متعدّدة ولا يمكن حصرها فإن الميزة أصبحت أقل ثباتا، وينعكس ذلك على دينامكية التخصّص نفسه. فبتراكم خبرات رأس المال والبشري وتقدم وتعقّد التكنولوجيا أصبح فقدان الدول حتى لميزتها التنافسية التكنولوجية التي كانت تتمتع بها ممكنا، ومنه إذا أرادت الدولة الحفاظ على مكانتها أو تحسينها في التجارة الدولية عليها أن تطوّر مزاياها باستمرار، مستندة إلى تنمية القدرات التكنولوجية والبشرية.

المبحث الثالث: اتجاهات التجارة الدولية وكفاءة اندماج الدول النامية

اتضح لنا ممّا سبق ، أهمية التكنولوجيا ورأس المال البشري كمتغيرين جوهريين لضمان استمرار النمو الاقتصادي وكمحددين أساسيين في تنافسية الدول في الأسواق العالمية، وعليه سندرس تأثيرهما على هيكل واتجاهات التجارة الدولية (**المطلب الأول**) ثم مكانة الدول ذات القدرات التكنولوجية والبشرية في التجارة الدولية، ومنه مدى كفاءة اندماج الدول النامية في الشكل الجديد للتجارة الدولية (**المطلب الثاني**) وأخيرا هل أن كفاءة اندماج بعض الدول النامية سمح لها بتعديل تخصّصها وتحسين موقعها في العلاقات الاقتصادية الدولية أم لا؟(**المطلب الثالث**).

المطلب الأول: تطور بنية واتجاهات التجارة الدولية

تتم المبادلات في الأسواق الدولية بين العديد من البلدان وفي العديد من المنتجات، ولكن ليس لكل المنتجات نفس الأهمية (**الفرع الأول**)، كما لا تشارك وتؤثر كل البلدان على اتجاه المبادلات بنفس القدر (**الفرع الثاني**)، ومنه يظهر تقاطع المنتجات والدول الأكثر دينامكية في التجارة الدولية (**الفرع الثالث**).

الفرع الأول: تطوّر البنية القطاعية للتجارة الدولية وأسباب التوجه نحو المنتجات الصناعية

أولا: تطوّر البنية القطاعية للتجارة الدولية: تختلف أهمية المنتجات المتبادلة دوليا على حسب طبيعتها، ويوضح الجدول الموالي ذلك:

تؤكد الإحصائيات زيادة أهمية تبادل المنتجات الصناعية منذ 1963، ويعود ذلك بالأساس إلى زيادة تحريرها من القيود الجمركية واتسّاع شبكات الإنتاج الدولية.

يتضح جليا من خلال الجدول سيطرة الصادرات السلعية على إجمالي الصادرات العالمية، إذ مثلت أكثر من 79%. من بين الصادرات السلعية تعتبر المنتجات الصناعية أكثر المنتجات تبادلا، إذ بلغت نسبتها 64.7% من مجموع الصادرات، وبقيمة بلغت أك ثر من 11.848 مليار دولار أمريكي. شكّلت المحروقات والمنتجات المنجمية نسبة أقل في تجارة السلع، إذ كانت مساهمتها 21.84% مقابل 22.5% سنة 2011، ويتأثر حجم تجارة المحروقات بتغير أسعارها. إذ ارتفعت أسعار النفط من 97.02 دولارا للبرميل سنة 2008 إلى 90 دولار سنة 2010 ثم إلى 80 دولار سنة 2011

نظرا لزيادة الطلب في مناطق مثل أمريكا اللاتينية، الصين والهند والشرق الأوسط [1] لينخفض في بداية 2015 إلى أقل من 60 دولار أمريكي. لم تشكّل المنتجات الفلاحية إلاّ 9.5% من تجارة السلع.

الجدول2–2: بنية الصادرات العالمية لسنة 2013

أنواع الصادرات	القيمة بالمليار دولار أمريكي	% من الصادرات العالمية	% من صادرات السلع	% من صادرات المنتجات الصناعية
* الخدمات التجارية	4.645	20.25		
* السلع: وتضّم	18.301	79.75		
– *منتجات صناعية*: وتضّم	11.848		64.73	
– تجهيزات مكتبية واتصالات	1.750			14.77
– منتجات كيميائية	2.001			16.88
– منتجات صناعة السيارات	1.348			11.37
– ملابس ونسيج	766			6.46
– *محروقات ومواد منجميه*	3.997		21.84	
– *منتجات فلاحيه*	1.745		9.53	

المصدر: تم إعداد الجدول انطلاقا من بيانات الصادرات العالمية بالقيم في الصفحة الرئيسية من
OMC (2014) : Statistiques du commerce international.

مثّلت المبادلات في الخدمات التجارية حوالي 20% من مجموع المبادلات الدولية، ومنذ حوالي 1995 تضاعفت صادراتها لتصل إلى 2.000 مليار سنة 2004، ثم 4.100 مليار سنة 2011 ثم 4.600 مليار دولار سنة 2013 وتعتبر الدول المتقدمة أكثر تصديرا لها.[2] إذ ساهمت دول الاتحاد الأوروبي ب42% ودول أمريكا الشمالية ب17% ودول شرق وجنوب شرق آسيا بـ 17% سنة 2010.

وقد عرف هيكل التجارة الدولية في المنتجات الصناعية تطوّرا منذ سنة 1950 كما يبيّنه الجدول التالي:

الجدول2–3: تطوّر هيكل الصادرات السلعية العالمية للفترة 1950–2013

البيانات	1950	1963	1973	1983	1987	1995	2002	2006	2008	2010	2013
منتجات صناعية	40	55	62	61	72	78	78	70.1	66.5	67.1	64.7
محروقات ومنتجات استخراجية	14	16	17	24	14	10	13	19.3	22.5	20.4	21.8
منتجات فلاحيه	46	29	21	15	14	12	9.0	8.0	8.5	9.4	9.5

المصدر: جدول مركب من:

إحصائيات 1950–2002: Adda, J. (2004) **: la mondialisation de l'économie**. Tome 1, 6ème édition, Ed. La découverte, Paris.

إحصائيات 2006–2013 : OMC : Statistiques du commerce international, 2007- p.43, 2009- p.43, 2011- p.60, 2014- p.62.,

[1] - CNUCED (2011) « **Evolution récentes des principaux marchés de produits de base : tendances et contraintes** », Réunion d'experts pluriannuelle sur les produits de base et le développement. 21 Janvier. TD/B/C.I/MEM-2/13.
[2] - Fouquin, M., M. Guimbard, C. Et autres (2012) «**Panorama de l'économie mondiale** »revue de CEPII.

توضح الإحصائيات السابقة تغيّر البنية القطاعية للتجارة الدولية، ففي سنة 1950 سيطرت المنتجات الفلاحيه بنسبة 46% مقارنة بالمنتجات الصناعية (40%)، وخاصة مقارنة بالمحروقات والمنتجات الاستخراجية التي كانت تمثل فقط 14%. تغيّر الوضع في سنة 1963 لتسيطر المنتجات الصناعية على كل المنتجات، وتصبح تشكّل 64.7% في 2013. نجد أن مساهمة المحروقات والمنتجات الاستخراجية هي أكبر من المنتجات الفلاحيه، هذه الأخيرة التي أصبحت تمثل 9.5% فقط من الصادرات السلعية بعد أن كانت 46% سنة 1950.

ثانيا:مراحل تطوّر التجارة الدولية: قبل 1950 تباطأ نمو التجارة الدولية بين 1913 و1950، فقد كان معدل نموها السنوي في المتوسط 3% بسبب تصاعد سياسات الحماية في الدول الأوروبية، كما كان أقل من معدل نمو الإنتاج العالمي. لم تعرف التجارة انتعاشا إلاّ مع سنة 1950، إذ كان معدل نموها أعلى بمرتين من معدل نمو الإنتاج العالمي ، وأصبحت الدول أكثر انفتاحا واندماجا في الاقتصاد العالمي. ينقسم نمو المبادلات الدولية إلى مرحلتين: [1]

– **المرحلة الأولى:** امتدت من 1949 إلى 1973 وكانت تعتبر الفترة الأكثر ازدهارا، حيث كان معدّل نمو المبادلات حوالي 7% بين 1949 و1960 و 10% بين 1960 و 1973، كما كان معدل نمو الإنتاج العالمي 6% بين 1949 و1973. في سنة 1973، تباطأ النمو الاقتصادي العالمي مجدّدا نتيجة لتباطؤ النمو في الدول الصناعية عندما ارتفعت أسعار النفط من 2 دولارا أمريكيا إلى 14 دولارا بين أكتوبر و ديسمبر، كما انخفض النمو مرة أخرى سنة 1979، كذلك لارتفاع أسعار النفط، إذ انخفضت وتيرة نمو الإنتاج العالمي من 3% إلى 2% بين 1973و1979 وانخفض معدل نمو الصادرات العالمية من 6% إلى 3.5% خلال نفس الفترة.

– **المرحلة الثانية:** كانت مع بداية الثمانينات ، حيث تضاعف الإنتاج العالمي بين 1980 و2001 بـ 1.6 مرة وتضاعفت التجارة ب3.3 مرة، كما عرفت المبادلات الدولية المشاركة المتزايدة للعديد من الدول نتيجة للتخفيض المستمر للحواجز الجمركية، وكذلك للتطوّرات التكنولوجية التي خفضت من تكاليف النقل والاتصال.

انعكس مستوى نمو التجارة الدولية خلال الفترات السابقة على تطوّر هيكلها، حيث أنه قبل 1950 ونظرا لتباطؤ النمو الاقتصادي، فإن المبادلات اقتصرت على المنتجات الأساسية، فشكّلت المحروقات والمنتجات الفلاحيةأهمها، لهذا كانت نسبتها في التجارة الدولية أعلى من المنتجات الصناعية . ولم تعرف هذه الأخيرة انتعاشا إلاّ مع عودة النمو الاقتصادي بعد 1950، حيث أصبحت تمثل أكثر من 55 % من المبادلات للفترة 1963–1983 وأكثر من 70% بعد 1987، وبالتالي انخفاض أهمية المواد الأولية والمنتجات الفلاحية،ويرجع ذلك– إضافة للأسباب التي سيأتي ذكرها– إلى توسّع القطاع الصناعي والتطوّر التكنولوجي في الدول المتقدمة ، وكذلك إلى توجّه بعض الدول النامية نحو التصنيع. كما أنه خلال الثمانينات قامت معظم الدول النامية بتحرير تجارتها الخارجية وهذا أدى إلى أثرين:[2]

– **الأول:** زيادة حجم مبادلاتها وبالتالي زيادة مساهمة التجارة في الناتج المحلي الإجمالي؛

– **الثاني:** تطوّر هيكل تجارتها، إذ ارتفع نصيب المنتجات الصناعية ضمن صادراتها، وأصبحت تمثل بالنسبة لبعض البلدان معظم صادراتها.

إذا فالمنتجات الصناعية هي الأكثر دينامكية في التجارة الدولية، ومنه تظهر أهمية الطلب العالمي على المنتجات الصناعية وبالتالي أهمية القطاع الصناعي.

---

[1]- Lemoine, M. (2007) :**Grandes questions d'économie et de finance internationale**. Ed. De Boeck université. Bruxelles. pp.23 –32.

[2] - Krugman, P. et autres. Op.Cit. p.263.

ثالثا: أسباب اتجاه التبادل الدولي نحو المنتجات الصناعية: تمثلت أهم العوامل التي ساهمت في تطوّر هيكل المبادلات الدولية نحو المنتجات الصناعية فيما يلي:

1- انخفاض الطلب على المواد الأساسية: يعتبر الدخل أحد العوامل الرئيسية التي تحدد هيكل الطلب، إذ كلما ارتفع الدخل تغيّر اتجاه الإنفاق، من المواد الغذائية والمواد الأولية الزراعية التقليدية إلى المنتجات الصناعية الكمالية (قانون انجل)،[1] كما ساهمت الثورة التكنولوجية في تعويض بعض الخامات الطبيعية بأخرى صناعية، [2] وبالتالي انخفض الدور الذي كانت تؤديه تلك الخامات بالنسبة للدول الصناعية.

2- سهولة النفاذ إلى الأسواق: إن الاختلاف في سرعة تحرير الأسواق له أثر كبير على توسّع التجارة العالمية في العديد من السلع، فحينما يتم تخفيض التعريفات الجمركية على سلع معيّنة بشكل أكبر من سلع أخرى، فإن ذلك يؤدي إلى زيادة المبادلات في السلع الأولى بشكل أكبر (إذا لم تكن هناك حواجز أخرى غير تعريفية) . فبينما أعاقت الدول المتقدمة نمو الصادرات ذات الأهمية للدول النامية [3] (السلع الأساسية)، حرّرت أسواق السلع الصناعية في إطار مفاوضات تحرير التجارة الدولية، وقد أدى ذلك إلى توسّع صادراتها من تلك المنتجات، والتي تمتلك فيها ميزة تنافسية.

3- اتسّاع شبكات الإنتاج الدولية: لقد أدت التكاليف المنخفضة للاتصالات والنقل ، وكذلك انخفاض الحواجز التنظيمية والتجارية ، إلى تسهيل مشاركة الدول النامية في شبكات الإنتاج الدولية، والتي ترتكز بصفة أساسية على الأنشطة كثيفة العمالة أو الأجزاء كثيفة العمالة في عمليات الإنتاج المتقدمة تكنولوجيا ،[4] مثل صناعة الالكترونيات والآلات. تمثل الشركات متعددة الجنسيات ، شبكات الأعمال الدولية التي تتوطّن في دول ومناطق عديدة ، وتختار المواقع التي تجمع بين ارتفاع الإنتاجية وانخفاض التكاليف وتوفّر البنية الأساسية. ولأنها تتوطّن بشكل متزايد في الدول النامية، فإن هذا يفسّر زيادة حصة هذه الأخيرة في الصادرات العالمية من المنتجات الصناعية ، سواء في المنتجات النهائية أو في الأجزاء والمكونات، و منه تراجعت أهمية التخصّص الدولي التقليدي خاصة في ظل:[5]

- اتسّاع التجارة بين الاقتصاديات المتماثلة؛
- نمو التجارة ما بين الفروع الإنتاجية؛
- الأخذ بعين الاعتبار الطلب العالمي وليس فقط العرض.

الفرع الثاني: تطوّر الاتجاهات الجغرافية للتجارة الدولية

تتبادل جميع بلدان العالم السلع والخدمات فيما بينها مكوّنة سوقا دولية، غير أن درجة مشاركتها في تلك السوق تختلف على حسب مستوى تطوّرها الاقتصادي. ويمكن إظهار تلك المشاركة من خلال النقاط التالية:

أولا:مساهمة مختلف المناطق في المبادلات السلعية: يوضح اتجاه المبادلات الدولية قوة أو ضعف اندماج كل بلد أو كل منطقة في الاقتصاد العالمي. ويوضح الجدول 2-4 مساهمة مختلف مناطق العالم في الصادرات العالمية.

خلال كل الفترة سيطرت كل من أمريكا الشمالية وأوروبا على المبادلات التجارية (الصادرات حسب الجدول)، حيث كان نصيبهما مجتمعتين سنة 1948 أكثر من 63% وحوالي 61%سنة 2003 (ورغم انخفاض النسبة إلى 49.5%

---

[1] - عماد محمد الليثي، مرجع سابق، ص64.

[2]- محمد دياب، مرجع سابق، ص46.

[3]- يلماظ أكيوز (2006) **الدول النامية والتجارة العالمية، الأداء والآفاق المستقبلية**.تعريب السيد أحمد عبد الخالق.دار المريخ للنشر،السعودية،ص92.

[4]-CNUCED (2002): **Rapport sur le commerce et le développement**, Nation Unis, New York, Genève. pp. 56-57.

[5]- لبنى عبد اللطيف، مرجع سابق.

سنة 2013، تبقى تشكلان أعلى نسبة) ، إلاّ أن التدقيق في الإحصائيات يُظهر أن تراجع مساهمة أمريكا الشمالية من 28.1% إلى 13.2% خلال نفس الفترة قد نتج عن تراجع مساهمة الولايات المتحدة الأمريكية. بينما ارتفع نصيب أوروبا من 35.1% إلى 45.9% نتيجة تحسن مساهمة ألمانيا ، وما يشُد الانتباه هو انخفاض نصيب بريطانيا ، فبعد أن كانت تشكّل أكبر قوة تجارية في أوروبا إلى غاية سنة 1948 أصبحت تشارك فقط بـــ 3% سنة 2013.

الجدول2–4: تطوّر مساهمة مختلف المناطق والدول في الصادرات العالمية للسلع للفترة 1948– 2013 الوحدة:%

البيانات	1948	1953	1963	1973	1983	1993	2003	2011	2013
أمريكا الشمالية	28.1	24.8	19.9	17.3	16.8	18.0	15.8	12.8	13.2
الولايات المتحدة الأمريكية	21.7	18.8	14.9	12.3	11.2	12.6	9.8	8.3	8.6
كندا	5.5	5.2	4.3	4.6	4.2	3.9	3.7	2.5	2.5
المكسيك	0.9	0.7	0.6	0.4	1.4	1.4	2.2	2.0	2.1
أمريكا الجنوبية والوسطى	11.3	9.7	6.4	4.3	4.4	3.0	3.0	4.2	4.0
البرازيل	2.0	1.8	0.9	1.1	1.2	1.0	1.0	1.4	1.3
الأرجنتين	2.8	1.3	0.9	0.6	0.4	0.4	0.4	0.5	0.4
أوروبا	35.1	39.4	47.8	50.9	43.5	45.4	45.9	37.1	36.3
ألمانيا	1.4	5.3	9.3	11.7	9.2	10.3	10.2	8.3	7.9
فرنسا	3.4	4.8	5.2	6.3	5.2	6.0	5.3	3.3	3.2
إيطاليا	1.8	1.8	3.2	3.8	4.0	4.6	4.1	2.9	2.8
بريطانيا	11.3	9.0	7.8	5.1	5.0	4.9	4.1	2.7	3.0
إفريقيا	7.3	6.5	5.7	4.8	4.5	2.5	2.4	3.3	3.3
إفريقيا الجنوبية	2.0	1.6	1.5	1.0	1.0	0.7	0.5	0.5	0.5
الشرق الأوسط	2.0	2.7	3.2	4.1	6.8	3.5	4.1	7.0	7.4
آسيا	14	13.4	12.5	14.9	19.1	26.1	26.2	31.1	31.5
الصين	0.9	1.2	1.3	1.0	1.2	2.5	5.9	10.7	12.1
اليابان	0.4	1.5	3.5	6.4	6.0	9.9	6.4	4.6	3.9
الهند	2.2	1.3	1.0	0.5	0.5	0.6	0.8	1.7	1.7

المصدر: OMC (2014) : Statistiques du commerce international. p.24

تشارك آسيا في الصادرات العالمية بنسبة متزايدة منذ 1948 وخاصة بعد 1963، فقد تحسّنت مساهمتها من 14.9% سنة 1973 إلى 19.1% سنة 1983، ثم إلى 31.5% سنة 2013. تعود تلك المشاركة إلى ظهور اليابان كدولة صناعية في نهاية الخمسينات وبداية الستينات، حيث زادت مشاركته من 1.5% سنة 1953 إلى 6.4% سنة

1973 ثم 9.9% سنة 1993 قبل أن تنخفض بعد ذلك، كذلك إلى ظهور الدول حديثة التصنيع وأيضا إلى زيادة مشاركة الصين خلال سنوات 2000، حيث ارتفع نصيبها إلى 12.1% سنة 2013. وبهذا نجد أن المنافسة تقع بين الأقطاب الثلاثة أمريكا الشمالية (خاصة الولايات المتحدة) وأوروبا (دول أوروبا الغربية) وآسيا (خاصة اليابان والصين). تبقى كل من أمريكا الوسطى والجنوبية ودول الشرق الأوسط و خاصة إفريقيا مهمشة في المبادلات الدولية ، إذ تراجعت مساهمة كل من إفريقيا وأمريكا الوسطى والجنوبية بشكل ملحوظ، ويدل هذا على سوء اندماجهم في السوق الدولية.

ثانيا: التمركز الإقليمي للمبادلات الدولية : يُظهر تمركز المبادلات التجارية مكانة المناطق في التجارة الدولية، إذ تعتبر دول أمريكا الشمالية وأوروبا وآسيا الأكثر مشاركة في التجارة الدولية، وبالتالي فإن المبادلات تتم فيما بينها بشكل كبير. ونجد أن التجارة مابين دول نفس المجموعة هي الأكثر كثافة، هذا ما يوضحه الجدول الموالي.

الجدول2-5: التمركز الإقليمي للصادرات السلعية للفترة 2000 – 2012 الوحدة:%

اتجاه الصادرات ← / مصدر الصادرات	أمريكا الشمالية	أمريكا الوسطى والجنوبية	أوروبا	الدول المستقلة حديثا	أفريقيا	الشرق الأوسط وشمال إفريقيا	آسيا
أمريكا الشمالية							
2000	39.8	16.5	18.5	0.6	1.1	1.9	21.6
2006	38.4	5.7	18.3	1.0	3.4	3.1	30.1
2012	48.6	9.1	16.0	0.8	1.6	3.2	20.6
أمريكا الوسطى والجنوبية							
2000	61.3	17.3	12.5	0.8	0.8	0.8	5.8
2006	28.4	29.5	17.6	2.0	3.0	1.2	18.4
2012	24.9	27.4	17.0	1.1	2.8	2.3	23.0
أوروبا							
2000	10.8	2.3	67.8	5.3	2.4	2.5	8.2
2006	5.5	1.7	71.3	4.8	2.9	2.0	11.8
2012	7.7	1.9	68.6	3.8	3.3	3.3	10.1
مجموعة الدول المستقلة							
2000	4.4	2.2	54.2	20.2	1.1	2.6	7.4
2006	2.8	2.1	48.7	27.7	0.5	1.0	17.1
2012	4.6	0.9	53.4	18.5	1.7	2.5	15.7
أفريقيا							
2000	17.8	2.8	49.7	0.7	7.9	1.4	17.2
2006	7.7	4.0	42.6	2.0	11.6	7.4	24.7
2012	11.7	4.8	38.2	0.3	12.8	2.7	25.3
الشرق الأوسط وشمال إفريقيا							
2000	15.6	1.1	18.6	0.8	3.8	6.5	47.9
2006	11.0	2.1	33.8	3.5	1.7	8.8	29.5
2012	8.7	0.8	11.0	0.5	2.9	8.6	54.2
آسيا							
2000	25.7	2.5	16.9	0.9	1.3	2.5	48.9
2006	11.0	2.2	12.9	1.6	2.6	12.0	57.7
2012	17.3	3.5	15.2	2.1	3.1	4.6	53.4

المصدر: تم إعداد الجدول انطلاقا من تقارير المنظمة العالمية للتجارة

OMC: Statistiques du commerce international : 2001- p.42, 2007- p.9, 2013- p.21.

يمكن إبداء ثلاث ملاحظات أساسية على بيانات الجدول:

1 – ارتفاع حجم المبادلات الداخلية فيما بين دول نفس المجموعة ، أي ما بين دول أمريكا الشمالية، ما بين دول أوروبا، وما بين دول آسيا. نجد أن دول أمريكا الشمالية تتاجر فيما بينها أكثر من متاجرتها مع باقي المناطق ، إذ أن حجم المبادلات الداخلية كان أكبر من 39% سنة 2000 و48.6% سنة 2012، وهي أكبر من نسبة صادراتها نحو المناطق الأخرى. نفس التوجه نلاحظه بالنسبة للدول الأوربية، إذ أن مبادلاتها الداخلية مثّلت أكثر من 70% سنة 2012 بعد أن كانت 67.8% سنة 2000، كذلك بالنسبة لدول آسيا حيث كانت مبادلاتها الداخلية أكثر من 75% سنة 2012. ما يُفسر هذا التوجه هو:

– زيادة المبادلات ما بين تلك الدول في إطار الترتيبات الإقليمية التي تمت بينها، اتفاقية النافتا بالنسبة لدول أمريكا الشمالية، الاتحاد الأوروبي الذي أصبح يضم 28 دولة سنة 2013، كذلك اتفاق الآسيان ما بين بعض الدول الأسيوية. تسمح تلك الاتفاقيات بأنها تجمع بين دول متقاربة جغرافيا، إذ يشير Baldwin (1995)[1] أن التعاون الاقتصادي، ومنه التجارة، يقوم على أساس الوفرات الاقتصادية التي يحققها القرب الجغرافي للدول ، حيث مثّلت التجارة الداخلية 40 % من التجارة العالمية سنة 2010.[2]

– يؤدي التطوّر الصناعي لتلك الدول إلى تنوّع منتجاتها ما يزيد من حجم التجارة فيما بينها، خاصة في المنتجات الصناعية.

2– تتم المبادلات الخارجية للمجموعات السابقة فيما بينها أكثر من مبادلاتها مع المناطق الأخرى ، حيث تُتجار دول أمريكا الشمالية بنسبة كبيرة مع دول أوربا ودول آسيا ، أكثر من متاجرتها مع باقي الدول، إذ تراوحت صادراتها بين 18% و16% إلى دول أوربا و21.6% و20.6% إلى دول آسيا خلال الفترة 2000 – 2012. بينما انخفض حجم مبادلاتها مع دول أمريكا الوسطى والجنوبية مثلا من 16.5% سنة 2000 إلى 6.1% سنة 2012. وكذلك نجد أن المبادلات الخارجية لأوروبا تتم في أغلبها مع آسيا وأمريكا الشمالية . وبالنسبة لآسيا تتم تجارتها أيضا مع أمريكا الشمالية ودول أوروبا. وهذا ما يؤكد تمركّز التجارة الدولية داخل وبين الأقطاب الثلاثة.

3 – تعتبر المبادلات الداخلية لباقي المناطق ضعيفة، إلاّ أننا نميّز:

– أن نسبة المبادلات الداخلية لدول أمريكا الوسطى والجنوبية، والدول حديثة الاستقلال هي الأكبر، حيث كانت أكثر من 28% بالنسبة للمجموعة الأولى وأكثر من 20 % بالنسبة للمجموعة الثانية، ويرجع ذلك أن هاتين المنطقتين تضم معظم الدول الناشئة، وبالتالي فإن مستواها الصناعي يسمح بتسهيل المبادلات فيما بينها.

– أن نسبة المبادلات الداخلية لمنطقتي إفريقيا والشرق الأوسط لا تتعدا 12% بالنسبة للأولى و8% بالنسبة للثانية، ولأنها تضم معظم الدول النامية والأقل نموا، فإن اقتصادياتها ضعيفة ولا تمتلك من المنتجات ما يوسّع مبادلاتها.

– ما دام أن المبادلات الداخلية للمناطق الأقل تطوّرا هي ضعيفة ، فإن مبادلاتها الخارجية تكون كثيفة ويحكمها القرب الجغرافي والعلاقات التاريخية . إذ نجد أن مبادلات دول أمريكا الوسطى والجنوبية هي مع دول أمريكا الشمالية وآسيا وأوروبا أكبر من المناطق الأخرى ، كما أن بلدان هذه المنطقة هي الأكثر تنويعا في اتجاه مبادلاتها

[1] - نبيل سكر، مرجع سابق.

[2] - Fouquin, M. Guimbard, C, et autres. Op.Cit.

وتُتجار دول حديثة الاستقلال مع دول أوروبا بشكل أكبر، وأن معظم مبادلات دول إفريقيا هي مع دول أوربا، كما تتم معظم مبادلات دول الشرق الأوسط مع دول آسيا، ثم أوروبا.

وتتم مبادلات الدول النامية مع الدول المتقدمة في إطار مزاياها النسبية (الموارد الطبيعية وبعض المنتجات الفلاحي ه) إذ تصدّر المواد الأولية والمنتجات الأساسية مقابل استيراد المنتجات الصناعية. إن التجارة الدولية إذا هي بالأساس تجارة ما بين الدول المتقدمة.

الفرع الثالث:المناطق والمنتجات الأكثر دينامكية في التجارة الدولية واتجاهات التخصّص

يبين الجدول 2-6 الموالي، تقاطع هيكل واتجاهات المبادلات الدولية، وبالتالي فهو يبين المناطق والمنتجات الأكثر ديناميكية في التجارة الدولية وبالتالي اتجاه تخصّص مختلف المناطق:

أولا: المناطق والمنتجات الأكثر دينامكية في التجارة الدولية: يعكس هيكل الصادرات لكل منطقة مستوى تصنيعها ولهذا نجد أن معظم صادرات الدول الصناعية ، وكذلك التي هي في طريق التصنيع ، تتشكّل من المنتجات الصناعية . مثّلت هذه الأخيرة أكثر من 65% من صادرات أمريكا الشمالية و 75% من صادرات أوروبا وأكثر من 77% بالنسبة لدول آسيا خلال الفترة 2006 – 2013. تعتبر المنتجات الكيميائية والمعدات المكتبية ومعدات النقل أكثر المنتجات تصديرا، حيث كان هناك تقاربا في الصادرات من المنتجات الكيميائية والتجهيزات المكتبية والاتصالية، وكذلك منتجات صناعة السيارات بالنسبة لأمريكا الشمالية، كما أنها كانت ثابتة نسبيا خلال الفترة. تركّزت الصادرات الأوروبية من المنتجات الصناعية في المنتجات الكيميائي ة (المنتجات الصيدلانية)، وبشكل أقل في منتجات صناعة السيارات في حين كانت التجهيزات المكتبية معظم الصادرات الصناعية للدول الآسيوية. تعتبر تلك المنتجات، منتجات تكنولوجية تُطوّر فيها الدول المتقدمة مزاياها وصادراتها باستمرار ، وبما أن معظم المبادلات الدولية تتم بين الأقطاب الثلاثة السابقة فإنه من الطبيعي أن تكون معظم المبادلات فيما بينها هي ضمن تلك المنتجات ، أي ضمن نفس القطاعات والفروع الإنتاجية.

ثانيا: اتجاهات تخصّص المناطق: تشكّل التجارة المتقاطعة لنفس الفرع أكبر نسبة مبادلات بين الدول المتقدمة سواء كانت مبادلات أفقية أو عمودية، وتسمح التجارة ما بين الفروع الأفقية للدول التي تتشابه في امتلاك عوامل الإنتاج، بأن تستفيد من اقتصاديات الحجم، وأن تتخصّص في منافذ معينة. ويعكس التخصّص العمودي للمنتجات المتمايزة اختلاف طريقة توظيف عوامل الإنتاج، خاصة فيما يتعلق بكفاءة اليد العاملة وتوجيه أنشطة البحث والتطوير. إن مؤشر قياس التجارة داخل نفس الفرع يرجع إلى كل من Grubel و Lloyd (1975) [1] حيث وجدا أن تلك التجارة تمثل أكثر من 50% من تجارة الدول المتقدمة ، إذ مثّلت سنة 2000 نسبة 73.3% من تجارة بريطانيا و 77.5% من تجارة فرنسا و72% من تجارة ألمانيا و71% بالنسبة لإسبانيا. لهذا نجد أن الدول المتقدمة تسعى إلى زيادة تخصّصها في تلك المنتجات واكتساب مزايا تنافسية يصعب تقليدها معتمدة على التكنولوجيات الحديثة، والذي نتج عنه:[2]

- زيادة قيمة وأهمية الأبحاث وظهور نوع من الصناعات الجديدة، في قطاع المعلومات والاتصالات وغيرها؛
- ظهور منتجات جديدة وأسواق جديدة، وبالتالي تغيّر طبيعة النشاط الاقتصادي؛

[1] - Lemoine, M. Op.Cit. p.40.

[2] - كامل كاظم بشير الكناني (2008): **الموقع الصناعي وسياسات التنمية المكانية**. دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، ص 322.

الجدول2–6: تطوّر مساهمة مناطق العالم في الصادرات السلعية حسب المنتجات للفترة 2006–2013 الوحدة:%

البيانات	المنتجات الفلاحيه	المحروقات ومنتجات الصناعة الاستخراجية		المنتجات الصناعية منها:			
		المجموع	منها: المحروقات	المجموع	منتجات كيميائية	تجهيزات مكتبية واتصالات	منتجات صناعة السيارات
أمريكا الشمالية							
2006	9.0	13.2	9.0	73.5	10.4	11.8	12.2
2009	11.2	13.6	9.8	70.5	12.3	10.8	8.9
2012	10.9	17.0	12.9	66.7	10.9	9.0	11.4
2013	11.0	16.9	13.1	66.8	10.8	8.8	11.5
أمريكا الوسطى والجنوبية							
2006	23.8	42.4	25.7	31.4	5.7	1.5	4.4
2009	30.5	38.9	23.9	27.4	6.3	1.1	3.3
2012	27.4	42.6	26.5	26.6	6.7	0.8	3.3
2013	29.5	40.3	24.6	26.4	6.2	0.8	3.9
أوروبا							
2006	8.8	10.8	7.3	78.4	15.0	8.6	11.1
2009	10.5	9.6	6.9	77.3	17.2	6.7	9.4
2012	10.3	13.2	9.8	74.1	16.3	5.6	9.9
2013	10.7	12.2	9.1	73.9	16.2	5.3	10.2
الدول المستقلة حديثا							
2006	7.0	64.6	55.9	24.9	5.2	0.3	1.3
2009	8.7	62.9	56.3	24.1	5.9	0.4	0.8
2012	8.2	65.8	59.5	23.2	6.3	0.5	0.7
2013	8.9	66.0	60.6	22.3	5.6	0.5	1.2
إفريقيا							
2006	8.8	68.5	62.0	19.6	3.1	0.7	1.5
2009	10.2	64.6	55.3	19.2	3.7	0.6	1.4
2012	9.1	69.5	60.9	16.4	3.4	0.5	1.5
2013	10.3	66.0	58.9	18.5	3.8	0.6	1.9
الشرق الأوسط							
2006	2.1	74.5	72.7	21.4	5.7	2.3	1.3
2009	2.6	68.0	66.8	27.3	6.3	2.9	2.7
2012	2.2	67.8	66.6	20.2	6.4	1.1	1.0
2013	2.5	65.3	63.4	20.5	7.0	1.2	0.9
آسيا							
2006	5.5	10.2	6.6	81.9	7.2	24.4	6.8
2009	6.3	10.8	7.4	79.7	7.7	22.0	5.3
2012	6.8	12.3	8.7	78.3	8.0	19.0	6.0
2013	6.7	12.0	8.4	79.1	7.8	20.0	5.7

المصدر: جدول مركب انطلاقا من:

OMC : Statistiques du commerce international : 2007, p.44 ; 2010, p.44; 2013-p.60 ; 2014, p.62.

- انهيار بعض الصناعات التقليدية، واختفاء جزء كبير من المكونات التقليدية للناتج الوطني؛
- زيادة أهمية العمل المتخصّص على العمل العادي.

نلاحظ انطلاقا من نفس الجدول السابق، تخصّص الدول النامية (مناطق أمريكا الوسطى والجنوبية، الدول المستقلة حديثا، أفريقيا، الشرق الأوسط) في تصدير المواد الأولية ، إذ كانت تمثل أكثر من 65% من صادرات إفريقيا، تسيطر عليها المحروقات بأكثر من 54%، وأكثر من 66% بالنسبة للشرق الأوسط، وهو نفس الوضع الذي تعاني منه الدول النامية الأخرى. ويشكّل التخصّص بالاعتماد على السلع الأولية عدة عوائق في تحقيق النمو والاندماج بطرقة أفضل في الاقتصاد العالمي، نذكر منها:[1]

- تعتبر أسواق المواد الأولية بطيئة النمو، إذ أن زيادة الدخل العالمي يؤدي إلى تغير هيكل الطلب من المنتجات الأساسية إلى المنتجات الصناعية الكمالية؛

- أن التطوّر التقني في الصناعة التحويلية سمح بتقليص المدخلات من المواد الأولية في العملية الإنتاجية (كفاءة استخدام المواد واقتصادها) ،كما سمح بتعويض بعض المواد الأولية الطبيعية بأخرى صناعية . فخلال الفترة 1963 – 1986 ومع أن الإنتاج الصناعي قد زاد بمعدل 3.5% سنويا، إلاّ أن استهلاك المواد الأولية لم ينمو إلاّ بمعدل 1.5% سنويا؛

- تدهور معدّلات تبادلها الدولي ، يقود هذا التوجه الفكري كل من Raul Prebisch و Hans Singer و سمير أمين وغيرهم، إذ يؤكدون أن أسعار المنتجات الأساسية في المدى الطويل ستنخفض في الأسواق الدولية مقارنة بأسعار المنتجات الصناعية ، وما دام أن الدول النامية تصدّر المنتجات الأساسية وتستورد المنتجات الصناعية، فإن هذا يقود إلى تدهور معدلات تبادلها . ومنه يصبح على الدول تصدير كميات أكبر من المواد الأولية لتحصل على نفس الكميات من المنتجات الصناعية ، وفي ظل انخفاض الطلب على المواد الأساسية وانخفاض أسعارها سيؤدي إلى تأخر التنمية بها.

إن البلدان التي تقتنع بوفرة في الموارد الطبيعية لا تكون تحت ضغط الحاجة إلى تطوير المنتجات الصناعية مادام أن تلك الموارد توفر لها المداخيل الكافية،[2] وهذا ما يفسّر ضعف إنتاج وتصدير معظم الدول النامية للمنتجات الصناعية ونجاح الدول الأسيوية الفقيرة بالموارد الطبيعية في إنتاج وتصدير تلك المنتجات. يقودنا ذلك للاستنتاج، أن الدول النامية التي لا تزال تعتمد على الموارد الأساسية أو على السلع التقليدية ذات الكثافة العمالية ستشهد صادراتها تراجعا في الطلب العالمي عليها –ومنه حصصها السوقية– في ظل استمرار ارتفاع الدخل العالمي. نلاحظ من نفس الجدول (الجدول 6) أيضا أن المنتجات الفلاحية تمثل أقل نسبة من صادرات جميع المناطق، ما عدا أمريكا الوسطى والجنوبية التي حققت نسب متقاربة في تصدير المنتجات الفلاحية، المواد الأولية والمنتجات الصناعية ، ومع ذلك تبقى الدول المتقدمة أكبر مصدر للمنتجات الفلاحية. طوّرت تلك الدول الزراعات الغذائية الإستراتيجية، والتي تعتمد على الآلية، وبالتالي رفعت من الإنتاجية وأصبحت أربع دول صناعية [3] هي الولايات المتحدة الأمريكية، كندا، استراليا وفرنسا تنتج من القمح ما يتم استيراده من طرف 150 دولة نامية، بعد أن كانت هذه الأخيرة تتخصّص في إنتاجه.

[1]- Dwight, H. et autres (2008) : **Economie du développement**. 3ème édition. Edition de Boeck université, Bruxelles. pp. 763 – 770.

[2]- Lafay, G. et Herzog, C. Op.Cit.

[3]- كامل كاظم بشير الكناني، مرجع سابق، ص 319.

إن المناطق التي تسيطر على التجارة الدولية هي نفسها التي تسيطر على الصناعة العالمية،[1] إذ تستأثر كل من دول الاتحاد الأوروبي وأمريكا الشمالية وشرق آسيا على 80% من تجارة المنتجات الصناعية، وتحقق 80% من القيمة المضافة الصناعية.

المطلب الثاني: كفاءة أداء وتنافسية القطاع الصناعي للدول النامية

إن كفاءة المشاركة في السوق الدولية يحددها كفاءة القطاع الصناعي، ومدى قدرته على الصمود أمام منافسيه ضمن نفس السوق (**الفرع الأول**) وتتحدّد تنافسية الدول بجودة تخصّصها في المنتجات الصناعية والتي تقاس بالمحتوى التكنولوجي للقيمة المضافة وللصادرات (**الفرع الثاني**) وتنعكس كل تلك المؤشرات على ترتيبها التنافسي العالمي.

الفرع الأول: كفاءة أداء القطاع الصناعي: يتم تقييم كفاءة أداء القطاع الصناعي عن طريق عدة مؤشرات، ومن خلال مقارنة الدول النامية بالدول المتقدمة يظهر مستوى تطوّر قطاعها الصناعي، كما تكشف المقارنة بين مناطق الدول النامية ذاتها عن تمايز هذه الأخيرة.

أولا: كثافة التصنيع في الدول النامية: والتي يعكسها مؤشرا نمو الإنتاج الصناعي وكذلك مساهمة القطاع في الناتج المحلي الإجمالي.

1- نمو الإنتاج الصناعي: يُعبر نمو الإنتاج الصناعي على سرعة عملية التصنيع، وأيضا على قدرة مساهمته في تحقيق النمو الاقتصادي. والجدول التالي يوّضح معدلات نمو الإنتاج الصناعي في الدول النامية مقارنة بالدول المتقدمة:

الجدول 2-7: معدل النمو السنوي للإنتاج الصناعي العالمي للفترة 1990-2011. الوحدة: %

البيانات	2000-1990	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
العالم	2.9	1.5	1.8	2.7	4.1	3.6	4.1	4.0	1.7	-2.1	3.9	3.1
الدول المتقدمة	2.5	1.2	1.2	1.9	3.0	2.5	2.8	2.6	0.3	-3.6	2.5	1.8
الدول النامية	4.9	2.6	3.8	5.4	7.5	6.9	7.6	8.0	5.4	2.5	7.4	6.3

المصدر: جدول مركب اعتمادا على:

إحصائيات 1990-2002 CNUCED (2006) : Rapport sur le commerce et le développement, p.33.

إحصائيات 2003- 2011 CNUCED (2012) : Rapport sur le commerce et le développement, p.33.

يتبيّن من خلال البيانات السابقة، أن معدّل نمو الإنتاج الصناعي في الدول النامية هو أعلى منه في الدول المتقدمة بالنسبة لكل الفترات، كما أنه أعلى من المتوسط العالمي. يرجع هذا التوسّع إلى أن الدول النامية تشهد حالة انتعاش اقتصادي منذ الثمانينات، على عكس الدول المتقدمة التي استقر فيها النشاط الاقتصادي بوصوله إلى مستويات النضج. وتعتبر معدّلات نمو الإنتاج الصناعي أكبر من معدّلات نمو الناتج المحلي الإجمالي في الدول النامية ،[2] فعندما كان معدل نمو الإنتاج الصناعي 4.9% سنويا للفترة 1990-2000، بلغ معدل نمو الإنتاج المحلي الإجمالي 4.8%، وبلغ هذا الأخير معدل 3.5% سنة 2003 حين كان معدل نمو الإنتاج الصناعي5.4%.

لقد ساهمت في تحقيق معدّلات الإنتاج السابقة بشكل أساسي دول جنوب شرق آسيا، التي وصل فيها معدل نمو الإنتاج إلى 7% للفترة 1990-2000 و7.8% سنة 2010. لقد كانت مساهمة الصين هي الأقوى في زيادة الإنتاج الصناعي في الدول الآسيوية، حيث ارتفع معدلها من 10% سنة 2003 إلى 14% سنة 2007، بعد أن كان 4% خلال

[1] - CNUCED (2007) : **Rapport sur le commerce et le développement**. Nation Unis, New York, Genève. p.42.
[2] - CNUCED (2003) : **Rapport sur le commerce et le développement** . Nation Unis, New York, Genève. p.7.

الفترة 1990-2000. يعود نمو الإنتاج الصناعي بالنسبة للدول المتقدّمة إلى الولايات المتحدة الأمريكية خلال الفترة 1990-2005، ثم إلى دول الاتحاد الأوربي للفترة 2006-2011. وقد دعمت الدول الناشئة عموما النمو في الناتج المحلي العالمي، إذ كانت المحرّك الوحيد له خلال سنتي الأزمة 2008-2009[1] من بينها الدول الآسيوية، خاصة الهند والصين في الوقت الذي عانت فيه الاقتصاديات المتقدمة من انكماش حاد.

2- مساهمة الصناعة التحويلية في الناتج المحلي الإجمالي: تظهر أهمية القطاع الصناعي من خلال مساهمته في الناتج المحلي الإجمالي، حيث كلما زادت مساهمته كلما أعتبر المحرّك الأساسي للنمو الاقتصادي. وتعتبر الصناعات التحويلية أهم مكوّنا للقطاع الصناعي. والجدول التالي يوضح مساهمة القطاع التحويلي في تحقيق الناتج المحلي الإجمالي في الدول النامية:

الجدول 2-8:تطوّر مساهمة الصناعة التحويلية في الناتج المحلي الإجمالي للفترة 1970-2008 (سنوات مختارة) (%)

البيـــانـــات	1970	1980	1990	2000	2005	2008
الدول الصناعية						
الصناعة منها:	36.88	38.10	33.25	29.09	28.77	30.08
الصناعة التحويلية	26.70	24.38	21.74	19.18	17.77	18.13
الصناعات المنجمية	3.87	7.08	5.17	4.51	5.46	6.21
أخرى	6.31	6.64	6.34	5.4	5.54	5.74
الدول النامية						
الصناعة منها:	27.29	41.05	36.80	36.29	38.86	40.24
الصناعة التحويلية	17.56	20.19	22.39	22.61	23.32	23.73
الصناعة المنجمية	5.67	14.66	8.87	8.29	10.5	10.93
أخرى	4.06	6.2	5.54	5.39	5.04	-----

المصدر: ONUDI et CNUCED (2011) : **promouvoir le développement industriel en Afrique dans le nouvel environnement mondial** . Rapport spécial, p.17.

يساهم القطاع الصناعي التحويلي في تحقيق الناتج المحلي الإجمالي بنسبة أكبر من القطاعات الصناعية الأخرى، سواء على المستوى العالمي أو على مستوى الدول النامية . مع الملاحظ أنه على المستوى الدولي انخفضت مساهمته بشكل مستمر من 26.70% سنة 1970 إلى 18.13% سنة 2008، وتُفسر هذه الظاهرة أن القطاع الصناعي انخفضت أهميته كمصدر للنمو مقارنة بالفترات السابقة بتلك الدول، [2] عكس الدول النامية التي لا يزال يساهم فيها القطاع الصناعي التحويلي بشكل متزايد في تحقيق النمو، إذ ارتفع من 17.5% سنة 1970 إلى 23.7 % سنة 2008.

ثانيا:المساهمة في القيمة المضافة الصناعية العالمية : تعكس القيمة المضافة الصناعية مستوى التطوّر الصناعي لأي اقتصاد، وأفضل مؤشر للمقارنة بين الأهمية النسبية لمختلف القطاعات لنفس الاقتصاد. كما أن معرفة درجة اندماج البلدان النامية في الاقتصاد العالمي يتم من خلال نسبة ما تحققه صناعتها من إجمالي القيمة المضافة الصناعية العالمية . والجدول التالي يوضح ذلك:

[1]- إيهان كوزي و اسوار براساد، مرجع سابق.

[2]-ONUDI (2011) **Rapport sur le développement industriel**. Nation Unis, Vienne. p.16.

الجدول 2– 9: تطوّر مساهمة الدول النامية في القيمة المضافة الصناعية العالمية للفترة 1980–2012 الوحدة: %

البيـــانـــات	1980	1990	2000	2005	2007	2009	2010	2012	متوسط النمو	
									2007-2003	2012-2007
الدول لصناعية	64.5	74.1	74.3	69.4	69.4	65.5	64.4	65.0	3.79	-1.02
الدول النامية	16.6	17	26	30.6	30.5	34.33	35.6	35.0	8.60	6.23

المصدر: جدول مركب اعتمادا على:

إحصاءات 1980، 1990 CNUCED (2006):Rapport sur le Commerce et le développement. p.187.

إحصاءات 2000-2005 ONUDI (2009): Rapport sur développement industriel. Résumé, p.11.

إحصاءات 2007-2010 ONUDI (2011): Rapport sur le développement industriel. Résumé, p.18.

إحصاءات 2012 ONUDI (2013): Industrial Development Report, p.171 ,179

حققت الدول الصناعية المتقدمة 64.5% من القيمة المضافة الصناعة العالمية في سنة 1980، وارتفعت إلى 74% سنة 2000، ومع أنها انخفضت بعد ذلك ، إلاّ أنها تبقى تساهم بشكل أكبر من إجمالي الدول النامية . وتساهم هذه الأخيرة بشكل مستمر في القيمة المضافة الصناعية العالمية، حيث ارتفعت من 16.6% سنة 1980 إلى 30.6% سنة 2005 لتصبح 35% سنة 2012. حسّنت معظم مناطق الدول النامية من مساهمتها، وعرفت مساهمة دول شرق آسيا والمحيط الهادي تطورا أفضل، من 30% سنة 1992 إلى 58% سنة 2012. حققت الصين أفضل النتائج بين 1995 و2005،[1] حيث ارتفعت ح صتها من مجموع القيمة المضافة الصناعية للدول النامية من 23 % سنة 1995 إلى 34% سنة 2005، وبلغ مجموع مساهمة الصين والهند والمكسيك وجنوب إفريقيا وتركيا 38.8% و 48%، وحتى وإن أصبحت فقط 26% سنة 2012، إلاّ أنها تبقى أفضل الدول النامية مساهمة في القيمة المضافة الصناعية العالمية.

وتعتبر الدول العربية ودول إفريقيا هي الأقل مساهمة في القيمة المضافة الصناعية العالمية ، وبالتالي فإن هناك تمايزا كبيرا بين الدول النامية، إذ لم تعُد في نفس المستوى من التصنيع ومن المشاركة في الاقتصاد العالمي.

ثالثا: المساهمة في الصادرات الصناعية العالمية: تعكس الصادرات الصناعية أهمية القطاع الصناعي كمؤشر للاندماج في التجارة العالمية، ونجد أن الدول الأكثر تصنيعا يرتفع نصيب صادراتها الصناعية من إجمالي صادراتها، والجدول 2-10 يوضّح ذلك.

بالرغم من توسّع صادرات المنتجات الصناعية للدول النامية خلال الفترة 2000–2008، إلاّ أن الدول المتقدمة تبقى تسيطر على الصادرات العالمية ، حتى وإن انخفض نصيبها لصالح تلك الدول. لقد ساهم زيادة التحرير التجاري وانخفاض تكاليف النقل وزيادة تدويل عمليات الإنتاج، في توسّع الصادرات الصناعية للدول النامية، إذ ارتفع نصيبها من 27.9% في بداية الفترة إلى 37.3% في 2008، وإن انخفض سنة 2011 إلاّ أن صادراتها تسجل معدل نمو أعلى من الدول المتقدمة، وحتى أعلى من المعدّل العالمي.

[1]- CNUCED (2009) **Rapport sur le développement industriel**. Nation Unis, New York, Genève. p.104. للمزيد من التفاصيل حول تلك الدول يمكن الرجوع إليه

الجدول2-10:تطوّر مساهمة الدول النامية في الصادرات الصناعية العالمية للفترة2000-2011. الوحدة:%

البيانات	2000	2002	2003	2005	2007	2008	2011	متوسط النمو السنوي% 2000-2004	متوسط النمو السنوي% 2007-2011
العالم: بالقيم مليار دولار	4.917	5.005	6.260	8.450	11.000	12.100	13.469	9.6	5.5
الدول الصناعية %	70.29	70.16	69.00	65.70	63.60	63.10	70.4	7.9	3.7
الدول النامية % منها:	27.9	27.9	31.2	34.3	36.3	37.3	29.5	14.0	10.5
شرق آسيا والمحيط الهادئ			12.6	14.4	15.8	16.3	16.5		11.3
جنوب آسيا وجنوب شرق آسيا			8.0	8.2	8.0	8.2	8.2		17.6
أمريكا اللاتينية والكاريبي			4.5	4.6	4.5	4.6	4.7		8.6
أوروبا والدول المستقلة حديثا			3.7	4.6	5.3	6.0	2.9		8.3
الدول العربية			1.6	1.8	1.9	1.5	2.03		5.2
إفريقيا ماعدا دول شمال إفريقيا			0.7	0.7	0.7	0.8			

المصدر: جدول مركب انطلاقا من:

إحصائيات 2000-2002: ONUDI (2009) : Industrial Development Report, p.113.

إحصائيات 2003-2008: ONUDI (2011) : Rapport sur le développement industriel, p.20

إحصائيات 2011: ONUDI (2013) : Rapport sur le développement industriel, p.33 .

يعود نمو الصادرات الصناعية في الدول النامية إلى دول منطقة جنوب وشرق آسيا: كوريا الجنوبية، ماليزيا سنغافورة، تايوان ، هونغ كونغ، الهند وأهمها الصين ، التي عرفت صادراتها نموا بمعدل 14.6% سنويا خلال الفترة 1992-2000، وبمعدل أعلى من 27.9% بين 2001 و2008، كما أنها مثّلت 11.3% من الصادرات العالمية سنة 2008، وحوالي 53% من مجموع صادرات الدول النامية سنة 2003. شاركت دول نامية أخرى في هذا التوسّع مثل المكسيك، جنوب إفريقيا، البرازيل.

إن استمرار زيادة مساهمة الدول النامية في الصادرات الصناعية يدل على تحوّل في هي اكلها الإنتاجية نحو القطاع الصناعي، ولكن ليس بالنسبة لجميع الدول النامية، إذ نميّز:

- الدول التي اتخذت من التصنيع سبيلا لتحقيق النمو والاندماج بشكل أفضل في السوق العالمية ، وهي الدول حديثة التصنيع والدول الناشئة؛

- الدول التي وسّعت من صناعاتها الاستخراجية نظرا لغناها بالموارد الطبيعية، حيث نجد أن مساهمة تلك الصناعات في الناتج المحلي الإجمالي لها، قد ارتفع من 5.6% سنة 1970 إلى 10.9% سنة 2008، وتواجه هذه الدول تهميشا متزايدا في المبادلات الدولية.

من بين تلك الدول نجد معظم الدول العربية، و نظرا لامتلاكها للنفط،[1] فإنها اتجهت نحو تنمية الصناعات المرتبطة به فطوّرت الصناعات كثيفة الاستخدام للطاقة وأهمها الصناعات البتروكميائية والأسمدة، لهذا فان المنتجات الصناعية تمثل نسبة ضعيفة من إجمالي صادراتها.

[1]- وارد براون وآخرون (1999) "**أداء الصادرات والقدرة التنافسية في البلدان العربية** ". ضمن القدرة التنافسية للاقتصاديات العربية في السوق العالمية. سلسلة بحوث ومناقشات وحلقات عمل من 3 إلى 7 تشرين أول، معهد السياسات الاقتصادية، أبو ظبي. العدد الخامس. صندوق النقد العربي. ص ص 118- 167.

من خلال مؤشرات توسّع الصادرات الصناعية وزيادة نصيبها من القيمة المضافة الصناعية، يبدو أن الدول النامية قد حسّنت من وضعيتها في التجارة العالمية وفي الصناعة العالمية. لكن زيادة الصادرات الصناعية لتلك البلدان لم يصاحبها زيادة في القيمة المضافة [1] وبالتالي في المداخيل، وذلك لارتفاع المحتوى الإستيرادي في الإنتاج المحلي، وكذلك لزيادة اندماجها في شبكات الإنتاج الدولية، حيث تشارك في الحلقات كثيفة العمالة ومنخفضة القيمة المضافة.

الفرع الثاني: جودة التخصّص

من خلال دراسة بنية الصادرات العالمية، اتضّح أن هناك اتجاها متزايدا نحو التخصّص في المنتجات ذات المحتوى التكنولوجي العالي، والتي تعتبر أكثر المنتجات ديناميكية في التجارة الدولية. إن تخصّص البلدان في الفروع الأكثر كثافة تكنولوجية يضمن لها المشاركة بكفاءة في الأسواق التي هي في حالة توسّع، كما يحقق لها مكاسب من زيادة الإنتاجية في تلك الفروع. وتعتبر الكفاءة التجارية في الفروع عالية التكنولوجيا مؤشرا على جودة التخصّص والتنافسية. تُعرَّف صناعات التكنولوجيا العالية بأنها "الصناعات التي يكون الإنفاق فيها على أنشطة البحث والتطوير فوق المتوسط العالمي وذات التوظيف فوق المتوسط للمهندسين والعلماء". [2] نقيس جودة تخصّص للبلدان النامية، وبالتالي كفاءة قطاعها الصناعي، بالتركيز على المؤشرين التاليين:

أولا: هيكل القيمة المضافة الصناعية حسب الكثافة التكنولوجية: تعتبر القيمة المضافة مؤشرا جيّدا على قدرة اقتصاد ما على خلق الثروة، ولأن النصيب الأكبر منها يتحقق في الأنشطة ذات المحتوى التكنولوجي العالي فإن الاستثمار فيها هو استثمار استراتيجي. ويوضح الجدول التالي هيكل القيمة المضافة الصناعية حسب الكثافة التكنولوجية.

الجدول2-11: تطوّر الهيكل التكنولوجي للقيمة المضافة الصناعية لمختلف المناطق 2002 -2011 (%)

البيانات	2002			2008			2011		
	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(3)
العالم %	31.5	25.2	43.1	27.8	25.1	47.0	26.7	25.4	47.8
الدول الصناعية	29.4	24.8	45.7	25.5	23.5	50.8	24.5	22.4	53.0
الدول النامية :	39.6	27.1	33.1	32.8	28.7	38.4	30.2	30.1	39.5
شرق آسيا والمحيط الهادئ	36.5	23.8	39.5	29.6	28.4	41.9	27.2	31.1	41.6
جنوب وجنوب شرق آسيا	31.1	37.3	31.5	25.2	32.9	41.7	24.5	32.7	42.6
أمريكا اللاتينية والكاريبي	41.4	27.0	31.5	40.0	26.8	33.1	40.6	25.2	34.1
أوروبا والدول المستقلة	45.4	32.9	21.6	40.2	32.1	27.6	38.4	31.4	30.1
الشرق الأوسط وشمال إفريقيا	47.0	27.7	25.2	39.5	29.2	31.1	40.3	27.0	32.6

المصدر: ONUDI (2013) Industrial Development Report, p.173

(1): أنشطة تعتمد على الموارد الطبيعية، (2): أنشطة ضعيفة المحتوى التكنولوجي، (3): أنشطة متوسطة وعالية المحتوى التكنولوجي.

[1]- يلماظ أكيوز، مرجع سابق،.ص85.

[2]- لورا داندريا تايسون (1998) **من يسحق من؟ الصراع التجاري في صناعات التكنولوجيا العالية**. ترجمة عبد الحميد محبوب. الدار الدولية للنشر والتوزيع، مصر.ص 42.

تُظهر بيانات الجدول تزايد أهمية الصناعات أو الأنشطة ذات المحتوى التكنولوجي العالي والمتوسط في تحقيق القيمة المضافة الصناعية، والتي مثّلت على التوالي 25.4% و47.8% سنة 2011، بينما لم تمثل الأنشطة التي تعتمد على الموارد الطبيعية والأقل كثافة تكنولوجية إلاّ نسبا ضعيفة. وقد تطوّر هيكل القيمة المضافة حسب المحتوى التكنولوجي خلال الفترة 2002-2011 كالتالي:

1- الأنشطة عالية ومتوسطة المحتوى التكنولوجي: يدل ارتفاع مساهمة هذه الأنشطة في القيمة المضافة الصناعية في اقتصاد ما، على أن البنية الصناعية به هي أكثر تعقيدا وتطوّرا، ونجد أن مساهمة الأنشطة عالية ومتوسطة التكنولوجيا في القيمة المضافة الصناعية العالمية قد ارتفعت من 43.1% سنة 2002 إلى 47% سنة 2008، ثم إلى 47.8% سنة 2011 بعد أن كانت 47.6 % سنة 1993.[1] من الملاحظ أن جميع المناطق قد عمقّت تخصّصها في هذه المنتجات، إذ انتقلت مساهمة تلك المنتجات في تحقيق القيمة المضافة الصناعية للدول النامية من 33.1 % سنة 2002 إلى 38.4% سنة 2008 ثم إلى 39.5% سنة 2011. تعود تلك الزيادة إلى دول شرق آسيا والمحيط الهادئ التي أصبحت المنتجات التكنولوجية مصدرا للقيمة المضافة الصناعية فيها، وكذلك مساهمة دول جنوب وجنوب شرق آسيا ودول شرق أوروبا. مع ذلك، تتركز الصناعات التكنولوجية بالأساس في الدول المتقدمة، إذ ساهمت تلك الأنشطة في تشكيل القيمة المضافة الصناعية لها بـ 50.8% سنة 2008 و53% سنة 2011. تتمثل أهم المنتجات التكنولوجية للدول النامية في أجهزة الإعلام الآلي، الآلات المكتبية، أجهزة الاتصال، أدوات السمعي البصري، وهي صناعات تتطلب الكثير من الأيدي العاملة، وهذا ماساهم في توطين تلك الصناعات في الدول الآسيوية كثيفة اليد العاملة ، ولكن تشترك تلك الدول في حلقات الإنتاج الأضعف من القيمة المضافة للمنتجات عالية التكنولوجيا،[2] هذا ما انعكس ظاهريا على ارتفاع مساهمة المنتجات التكنولوجية في قيمتها المضافة الصناعية وكذلك ارتفاع نسبة صادراتها من المنتجات التكنولوجية.

2- الأنشطة ضعيفة المحتوى التكنولوجي : تتميّز المنتجات ضعيفة المحتوى التكنولوجي بضعف مساهمتها في القيمة المضافة الصناعية على مستوى العالم، فهي لم تساهم في سنة 2008 إلاّ بـ 23.5% في الدول المتقدمة بعد أن كانت 24.8% سنة 2002 وأكبر من ذلك قبل هذه سنة. كان العكس بالنسبة للدول النامية، إذ انتقلت النسبة من 27.1 % سنة 2002 إلى 30.18% سنة 2011، و يدّل ذلك الارتفاع على تزايد أهمية الأنشطة ضعيفة المحتوى التكنولوجي كمصدر للقيمة المضافة الصناعية مقارنة بالأنشطة التي تعتمد على الموارد.

3- الأنشطة التي تعتمد على الموارد الطبيعية: رغم أهمية العامل التكنولوجي، فإن نسبة مساهمة الأنشطة التي تعتمد على الموارد الطبيعية في القيمة المضافة الصناعية سواء بالنسبة الدول النامية أو للدول المتقدمة ، هي أعلى من مساهمة الأنشطة ذات المستوى التكنولوجي الضعيف، فرغم انخفاضها بين سنتي 2002 و2011 من 31.5% إلى 26.7% إلاّ أنها تبقى أكبر من مساهمة الأنشطة ضعيفة المحتوى التكنولوجي، إذ تحقق بعض السلع الأولية نموا أسرع من نمو المنتجات ضعيفة المحتوى التكنولوجي.

---

[1]- للمزيد من التفاصيل حول سنوات 1993 إلى 2003 يمكن الرجوع إلى ملخص تقرير منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية ONUDI سنة 2009، ص12.

[2]- CNUCED (2002): **Rapport sur le commerce et le développement**. p. 66.

ثانيا: هيكل الصادرات الصناعية حسب الكثافة التكنولوجية: يُظهر هيكل الصادرات حسب الكثافة التكنولوجية موقع الدول النامية منها، ومنه يمكن تحديد هيكل صادراتها وجودة تخصّصها، وإمكانياتها التنافسية في الأسواق الدولية. وهو ما يوضحه الجدول التالي:

1- الصادرات من المنتجات متوسطة وعالية التكنولوجيا: انعكست أهمية هذه المنتجات في تشكيل القيمة المضافة الصناعية على ارتفاع قيمة الصادرات العالمية منها، إذ بلغت في مجموعها أكثر من 3.5 بليون دولار سنة 2000 لترتفع إلى أكثر من 7.9 بليون دولار سنة 2011. فهي تمثل حوالي 72.57% سنة 2000 و 59.15% سنة 2011 من مجموع الصادرات العالمية حسب الكثافة التكنولوجية، وتعتبر الدول المتقدمة المصدّر الرئيسي لها. تزداد حدة التنافس في تجارة التكنولوجيا العالية بين الولايات المتحدة الأمريكية و أوروبا واليابان ،[1] حتى وإن دلّت الإحصاءات ظاهريا أن الدول النامية أصبحت تنتج أيضا التكنولوجيا العالية. تساهم الدول النامية في الصادرات التكنولوجية بنسبة تتجاور 27 %، ولكن زيادة حصة الدول النامية لا يعني زيادة حصتها من الناتج و من الدخل العالميين من هذا القطاع. فبينما ينخفض نصيب الدول المتقدمة من الصادرات العالمية للمنتجات التكنولوجية (مع أنها تبقى تسيطر عليها) تزداد حصتها من الدخل الصناعي العالمي بشكل مستمر. فالجزء الأكبر من صادرات الدول النامية من المنتجات التكنولوجية يعود إلى الشركات المتعددة الجنسيات، وتعود الأرباح لها أيضا، وبالتالي فإن تلك النسبة لا تُفسر التقدّم الصناعي للدول النامية، بقدر ما تعكس كثافة اندماجها في شبكات الإنتاج الدولية في الفروع التكنولوجية. لقد سارت العديد من الدول حديثة التصنيع خطوات واسعة في إنتاج المنتجات ذات التكنولوجيا العالية، خاصة في أجزاء المنتجات الالكترونية ضمن تلك الشبكات. فبينما أعاقت القيود المستمرة من قبل الدول المتقدمة نمو الصادرات ذات الأهمية للدول النامية ، شجّعت التوسّع في تجارة السلع الصناعية وكذلك توطين مختلف الصناعات التكنولوجية بالدول النامية، كما ساعدت السياسات التجارية في الدول الصناعية على ذلك، من خلال تسهيل دخول السلع التي يتم إنتاجها من خلال عمليات التجميع في الخارج بواسطة شركاتها متعددة الجنسيات إلى أسواقها، وهذا ما يجعل الدول النامية تتنافس على جذب تلك الشركات للاستثمار بها.

[1]- لورا داندريا تايسون، مرجع سابق، ص23.

الجدول2-12: تطوّر الهيكل التكنولوجي للصادرات لمختلف المناطق للفترة 2000-2011.

البيـــانـــات	2000	2005	2010	2011
المنتجات التي تعتمد على الموارد %	*16.55	17.50	21.86	23.38
العالم بالقيمة (مليار دولار)	875	1,546	2,527	3,149
الدول الصناعية المتقدمة %	67.18	62.36	69.60	69.22
الدول النامية	28.89	31.82	30.43	30.77
المنتجات ضعيفة التكنولوجيا %	16.48	15.18	17.36	17.50
العالم بالقيمة (مليار دولار)	881	1,395	2,007	2,358
الدول الصناعية المتقدمة%	58.56	56.63	58.19	56.78
الدول النامية	36.85	40.32	41.85	43.56
المنتجات متوسطة التكنولوجيا %	35.92	35.35	37.84	37.88
العالم بالقيمة (مليار دولار)	1,920	3,118	4,374	5,103
الدول الصناعية المتقدمة%	79.63	74.74	76.74	65.91
الدول النامية	19.16	23.55	23.52	24.20
المنتجات عالية التكنولوجيا %	36.65	31.30	22.92	21.22
العالم بالقيمة (مليار دولار)	1,659	2,761	2,649	2,858
الدول الصناعية المتقدمة	74.81	64.10	74.36	73.33
الدول النامية	24.80	24.75	25.63	26.66

المصدر: (الجدول الأصلي بالقيم) * كل النسب محسوبة على أساس أن قيمة الصادرات لمختلف المنتجات في نفس السنة هي مائة بالمائة.
إحصائيات 2005،2002 ONUDI (2009 Industrial Development Report , pp.134-135.
إحصائيات 2011،2010 ONUDI (2013) Industrial Development Report, pp.216-219

2- الصادرات من المنتجات ضعيفة التكنولوجية : تعتبر هذه المنتجات أقل دينامكية في التجارة الدولية مقارنة بالمنتجات التكنولوجية، رغم استمرار ارتفاع قيمة صادراتها بين سنتي 2000 و2011. ترتفع مساهمة البلدان النامية من الصادرات ضعيفة التكنولوجية مقارنة بالمنتجات التكنولوجية، حيث وصلت مساهمتها إلى أكثر من 43.5% سنة 2011، ويعكس ذلك ضعف مستوى قدراتها التكنولوجية ومنه مستوى تصنيعها. تتميّز الأنشطة ضعيفة التكنولوجيا بأنها كثيفة العمالة غير الماهرة، هذا ما يُؤدي إل تدهور شروط التجارة الخاصة بها، وتشبه تجارة تلك السلع (التي تصدرها الدول النامية) في مسلكها، تجارة السلع الأولية أكثر من تجارة السلع الصناعية كثيفة المهارة والتكنولوجيا [1]. رغم انخفاض أهمية تلك المنتجات بالنسبة للدول المتقدمة، فإنها تساهم أكبر من الدول النامية في تصديرها، ويدل ذلك على تنويع صادرات تلك البلدان واحتفاظها حتى بالأنشطة ضعيفة التكنولوجية، وقد يعود سبب ذلك إلى محاولة الحفاظ على مستوى معيّن من التشغيل والتقليل من معدّلات البطالة.

3- الصادرات من المنتجات التي تعتمد على الموارد الطبيعية : تتقارب الإيرادات من صادرات هذه المنتجات وتلك ضعيفة التكنولوجية، وهذا ما يُؤكد أن لهما نفس المسلك في التجارة الدولية. فعندما حققت المنتجات التي تعتمد

[1] يلماظ أكيوز، مرجع سابق، ص 144.

على الموارد الطبيعية إيرادات بقيمة 885 مليار دولار سنة 2000 كانت الإيرادات من المنتجات ضعيفة التكنولوجية 881 مليار دولار، وعندما ارتفعت صادرات هذه الأخيرة إلى 2.3 بليون دولار سنة 2011 زادت الصادرات من المنتجات الأولية إلى 3.1 بليون دولار. ما يشد الانتباه في هذه البيانات أن الدول المتقدمة تسيطر على الصادرات العالمية حتى في المنتجات الأولية –رغم أنها لا تشّكل نسبة مهمة في هيكل صادراتها– وبنسبة أكبر من المنتجات ضعيفة التكنولوجيا. يرجع ذلك لامتلاك بعض الدول المتقدمة للموارد الطبيعية، وربما أيضا لأنها تستورد المواد الخام من الدول النامية وتعيد تصديرها كمنتجات الموارد الطبيعية. تُشكل المنتجات من الموارد الطبيعية معظم صادرات الدول النامية ومع ذلك فإنها لا تتحصّل من الإيرادات العالمية من تلك المنتجات إلاّ على نسب ضعيفة، إذ تراوحت بين 29% و37% للفترة 2000–2005 (بما فيها الدول المستقلة)، ويعني هذا انخفاض مداخيلها من عملية التصدير.

تعتمد الاقتصاديات النامية الأكثر دينامكية في التجارة الدولية على الاستثمار بقوة في قطاعات موجّهة خصيصا للتصدير، أي اعتمادها على الأسواق الخارجية في تحقيق القيمة المضافة الصناعية، على عكس الدول المتقدمة التي اعتمدت دائما على أسواقها الداخلية. [1] ولهذا نجد أن نسبة القيمة المضافة الصناعية والصادرات إلى الناتج المحلى بها مستقرة، أي أن القيمة المضافة من التصنيع تفوق التجارة في السلع المصنعة، على عكس الدول النامية التي رغم ارتفاع صادراتها الصناعية، إلاّ أن قيمتها المضافة الصناعية لم تشهد زيادة بالنسبة للناتج المحلي الإجمالي.[2]

تصادف إذا، الصناعات عالية التكنولوجية تلك التي تنمو بمعدلات أعلى على المستوى العالمي ، ولهذا فإن الحكم على جودة التخصّص يكون بفحص رصيد المنتجات عالية التكنولوجيا،[3] فإذا كان موجبا وفي تطوّر مستمر يكون البلد في وضعية تنافسية جيّدة، حتى وإن كان رصيد مجموع المنتجات الصناعية سالبا. إن فقدان المكانة التنافسية في فروع معينة لصالح فروع أكثر تطوّرا وأكثر تثمينا للموارد الوطنية، هو مؤشر إيجابي على زيادة تنافسية البلد. ترتبط الكثافة التكنولوجية للمنتجات بحجم الإنفاق على البحث والتطوير، ونجد أ ن حوالي 90% من استثمارات البحث والتطوير تتركز في القطاع الصناعي، وضمن هذا القطاع فإن أكثر من 90% من الاستثمارات تتوزع على أربع فروع (تحت قطاعات) هي المنتجات الكيميائية، الآلات الكهربائية وغير الكهربائية بما فيها تكنولوجيات المعلومات والاتصالات ومعدات النقل.[4] ففي سنة 2010 (في تقرير نشرته اللجنة الأوروبية)[5] من بين 1400 شركة متعددة الجنسيات مرتبة حسب استثماراتها في البحث والتطوير، تؤكد أن هذا النشاط أصبح يشكّل أولوية إستراتيجية بالنسبة لها، حيث بلغت نسبة الاستثمارات من إجمالي رقم أعمالها 19.1% في شركة (Roche) السويسرية (المجال الصيدلاني) وإلى 16.5% في كل من شركتي (Pfizer) الأمريكية و(Sanofi–Aventis) الفرنسية في نفس المجال و17.4% في شركة (Novartis) السويسرية أيضا في نفس المجال، و15.4% في شركة (Microsoft) الأمريكية في مجال البرمجيات . ونجد أن كثافة الاستثمارات للشركات العشر الأوائل كانت في المجالات: الصيدلة بشكل أساسي ثم البرمجيات والاتصالات، السيارات والإلكترونيك ، لهذا كانت هي أكثر القطاعات دينامكية في التجارة الدولية، حسب إحصائيات اتجاه التجارة الدولية.

---

[1]- يلماظ أكيوز، مرجع السابق، ص 135–136.

[2]- المرجع نفسه،ص 85–86.

[3]-Lafay, G. et Herzog, C. (1991), Op.Cit.

[4]- OMC(2013) « **Facteurs déterminant l'avenir du commerce mondial** » Rapport sur le commerce mondial. P.161..

[5]- Arzumanyan, L. (2011) «**L'innovation dans les firmes multinationales, une revue de la littérature** ». 2 ème colloque Franco- tchèque, trends in international Business. Co-organisé par l'université Dean moulin Lyon 3 et l'université d'économie de Prague, Lyon, Publié dans Trends in international Business , Lyon, France.

ثالثا: تنافسية الدول النامية : هناك علاقة موجبة بين كفاءة أداء القطاع الصناعي وتنافسيته، وتقدم منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية مؤشرا مركبا يقيس كفاءة وتنافسية القطاع الصناعي، وهو مؤشر **"الأداء التنافسي الصناعي"** * والذي يُركّز على أداء الصناعة التحويلية والأداء التصديري وهيكلهما التكنولوجي. يضم المؤشر3 أبعاد هي:[1]

- **البعد الأول** (داخلي) ويمثل **القدرة على إنتاج وتصدير المنتجات الصناعية** ويشمل:
  - حصة الفرد من القيمة المضافة الصناعية؛
  - حصة الفرد من الصادرات الصناعية.
- **البعد الثاني** (داخلي) ويمثل **التعميق والتطوير التكنولوجي** ويتألف من مؤشرات مركبة:
  - المركب الأول: يقيس **كثافة التصنيع** من خلال:
    - حصة الأنشطة متوسطة وعالية التكنولوجيا في القيمة المضافة الصناعية؛
    - حصة القيمة المضافة الصناعية في الناتج المحلي الإجمالي.
  - المركب الثاني: يقيس **جودة الصادرات** من خلال:
    - حصة الصادرات متوسطة وعالية التكنولوجيا في إجمالي الصادرات الصناعية؛
    - حصة الصادرات الصناعية في إجمالي الصادرات.
- **البعد الثالث** (خارجي): ويمثل **التأثير الدولي** ويشمل:
  - تأثير البلد في القيمة المضافة الصناعية العالمية؛
  - تأثير البلد في الصادرات الصناعية العالمية.

وبناءً على قيم المؤشرات الجزئية السابقة، تتحدّد القيمة الإجمالية لمؤشر التنافسية، والذي على أساسه تأخذ الدول ترتيبها كما يبينه الجدول التالي:

الجدول2-13: ترتيب بعض الدول حسب مؤشر الأداء التنافسي الصناعي لسنة 2013/2012

اسم الدولة	ترتيبها 2012/ 2013	اسم الدولة	ترتيبها 2012/ 2013
اليابان	1	الكويت	39
ألمانيا	2	الهند	43
أمريكا	3	قطر	57
كوريا الجنوبية	4	تونس	58
تايوان	5	مصر	62
سنغافورة	6	المغرب	66
بريطانيا	14	عُمان	69
ماليزيا	21	الأردن	72
المكسيك	22	لبنان	75
تركيا	30	سوريا	81
البرازيل	33	الجزائر	82
البرتغال	34	الكامرون	97
الأرجنتين	35	اندونيسيا	38

المصدر: UNIDO (2013): The industrial competitiveness of Nations.p.Cit.pp.11-13

* Competitiveness Industrial performance Index.

[1]- UNIDO (2013): The industrial competitiveness of Nations. UN, Vienna. Op.Cit. p.6.

رغم اختلاف ترتيب الدول من سنة لأخرى ، إلاّ أن الدول المتقدمة ومنها اليابان، ألمانيا، أمريكا، سويسرا وايرلندا، تبقى تحتل المراتب الأول في كل السنوات . كما احتلت مراتب متقدمة الدول الناشئة مثل سنغافورة و الصين وكوريا الجنوبية، ويعكس ذلك شدة التنافس فيما بينها لتحقيق أداء صناعي وتنافسي أفضل، بينما تحتل الدول الأقل أداء المراتب الأخيرة. ونجد أن دولا مثل البرازيل والهند والمكسيك ، ورغم أنها أظهرت ديناميكية عالية في التجارة الدولية ، إلاّ أنها احتلت مراتب متوسطة في الترتيب العام.

يعكس ترتيب الدول وفق هذا المؤشر، القدرة على تصدير المنتجات التكنولوجية، فالدول التي تتميّز صادراتها بنسبة عالية من المنتجات كثيفة التكنولوجيا هي التي تحتل المراتب الأولى، أما المراتب الأخيرة فتعود إلى الدول التي إما تعتمد في صادراتها على المنتجات ضعيفة الكثافة التكنولوجية أو على المنتجات من الموارد الطبيعية. للتعبير عن التحدي الذي تواجهه الدول لتحسين مستوى تنافسيتها، يتبنى المعهد العربي للتخطيط مؤشر " **فجوة التنافسية**"[1] والذي يقيس الفرق بين أداء مختلف الاقتصاديات محل المقارنة. إن تحسّن أداء القطاع الصناعي لاقتصاد ما، لا يُؤدي بالضرورة إلى تحسن ترتيبه ، لأن ذلك مرتبط أيضا بتحسّن أداء باقي الاقتصاديات، ومنه فإن الدول تتنافس في تحسين أدائها الصناعي، ليس من أجل تحسين ترتيبها وإنما لتحقيق استمرار نموها الاقتصادي وبالتالي ثروتها.

رغم التحرير المتزايد للقطاع الصناعي، إلاّ أن قطاع التكنولوجيا العالية يُقيّد باستمرار من طرف الولايات المتحدة والدول الأوروبية واليابان، بتقليل النفاذ إلى أسواقها ، سواء عن طريق التجارة أو عن طريق الاستثمار المباشر. عوض أن تكون سوق التكنولوجيا العالية سوقا تنافسية ذات بعد دولي ، أصبحت تنحصر على الأقطاب السابقة، ليس بال ترافس ولكن "**بإدارة التنافس**"[2] من خلال الاتفاقات العديدة للحصول على المعاملة بالمثل خدمة لمصالحها جميعا. فكيف يمكن للدول النامية في ظل ضعف إمكانياتها وغياب أسس المنافسة الشفافة، أن يكون لها نصيب في إنتاج وتصدير المنتجات عالية التكنولوجية؟ ومهما تغيّر ترتيب الدول فإن مجموعة محدودة منها هي التي ستتناوب على احتلال المراكز الستة الأولى من حيث الناتج المحلي الإجمالي إلى غاية 2040، هذا ما أوضحته دراسة .(2012) .Osvaldo, R كما يوضحها الجدول التالي:

الجدول2-14: الدول ذات المراتب الأولى في الناتج المحلي الإجمالي المتوقعة إلى غاية 2040

2000	2020	2030	2040
الولايات المتحدة الأمريكية	الولايات المتحدة الأمريكية	الولايات المتحدة الأمريكية	الولايات المتحدة الأمريكية
اليابان	الصين	الصين	الصين
ألمانيا	اليابان	اليابان	الهند
بريطانيا	ألمانيا	الهند	اليابان
فرنسا	بريطانيا	روسيا	روسيا
إيطاليا	الهند	ألمانيا	البرازيل

المصدر: Osvaldo, R.V.(2012) « **la mondialisation et les nouveaux Scénarios du commerce international** » Revesta CEPAL Numéro hors Série .pp183-202.

[1]- تقرير التنافسية العربية (2012)، مرجع سابق.ص23.

[2]- لورا داندريا تايسون، مرجع سابق، ص25.

المطلب الثالث: تصدير بعض الدول النامية للمنتجات التكنولوجية وإشكالية تعديل تخصّصها

تعتبر الدول الأكثر مشاركة في التجارة الدولية هي تلك التي اندمجت بشكل أكبر في شبكات الإنتاج الدولي ة والذي سمح بنقل التكنولوجيا إليها (**الفرع الأول**) ومنه طوّرت من قدراتها التكنولوجية والبشرية، مما أدى إلى تحسين مستوى مشاركتها في التجارة الدولية، خاصة في المنتجات التكنولوجية (**الفرع الثاني**). وهنا نطرح السؤال: هل أن توسّع مشاركة بعض الدول النامية في التجارة الدولية وخاصة في المنتجات التكنولوجية ، يعني أنها عدّلت من تخصّصها الذي فرضته عليها الدول المتقدمة في إطار التقسيم الدولي للعمل؟ وأنها أصبحت تحدّد بنفسها شكل الاندماج الذي يخدم تنميتها ويحقق لها المكاسب؟ نناقش هذه الفكرة من خلال الفرعين التاليين:

الفرع الأول: اندماج الدول النامية في شبكات الإنتاج الدولية ونقل التكنولوجيا

كثيرا ما أُعتبر أن تحوّل البلدان النامية من الاعتماد على تصدير السلع الأولية إلى الاعتماد على تصدير السلع الصناعية، يشكّل أفضل وسيلة للمشاركة بفعالية في التقسيم الدولي للعمل، والاندماج بطريقة أفضل في الاقتصاد العالمي. وعليه، فقد سعت معظم تلك الدول إلى التوجه نحو التصنيع وتوسيع صادراتها من المنتجات الصناعية ، كما ارتبطت الكثير من الدول النامية بشبكات الإنتاج الدولية من أجل تحقيق ذلك.

أولا: اختلاف مشاركة الدول النامية في التجارة الدولية: لم تشارك جميع الدول النامية بنفس الفعالية في التجارة الدولية، ولهذا نجد:[1]

- أن العديد من الدول، ورغم تحوّلها إلى التصنيع، بقيت تعتمد بشكل أساسي على السلع الأساسية في صادراتها؛
- أن معظم الدول التي استطاعت أن تتحوّل إلى السلع الصناعية، اتجهت إلى التركيز على الصناعات القائمة على الاستخدام الكثيف للموارد واليد العاملة، وهي صناعات تفتقر منتجاتها إلى الديناميكية في الأسواق الدولية؛
- نجح عدد من البلدان في زيادة صادراته من المنتجات القائمة على الاستخدام الكثيف للمهارات والتكنولوجيا، ولكن كان ذلك بمشاركتها في العمليات كثيفة اليد العاملة ، ضمن نشاط التجميع في إطار تدويل الإنتاج والذي يتضمن نسبة ضئيلة من القيمة المضافة؛
- شهد عدد قليل من البلدان النامية زيادة مهمة في حصتها من القيمة المضافة العالمية،وهي البلدان التي أنشأت قاعدة صناعية قوية وتبنت إستراتجية تشجيع الصادرات ، بدلا من إستراتجية إحلال الواردات مع بداية السبعينات تمثلت في كوريا الجنوبية، تايوان، سنغافورة.

ثانيا: اندماج الدول النامية في شبكات الإنتاج الدولية: منذ الخمسينات والستينات، بدأت ظاهرة نقل بعض صناعات الدول المتقدمة إلى الدول النامية، وازداد وضوحها في السبعينات . إذ كانت الشركات متعددة الجنسيات للدول المتقدمة تقوم بتحويل بعض صناعاتها إلى الدول النامية للاستفادة من انخفاض التكاليف،[2] والاقتراب من مصادر الموارد الطبيعية فكانت الصناعات المنقولة كثيفة العمل وملوثة للبيئة. استقبلت الدول النامية تلك الصناعات ضمن إستراتجيتها الصناعية بإقامة صناعات تحويلية للرفع من مستوى تطوّرها الاقتصادي (في إطار سياسة إحلال الواردات)، ومنذ أوائل الثمانينات حرّرت معظم الدول النامية تجارتها الخارجية ، وسهّلت دخول الاستثمار الأجنبي المباشر ومنه انتهجت سياسة تشجيع الصادرات. كان من المتوقّع أن الانفتاح القوي لتلك الدول على السوق والمنافسة الدولية في إطار تلك السياسة

---

[1]- مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (2002): **تقرير التجارة و التنمية**، استعراض عام، الأمم المتحدة، نيويورك، جنيف.

[2]- محمد دياب، مرجع سابق،ص47-49.

سيسمح لها بتغيير نمط مشاركتها في التجارة الدولية، مما يساعدها على تعجيل نموّها ولحاقها بالدول المتقدمة في المجال الصناعي. خلال فترة الثمانينات سجّلت صادرات الدول النامية نموا أسرع من المتوسط العالمي ،[1] إذ ارتفع نصيبها فعلا من الصادرات الصناعية[2] من 15% من مجموع صادراتها سنة 1977 إلى 55% سنة 1990.

لقد أدى تزايد قدرة رأس المال على التحرّك ، في ظل استمرار القيود على حركة اليد العاملة ، إلى اتسآع شبكات الإنتاج الدولية، مما أدى إلى تسارع نمو التجارة في عدد من القطاعات التي يمكن تجزئة سلاسل إنتاجها، ونقل مواقعها إلى بلدان عديدة، أو ما يعرف بـ"**فك الحزمة التكنولوجية**".[3] تُوطن المراحل التي تحتاج إلى كثافة في العمل في الدول منخفضة تكلفة اليد العاملة، في حين تحتفظ البلدان الأصلية للشركات متعددة الجنسيات ، والتي هي دولا متقدمة بالمراحل كثيفة التكنولوجيا والبحث والتطوير . تمت تجزئة العمليات الإنتاجية للعديد من القطاعات ضمن حلقات أو سلاسل إنتاج، أي سلاسل للقيمة على المستوى الدولي،[4] وأصبحت الدول النامية تشارك في الحلقات ذات المستوى التكنولوجي الأدنى وبالتالي ذات القيمة المضافة الضعيفة، أو في الصناعات التقليدية والتكنولوجيات الضامرة، والذي يعتبر نقلا خال من التكنولوجيا . فبعد أن كانت العمليات الإنتاجية تتم ضمن نطاق الاقتصاديات الوطنية، أصبحت تتم على المستوى العالمي بشكليها العمودي والأفقي ، وأصبحت الشركات متعددة الجنسيات تتحكّم في الأنشطة الاقتصادية على المستوى العالمي.

ثالثا: خصائص تصنيع الدول النامية ضمن شبكات الإنتاج الدولية : إن اشتراك الدول النامية في شبكات الإنتاج الدولية لا يضمن لها دائما تحسين موقعها في التقسيم الدولي للعمل وذلك لأنه:[5]

– قد يكون من الصعب تحقيق الزيادة في القيمة المضافة من خلال التطوير التكنولوجي ونمو الإنتاجية في إطار تلك الشبكات، عنه في إطار الصناعات المستقلة المعتمدة على الذات؛

– يمكن أن يؤدي التنافس بين الدول النامية من أجل جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، إلى الاتجاه أكثر نحو استقطاب المنتجات ضعيفة المحتوى التكنولوجي؛

– يمكن إعاقة وبشكل كبير تطوير القدرات المحلية نتيجة الاعتماد المتزايد على الأجزاء المستوردة والاكتفاء بعمليات التجميع، بدلا من إنتاجها محليا، وبالتالي ستقتصر مزايا الدول المندمجة في تلك الشبكات على انخفاض التكاليف، ما عدا ما حققته جزئيا كل من سنغافورة وتايوان في مجال صناعة الأجزاء الأصلية لصناعات أجنبية؛

– في إطار تلك الشبكات، فإنه لا يتم خلق روابط أمامية وخلفية مع باقي قطاعات الاقتصاد الوطني ، حيث أن اندماج بعض الدول النامية في تلك الشبكات لا يتبعه تنمية قاعدة صناعية. وما دام أن حلقات متفرقة من العملية الإنتاجية هي التي تدخل البلد المضيف، فإن الشركات العالمية أصبح لديها مجالا واسعا في المفاضلة بين المواقع، مما يقوّي من قدراتها التنافسية في مواجهة الشركات المحلية، والذي قد يؤدي إلى الاستحواذ عليها.

---

[1]- مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية (2002)،مرجع سابق.

[2]- عباس غالي داود (2004) " **أثر التكنولوجيا على موقع الوطن العربي في تقسيم العمل الدولي**" مجلة دراسات شرق أوسطية، العدد 26، العراق. ص ص 41-71.

[3]- المرجع نفسه.

[4]- Lemoine, M. Op.Cit. p133.

[5]- بلحاظ ،أكيوز مرجع سابق، ص79-83.

رابعا: شبكات الإنتاج الدولية، التصنيع ونقل التكنولوجيا إلى البلدان النامية: إن التقارب التكنولوجي الذي حدث خلال الخمسينات والستينات بين الولايات المتحدة الأمريكية واليابان وأوروبا الغربية، كان بفضل نقل التكنولوجيا من الولايات المتحدة إلى تلك الدول عبر شركاتها متعددة الجنسيات ، من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر .[1] أُعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر أفضل أداة لنقل التكنولوجيا للدول النامية ، وأنه سيساهم في تطوير التكنولوجيات الوطنية فضلا عن تدريب العمال المحليين على المهارات والمعارف الجديدة، ومنه تنمية القدرات التنافسية لتلك البلدان . في هذا الإطار، قامت معظم البلدان النامية بتعديل قوانينها وسياساتها لتحرير الاستثمار الأجنبي وحمايته (خاصة خلال الثمانينات، إذ اعتبر بديلا عن القروض التي زادت من مديونية تلك الدول) ، مما شجّع على توجه ه الكثيف نحو الكثير من تلك البلدان منذ تلك الفترة، ومع ذلك تجتذب الدول المتقدمة النصيب الأكبر . ارتفع حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي إلى الدول النامية من 9 مليار دولار أمريكي سنة 1980 إلى 25 مليار سنة 1990، واستقطبت كل من الصين والمكسيك وماليزيا والأرجنتين والبرازيل وهونغ كونغ الحصة الأكبر.[2] خلال الألفية الثالثة أصبحت الدول النامية والدول الانتقالية تستقبل نسبة مهمة من الاستثمارات الأجنبية المباشرة، إذ ارتفع نصيبها من 37.7% سنة 2008 إلى 46.1% سنة 2010[3] (ارتفعت النسبة في معظمها نتيجة لارتفاع عمليات الاستحواذ على الشركات المحلية من طرف الشركات متعددة الجنسيات، وليس كاستثمارات حقيقية)، كما أصبحت مُصدرا لتلك الاستثمارات، فقد ارتفعت حصتها خلال نفس الفترة من 16.2% سنة 2008 إلى 24.8% من التدفقات العالمية الخارجة سنة 2010.

تقوم الشركات متعددة الجنسيات بالاستثمار في الدول النامية في التكنولوجيات التقليدية ، كي توجّه باقي إمكانياتها لاستغلال الصناعات الأكثر تطوّرا، وحتى وإن قامت بنقل الصناعات الحيوية ، فإن ما يتم نقله هو حلقات محدودة و متفرّقة من العمليات الإنتاجية ، والتي تتميّز بكثافة اليد العاملة. إن البلدان النامية المشاركة في قطاعات التكنولوجيا المتطوّرة لا تشارك في الأجزاء القائمة على الاستخدام الكثيف للمهارات والتكنولوجيا، و التي تحتاج إلى درجة عالية من أنشطة البحث والتطوير ، بل تتنافس على جذب مراحل التجميع ، أو صناعة أجزاء ومكونات وسيطة بسيطة، وهي المراحل البسيطة من الأنشطة عالية التكنولوجية (صناعة المنتجات الكهربائية الإلكترونية ، أشباه الموصلات...الخ). نجد أن الدول النامية لا تستفيد من نقل التكنولوجيا في إطار تلك الشبكات ، لأن القدر الأكبر من القيمة المضافة يكون في الأجزاء والمكونات المستوردة ، ومنه فإن مساهمة الدول النامية في القيمة المضافة تتحدّد على أساس تكلفة عامل الإنتاج الأكثر وفرة والأقل قيمة [4] (اليد العاملة غير الماهرة، الموارد الطبيعية) ، لهذا فإن التوسّع في الصادرات التكنولوجية لم يحقّق لها الزيادة في القيمة المضافة الصناعية إلى الناتج المحلي الإجمالي (إلاّ بالنسبة لبعض الدول الآسيوية فقط، هي: كوريا الجنوبية ، تايوان، سنغافورة). إن نقل حلقات إنتاج متفرّقة إلى الدول النامية لا يمكن أن ينشئ اقتصاديات صناعية متكاملة البنية، ملم يؤدي إلى تفكيك هيكل الإنتاج الوطني أكثر من بناءه، كما أن نقل التكنولوجيا إلى الدول النامية عن طريق الشركات العالمية هو غير أكيد، لأن ذلك يرتبط بسلوك تلك الشركات اتجاه

---

[1]- هناء عبد الغفار (2002) **الاستثمار الأجنبي المباشر والتجارة الدولية، الصين أنموذجا**. بيت الحكمة، بغداد.ص267 .

[2]- المرجع السابق، ص42.

[3]- مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية(2011)" **أشكال الإنتاج الدولي والتنمية غير القائمة على المساهمة في رأس المال**" تقرير الاستثمار العالمي العرض العام. الأمم المتحدة، نيويورك، جنيف. يمكن الرجوع إليه لمزيد من التفاصيل حول تطوّر مساهمة الدول النامية في الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

[4]- يلماظ أكيوز ، مرجع سابق، ص135.

نقل التكنولوجيا للدول المستضيفة للاستثمار، ومنه تبرز ثلاثة أبعاد لسلوك تلك الشركات حسب دراسة Pavit et Patel كالتالي: [1]

– أن الشركات العالمية تعزف عن توطين الأنشطة التكنولوجية، فلا تزال مواقع القدرة التكنولوجية متمركزة في الدول الأم لتلك الشركات؛

– أن الأنشطة ذات الطابع التقليدي هي الأكثر تدويلا في صناعات التكنولوجية العالية، إذ تحتفظ الدول الصناعية بعمليات الإنتاج كثيفة المعرفة والتكنولوجيا؛

– أن الأنشطة الابتكارية والبحثية المنقولة تختار المواقع المتميّزة للدول المستضيفة للاستثمار الأجنبي المباشر من أجل استغلال القدرات المحلية لتلك الدول، حتى ترفع من ميزاتها التكنولوجية انطلاقا من المصادر الخارجية، وقليلة هي الدول التي تمتلك تلك المميّزات.

إذا، فرغم ظهور المنتجات التكنولوجية ضمن قائمة صادرات بعض الدول النامية ، إلّا أن ذلك كان نتيجة لتجميع الأجزاء التكنولوجية المستوردة ، مما يعني أن الاستثمار والمشاركة في تلك الحلقات يؤدي إلى تعميق التبعية التكنولوجية،[2] من خلال تحديد نوع التصني ع في البلدان المستقبلة للاستثمار الأجنبي. و نظرا لارتباط هذا الأخير بإستراتجيات الشركات المتعددة الجنسيات، فإن التجارة الخارجية للبلدان النامية ترتبط بشكل كبير بالقرارات الإستراتجية لتلك الشركات. فنجاح الصناعات الكورية يعتمد على الاستثمار الياباني بحوالي 83%، أما اندونيسيا وماليزيا فإن صناعة الخشب فيهما متأثرة بصناعات نمساوية وكندية وفنلندية وسويدية وأمريكية.[3]

يتم توزيع الصناعات إذا على أساس المحتوى التكنولوجي، حيث تتخصّص الدول المتقدمة في الصناعات (أو فروع منها) ذات المستوى التكنولوجي العالي مقابل تخصّص الدول، التي نقلت لها بعض الصناعات، في تلك الأدنى تكنولوجيا، أي ذات التكنولوجيات التقليدية مثل صناعة النسيج، الصناعات الغذائية، إنتاج بعض قطع الغيار صناعات التجميع مثل السيارات.[4]

تختلف استفادة الدول النامية من نقل التكنولوجيا على حسب طريقة نقلها، فالدول حديثة التصنيع (من الموجة الأولى) كوريا الجنوبية ، تايوان، سنغافورة، والتي نقلت التكنولوجيات الحديثة عن طريق شراء التراخيص من الدول المتقدمة خلال السبعينات، سمح لها باكتساب التكنولوجيا وبناء قاعدة صناعية وتكنولوجية. يرجع نجاح الدول الآسيوية إلى طبيعة السياسات الصناعية التي انتهجتها في بداية مرحلتها التنموية ،[5] إذ ركّزت على استهداف بعض القطاعات الرائدة لتطويرها، من خلال حمايتها أولا ثم نقلها تدريجيا إلى الأسواق الخارجية.كما أدت سياسات توجيه الاستثمار الأجنبي المباشر نحو قطاعات معينة دورا حاسما في تطوير الصناعات وتوفير شروط النجاح ، إذ استطاعت تلك الدول أن تنتقل من الصناعات كثيفة العمل إلى الصناعات كثيفة رأس المال والتكنولوجيا بفضل التكامل الذي خلقته بين الاستثمار الأجنبي والقدرات المحلية.[6]

---

[1]- محمد عبد الشفيع (2004) :**الاقتصاد السياسي للعولمة والتكنولوجيا: نحو رؤية جديدة**. الشركة العالمية للكتاب.ص 57-58.

[2]– هناء عبد الغفار، مرجع سابق، ص269.

[3]- هوشيار معروف، مرجع سابق، ص 360.

[4]- عباس غالي، مرجع سابق.

[5]- بلقاسم العباس (2012) "**السياسات الصناعية في ظل العولمة** ". مجلة جسر التنمية، العدد 111، السنة 11، المعهد العربي للتخطيط، الكويت.

[6]– يلماظ أكيوز ، مرجع سابق، ص84.

إن الكثير من الدول ا لآسيوية عرفت كيف تستفيد من السلاسل العالمية للقيمة المضافة، التي تقوم الشركات متعددة الجنسيات بتقسيمها على العديد من المواقع. لقد جذبت تلك الدول المراحل الأهم من العملية الإنتاجية ، كما أنها طوّرت من إمكانياتها لتحسين موق عها ضمن تلك السلاسل،[1] ولهذا استطاعت أن تكتسب مستوى معين من التكنولوجيا وأن ترفع من مهارات عمالها أفضل من باقي الدول النامية، بفضل تطويرها لإمكانياتها التكنولوجية في ظل التكنولوجيات المتاحة أو المنقولة إليها. إن المشاركة في الأجزاء كثيفة العمال ة ضمن شبكات الإنتاج الدولية ، يمكن أن تحقق فوائدا بالنسبة للدول النامية التي هي في مراحلها الأولى من التصنيع، وحتى تتمكّن الاقتصاديات الوطنية من المشاركة في السلاسل عالية القيمة المضافة والأكثر مردودية، عليها أن تجعل من الابتكار جوهر السياسات الصناعية والتنافسية وأن تجذب الاستثمارات نحو القطاعات ذات المعامل التكنولوجي العالي، كما يجب زيادة حضور الشركات الوطنية في الشبكات الدولية للابتكارات.[2]

الفرع الثاني: تطوير الكفاءات التكنولوجية للدول النامية وتعديل تخصّصها

استفادت الدول النامية التي اندمجت في شبكات الإنتاج الدولية من تحسين قدراتها التكنولوجية والبشرية والإنتاجية ومنه تحسين مشاركتها في التجارة الدولية، من خلال زيادة صادراتها من المنتجات التكنولوجية وتحقيق الكثير من المكاسب من اندماجها في الاقتصاد العالمي. ولكن، هل يعني ذلك أنها خرجت عن التقسيم الذي وضعته الدول المتقدمة للعمل على المستوى الدولي؟ وأصبحت تختار طريقة اندماجها في الاقتصاد العالمي، ومنه تحدّد بنفسها المكاسب من الاندماج؟

أولا: نقل التكنولوجيا وتمايز الدول النامية: لقد ساهم انتشار شبكات الإنتاج الدولية ونقل التكنولوجية إلى دول العا لم في إيجاد تراتبية اقتصادية على المستوى الدولي، Lassaudrie-Duchène وMucchielli (1979).[3] إن التراتبية الاقتصادية الدولية هي امتداد لفكرة تراتبية المزايا النسبية، والتي تستند إلى معيارين: الكفاءة التجارية والتخصّص القطاعي والجغرافي للمبادلات، وبدمج هذين المعيارين فإن التقسيم الدولي للعمل يبتعد قليلا عن نموذج توزيع الأنشطة بين الشمال والجنوب، و عند الأخذ في الاعتبار شروط العرض والطلب، فإن الاقتصاديات تصبح مُقسمة إلى مجموعات كالتالي:

1- الدول الصناعية: وتضم مجموعتين من الدول:

أ- الدول الرائدة، وتتمتّع هذه الدول بالخصائص التالية:

- مزايا مطلقة على المستوى الدولي (شروط العرض: استثمارات في البحث والتطوير، ورأس مال بشري عال التأهيل).
- صادرات كثيفة العمل الماهر والتقدم التقني.

ب- الدول الوسيطة، وتتمتّع بخصائص مهمة ولكن أقل أهمية من الفئة الأولي:

- مزايا نسبية (شروط الطلب: سوق محلية عالية القدرة الشرائية، وطلب إقليمي مرتفع).
- فائض في المبادلات كثيفة العمل الماهر والمحتوى التكنولوجي مع الدول النامية.
- عجز في المبادلات كثيفة العمل الماهر والمحتوى التكنولوجي مع الدول الرائدة.

2- الدول النامية: ولكنها لا تتمتع بنفس الخصائص، حيث أصبحت متمايزة كالتالي:

---

[1]- OCDE , (2007) Document de réflexion : **les échanges, l'innovation et la croissance**. Forum mondial de l'OCDE, Dirigé par le Secrétariat de l'OCDE, 15-16 octobre, Paris.

[2]- Osvaldo, R.V. Op.Cit.

[3]- Lahmouchi, M.(2003-2004) : **Compétitivité industrielle au Maroc : Aspects méthodologique, Eléments théorique et Essai d'analyse empirique**. Thèse de doctorat, Université Mohammed V- Agdal, Rabat, Maroc. p.84.

أ– الدول حديثة التصنيع، وتتميّز بـــ:

- مزايا نسبية (شروط العرض: انخفاض تكاليف الأجور، ارتفاع الإنتاجية، عمل عال التأهيل).
- عجز في المبادلات كثيفة العمل والتكنولوجيا مع الدول الصناعية.
- تصدير المنتجات المصنّعة إلى الدول الصناعية و إلى الدول النامية الأخرى.

ب– الدول المستخلفق لها (Les Pays Relais) وتتميّز بـــ:

- مزايا مطلقة على المستوى الإقليمي (شروط الطلب).
- تصدير المنتجات الخام إلى الدول المصنّعة.
- تصدير المنتجات الصناعية إلى الدول النامية.

ج– الدول الأقل نموا، وتتميّز بـــ:

- مزايا نسبية (شروط العرض: امتلاك الموارد الطبيعية).
- تصدير المنتجات الخام واستيراد المنتجات الصناعية في إطار التقسيم الدولي التقليدي للعمل بين الشمال والجنوب.

إن الدول الوسيطة والدول المستخلفة للدول حديثة التصنيع تتحدّد مزاياها على حسب اتجاه علاقاتها التجارية إذ تُحقق فائضا مع الدول الأقل تطوّرا منها، بينما تحقق عجزا مع الدول الأكثر تطوّرا، وبالتالي فإن المزايا النسبية أو المطلقة تتحدّد على حسب اختلاف الأسواق الخارجية، لهذا فالمقاربات الحديثة[1] تفضّل تحليل التخصّص في إطار العلاقات التجارية الثنائية (أو حتى الإقليمية) على الإطار الكلي.

ثانيا: تدويل أنشطة البحث والتطوير والرفع من الكفاءات التكنولوجية للدول النامية : إن ما يساهم في انتقال التكنولوجيا أكثر بين الدول ، هو توسّع ظاهرة انتشار توطين أنشطة البحث والتطوير عبر العالم ، إذ توسّعت هذه الظاهرة بشكل خاص خلال التسعينات . بعد أن كانت الشركات متعدّدة الجنسيات تمركز كل أنشطتها البحثية في دولها الأصلية، أصبحت توطّن وبشكل متزايد جزءا منها في الدول التي تمتلك من المؤهلات العلمية والبشرية ما يمكّنها من استيعاب تلك الأبحاث. [2] إن هذا التطوّر يخص بشكل أكبر الشركات الكبيرة، ولكن في عدد محدود من المجالات وبدرجة تدويل ضعيفة. كانت تلك الشركات تقوم بأنشطة البحث والتطوير في الدول المضيفة لأغراض التكيّف مع متطلبات الأسواق المحلية ، ثم أصبحت تستهدف منه تطوير منتجات للسوق العالمية ، ومنه فإن مراكز البحث والتطوير الموطّنة في الدول النامية، أصبحت تتخصّص في تطوير منتجات عالية التكنولوجيا ،[3] مثل ما قامت به شركة جنرال الكتريك بتطوير محركات الطائرات في مراكز البحث والتطوير الهندية التابعة للشركة، كذلك في الصناعات الدوائية حيث تسعى الشركات من خلاله ا لهرّب من التشريعات الصارمة في البلدان المتقدمة ، وسهولة إجراء الاختبارات السريرية في الدول النامية قبل إطلاق المنتجات في السوق العالمية.

[1] -Lahmouchi, M. Op.Cit. p.85.

[2] -Lallement,R . Mouhoud, E. M. et autres (2002) « **Polarisation et internationalisation des activités d'innovation : incidence sur la spécialisation technologique des nations** »Revue Région et développement. N° 16. pp17-54.

[3] - مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (2002)، مرجع سابق.

يعتبر البحث والتطوير أقل الأنشطة الاقتصادية قابلية للتجزئة ،[1] لأنه يتضمن مستوى كثيف من المعرفة والتي تتطلب تبادلا معرفيا كثيفا بين المنتجين والمستعملين ، ولهذا نجد أن تدويل تلك الأنشطة يكون نحو عدد قليل من البلدان النامية . تعتبر كوريا الجنوبية والصين من بين أك ثر عشرة دول إنفاقا على البحث والتطوير، لهذا فهي تعتبر من بين أكثر الدول النامية جذبا لمراكز البحث العالمية،[2] وتعتبر الولايات المتحدة الأمريكية واليابان ودول غرب أوروبا أكبر مصدر ومستقبل للاستثمارات البحثية لامتلاكها أقطاب حقيقية للابتكار .[3] تقوم الشركات متعددة الجنسيات للدول حديثة التصنيع الآسيوية أيضا بنقل جزء من أنشطتها البحثية إلى دول أخرى ، حيث قامت شركات كوريتي وماليزية وسنغافورية وتايلندية بالاستثمار في الهند في مجال البرمجيات ، وقامت شركات هندية بالاستثمار في كل من الصين وأبو ظبي وسنغافورة.

يساهم نقل أنشطة البحث والتطوير إلى الدول النامية في تأهيل الكفاءات العلمية ، وفي نشر المعارف بين الباحثين و التقنيين، خاصة إذا كان بالتنسيق مع النظام الوطني للا بتكار. إن تدويل أنشطة البحث والتطوير، لا يفتح الباب فقط أمام نقل التكنولوجيا، ولكن أيضا أمام ابتكار التكنولوجيا نفسها ، وقد يمكّن من تعزيز القدرات التكنولوجية للبلدان المضيفة، كما قد يوسّع الفجوة مع البلدان التي تُخفق في الارتباط بشبكات الابتكار العالمية.[4]

ثالثا: نقل التكنولوجيا وتعديل تخصّص الدول النامية : لقد خلق التقسيم الدولي للعمل في صيغته الجديد ة **"تراتبية تكنولوجية"**،[5] ليس على أساس مواد أولية ومنتجات صناعي ة، ولكن على أساس منتجات ضعيفة التكنولوجيا وأخرى عالية التكنولوجيا . بمعنى أن الدول التي كانت تتخصّص في إنتاج وتصدير المواد الأولية ، أصبحت وبدخولها مرحلة التصنيع تتخصّص في المنتجات الصناعية المنمطة ثم في المنتجات التكنولوجية، ولكن الأقل كثافة تكنولوجي ة مقارنة بالدول المتقدمة التي تتخصّص في المنتجات عالية التكنولوجيا.

لقد أظهرت دراسة كل من Crossman et Helpman (1991)[6] أنه بالرغم من أن المنتجين في الدول النامية يمكنهم تقليد المنتجات المبتكرة في الدول المتقدمة، فإن المنتجين في هذه الدول، وبفضل تفوّقهم التكنولوجي والبشري يمكنهم إدخال تحسينات على نفس المنتجات بشكل مستمر ، بحيث نحصل على دورات عديدة لحياة للمنتج المطوّر متداخلة مع دورة حياته الأصلية. لهذا فإن الباحثان يستبعدان الانتشار الآلي للابتكارات في العالم، ومنه فإن انتقال الإنتاج إلى الدول النامية كصناعة متكاملة ليس أكيدا. إن انتقال التكنولوجيا لا يتسم بالحرية التي افترضها نموذج دورة حياة المنتج، فضعف معدّلات النمو وارتفاع معدل البطالة في الاقتصاديات الصناعية، قد أدى إلى إبطاء عملية إغلاق صناعاتها الآيلة للزوال.[7] إن انتشار حلقات الإنتاج الدولية، و الذي لم تنص عليه النظرية التكنولوجية ، مكّن الدول النامية من المشاركة في إنتاج منتجات (أجزاء منها) لا تزال دينامكية في التجارة الدولية، وقبل وصولها إلى مرحلة الزوال

---

[1]- مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (2005) " **الشركات عبر الوطنية وتدويل البحث والتطوير**". تقرير الاستثمار العالمي، استعراض عام، نيويورك، جنيف.

[2]- المرجع نفسه.

[3] - Lallement,R. et autres. Op.Cit.

[4]- مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية (2005) " الشركات عبر الوطنية وتدويل البحث والتطوير"، مرجع سابق.

[5]- Madeuf, B. (1980) « **Le transfert de technologie et la nouvelle DIT** » .Revue d'économie industrielle. Vol 14. pp. 87-93.تم تطوير فكرة الكاتب وفق المعطيات السابقة

[6]- Lallement,R. et autres. Op.Cit.

[7]- مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (2002)،مرجع سابق.

في الدول المتقدمة. إن الدول النامية التي عرفت كيف تستفيد من تلك الحلقات ، قد حسّنت من موقعها في التقسيم الدولي للعمل، مع أنها لم تعدّل من تخصّصها، لأن ذلك تم في إطار إستراتجيات الشركات متعددة الجنسيات ، وليس كمنتجات محلية (تلبي حاجات محلية)، وبالتالي بقيت في إطار جوهر التقسيم الدولي للعمل بين الدول المتطوّرة (المركز) والدول الأقل تطوّرا (الهامش). إن دينامكية تخصّص الدول النامية صاحبت تطوّر التقسيم الدولي للعمليات الإنتاجية (أي في ظل الأدوار الجديدة لدول الهامش ضمن جوهر التقسيم الدولي للعمل)، ورغم أن بعض الدول قد استفادت من عمليات نقل التكنولوجيا إليها (الدول الآسيوية بشكل خاص) في تحسين تخصّصها مقارنة بوضعيات سابقة ، فإن ذلك ليس معناه أنها أصبحت تنافس تخصّص الدول الصناعية، لأن ما حدث هو أن تلك الدول قد حققت استدراكا اقتصاديا وليس تكنولوجيا.[1]

في الحقيقة يجب التمييز بين مفهوم التخصّص وتقسيم العمل بين الدول، وبين إعادة توزيع الأنشطة الصناعية بين عدة أقاليم في إطار الشركات متعددة الجنسيات .[2] إذ أن التقسيم الأول يُقصد به حسب النظريات الكلاسيكية أن تنتمي الأنشطة للفضاء الاقتصادي في إطار الحدود الإقليمية لكل بلد، وأن تخضع لقراراته وخياراته كوحدة مستقلة . أمّا التقسيم الثاني ، فيُقصد به أن تنتمي الأنشطة الصناعية للفضاء الاقتصادي الذي تنشط فيه الشركات متعددة الجنسيات، والذي يضم عدة أجزاء من الفضاء الجغرافي لعدة دول، وبالتالي فهو يعتبر إعادة توزيع للأنشطة وليس تخصّصا مستقلا، ومنه فإن القرارات المتعلقة بتلك الأنشطة تكون خاضعة لإرادة الشركات التابعة لها، وليست خاضعة للدول التي تنشط داخل إقليمها.

أكدت عدة دراسات أن التخصّص التكنولوجي هو ثابت عبر الزمن بالنسبة لجميع الدول تقريبا. في هذا الاتجاه قام Vertova (1999)[3] بدراسة الخاصية التراكمية للتخصّص التكنولوجي خلال الفترة 1850- 1990 لمجموعة من الدول، وذلك باختبار العلاقة بين مؤشر الميزة التكنولوجية الظاهرة في الزمن الابتدائي لمجال تكنولوجي معيّن، والزمن النهائي. وقد أكدت النتائج الطابع التراكمي للتخصّص التكنولوجي للدول على طول الفترة، إذ تقوّي الدول تخصّصها التكنولوجي في المجال الذي كانت تمتلك فيه مزايا من البداية. وقد عرفت كل من الولايات المتحدة الأمريكية، بريطانيا فرنسا و ألمانيا درجة ثبات عالية في تخصّصها التكنولوجي ، بينما عرفت كل من إيطاليا واليابان تعديلا نسبيا في تخصّصه م١ (خاصة بالنسبة لليابان الذي عرف استدراكا حقيقيا للتكنولوجيا في وقت مبكر) ، في حين أن درجة تعديل التخصّص تعتبر قوية بالنسبة للدول التي هي في حالة استدراك سريع للتكنولوجيا ، وهي الدول حديثة التصنيع مثل كوريا الجنوبية وتايوان. هناك إذا ارتباط بين التخصّص التكنولوجي للدول وبين تخصّصها الدولي، إذ تتكوّن لدى الدول نقاط قوّة ونقاط ضعف في قطاعات معيّنة تميل إلى التوطّد عبر الزمن، [4] ولأنه من الصعب نقل مقوّمات الإنتاج والتطوّر المعرفي بين البلدان، فإن ذلك يُؤدي إلى تعميق التخصّص التكنولوجي لكل بلد. إن المنافسة العالمية حسب Porter تدفع الدول إلى التركيز على نقاط تميّزها على المستوى الدولي، لهذا نجد ومهما زادت درجة تدويل الأنشطة التكنولوجية، فإن الدول الأكثر تقدما ستحتفظ بتلك العالية والمعقّدة تكنولوجيًا، وتنقل الأقل كثافة تكنولوجية

[1]- Lemoine, F. et Unal- Kesenci, D. (2003) « **Insertion internationale et transfert de technologie : les cas comparés de la Turquie de l'Inde et de la Chine** ». Revue Région et développement. N°17. pp.13-47.
[2]- De Bernis, G.D. Op.Cit. p .980 .
[3]- Lallement, R. et autres. Op.Cit.
[4]- محمد عبد الشفيع، مرجع سابق.ص 63.

إلى الدول الأقل تطوّرا (نظرا لعدم أهمية الاحتفاظ بجميع الأنشطة)، وكلما تسارعت عمليات الابتكار في الدول المتقدمة كلما كان نقل الأنشطة التكنولوجية للدول الأخرى أسرع، ولكن يبقى في نفس الإطار.

أوضح تحليل نموذج الفجوة التكنولوجية ودورة حياة المنتج، أن ظهور منتج جديد في بلد دون غيره أو قبل غيره سببه الفوارق في القدرات العلمية والتكنولوجية وفي مستوى كفاءة رأس المال البشري، وعندها يستأثر البلد المبتكر بالمراحل الأهم في تحقيق الأرباح من دورة حياة المنتج، كما أنه يحدّد شكل التجارة بينه وبين البلدان المستوردة. فكلما تأخرت الدول في اللحاق بالمستوى التكنولوجي للبلد المبتكر أو دون أن تكون هي أيضا مُبتكرة، فإنها ستبقى ضمن المراحل الأقل مردودية وبالتالي الأقل أهمية في التبادل الدولي. لهذا فإن البلدان المستوردة للتكنولوجيا وغير القادرة على إنتاجها، لن تحقق مكاسب كبيرة مقارنة بالمكاسب المتوفرة على مستوى الأسواق الدولية ككل.

نورد في هذا الصدد تجربتي الصين والهند،[1] والتي تبيّن مؤشرات التجارة الدولية أنه ما أصبحت مركزا لإنتاج التكنولوجيا، إذ ارتفعت صادراته ما من المنتجات التكنولوجية بفضل استقطابه ما لعمليات تجميع تلك المنتجات واندماجهما في الشبكات الدولية لمبادلة المنتجات التكنولوجية . إن فروع الشركات متعددة الجنسيات المستوطنة في الصين كانت تغطي في سنة 2001 حوالي 72% من مجموع صادرات الصين من المنتجات التكنولوجية وتسيطر على 74% من وارداته ا التكنولوجية (أجزاء المنتجات) ، وبالتالي كانت الصادرات الدينامكية للصين هي عبار ة عن مبادلات داخل مجموعة فروع الشركات متعددة الجنسيات . إن الصين إذا، هي مستورد صاف للمنتجات التكنولوجيا وليس مصدرا لها ،[2] ومع ذلك استطاعت أن تندمج بشكل أفضل في التقسيم الدولي للعمل، حيث استفادت من فرص إعادة توطين الإنتاج في اكتساب وتطويع التكنولوجيات المستوردة. اهتمت الصين بجانب البحث والتطوير منذ الخمسينيات واعتمدت في تصنيعها على التكنولوجيات المستوردة، ثم عملت على تطويرها بالاعتماد على مؤهلاتها البشرية (التي اهتمت بتأهيلها لتكون ذات مستوى عالمي) ومن ثم طوّرت قدراتها المحلية على التجديد وتكييف التكنولوجيات المستوردة للمتطلبات المحلية. حقق ت الصين نجاحات هامة في تطوير العلوم وتكنولوجيا الدفاع الحربي وتكنولوجيات الفضاء، كما استحدثت خمسين منطقة صناعية عالية وحديثة التكنولوجيا لاستقطاب أكبر الشركات العالمية المنتجة للتكنولوجيا. أصبحت الصين من أكبر البلدان المتلقية للاستثمارات الأجنبية بعد الولايات المتحدة الأمريكية،[3] كما نجحت مخابرها، في حالات كثيرة، في تحويل نتائج أبحاثها إلى منتجات جديدة ، وتعمل في إطار إستراتجية جديدة على تطوير منتجات ذات علامات تجارية صينية من ا ختراعات صينية. لا تقل التجربة الهندية أهمية عن سابقتها، إذ ركّزت الهند على الدوائر المتكاملة التي هي أساس صناعة أجهزة الإعلام الآلي والبرامج نظرا لما تمتلكه من رأس مال بشري مؤهل ومدرب. أقامت الهند مناطق تكنولوجية للبرمجيات، وأصبحت أكثر مناطق العالم جاذبية للاستثمارات العالمية في البرمجيات، كما أنها دخلت سوقا جديدة وهي إدخال البيانات لصالح شركات عالمية في مجالات، البنوك، الطيران وغيرها، بفضل تطوّر شبكات الاتصال وانخفاض التكاليف [والتي تندرج ضمن ظاهرة نقل الوظائف إلى داخل البلد، أو إسناد أنشطة الأعمال إلى جهات خارجية].

---

[1]- يمكن الرجوع إلى تفاصيل التجربة الصينية والهندية إلى: هاشم الشمري و ناديا الليثي(2008) **الاقتصاد المعرفي**. دار صفاء للنشر والتوزيع، الأردن. ص 134-186.

[2] -Lemoine ,F. et Unal- Kesenci, D. (2002) « **Chine : spécialisation internationale et rattrapage technologique** ». Revue Economie internationale, N° 92.pp .11-40.

[3]- مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (2010)" **الاستثمار في اقتصاد منخفض الكربون**" تقرير الاستثمار العالمي العرض العام.الأمم المتحدة، نيويورك، جنيف.

إذا سلمنا بفكرة أن الدول النامية لا يمكنها الخروج عن التقسيم الدولي للعمل المفروض عليها في جوهره من طرف الدول المتقدمة (كما جاء في الفصل الأول)، فإن ما حققته الدول النامية الأفضل اندماجا في الاقتصاد العالمي هو تحسين لموقعها ضمنه، وبالتالي يمكن قبول فكرة تعديل التخصّص كتعبير عن تحسين الموقع ضمن التقسيم الجديد للعمل (منتجات صناعية حسب الكثافة التكنولوجية) . لقد رفض Hla Myint[1] فكرة ضرورة الارتباط بين زيادة الصادرات الصناعية (التكنولوجية) وعملية التنمية الشاملة في الدول النامية، إذ أن ما حدث في كثير من تلك الدول، هو نمو اقتصادي دون أن يتبعه تغيّر نوعي وحقيقي في الهياكل الإنتاجية، ما نتج عنه زيادة في التبعية التكنولوجية الأجنبية. فحتى وإن تم نقل التكنولوجيا إلى الدول النامية، فإنه من الصعب نقل منظومة الإنتاج التكنولوجي، والتي هي أساس التخصّص التكنولوجي، ومنه ستتعمق الهوة بين مجالات تخصّص الدول المتقدمة ومجالات تخصّص الدول النامية. أما إذا قبلنا فكرة تعديل التخصّص، فإن النجاحات التي حققتها بعض الدول النامية، خاصة الآسيوية، في مجال تطوير بعض التكنولوجيات بفضل تكامل التكنولوجيات المنقولة لها و الجهود المحلية، توحي بأنه ربما سيحدث استدراكا تكنولوجيا في تلك الدول، ومنه قد يحدث تعديلا في تخصّصها التكنولوجي مستقبلا ، حتى وإن لن تصل إلى مستوى تخصّص الدول المتقدمة ، التي فرضت حصارا على نقل التكنولوجيات العالية ضمن اتفاقيات حماية حقوق الملكية الفكرية في إطار المنظمة العالمية للتجارة.

سواء كان هناك تعديلا للتخصّص أم لا، فإن الدول النامية التي ارتبطت بشبكات الإنتاج الدولية قد استطاعت أن تندمج بشكل أفضل في الاقتصاد العالمي، وأن تحقق بعض المكاسب. من بين تلك المكاسب، تحقيق نمو اقتصادي مرتفع ومستوى أعلى من التشغيل بفضل زيادة الاستثمارات الأجنبية، التمرّن على التكنولوجيات الحديثة واكتساب المهارات تحسين مستوى تصنيعها، زيادة حصصها في الأسواق العالمية، وغيرها. حتى وإن كانت تلك المكاسب في إطار نفس مكانتها في العلاقات الاقتصادية الدولية، ومنه كانت أفضل وضع من تلك الدول التي بقيت خارج دينامكية الاستثمار الأجنبي والتجارة الدولية.

يحمل تطوّر وتحسن مكانة بعض الدول النامية في التجارة الدولية في طياته عدة تناقضات بين مظهره وجوهره فبالنظر إلى المؤشرات الظاهرية، نجدها أصبحت محركا مهما للتجارة والاستثمار الدوليين، وانعكس ذلك على زيادة مشاركتها في التجارة الدولية وجذبها الاستثمار الأجنبي، وخاصة تطوّرها التكنولوجي، ولكن لم يخرج ذلك التحوّل في جوهر عن إطار التقسيم الدولي للعمل في صيغة أكثر حداثة (من التقسيم الدولي الجديد للعمل).

[1]- هوشيار معروف، مرجع سابق. ص364.

المبحث الرابع: تنمية القدرات التنافسية للدول النامية

إن سعي أي بلد نحو تنمية قدراته التنافسية لا بد أن ينطلق من توفير المحدّدات الأساسية أولا، مثل توفير مناخ الأعمال بالنسبة للشركات الوطنية والأجنبية، ضمان مناخ شفاف وتنافسي لها، توفير البنى الأساسية من وسائل اتصال ومواصلات...الخ. ولكن، بما أن ضمان استدامة القدرة على التنافس يرتبط بالميزة التكنولوجية والبشرية فإن الدول النامية ضعيفة التكنولوجيا (**المطلب الأول**) يجب أن تجعل من بناء قدراتها البشرية (**المطلب الثاني**) والتكنولوجية (**المطلب الثالث**) محور سياساتها الصناعية، لأن الدول، كما رأينا في المبحث السابق، التي تتمتع بقدرات تكنولوجية وبشرية وصناعية كانت الأفضل اندماجا في الاقتصاد العالمي.

المطلب الأول: الضعف التكنولوجي للدول النامية

إن الفوارق الاقتصادية والتجارية بين الدول المتقدمة والدول النامية، مصدرها الفوارق في القدرات التكنولوجية بينهما، وهذا يعني أن الدول التي لا تستطيع الرفع من قدراتها التكنولوجية ستبقى بعيد عن الاستفادة من تأثيراتها الإيجابية. ولأن الدول النامية مستوردا صافيا للتكنولوجيا[1] فقد انعكس ذلك على ضعف قطاعها الصناعي ومنه تنافسيته في الأسواق الدولية (**الفرع الأول**) نظرا لضعف مساهمتها في إنتاج التكنولوجيات الحديثة (**الفرع الثاني**).

الفرع الأول: التبعية التكنولوجية والتنمية الصناعية في الدول النامية

نتجت التبعية التكنولوجية للدول النامية من التحديات التي فرضتها الدول المتقدمة وشركاتها، ولكن أيضا من ضعف انتشار التكنولوجيا بتلك الدول نتيجة لضعف تكامل القطاع الصناعي.

أولا: ملامح الواقع الاقتصادي الجديد: لقد فرضت الدول المتقدمة واقعا اقتصاديا، من أهم ملامحه مايلي:[2]

- سرعة التطوّر التكنولوجي وشل القدرة على اللحاق بالنسبة للدول المتأخرة؛
- تنامي الاحتكار والانغلاق التكنولوجي: إذ تحتكر الشركات متعددة الجنسيات الابتكارات من خلال حقوق الملكية الفكرية وبراءات الاختراع، التي لا تتنازل عنها إلاّ بأثمان باه ظة للدول النامية (أو لا تتنازل عنها) بالإضافة إلى وضع القيود على الهندسة العكسية، وبالتالي تزايد حدة الانغلاق التكنولوجي؛
- زيادة أهمية الابتكار في تحقيق القيمة المضافة العالية؛
- زيادة توجه الاستثمارات نحو القطاعات التكنولوجية والمعرفية على المستوى العالمي.

و قد أثرت هذه التغيّرات على طريقة استفادة الدول النامية من التكنولوجيات الحديثة في تنميتها الصناعية ، وعلى كيفية انتشارها داخل الاقتصاد.

ثانيا: ضعف تكامل النسيج الصناعي: يُعد انتشار التكنولوجيا في الدول النامية ضعيفا للأسباب التالية:[3]

- ضعف الارتباطات الأمامية والخلفية للنسيج الصناعي، ما يُؤدي إلى ضعف المنافذ التي تنتشر عبرها التكنولوجيا؛
- الاعتماد على التكنولوجيا والخبرات المستوردة ، ممّا يُضيّق مجال الابتكار وتطبيقاته ، وهذا يعني زيادة التبعية التكنولوجية للدول المنتجة لها.

---

[1]- صلاح زين الدين (2002): **تكنولوجيا المعلومات والتنمية:الطريق إلى مجتمع المعرفة ومواجهة الفجوة التكنولوجية في مصر**. مكتبة الشروق الدولية.ص77.

[2]- سوزان موزي مرجع سابق، ص14-17.

[3]- هوشيار معروف، مرجع سابق، ص112.

إذ **تنتج التبعية** عن عاملين أساسيين هما:[1]

- الفجوة الموجودة بين حاجات القطاعات الإنتاجية وبين القدرات العلمية والتكنولوجية المحلية العاجزة عن تلبية تلك الحاجات، ممّا يستلزم الاستيراد المستمر للتكنولوجيا من الخارج؛
- ينعكس ضعف القدرات العلمية والتكنولوجية المحلية على ضعف المركز التفاوضي للدول النامية في مواجهة مصدري التكنولوجيا، وهذا يُؤدي إلى قَبول ما يُسمح نقله وبالأسعار المفروضة.

انعكست الأسباب السابقة على عدم تكامل القطاع الصناعي،[2] تمثّل ذلك في وجود صناعات تقليدية ضعيفة التكامل واستعمالها لتكنولوجيات مختلفة، إذ يصعب استيعاب مخرجات صناعة ضمن مدخلات صناعة أخرى، ممّا يخلق حلقات مفقودة يصعب معها تحقيق بناء متكامل للقطاع الصناعي، وظهور حلقات تكنولوجية متطوّرة تمثلت في مؤسسات حديثة تأسست عن طريق المشروع الجاهز لا توجد ارتباطات بينها وبين النسيج الصناعي الوطني. كما تعاني الدول النامية من حلقات مفقودة واختلال كبير بين التطوّر العلمي والتكنولوجي والاقتصادي من جهة، وأنظمة المعلومات والمؤسسات المسيّرة لها من جهة ثانية، فهناك أموال كثيرة تصرف دون أن تحقق الأداء العالي.[3]

الفرع الثاني: ضعف إنتاج التكنولوجيا في الدول النامية

يرتبط هذا الضعف من جهة بالاعتماد على استيراد التكنولوجيا، ومن جهة ثانية بأسباب داخلية تتعلق بطبيعة السياسات الوطنية للتكنولوجيا والابتكار، ومنه ضعف نتائج البحث العلمي.

أولا: الآثار السلبية لاستراد التكنولوجيا: إن الأمل في رفع القدرات الصناعية عن طريق استيراد التكنولوجيا من الدول المتقدمة، قد أفرز العديد من الآثار السلبية على الدول النامية منها:[4]

1- نتيجة لاحتكار الشركات متعددة الجنسيات للابتكارات التكنولوجية، فإنه يصعب على الدول النامية الحصول عليها، إلاّ بتراخيص استخدامها وبأسعار مرتفعة. إن إنتاج التكنولوجيا في الدول الصناعية ي تمركز بشكل أساسي في الشركات الخاصة ، وبصفة أساسية في الشركات متعددة الجنسيات التي تسيطر بشكل كبير على عمليات التطوّر التكنولوجي على مستوى العالم، ويترتب على ذلك نتيجتين:

- الأولى: أن نقل التكنولوجيا يخضع لمنطق تحقيق الربح واستمرار الاحتكار؛
- الثانية: أن إنتاج التكنولوجيا يتم في إطار احتكار القلة ، وبالتالي فإن السيطرة على الأسواق والمنافسة يكون بشكل خاص عن طريق تجديد المنتجات وتنويعها بفضل التجديد التكنولوجي، ومنه فإن التكنولوجيا المنقولة إلى الدول النامية هي الأقل أهمية. وعليه تظهر أهمية تنمية القدرات التكنولوجية المحلية.

2- الاستيراد العشوائي للتكنولوجيا ، إذ أن إنتاج التكنولوجيا كان نتاج بيئة ليست مشابهة لبيئة الدول النامية وبالتالي فإن الاستيراد لن يلبي حاجات المجتمعات النامية، لهذا فإن الفهم العميق للواقع الاقتصادي والاجتماعي في الدول

---

[1]- أدهم مهدي أحمد، مرجع سابق، ص73.

[2]- هوشيار معروف، المرجع السابق ذكره، ص103- 104.

[3]- السعيد أوكيل (1989)"**اليقظة التكنولوجية في البلدان النامية، بين النظرية والتطبيق**". مجلة الإعلام العلمي والتقني،المجلد8، العدد2، ص ص9-23

[4]- هدى زوير مخلف الدعمي وآخرون (2010): **الاقتصاد المعرفي وانعكاساته على التنمية البشرية**. دار جرير للنشر والتوزيع، الأردن. ص136 و أدم مهدي أحمد، مرجع سابق، ص71.

النامية هو الذي يحدّد الحاجات الحقيقية، وبالتالي التكنولوجيات المناسبة التي يجب إنتاجها أو استيرادها. ومنه فإن الدول النامية ستجد نفسها تستورد أجهزة:[1]

- متقادمة تكنولوجيًا ضمن صناعات تُنتج سلعا نمطية يصعب إحداث تعديلات مهمة عليها؛
- تنتج سلعا تتعرض لتدهور مستمر في معدّلات تبادلها الدولي؛
- تنتج سلعا تتعرض للمنافسة الشديدة في الأسواق الدولية، أكثر من سلع تعتمد على التكنولوجيات الحديثة.

ثانيا: أسباب ضعف إنتاج البحث العلمي والإبداع التكنولوجي: نميّز هذا الضعف على عدة مستويات:[2]

1- على مستوى السياسات العلمية والتكنولوجية : نميّز نوعين من السياسات، الطموحة وغير الطموحة ، وذلك حسب الموارد المتوفرة وتصوّر المسؤولون لها. فحتى بالنسبة للأولى ، فهي اندفاعية من حيث شراء التكنولوجيات الحديثة ومن حيث التكوين العالي ، ولكن دون أن تأخذ اليقظة التكنولوجية مكانة متميّزة ضمنها. لقد نتج ضعف السياسات عن غياب الرؤية الصحيحة والهيكلية لمنظومة البحث العلمي، وعدم ارتباطها بقطاع الإنتاج . فمعظم البحوث لا تزال تركّز على العلوم الأساسية دون الاهتمام بالعلوم التكنولوجية التطبيقية، وكذلك القدرة المحدودة على الاستفادة من نتائج البحث العلمي ، وضعف الموارد البشرية [3] التي هي أساس بناء القدرة على البحث ، وتطوير القدرة الذاتية على توليد معارف جديدة، والذي ينعكس على المردود التكنولوجي في القطاع الصناعي.

2- على مستوى نتائج البحث العلمي : تُقدم الكثير من الدول النامية على الاستثمار في أنشطة البحث والتطوير ولكن دون أن تُحدث توافقا بين تلك الأبحاث وحاجات المؤسسات والاقتصاد والمجتمع ككل . ويرجع ضعف نتائج البحث العلمي إلى:[4]

- عدم التنسيق بين الجهات العلمية، ممّا يُؤدي إلى تكرار نفس البحوث في مراكز مختلفة داخل نفس البلد؛
- عدم تشجيع تجسيد نتائج الابتكار والتطوير؛
- قلة وضعف الإمكانيات التقنية والتجهيزات العلمية الحديثة ، والتي تحُد من طموح الباحثين في إجراء بحوث متقدمة، والخروج بالبحث العلمي من الحلقة التقليدية؛

-عدم ثقة القطاع الإنتاجي في نتائج البحوث الجامعية، ممّا يُقلل من عزيمة الباحثين على إجراء بحوث موجهة لحل مشاكل القطاع.

3- على مستوى تثمين جهود الباحثين والمؤهلين: إن ضعف الارتباط الديناميكي بين تغيّرات الأجور وتغيّرات الإنتاجية وعدم تقييم العمل وفق الكفاءة، يقلّل من التوجه نحو البحث ونحو التعليم نفسه، [5] حيث نجد أن مداخيل المتعاملين في الأسواق غير الرسمية هي أضعاف ما يمكن للمختصين في مراكز التعليم والبحث العلمي أن يحققوه في فترات

---

[1]- هوشيار معروف، مرجع سبق ذكره، ص269.

[2]- السعيد أوكيل، مرجع سابق.

[3]- سوزان موزي، مرجع سابق، ص119-120.

[4]- محمد بن أحمد بن محمد الفزاري (2009): **أثر الثورة التكنولوجية على تقييم برامج وسياسات إدارة الموارد البشرية "نموذج وزارة التربية والتعليم بسلطنة عُمان"** رسالة دكتوراه، جامعة تشرين، سوريا. و هوشيار معروف، مرجع سابق، ص ص156-157.

[5]- هوشيار معروف، مرجع سابق، ص 159.

طويلة. ويمتد سوء الارتباط إلى النشاط الصناعي، فعندما يكتشف الخريجون بأن الدراسة لم تزودهم بمؤهلات كافية تتطابق مع متطلبات وظائفهم، وأن سنوات تعليمهم لم تحقق لهم مداخيل مناسبة، خاصة عند مقارنتها بمداخيل ذوي المهارات الأقل، فإن ميلهم إلى تحسين مستوى تعليمهم يضعف.

4- على مستوى الهياكل: على هذا المستوى، يمكن ذكر النقائص التالية:

- عدم وجود أقسام أو مديريات ضمن وزار تي التجارة أو الصناعة أو غيرهما تهتم بإدارة المسألة التكنولوجية الأجنبية بشكل جاد؛

- عدم وجود أقسام على مستوى المؤسسات الصناعية تهتم باليقظة التكنولوجية مدعومة بموارد بشرية متخصصة.

المطلب الثاني: تنمية قدرات رأس المال البشري

تتمثل تنمية القدرات البشرية في وضع السياسات المناسبة لبناء معارف وكفاءات جميع أفراد المجتمع (**الفرع الأول**) ومنه ضمان تحقيق التميّز في الأداء، سواء على مستوى الأعمال الحرفية البسيطة، أو في المجال الإنتاجي الواسع، وغيرها. كما يجب أن تكون تلك السياسات ضمن سياسة وطنية شاملة (**الفرع الثاني**).

الفرع الأول:سياسة وأساليب تنمية الكفاءات البشرية

ترتبط عملية تطوير كفاءات ومهارات العنصر البشري بتنمية **"القدرة المجتمعية"** لاكتساب وتطوير التكنولوجيا التي هي محدد جوهري لاكتساب وتوليد المزايا التنافسية، وبالتالي فإن تنمية تلك القدرة يكون في إطار سياسة محدّدة الأهداف ووفق أساليب تضمن تلك التنمية.

أولا: بناء القدرات المجتمعية: إن قدرة الأفراد تحدّدها عناصر من المعرفة الضمنية والصريحة معًا. [1] يُقصد بالمعارف الصريحة المعرفة المتعلقة بالوقائع والمبادئ والقواعد (معرفة الشيء)، والتي يسهل تبادلها بين الأشخاص في إطار عملية تعليم وتعلّم. أما المعرفة الضمنية (معرفة الكيف) فهي تُمثل قدرة الشخص على تطبيق تلك القواعد والمبادئ بكفاءة عند انجاز مهمة أو عمل ما. تتحدّد مهارات الشخص بفضل امتزاج المعرفة الصريحة والضمنية، فالمعرفة الضمنية يتم اكتسابها في إطار عملية ملاحظة وممارسة واختبار، وتتحوّل المعرفة الصريحة إلى معرفة جماعية إذا تقاسمها أفراد المجتمع، وتغلغلت في المؤسسات. إن بناء القدرات المجتمعية إذا هي عملية طويلة من التمرّس والتعلّم بالممارسة والتواصل مع الآخرين داخل الشبكات الاجتماعية، ترتبط في مضمونها بمفهوم القدرة على الاستيعاب. إن أول من أدخل مفهوم **"القدرة المجتمعية"** هما Ohzawa وRosovsky (1973)[2] لشرح معدّلات نمو اليابان في سنوات الأربعينات والستينات، إذ يغطي المفهوم عدة أبعاد منها، كفاءة النظام الاقتصادي والتعليمي، المالي والسياسي. وقد عُوّض المفهوم في نهاية التسعينات من طرف البنك العالمي بمفهوم **"الحوكمة"**[3] (حوكمة الدول) والذي يشمل سبعة أبعاد: حرية التعبير، المسؤولية، الاستقرار السياسي كفاءة الحكومة، جودة التنظيم (القوانين) ، سيادة القانون، محاربة الرشوة ، وبالتالي فإن أي سياسة أو أسلوب لتنمية الكفاءات يجب أن يهدف إلى تنمية القدرة المجتمعية ككل.

---

[1]- مكتب العمل الدولي (2008) **"مهارات من أجل تحسين الإنتاجية ونمو العمالة والتنمية"** التقرير الخامس، الدورة97، جنيف. ص 97و10.

[2] -Nurbel, A et Ahamada, I . (2008/ 3) « **Investissement direct étranger et développement :l'enjeu de la capacité d'absorption** ». Monde en développement, N° 124, pp. 79-96. Dol : 10.3917/med.143.0079.

[3]- مكتب العمل الدولي، المرجع السابق.

ثانيا: أهداف وتحديات تنمية الكفاءات البشرية: تُصمّم البلدان سياسات مختلفة لتنمية المهارات بحسب اختلاف ظروفها الاقتصادية والاجتماعية، واختلاف مستوياتها من تلك المهارات والكفاءات، ولكن تهدف كلها إلى تحقيق **الأهداف التالية:** [1]

– تلبية الطلب على المهارات من حيث الملائمة والنوعية، إذ يتعيّن تطوير مهارات ملائمة لأنشطة محدّدة وتشجيع التعليم المستمر لتوفير مستويات عالية من الكفاءات، ونسبة كافية من العمال الماهرين لتحقيق التكافؤ بين عرض المهارات والطلب عليها؛

– تسهيل تحوّل العاملين من الصناعات الأقل إنتاجية إلى الصناعات الأكثر إنتاجية؛

– زيادة نسبة القوة العاملة إلى إجمالي عدد السكان؛

– زيادة فعالية القوى العاملة في الصناعات ذات الإنتاجية العالية من خلال التدريب المنظم والمستمر؛

– خفض تكاليف التكيّف، إذ تساهم سياسات التدريب في تخفيض تكاليف التكيّف مع التطوّرات التكنولوجية التي تقع على عاتق العمال والشركات التي تتأثر سلبا بتلك التغيّرات، والتي قد تؤدي إلى تقليص الشركات لحجم نشاطها أو فقدان العمال لوظائفهم؛

– التركيز على الهدف الديناميكي، وهو توليد التغيّر التكنولوجي، والاستثمار في مجال التعليم والتدريب لتحفيز القدرة التنافسية باستمرار.

ولأن من سمات البلدان النامية اقتران النمو المرتفع والإنتاجية المرتفعة في بعض القطاعات والمناطق، وانخفاضها في أخرى فإنها **تواجه تحدٍ مزدوج لتطوير تلك المهارات:** [2]

– تلبية الطلب على مهارات أعلى في القطاعات المتنامية المعتمدة على تكنولوجيات أعلى، والموجّهة غالبا نحو التصدير؛

– تطوير المهارات لتحسين الإنتاجية، ودعم تنظيم الأنشطة الاقتصادية في الاقتصاد غير المنظم، إذ يحدُ نقص المهارات من ازدهار القطاعات عالية الإنتاجية وازدهار الإنتاج المحلي بالانتقال إلى الأنشطة ذات القيمة المضافة العالية.

ثالثا: سياسات تطوير المهارات: تتنوّع تلك السياسات بين التعليم الرسمي العام وبين التدريب المستمر، وترتبط في جوهرها بعمليتي التعليم والتعلّم، إذ يتولد عن الاقتران بين التعليم المنهجي والتدريب القدرة على الابتكار التكنولوجي **فالتعليم يساعد** على: [3]

– معرفة كيفية تطبيق التكنولوجيات الحديثة، استيعاب التطوّرات النظرية والتطبيقية والدفع على تطوّرها ونشرها؛

– تجميع واستثمار المعلومات المتعلقة بالنشاطات الاقتصادية، وحتى الاجتماعية؛

– تطوير الكفاءات الفردية وبالتالي تعميق تخصّص العمال في مختلف المجالات؛

– توسيع التشابك الإنتاجي بما يساعد على تكثيف الارتباطات بين الصناعات.

من أجل بناء القدرات المجتمعية، فإن تطوير المهارات يكون عن طريق النظام التعليمي بشكل أساسي من خلال:

1– التعليم النظامي: وهو التعليم الذي يسمح باكتساب المعرفة بشكل مباشر وفق مراحل تعليمية معينة، ويشمل:

---

[1]-. فريد كورتل (2012) "**استراتجيات إدارة الموارد البشرية في ظل العولمة، مع الإشارة لحالة البلدان العربية**" ضمن المؤتمر العلمي الدولي "**عولمة الإدارة في عصر المعرفة**" 15-17 ديسمبر. جامعة جنان طرابلس، لبنان.ص ص 1-39. والمكتب الدولي للعمل، مرجع سابق، ص8.

[2]- المكتب الدولي، مرجع سابق،ص30.

[3]- هوشيار معروف، مرجع سابق، ص303.

أ- التعليم الأساسي لبناء المؤهلات الأساسية : إن عملية التعلّم وبناء المؤهلات هي عملية تدريجية وطويلة الأمد ولا يُمكنها أن تقفز على المراحل. إذ يضمن التعليم الأساسي العام اكتساب المؤهلات الأساسية، التي هي شروط أساسية لتمكين الاقتصاد والمنشآت من اكتساب التكنولوجيا والتنويع. فالتعليم بمراحله الثلاث، [1] وخاصة التقني منه، يُعزز قدرة الفرد وقابليته لاستعاب المعلومات واستعمالها، خاصة في المجال الإنتاجي، والتي يمكن أن تترجم إلى عمليات إبداع. فالتعليم يُسرّع من عملية انتشار التكنولوجيا في الصناعة، وبالتالي يستلزم استثمار حصة مهمة من الموارد لتطويره.

ب- التعليم الجامعي والتطوّر التكنولوجي : تُعتبر الجامعة مسؤولة بصورة مباشرة عن عمليتي المبادرة والتطوير من خلال التعليم والبحث (خاصة التقني)، [2] فهي تتولى إعداد الكفاءات المتوسطة والعالية التي تساهم في النشاط الإنتاجي، والقادرة على استيعاب التكنولوجيا. عندما يحدث التفاعل بين البيئة الإنتاجية والنشاط الأكاديمي تزول الاختناقات، وتتوسع قنوات الانتشار التكنولوجي ضمن شبكة معقدة، وكلما تكاملت حلقات تلك الشبكة، كلما أصبح بمقدور البلد الآخذ في النمو إخضاع مراحل اختيار ونقل وتطوير التكنولوجيا للقرارات الوطنية. على الدول النامية إذا، أن تعيد النظر في رسالة الجامعة، بحيث تصبح مراكز استرجاع معرفي في المجتمع المحيط بها ، وبالتالي إنتاج مهارات قادرة على التفاعل مع متطلبات ومشكلات المجتمع والبيئة الإنتاجية بكفاءة عالية. فعلى الجامعة ممارسة ثلاثة أنواع من التعليم:

- **التعليم المنهجي أو الرسمي المستقر** : والذي يضمن للطالب اكتساب مؤهلات معيّنة، إذ يجب الخروج عن الإطار القديم للتعلم (الذي يشبه المصنع للوصول إلى المنتج وهو الشهادة) ، إلى تحديد البرامج بدقة لتصبح منظمات تتفاعل جميع أطرافها في خلق المعرفة اللازمة والعمل على اكتسابها.
- **التعليم غير المستقر** : والذي يتحدد بحاجات الوحدات الاقتصادية، من أجل مساعدتها على زيادة قدراتها على استيعاب التغيّرات التكنولوجية.
- **التعليم المستمر**: ويضمن دورات تدريبية للمتخرجين للاطلاّع والتحكّم في المستجدات العلمية التي لها علاقة مباشرة بوظائفهم، مما يساعدهم ويمنحهم القدرة على إدخال أساليب جديدة في العمل، وبالتالي يساهم هذا النوع من التعليم في زيادة الإنتاجية، وإيجاد الحلول باستمرار للعمليات الإنتاجية.

2- التعليم الإضافي : وهو التعليم المستمر أو مدى الحياة، والذي يساهم في اكتساب المعارف والمهارات، خارج أو بعد التعليم النظامي. تعرفهاللجنة الأوروبية على أنه "الأنشطة التدريبية المتاحة (المقامة) في كل مرحلة من الحياة بهدف تطوير وتحسين المعارف والكفاءات والمؤهلات في إطار تطلّعات شخصية أو تحسين ال سيرة الذاتية أو بناء مؤهلات اجتماعية أو مؤهلات مرتبطة بالعمل"[3] والذي يكون من خلال:

أ- التدريب في مراكز متخصّصة أو الجامعات : من أجل التغيير وتعزيز التعلّم الذاتي ، يلتحق الأفراد بالمراكز التي توفّر دورات تدريبية في تخصّصات معيّنة، أو بالجامعات المفتوحة، الجامعات الليلية، أو بمراكز التعليم عن بعد...الخ. إنّ لانتشار تقنيات المعلومات أثر كبير في تطوّر نظم التعليم المفتوح والتعليم عن بعد ، ووصول الخدمات التعليمية

---

[1]- نوفل قاسم علي الشهوان، مرجع سابق، ص 73.

[2]- هوشيار معروف، مرجع سابق، ص 309-310، 313-314،321. وأحمد عارف ملحم (2013)" **الأدوار المرتقبة للتعليم المستمر في ظل اقتصاد المعرفة**" ضمن المؤتمر العلمي الدولي التاسع "**الوضع الاقتصادي العربي وخيارات المستقبل**" جامعة الزرقاء 24-25 أفريل.

[3]-M'hanni, H.(2012) : **Relever les capacités scientifiques et technologiques des pays du Maghreb : vers un nouveau défis pour la région**. Document de travail, Association pour le développement de l'éducation en Afrique. Doc 3.4.01.

إلى ملايين الأفراد الراغبين في التعلّم أينما كانوا، ومهما تباعدت مواطنهم عن مصادر التعليم التقليدي في بلدانهم . وأصبح مفهوم "التعليم مدى الحياة" هو السائد في معظم البلدان ، ومنه زاد الانفتاح الفكري والثقافي والتعليمي، وأصبح الفرد أو العامل يحصل على المعرفة في أي مكان وفي أي وقت، ومنه أصبحت تتوفر لدى الشركات (نوعيات متفوّقة) موارد بشرية أطلق عليها Drucker, P. (1994) اسم **"عمال المعرفة"**،[1] وهم اللذين يشغلون الأعمال الأكثر أهمية في إنتاج القيمة المضافة في الشركات، بفضل التعليم المستمر والتوجه المنتظم نحو مستويات أعلى من الخبرة.

ب– التدريب والتعلّم في مكان العمل : إلى جانب التعلّم في مراكز التدريب، فالتعليم التطويري للعاملين أثناء العمل يساهم في تراكم خبراتهم، وينعكس ذلك على تحسّن في الكفاءة التكنولوجية وفي الأسلوب التقني ،[2] ومنه، فإنه على الدول النامية أن تشجّع توسع التعلّم والتدريب في مكان العمل من خلال:* استخدام ممارسات العمل عالية الأداء والتي تحسّن من المهارات؛ * تنظيم التدريب أثناء العمل وخارج الشركة عن طريق مقدميّ برامج التدريب.

إن ما يعيق عملية التطوير التكنولوجي في الدول النامية ليس فقط نقص كفاءة العنصر البشري، ولكن أيضا هجرة الكفاءات القادرة على إحداث ذلك التطوير، إذ تعاني معظم الدول النامية من هجرة العمال الماهرين اللذين يبحثون عن فرص عمل أفضل في بلدان أخرى. وتؤدي الهجرة إلى التأثير على التنمية وعلى عائدات الاستثمار في تطوير المهارات فقد وصل تدفق المهاجرين من البلدان النامية إلى البلدان المتقدمة [3] 8% من السكان الحاصلين على تعليم عال، كما وصل في بعض البلدان 70% كدول البحر الكاريبي، و50% في بعض الدول الإفريقية.

الفرع الثاني: دمج سياسة تطوير المهارات في إستراتجية وطنية

من أجل الوصول إلى هدف بناء الكفاءات، لا بد أن يتم ذلك في إطار إستراتجية وطنية تضمن التنسيق بين مختلف المشاركين في تحقيق ذلك الهدف.

أولا: تنسيق سياسة تطوير المهارات بالسياسات المرتبطة بها: لا بد من أن تكون سياسة وإستراتجية تطوير المهارات متسقة مع سياسات الصناعة والتجارة والتكنولوجيا، إذ أن تنسيق تطوير المهارات مع اعتماد تكنولوجيات جديدة والانتقال إلى قطاعات صناعية ذات قيمة مضافة عالية، يُشكل تحديا جوهريا بالنسبة للدول النامية. فالاكتفاء بالاستثمار في رأس المال البشري من شأنه أن يُؤدي إلى انخفاض عائدات اكتناز المهارات، بوجود عمال ذوي مهارات عالية دون توفّر عمل مناسب لهم، كما أن زيادة نقل التكنولوجيا وحده دون إعداد العمال والمديرين لن يُعطي نتائجه.[4]

لقد أكدت التجارب الناجحة للبلدان التي حققت، أو في طريق تحقيقها للاستدراك التكنولوجي، اعتمادها على ما يلي:

1– دور الحكومات النشط : إذ أدت الحكومات دورا مهما في النهوض بالصادرات والاستثمار ونقل التكنولوجيا والتغيير التكنولوجي وتنمية الموارد البشرية، وقد صاغت استراتجيات تنموية وطنية باعتبارها إطارا للتنسيق بين السياسات.

2– سياسة تعلّم منفتح على الخارج : حيث استخدمت تلك البلدان المنشورات العلمية المتاحة، واستعانت بمدربين أجانب، وخاصة جذب الشركات الأجنبية المتخصّصة في التكنولوجيات المتطوّرة، وإقامة علاقات بينها وبين الشركات المحلية، وتشجيع تلك الشركات على تقديم التدريب.

---

[1]- أحمد عارف ملحم، مرجع سابق. وفريد كورتل، مرجع سابق.

[2]- نوفل قاسم علي الشهوان، مرجع سابق،ص 73.

[3]- المرجع السابق، ص 85.

[4]- المرجع نفسه، ص 99-100.

3- النهج القطاعي في بناء القدرات: وذلك باختيار القطاعات التي تتيح الظروف الأساسية لها إمكانية النمو، وهي القطاعات ذات إمكانيات تعلّم كبيرة تتيح الارتقاء في سلسلة التعلّم والقيمة المضافة.

4- نهج استباقي لتطوير المهارات : تعتمد عملية تحديد الاحتياجات من المهارات على الربط بين الترتيبات المؤسسية والسياسات الصناعية والاستثمار، إذ أنه يجب توفير المعلومات في وقت مُبكر للحكومات ومراكز التدريب وترجمتها إلى إمدادات بمهارات جديدة، في الوقت المناسب. ففي جمهورية كوريا مثلا، تصمّم الحكومة توسيعا تدريجيا للتعليم الرسمي، والتدريب المهني بالاستناد إلى خطط تنمية صناعية، وقصد تدارك الفارق الزمني بين الاستثمار في المهارات وتكوين رصيد منها، تتبنى الحكومة سياسة تنمية الموارد البشرية على التنبؤ بالطلب على المهارات.

ثانيا: ربط بناء القدرات المجتمعية بدعم الاستدراك التكنولوجي: نظرا لدور المهارات والمؤهلات التكنولوجية في الابتكار والتنويع، فإنه من المهم أن يقترن تطويرها بالتغيّر التكنولوجي، ففي الوقت الذي تعمل فيه البلدان المتقدمة على دفع الحدود التكنولوجية إلى الأمام، تخطوا البلدان النامية نحو تلك الحدود. [1] ويُتيح التقليد والاستثمار في قطاعات غير تقليدية وتطبيق التكنولوجيات الجديدة على مجموعة واسعة من الأنشطة الاقتصادية، الانتقال إلى هيكل إنتاجي أكثر تعقيدا وتنويعا. فالعمال الماهرون هم أكثر استعداد لتعلّم التكنولوجيات الحديثة وتطبيقها، كما يُنشئ توافر عمال ماهرين حوافز تحث الشركات على استحداث تكنولوجيات كثيفة المهارات، ومنه تحقيق نمو في الإنتاجية والدخل والقدرة التنافسية في الأسواق الدولية.

المطلب الثالث: تنمية القدرات التكنولوجية

يُقصد بالقدرة التكنولوجية مدى قدرة المجتمع على حيازة التكنولوجيا والتعامل معها وتطويرها وتوليدها، ويتم رفع القدرات الوطنية عن طريق نقل التكنولوجيا وتوطين التكنولوجيا الأجنبية، والتي تعتبر مهمة بالنسبة للدول النامية **(الفرع الأول)** ولكن أيضا عن طريق الجهود الذاتية من خلال سياسة البحث والتطوير وتشجيع الابتكار **(الفرع الثاني)**.

الفرع الأول: نقل وتوطين التكنولوجيا الأجنبية في الدول النامية

إن المستوى التكنولوجي لبلد ما لا يتحدّد فقط بالابتكار الداخلي، ولكن أيضا عن طريق انتشار التكنولوجيا الأجنبية. ففي الدول النامية ، وبما أن الابتكارات الداخلية هي ضعيفة، فإن الآثار الإيجابية للتكنولوجيا المستوردة تصبح لها أهمية أكبر نسبيا .[2] ويتم نقل التكنولوجيا الأجنبية بطريقة مباشرة عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر، أو بطريقة غير مباشرة عن طريق منح الامتيازات والتراخيص، وكلها في إطار الشركات متعددة الجنسيات التي تسيطر على إنتاج وتطوير وتوزيع معظم التكنولوجيا في العالم.

أولا: نقل وتوطين التكنولوجيا عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر: إن نقل التكنولوجيا لم يعد ضمن هامش الحرية الذي تمت تجربته في السبعينات والثمانينات في الدول حديثة التصنيع، ومع ذلك يمكن للدول النامية التي تسعى إلى التصنيع وتطوير قدراتها التكنولوجية أن تستفيد من التكنولوجيات الموجودة ورصيد المعرفة الذي أصبح ملكا عاما.[3]

1- أهمية توطين التكنولوجيا : يعني نقل التكنولوجيا، نقل المعارف الفنية من منشئها لاستخدامها في موقع آخر،[1] ويُعتبر مفهوم التوطين أوسع من عملية النقل. يُقصد بالتوطين قدرة المجتمع على امتلاك واستيعاب التكنولوجيا

[1]- مكتب العمل الدولي، مرجع سابق، ص107.

[2] -OMC (2013) : **Rapport sur le commerce mondial** .Op.Cit. p.156.

[3]- محمد عبد الشفيع، مرجع سابق، ص42-43.

وبالتالي الوصول إلى مرحلة التعامل مع المعارف والتحكّم في أساليب تنفيذها، ومنه امتلاك القدرة على الإبداع والابتكار في التصميم والاستخدام [2] –وليس فقط التحكّم في استغلال الآلات، ولكن التحكّم في التكنولوجيات المرتبطة بها– والذي يسمح بإظفاء الطابع الخاص للمجتمع وتلبية متطلباته. ويتم في عملية توطين التكنولوجيا بناء القاعدة المعرفية والتقنية للمجتمع، وتكوين الخبرات والمهارات التي تكون قادرة على عملية التقليد باستخدام الموارد المحلية، ومن ثم ابتكار طرق وأساليب جديدة غير مُقلدة. إن عملية التوطين هي عملية بطيئة نظرا لارتباطها بالخصوصيات الاقتصادية والاجتماعية للمجتمع الموطنة فيه، فهي تتطلب مواءمتها للبيئة المحلية بوجود سياسة وطنية للتنمية التكنولوجية واضحة الهدف والمناهج لجعلها جزء من النسيج الوطني.[3]

2– آليات نقل التكنولوجيا بالاستثمار الأجنبي المباشر: يتم نقل التكنولوجيا في إطار الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال الآليات التالية:[4]

أ– الشركات الفرعية: ويكون هذا النقل من الشركة الأم إلى فروعها المنتشرة دوليا، إذ يتم داخل المجال الاقتصادي للشركة متعددة الجنسيات، ويكون في شكل حزمة تتضمن كل ما تحتاجه الشركات الفرعية للقيام بنشاطها الإنتاجي والإداري، حيث تبقى أسرار التكنولوجيا المنقولة في يد تلك الشركات، وبالتالي تكون منعزلة عن القاعدة الصناعية الوطنية.[5] رغم أن الشركات الأجنبية تميل بأن تنشط في تجمعات تكنولوجية معزولة* عن الشركات المحلية،[6] والذي يعني من الناحية النظرية أنها لن تضيف شيئا للقدرات التكنولوجية المحلية ، إلاّ أن وجود الفرع داخل المجال الاقتصادي للبلد المضيف يمكن أن يُحدث نقلا للتكنولوجيا إلى الأنشطة الاقتصادية التي يكون في علاقة معه، لهذا فإن جذب الاستثمارات الأجنبية يجب أن يكون نحو الصناعات التي تمتلك قدرات تكنولوجية. يتحدد ذلك النقل بمدى عمق وقوة وتنوّع الروابط التي يقيمها الفرع أو الفروع الأجنبية مع القطاعات والمؤسسات الإنتاجية والتكنولوجية المحلية، فالشركات متعددة الجنسيات التي يكون المنتجين المحليين جزءا من شبكاتها، تحتاج لأن تكون شبكات التوريد والإمدادات المحلية على حدود المنافسة الدولية،[7] مما يدفعها إلى نقل جزء من تكنولوجيتها والاستثمار في تدريب موظفيها المحليين، المهنيين والإداريين.

---

[1]- محمد مختار الحلوجي (2002) "**دور مؤسسات التعليم العالي ومراكز البحث العلمي في توطين العلوم والتكنولوجيا**" ضمن: العلوم والتكنولوجيا في الوطن العربي، الواقع والطموح. مراجعة وتقديم أبو الهجاء. إصدار مشترك، المؤسسة العربية للدراسات والنشر، بيروت.ومؤسسة عبد الحميد شومان الأردن. ص ص 293–311.

[2]- محمد بن أحمد الفزاري، مرجع سابق، ص54.

[3]- محمد مختار الحلوجي، المرجع سابق.

[4]- آدم مهدي، مرجع سابق، ص83–87. و محمد سيد أبو السعود، مرجع سابق.

[5]- محمد بن أحمد الفزاري، مرجع سابق، ص 55.

* Les Enclaves technologiques.

[6] -Bouoiyour, J. et autres (2009/1) « **Investissements directs étrangers et productivité : quelles interactions dans le cas des du Moyen Orient et d'Afrique du Nord ?** ». Revue économique, Vol.60, pp. 109-131.

[7]- مكتب العمل الدولي، مرجع سابق، ص115.

ب– المشروع المشترك : ينشأ المشروع المشترك بين شركة متعددة الجنسيات وشركة وطنية تكون لها الأغلبية في رأس المال،[1] وأيضا في الإدارة، وتؤدي مساهمة كل الأطراف في إدارة النشاط المشترك إلى اكتساب المهارات التسييرية والإنتاجية للطرف المحلي، بحيث يكون هناك نقلا للتكنولوجيا أفضل من الشركات الفرعية.

ج– التعاون والتطوير المشترك : يكون في شكل اتفاق بين شريكين أو أكثر لتطوير تكنولوجيا معينة، ولكن يتطلب هذا الأسلوب وجود قاعدة تكنولوجية يبدأ منها التطوير، لهذا يكون بين شركات أو دول متكافئة تكنولوجيًا [2] ومن أجل تحقيق ذلك للدول النامية يجب أن تكون هناك حوافز قوية للطرف الأجنبي لقبول هذا التعاون.

3– شروط نجاح عملية توطين التكنولوجيا: إن الارتدادات التكنولوجية للشركات الأجنبية ليست عملية آلية أو أكيدة، ولجعلها كذلك يتعيّن توفر الشروط التالية:

أ– الانفتاح على التجارة الدولية: إذ أن الانفتاح على الخارج يعطي الفرصة للوصول إلى المعارف والتكنولوجيات الجديدة، سواء عن طريق شراء التجهيزات والمنتجات، والذي يسمح للشركات بالتعرّف على التكنولوجيا التي يتضمنها وتقليدها، أو عن طريق الاستثمارات المباشرة، والتي تتجه بشكل أساسي نحو الدول المنفتحة تجاريا، ويشجع وجودها على نقل التكنولوجيا إذا توفرت الحماية لحقوق الملكية الفكرية. [3] يكون للاستيراد، كوسيلة لنشر التكنولوجيا، أهمية أكبر عندما تكون المستوردات من الدول المتقدمة وتتضمن محتوى عال من التكنولوجيا، على أن تكون من الدول النامية، كما أن نقل التكنولوجيا يكون أكثر أهمية في المنتجات الوسي طة (المدخلات) عنه في المنتجات النهائية. يمكن للمؤسسات المحلية أيضا وفي إطار تلبيتها للمعايير التي يفرضها الزبائن الأجانب في المنتجات أن تكتسب كفاءات جديدة، وهذا ما يسمى بـ **"التعلّم بالتصدير"**[4] الذي يؤدي إلى زيادة الكفاءة في استخدام التكنولوجيا واستيعابها.

ب– مستوى معين من التطوّر الاقتصادي : تشير الدراسات [5] إلى أن مساهمة الاستثمارات الأجنبية المباشرة في النمو الاقتصادي يكون أقوى في الدول التي تكون عند مستوى معين من التطوّر. فإذا كان الفارق التكنولوجي بين الشركات متعددة الجنسيات والبلد المستقبل لها كبيرا، فإن ذلك يعيق انتشار الآثار الإيجابية لتلك التكنولوجيات، كما أن تلك الشركات لا تفضل الاستثمار في الدول الأقل نموا.

ج– القدرة على استيعاب التكنولوجيات المنقولة: إن مدى فاعلية انتقال التكنولوجيا ترتبط بمدى استيعابها، والتي ترتبط بدورها بمدى التقارب بين البيئتين المصدرة والمستوردة لتلك التكنولوجيا ،[6] والتي تفرض امتلاك مستوى معين من مخزون رأس المال البشري. يُستعمل مفهوما النقل والاستيعاب بلا تمييز لوصف القدرة على التمرّن التي يجب أن يمتلكها البلد المستقبل، والتي تعتبر أهم شرط نجاح عملية التوطين.

تستند الدراسات النظرية حول دور القدرة على الاستيعاب – عند تحليل نقل التكنولوجيا من خلال الاستثمارات الأجنبية المباشرة على الدول المستقبلة– في كثير من الأحيان إلى أعمال Cohen و Levinthal (1989، 1990)[7]

---

[1]- بوضراف الجيلالي (2011) " **التجديد ونقل التكنولوجيا**" مجلة أبحاث اقتصادية وإدارية، العدد 9، جامعة بسكرة، ص ص 31– 49 .

[2]- محمد بن أحمد الفزاري، المرجع السابق، ص56.

[3] - OMC (2013) : Rapport sur le commerce mondial .Op.Cit. p169.

[4] -OMC (2013). Op.Cit. p168. et Mrad, F. (2006) : Transfert technologique et capacité d'absorption : cas d'un pays en développement. Dans, Innovations technologique, aspects culturels et mondialisation. Sous la direction de Ammi, Ch. Ed. Lavoisier, Paris. pp. 59-74.

[5] -Sachwald, F. Et Perrin, S. (2003) : **Multinationales et développement: le rôle des politiques nationales**. pp. 23-24. Sur le site de l'Institut français des relations Internationales. www.ifri.org. Le 1/10/2013. et Mrad, F. Op.Cit.

[6]- بوضراف الجيلالي، مرجع سابق.

[7] - Nurbel, A. et Ahamada, I .Op.Cit.

والتي تربط بين القدرة على الاستيعاب و إشكالية الاستدراك التكنولوجي . يمثل رأس المال البشري مركز أو محور القدرة على الاستيعاب ، فالمخزون الأولي من رأس المال البشري الذي يم لكه البلد هو الذي يحدّد قدرته على التعلّم والتمرّن Becker (1962، 1975)،[1] ويعتبر مستوى التعليم ، مُعبرا عنه بعدد سنوات التعليم ، مؤشرا عن مخزون رأس المال البشري. فنعد مقارنة الدول المتقدمة والدول النامية نجد أنه في سنة 2000 * كانت المدة المتوسطة للتمدرس تسع سنوات وتسعة أشهر في الدول المتقدمة، مقابل خمس سنوات وشهر واحد في الدول النامية، وعند مقارنة هذه الأخيرة فيما بينها نجد أن متوسط سنوات التمدرس في دول شرق آسيا والمحيط الهادئ كانت ست سنوات و ثمانية أشهر، مقابل ثلاث سنوات وستة أشهر في دول إفريقيا جنوب الصحراء. كما أوضحت دراسة Xu (2000)[2] أنه كلما ارتفع الحد الأدنى (عتبة) لمخزون رأس المال البشري (مقاس ا أيضا بعدد سنوات الدراسة) كلما استطاع البلد المضيف الاستفادة من نقل التكنولوجيا إليه، وهو ما لا تحققه أغلب الدول النامية، مما يفسّر ضعف نقل التكنولوجيا إليها. وتستعمل الاستثمارات الأجنبية المتوجهة نحو البلدان التي لا تتوفر على الشروط الضرورية (أو تتوفر على شروطا أقل تشجيعا) ، تكنولوجيا بسيطة، وتساهم بطريقة هامشية في تأهيل وتطوير المهارات المحلية. تمثل إذا القدرة على الاستيعاب بالنسبة للدول النامية وسيلة وهدفا للسياسة الاقتصادية بصفة عامة، وللسياسة التنافسية بصفة خاصة.

لقد تزامن ظهور مفهوم القدرة على الاستيعاب مع نظرية النمو الداخلي بالنسبة لمسألة آثار الاستثمارات الأجنبية على الدول المستقبلة لها.[3] فتوظيف مفهوم القدرة على الاستيعاب كان له دورا مهما في تحويل تحليل تأثير الاستثمارات الأجنبية من مجال النظرية النيوكلاسيكية التقليدية للنمو – التي تنظر إلى تلك الاستثمارات في إطار التراكم المادي للعوامل خاصة رأس المال– إلى مجال نظرية النمو الداخلي ، و التي تهتم بتحليل التراكم النوعي للعوامل الذي تُحدثه تلك الاستثمارات. فالمكوّن النوعي للنمو مرتبط بالقدرة على الاستيعاب التي هي محدد داخلي للتطوّر التكنولوجي.

4– نقل أنشطة البحث والتطوير إلى الدول النامية : يمكن أن يساعد نقل تلك الأنشطة إلى البلدان النامية على تعزيز نظم الابتكار لديها ، ورفع مستواها الصناعي و التكنولوجي، مما يمكّنها من التعامل مع تكنولوجيات أكثر تعقيدا وإنتاج منتجات أكثر تطويرًا. فكلما زاد التفاعل بين الشركات متعددة الجنسيات والشركات المحلية ومؤسسات البحث والتطوير التابعة للبلد النامي المضيف، وكلما كان نظام الابتكار الوطني أكثر تقدّما ، زاد احتمال حدوث التأثيرات الإيجابية على الاقتصاد ككل.[4] وتحدث التأثيرات الإيجابية عن طريق:[5]

– إدماج أنشطة البحث في الجامعات المحلية ، ولأن الشركات الأجنبية تحتاج إلى رأسمال بشري علمي مؤهل في أنشطة البحث والتطوير، فان ذلك يساهم في تأهيله، وكذلك على عودة رأس المال العلمي المهاجر.[6] وهو ما يحدث اليوم في الهند وقبلها في تايوان وإيرلاندا، حيث عاد رأس المال البشري المؤهل خاصة من الولايات المتحدة بتأهيل عال.

– تراخيص التكنولوجيا للمنتجات المشتقة المنتجة من طرف الشركات المحلية ؛

---

[1] - Nurbel, A. et Ahamada, I .Op.Cit

* نجد أن متوسط سنوات الدراسة ارتفع بشكل كبير بعد سنة 2000 حتى بالنسبة للدول النامية، إذ أصبح في الجزائر مثلا 13 سنة.

[2] -Sachwald, F. Et Perrin, S. Op.Cit. p.25.

[3] -Nurbel, A et Ahamada, I .Op.Cit.

[4]- مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية، **تقرير الاستثمار العالمي** (2005) مرجع سابق.

[5] -CNUCED (2005) « **Incidences de l'IED sur le développement :mondialisation de la R-D par les sociétés transnationales et conséquences pour les pays en développement** » Réunion d'experts sur les incidences de l'IED sur le développement. 24-26 Janvier. TD/B/COM/EM.16/2.

[6]- تقرير الاستثمار العالمي(2005)، مرجع سابق.

– تشجيع ثقافة التجارة بين العلم يين والمهندسين، بحيث تكون أبحاثهم موجهة للحصول على براءات اختراع ومنه إمكانية إقامتهم لمشاريعهم الخاصة باستغلال تلك البراءات؛

– نشر ثقافة البحث والتطوير والابتكار في المؤسسات المحلية، ففي الهند مثلا كان لأنشطة البحث للشركات متعددة الجنسيات أثر تنافسي على المؤسسات الهندية، حيث ارتفعت نفقات البحث والتطوير فيها وكذلك تسجيلات براءات الاختراع، كما أصبحت الشركات الهندية خاصة في مجال الإعلام الآلي تنافس بصفة مباشرة الشركات الأجنبية.

ترتبط التأثيرات الإيجابية فيما يتعلق بالنمو والإنتاجية والتنافسية للشركات متعددة الجنسيات بقدرة الدول المستقبلة على الاستفادة من تلك التأثيرات، إذ أن المزايا التنافسية للشركات متعددة الجنسيات الأجنبية (تقدم تكنولوجي، قدرات عالية على التحكّم في التكاليف، تفوق تنظيمي... الخ) وبالتفاعل مع مزايا الموقع للبلدان المستقبلة، تسمح لهذه الأخيرة بإعادة تنظيم صناعاتها بفضل تأثير المنافسة وبالتالي زيادة الإنتاجية المحلية ومنه تدعيم نموها.

ثانيا: نقل وتوطين التكنولوجيا عن طريق الإنتاج غير القائم على المساهمة في رأس المال : يتم هذا النقل عن طريق منح التراخيص والبراءات للشركات الوطنية، وبالتالي يتم دون تواجد للشركات الأجنبية.

1– آليات نقل وتوطين التكنولوجيا عن طريق الإنتاج غير القائم على المساهمة في رأس المال : وتتمثل في:

أ– التكنولوجية المنقولة بشراء براءات الاختراع : تتمثل في نقل التصاميم والمواصفات وأسرار التصنيع والخبرة والمهارات لبعض السلع والخدمات، وتعتبر هذه الطريقة مناسبة لتنمية القدرات الذاتية وتحقيق قدر من الكفاءة في المشاركة والمنافسة الدولية،[1] ولكن تتطلب قدرات تكنولوجية ومعرفية لتطبيق الاختراع.

ب– منح التراخيص والامتيازات: لم يعد الإنتاج الدولي يقتصر على الاستثمار الأجنبي المباشر، فأشكال الإنتاج غير القائمة على المساهمة في رأس المال تتسم بأهمية متزايدة، منها منح الامتيازات، منح التراخيص ، عقود الإدارة...الخ.[2] إذ تقوم الشركات متعددة الجنسيات بتنسيق الأنشطة المختلفة في سلاسل القيمة العالمية التابعة لها، والتأثير على إدارة شركات البلدان المضيفة دون أن تمتلك نصيبا في رأسمالها. يكون هذا الترخيص من الطرف الأقوى تكنولوجيا إلى الطرف الأضعف، وتتم من خلاله نقل تكنولوجيا كاملة، والذي يُساهم في فتح الأسواق للمنتج. ويكون النقل إلى الدول التي تُظهر قدرة على التحكم في التكنولوجيا المرتبطة بالإنتاج.

ج– المقاولة من الباطن : تبرم عقود المقاولة بين طرف أجنبي وطرف محلي يقوم بإنتاج قطع الغيار، أو تجميع الأجزاء المصنعة، ويسوّق المنتج عن طريق الطرف الأجنبي سواء في سوقه المحلية أو أسواق أجنبية أخرى.[3]

تتميز هذه الآليات بأنها ترتيب مرن يُعقد مع شركات محلية ، ويدفع الشركات متعددة الجنسيات إلى الاستثمار في بناء مقوّمات شركائها عن طريق نشر المعرفة والتكنولوجيا والمهارات، وهذا يتيح للاقتصاديات المضيفة إمكانيات كبيرة لبناء القدرات الصناعية في الأجل الطويل، عن طريق عدد من القنوات مثل تدريب العمالة وتوليد القيمة المضافة وتنمية الصادرات وامتلاك التكنولوجيا.

2– التأثيرات الإنمائية الرئيسية لأشكال الإنتاج الدولي غير القائمة على المساهمة في رأس المال : تتمثل التأثيرات في:[4]

– توليد فرص عمل، خاصة التصنيع التعاقدي والاستعانة بمصادر خارجية في تقديم الخدمات؛

---

[1]- محمد بن أحمد الفزاري، مرجع سابق، ص56.

[2]- تقرير الاستثمار العالمي(2011)، مرجع سابق، ص26ن27.

[3]- المرجع السابق، ص 27- 29.

[4]- تقرير الاستثمار العالمي2011، مرجع سابق، ص 27- 29.

– توليد قيم مضافة مباشرة مهمة، خاصة إذا كان نطاق الاستعانة بالمصادر المحلية واسعًا؛

– إتاحة إمكانية وصول الشركاء المحليين إلى الشبكات الدولية للشركات متعددة الجنسيات، و خاصة في حالة أشكال الإنتاج التي تعتمد على الأسواق الخارجية، كالتصنيع التعاقدي والتعهيد الخارجي وعقود الإدارة؛

– معظم علاقات الإنتاج غير القائمة على المساهمة في رأس المال، هي في جوهرها شكل من أشكال نقل الملكية الفكرية إلى شريك محلي ، تكون مصحوبة بتدريب كل من الموظفين المحليين والإداريين مما يرفع الإنتاجية ، وقد يصبح الشركاء المحلين مطوّرين مهمين للتكنولوجيا؛

– وبالتالي يمكن أن تدعم تنمية القدرات الإنتاجية المحلية، وأن تدمج الأنشطة الاقتصادية المحلية في سلاسل القيمة العالمية.

من مساوئ أشكال الإنتاج هذه، مقارنة بالاستثمار المباشر، أنها تتسم بطبيعة **"طيّارة"** أي قدرة الشركات متعددة الجنسيات على نقل النشاط الإنتاجي إلى أماكن أخرى، دون أن تتعرض لمخاطر فقدان أموالها.

3– أسباب اختيار هذا الأسلوب في نقل التكنولوجيا : تتمثل أسباب تفضيل الشركات العالمية لهذا الأسلوب في نقل التكنولوجيا عن الاستثمار المباشر فيما يلي:[1]

– تحقيق عوائد من بيع التراخيص والبراءات ومنح الامتيازات، دون تحمّل تكاليف الاستثمار والتعرّض للمخاطر؛

– صعوبة استغلال التكنولوجيا المنقولة عن طريق الاستثمار المباشر بسبب ضيق السوق المحلية أو ما تفرضه الدولة المضيفة من قيود على الاستثمار الأجنبي المباشر؛

– اختبار الأسواق الجديدة قبل انجاز الاستثمار، مع تقييد النشاط التجاري للمشروعات المتلقية للتكنولوجيا فيما يتعلق بالتصدير.

إن مختلف قنوات نقل التكنولوجيا يجب أن تكون متكاملة ، وأن تهدف سياسة نقل التكنولوجيا إلى زيادة التفاعل بين النظام الوطني للابتكار والقاعدة العلمية والتكنولوجية الأجنبية (التي يمكن الن فلذ إليها) عن طريق مضاعفة الاتفاقيات. إن الآثار الإيجابية للاستثمارات الأجنبية المباشرة تتعلق أيضا بالبيئة العامة للأعمال، التشريعات، الشفافية في المعاملات، الديمقراطية، محاربة الفساد...الخ.

[1]- أدم مهدي أحمد، مرجع سابق، ص 89-90.

الفرع الثاني:تنمية القدرات التكنولوجية الذاتية

بعد أن كانت مجموعة من الدول النامية مجرد أرضية بسيطة للإنتاج الدولي، أصبحت تحقق تدريجيا نموها عن طريق إمكانياتها الذاتية للابتكار، وتساهم في المخزون العالمي التكنولوجي . فالصين وبعض الدول الآسيوية مثل سنغافورة والهند وكوريا الشمالية ارتفعت مساهمتها في "مخزون الابتكارات التكنولوجية" بين 1985و 2010،[1] ممثلا في عدد طلبات براءات الاختراع . تُفسَر هذه المساهمة بأن تلك الدول استطاعت إعادة توطين جزء كبير من القدرات الإنتاجية على أراضيها، بما فيها خلق صناعات وطنية جديدة أو تطوير صناعات موجودة وتوطين فروع أجنبية.

أولا: عناصر بناء القدرات التكنولوجية الذاتية: يعتمد بناء القدرات التكنولوجية الذاتية بالأساس على وضع سياسة وطنية للعلم والتكنولوجيا، وكذلك على توفير بنية تحتية تكنولوجية تدعم أنشطة البحث والتطوير، في إطار نظام وطني للابتكار.

1- السياسة الوطنية للتنمية التكنولوجية : تقوم عملية الاندفاع الذاتي للتطوّر التكنولوجي على تدعيم الابتكار العلمي والتكنولوجي ، اللذان يرتبطان بعملية التحوّل الهيكلي ، و يساعدان على زيادة الإنتاجية وتكوين مزايا تجارية ديناميكية. إن وجود سياسة للتنمية التكنولوجية في البلدان النامية ضروري لتعزيز التعلّم واكتساب القدرات في مجالات العلم والتكنولوجيا والابتكار على المستوى المحلي . فبناء القدرات العلمية والتكنولوجية والابتكارية يهدف إلى زيادة الإنتاجية والثروة والارتقاء بمستويات المعيشة، من خلال استحداث أنشطة اقتصادية تنافسية جديدة لخدمة الأسواق المحلية والإقليمية والدولية.[2] وعليه، فإن مثل تلك السياسة **تهدف إلى:**[3]

– تنمية القدرات التكنولوجية الذاتية لرفع القدرة على استغلال نتائج البحوث التطبيقية والتطويرية، وكذلك القدرة على استيعاب التكنولوجيات المنقولة؛

– رفع كفاءة استخدام الموارد المحلية ومنه رفع القيمة المضافة للمنتجات المحلية، ممّا يتيح لها فرص التصدير؛

– رفع العائد من التكنولوجيا المستوردة؛

– وضع المقوّمات التشريعية والبرامج والهياكل التي تتوافق وأهداف التنمية التكنولوجية، على المستوى الوطني، والقطاعي وعلى مستوى المؤسسات؛

– دعم القدرات التنافسية والتصديرية للمنتجات المحلية.

ولكي تحقق السياسة الوطنية للتنمية التكنولوجية أهدافها في الدول النامية، يجب على أن **تأخذ في الاعتبار:**[4]

– أن التطوير الذاتي للتكنولوجيا ينبثق من حاجات المجتمع، وبالتالي لا بد من ربط عملية التنمية التكنولوجية والصناعية بمتطلباته وقدراته، إذ تُستخدم التكنولوجيا للبحث عن حلول لمشكلات محدّدة يواجهها المجتمع (كما هي الحلول ذاتها) بالاعتماد على إمكانياته المحلية، وبالتالي يكون لمنتجات التكنولوجيا طابع المجتمع الذي أنتجها. وبهذا تأتي أهمية وضع سياسة للتنمية التكنولوجية تراعي الخصوصيات المحلية دون إغفال التغيّر التكنولوجي السريع على مستوى العالم؛

---

[1]- OMC (2013) : Rapport sur le commerce mondial .Op.Cit. p.157

[2]- مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (2012)" **التصدي للتحديات الإنمائية المستمرة والناشئة: إتباع منهج متكامل في تعزيز التحوّل الهيكلي**" اجتماع الدورة الثالثة عشر، أفريل، الدوحة. TD/458.

[3]- محمد بن أحمد، مرجع سابق، ص49.

[4]- صلاح زين الدين، مرجع سابق، ص52. و هوشيار معروف، مرجع سابق، ص 191-196.

– أنه يجب إعادة هيكلة القطاع الصناعي بهدف تخفيف حالة التركّز التي يتميز بها، ونشر النشاطات الصناعية إلى كافة القطاعات المهملة في فروع الإنتاج المختلفة، ممّا يخلق تكاملا بين تلك الفروع من خلال تبادل السلع والخدمات والمعلومات؛

– التركيز في نقل التكنولوجيا الأجنبية على المعلومات الخاصة بالأنظمة والأساليب وبمعارف التصميم والأداء والصيانة والتطوير، وكذلك توجيه الاهتمام نحو الحلقات الأساسية والوسطى للتحويل الإنتاجي، بدلا من الاعتماد فقط على نشاطات التجميع. لهذا فإن الاندفاع الذاتي للتحوّل التكنولوجي لا يمكن أن يحدث إلاّ في إطار استراتيجي شامل ومتكامل للتنمية الصناعية، وبكافة أبعادها الاستثمارية، المادية والبشرية والتكنولوجية.

تواجه الدول النامية عدة تحدّيات من أجل الوصول إلى أهداف سياسة التنمية التكنولوجية، تتلخص **تلك التحديات** فيما يلي:[1]

– تحديات تشريعية: إن غياب أو نقص الأطر القانونية التي تنظم نشاط البحث العلمي والتطوير التكنولوجي وكذلك قوانين حماية الملكية الفكرية يُعرقل الاستثمارات التكنولوجية، كما أن ضعف الاتصال بين الجامعات ومراكز البحث وبين الشركات يُقلّل من عزيمة القطاع الخاص على الاستثمار في أنشطة البحث والتطوير، ومنه لا يمكن للبحث الأكاديمي أن يساهم بشكل مهم في التطوّر التكنولوجي.

– تحديات مؤسساتية: إذّ أن تعدّد وتنوّع المنظمات والهيآت التي تتدخل في تنظيم البحث العلمي وغياب التنسيق فيما بينها، يُشكل عائقا أمام التطوّر التكنولوجي.

– التحديات المالية: في الوقت الذي تعتبر فيه أنشطة البحث والتطوير جوهر التطور التكنولوجي وبناء القدرات التنافسية، لا تخصّص الدول النامية إلاّ نصيبا ضعيفا من ناتجها المحلي لهذا النشاط، لأن عملية التصنيع فيها تقوم على نقل التكنولوجيا وليس على البحث والتطوير والابتكار. فمقارنة نسب الإنفاق على البحث والتطوير من الناتج المحلي الإجمالي بين الدول النامية والناشئة والمتقدمة [2] تُظهر المكانة التي توليها كل مجموعة لعملية الابتكار والتطوير التكنولوجي، ففي سنة 2010 خصّصت كل من الولايات المتحدة الأمريكي ة وألمانيا 2.8%، السويد 3.6%، اليابان 3.4%، سنغافورة 3.4%، ايطاليا 1.3%، البرازيل 1.1%، تونس 1.1% الصين 1.5%، الجزائر 0.1%.

2– رأسمال بشري قادر على استغلال المعارف والمساهمة في خلق معارف جديدة (ما تم التطرق إليه في المطلب الثاني).

3– بنية تحتية تكنولوجية: يعتبر تطوير البني التحتية التكنولوجية والعلمية مهم من أجل رفع مصادر عرض المعارف المتقدمة. وتكون تلك البنى مادية، مثل أقسام البحث والمخابر داخل الجامعات، مراكز البحث المتخصصة، توفر أجهزة وأدوات البحث...الخ وغير مادية، مثل الحظائر العلمية والأقطاب التكنولوجية والحاضنا ت.[3] يتمثل هدف تلك الأقطاب والحظائر في تقديم مكان مشترك للمساعدة على إقامة المشاريع وخلق المؤسسات المبتكرة، وتثمين أعمال ونتائج البحوث

[1] -Roumate, F.(2005) « **les défis du développement technologique pour les pays en développement** » lettre de centre d'études et de recherche sur le monde arabe et méditerranéenne, Genève, 9 décembre.

[2]- برنامج الأمم المتحدة الإنمائي (2013): **نهضة الجنوب: تقدم بشري في عالم التنوّع. تقرير التنمية البشرية**. ص198. يمكن الرجوع إلى الجدول للمزيد من تفاصيل مؤشرات الابتكار والتكنولوجيا لكل بلدان العالم.

[3] -Madiès, T. et Prager, J-C. (2008) : **Innovation et compétitivité des régions**. Ed. La documentation française. Paris. p.90.

ونشرها بمساعدة التنظيمات العمومية أو الخاصة للبحث وأيضا الجامعات. وتعتبر الشركات التي تنتمي إلى الحظائر العلمية أكثر توجها نحو الابتكار، وأكثر إنتاجية من الشركات الأخرى.

4-تدعيم نشاط البحث والتطوير : تشمل أنشطة البحث والتطوير أربعة أنواع من الأنشطة: [1] البحث الأساسي والبحث التطبيقي، تطوير المنتجات وتطوير العمليات. حيث يغطي البحث الأساسي الأعمال التجريبية المنجزة من طرف الجامعات دون أهداف تجارية محددة ، في أغلب الأحيان ، ويتمثل البحث التطبيقي في تلك الأعمال التي تكون بهدف محدد، وتمثل عمليات التطوير، تطوير منتجات جديدة أو تحسين المنتجات الموجودة أو خلق استعمالات جديدة لها، ويقصد بتطوير العمليات خلق علميات جديدة أو تحسين العمليات الموجودة (طرق الإنتاج) وكلاهما يهدف إلى تحقيق الأرباح.

يمارس البحث والتطوير دورا مُزدوجا في التحوّل التكنولوجي:[2]

- الأول: هو إحداث الابتكارات من خلال تطبيق الاختراعات وتشخيص أهميتها العلمية وربحيتها الاقتصادية؛
- الثاني: هو تطوير الابتكارات الموجودة من الاقتباسات الخارجية أو التحوّلات المحلية.

وتؤدي اليقظة التكنولوجية دورا ايجابيا في تخفيض الجهود والتكاليف المتعلقة بالبحث والتطوير للوصول إلى نفس النتائج،[3] فهي تعني التقاط والانتباه إلى ما يجري في العالم الصناعي والمتقدم، خاصة فيما يتعلق بمجال المعلومات والتكنولوجيا، بهدف التعرّف على المعارف والمستجدات العلمية والتكنولوجية، وبالتالي يجب الاطلاّع على التطوّرات في المجالين العلمي- التكنولوجي والصناعي. إن نشاط البحث والتطوير يدخل في عملية التحوّل التكنولوجي من خلال نشاطات متعددة منها تحسينات أو تغييرات تحدث في الصناعة، أساليب إنتاج جديدة، مواد تحويلية جديدة، منتجات جديدة، طرق جديدة في التنظيم، أسواق جديدة (وهي الابتكارات التي أشار إليها شومبيتر). ترتبط القدرة بالاضطلاع بأنشطة ابتكاريه مباشرة بنشاط البحث والتطوير، والذي يُستخدم في تحديد مفهوم **"الكثافة التكنولوجية"** على مستوى الشركات أو القطاعات، وأيضا للدلالة على نمو الإنتاجية وعلى القدرة التنافسية للدول على المستوى الدولي.

5- النظام الوطني للعلم والتكنولوجيا والابتكار : إن الابتكار لا يمثل مهمة جهة معينة، فالقطاع العام والخاص لهما دور مهم في إحداثه على المستوى الوطني، ولأن الشركات هي الجهات الأساسية التي تقوم بالابتكار، فإنها لا تقوم بذلك في إطار منعزل، بل بالتفاعل مع كل المعنيين من مؤسسات بحثية عامة وجامعات وهيئات أخرى منتجة للمعرفة. إن طبيعة تلك التفاعلات يشكّلها الإطار المؤسسي المحيط بها، والشبكة المعقدة التي يحدث في إطارها الابتكار يطلق عليها **"النظام الابتكار الوطني"**،[4] والذي يعني "مجموع السياسات والأنظمة والترتيبات والأنشطة المؤسسية والهيكلية المعنية بتوليد المعرفة العلمية والتكنولوجية، وحيازتها ونشرها واستخدامها". ويؤدي مكوّنا التعليم العالي والبحث والتطوير دورا هاما في نظام الابتكار، إذ يولّدان المدخلات والمخرجات على السواء داخل نظام وطني شامل للعلم والتكنولوجيا. ولأن الابتكار هو عملية أو نشاط منهجي، فهو ثمرة العمل المتناسق للجهات السابقة، ويمكن للتدخل الحكومي أن يؤثر في تقويته.

---

[1] - CNUCED (2005) : Réunion d'experts sur les incidences de l'IED sur le développement. Op.Cit.

[2]- اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا (2003) "**مؤشرات العلم والتكنولوجيا والابتكار في المجتمع المبني على المعرفة**" الأمم المتحدة،ص 8.

[3]- السعيد أوكيل، مرجع سابق.

[4]- اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا (2003)، مرجع سابق. ص4و8.

6- ضمان انتشار التكنولوجيا داخل الاقتصاد: لا يكفي أن يتم إنتاج التكنولوجيا في مراكز البحث دون نشرها ليستفيد منها كامل الاقتصاد، ويتم هذا النشر من خلال:[1]

- اتفاقيات التعاون بين الجامعات والمؤسسات الصناعية: حيث تنشئ بعض الدول " **صناديق دعم الصناعة** " لتحقيق هدف نقل التكنولوجيا من الجامعات ومراكز البحث إلى الصناعة، بإيجاد تطبيقات لها لحل بعض مشاكل القطاع الصناعي، أو في شكل منتجات جديدة أو مُطوّرة يستفيد منها كل المجتمع؛

- وجود هيآت ومؤسسات لتنظيم وتسهيل عملية النقل من الجامعات ومراكز البحث إلى الصناعة.

ثانيا: لإطار الكلي المتناسق لبناء القدرات التكنولوجية: ويعني الإطار الشامل للبناء، ليس فقط القدرات التكنولوجية وإنما أيضا القدرات البشرية، أي القدرات التنافسية على مستوى السياسات الاقتصادية والصناعية والتجارية.

1- ضرورة رؤية طويلة الأجل : يعتبر البحث العمومي الأكاديمي والتطبيقي نتاج إدارة فرق البحث من جهة وإدارة الدولة من جهة أخرى ، لهذا فإن تدخلها يجب أن يكون على المستوى الكلي. إن الدول التي حققت نجاحًا في مجال الابتكار هي تلك التي عرفت كيف تضمن التنسيق بين سياستها وطريقة تنفيذها، وكيف تضمن الاستمرارية على الأمد الطويل. ففي اليابان وكوريا الجنوبية وفنلندا كان التطوّر التكنولوجي التزام وطني منذ أكثر من نصف قرن ،[2] وهذا ما لم تستطع البلدان النامية ضمانه.

يجب أن تكون سياسة التنمية التكنولوجية والابتكار الوطني ضمن الأولويات الوطنية ، ومنه يستلزم من أجل الوصول إلى الأهداف أن تكون تلك السياسة طويلة المدى، وأن تكون ضمن إطار شامل للابتكار والتنافسية، ولتحقيق ذلك، يجب أن يكون الهدف الأول هو التنسيق بين عمل المنظمات العمومية والقطاع الخاص. إن وضع ممارسات مستقبلية مُعَدة بطريقة جيّدة يمكن أن تضاعف القدرة على التنسيق بين الأنظمة الوطنية والمحلية للابتكار ، فالنظرة المستقبلية تشجّع على تكوين أفكار جديدة ، لا يمكن الوصول إليها من طرف شركاء منعزلين ، كما يجب أن تحقق الأهداف التالية:[3]

- الوصول إلى فهم جيّد ومشترك للخطط المرغوبة والقابلة للتحقيق في المستقبل (تحديد الأهداف بوضوح)؛

- تجميع الشركاء في شبكة فعّالة لتحويل الخطط إلى واقع.

2- البحث عن المزيج المناسب من السياسات : إن فاعلية السياسات الوطنية للابتكار لا يمكن الحكم عليها وتقييمها إلاّ في إطار ا لنظام الوطني للابتكار ، فهن بين أهداف السياسات التكنولوجية والابتكارية للبلدان التي هي في مرحلة استدراك تكنولوجي هو سد ما يسمى بـ - **"تأخّر التنفيذ "**،[4] أي التأخر في وصول الابتكار من مصادره إلى مستعمليه نتيجة ضعف ترابط السياسات. فإيجاد مزيج جيّد من السياسات ليس عملية سهلة ، فإذا كان الهدف من المزج بين سياسات الابتكار وتدعيم القدرة التنافسية هو خلق مناخ مناسب لتحقيق نمو مبني على المعرفة ، فإن المزج يجب أن يضمن التعاون والارتباط بين العناصر الأساسية والمحورية للقدرة الوطنية على الابتكار، هذه العناصر هي:

- القدرة على استيعاب المعرفة، إنتاجها ونشرها؛

---

[1]- أحمد أبو الهجاء (2002): "**نقل العلوم والتكنولوجيا من الدول المتقدمة وأثره على النهضة العلمي ة**" ضمن: العلوم والتكنولوجيا في الوطن العربي، الواقع والطموح. إصدار المؤسسة العربية للدراسات والنشر، بيروت ومؤسسة عبد الحميد شومان، الأردن. ص 323- 344.

[2] -M'hanni, H. Op.Cit.

[3]- Commission économique des Nation Unies pour l'Europe(2008) :**Recueille des bonnes pratiques permettant de promouvoir un développement fondé sur le savoir.** Nations Unies, New York, Genève. p.4.

[4] - Ibid. p.5.

– ضمان تفاعلها ضمن النظام الوطني للابتكار.

3– الممارسات الجيّدة لتشجيع الابتكار والتنافسية: رغم أن عملية الابتكار ترتكز على أنشطة البحث والتطوير غير أن هذا وحده لم يعد كافيا، فالقدرة على الابتكار تتم من خلال تنسيق وإدماج سياسات الابتكار لمختلف القطاعات. فالممارسات التي تشجّع الابتكار والتنافسية يمكن أن تكون في شكل إجراءات تقوي التعاون وتصحّح مكامن الضعف في نظام الابتكار. من بين تلك الإجراءات أو الممارسات، ضمان استقلالية مراكز البحث والتطوير، إقامة علاقات تعاون مع الاقتصاد العالمي (الهيئات العالمية) ، فتح المنافسة التكنولوجية التي يجب أن تكون هدف السياسة الوطنية للابتكار والتنافسية. وبما أنه لا توجد ممارسات مثالية يمكن تطبيقها، فإن المقارنات بين مختلف الأنظمة الوطنية للدول الأخرى (التمرّن بالمقارنة) مع الأخذ بعين الاعتبار الخصوصيات المحلية[1]، يمكن أن تكون مرجعا للممارسات الجيّدة.

ثالثـا: الإطار الصناعي والتجاري لبناء القدرات التنافسية: في ظل الانفتاح على الاقتصاد العالمي ونتيجة لعدم كفاءة الأسواق، فإن الدولة تتدخل من أجل استغلال الفرص المتاحة، من خلال السياسات الصناعية والتكنولوجية والسياسات التجارية.

1– السياسة الصناعية: من أجل خلق مزايا تنافسية، فإنه لا يمكن توجيه المساعدات العمومية لكل القطاعات، بل يجب التركيز على بعضها .[2] أُجريت عدة دراسات في دول منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية لتحديد القطاعات الإستراتجية، ولكنها لم تستطع ذلك، فنظرا للعلاقات المتشابكة بين جميع القطاعات(مدخلات ومخرجات) فإن جميعها يُصبح مهما واستراتجيا من حيث تحقيق التنمية، التشغيل...الخ، ولكن بالتركيز على النظرة التجارية التصديرية يكون من الممكن تحديد تلك القطاعات واستهدافها.

يعني الاستهداف*[3] تفضيل وتدعيم وتطوير بعض الصناعات أو فروع منها، والتي يراها البلد ذات أولوية. يكون الاستهداف عن طريق توجيه الاستثمارات للصناعات المختارة، توفير الحماية لها، دعم الصادرات وتوفير المناخ المناسب من أجل رفع إنتاجيتها ، وذلك بتوجيه وتفعيل المحدّدات المهمة ، خاصة التكنولوجيا والعمالة الماهرة، لخلق مزايا تنافسية وطنية، وجعلها أكثر تنافسية في الأسواق الدولية. اتبعت العديد من الدول المتقدمة هذه السياسة في بداية تنميتها ، كما طبقتها الدول حديثة التصنيع. وحتى يكون الاستهداف صحيحا فإنه لا يجب اختيار القطاعات أو الصناعات أو الأنشطة على أساس انخفاض أسعار عوامل الإنتاج ، من أجل تحقيق التنافسية السعرية، أو تلك التي تكون معرّضة للزوال نتيجة لتدهور مكانتها في التجارة الدولية ،[4] بل على أساس المحدّدات التي تضمن تحقيق مزايا تنافسية مستدامة وهي التكنولوجيا ورأس المال البشري، أي اختيار القطاعات أو الفروع المستقبلية أو التكنولوجيات الإستراتجية التي تمنح مزايا تكنولوجية . إن التركيز على إنتاج وتصدير المنتجات ذات القيمة المضافة العالية ، أي المنتجات ذات المحتوى التكنولوجي العالي هي أكثر أهمية من المنتجات التي تستند إلى المزايا العواملية، وبالتالي فإن اختيار التخصّص في المنتجات التكنولوجية هو اختيار إستراتيجي حتى وإن كانت نتائجه بعيدة المدى، أفضل من اختيار التخصّص في قطاعات تتجه نحو الزوال في التجارة الدولية . إذ أصبح من الصعب الفصل بين التقدم التكنولوجي والمنافسة الصناعية والتجارية

[1] Commission économique des Nation Unies pour l'Europe. p3.
[2] - Nézeys, B. Op.Cit. pp.68-69.
. Le Ciblage *

[3]- Porter E.M, Op.Cit, pp.655-657.
[4]- Nézeys, B. Op.Cit. pp. 69-71.

عند مواجهة المنافسين في الأسواق الدولية ، وقد أوضحت الدراسات [1] حول أثر التخصّص على النمو، أن الانفتاح على المبادلات الدولية يساهم في تحقيق النمو في حالتين:

– عندما ينجح البلد في التموضع أو التخصّص في القطاعات التي يكون الطلب العالمي عليها مرتفعا؛

– وعندما يُطوّر البلد التجارة مابين الفروع، والتي تسمح بتنويع المنتجات الوسيطة والمنتجات الرأسمالية المناسبة للرفع من الإنتاجية الكلية والانتشار التكنولوجي، وكذلك تتمتع باكتساب المهارات عن طريق الممارسة.

2- العناقيد الصناعية: تتعلق التنمية الصناعية واكتساب القدرة على توليد مزايا تنافسية صناعية في أي بلد، بمدى جودة العناقيد الصناعية. [2] لا يوجد تعريف واحد محدد لمعنى العناقيد (clusters) Cortright (2006)، فمفهوم "**المقاطعة الصناعية** " لمارشال يطبق اليوم على التمركز الجغرافي لمجموع الهيئات والمؤسسات التي تنتمي لنفس الفرع للاقتصادي، والتي لها نفس سلسلة القيمة . وتتمثل في المؤسسات الإنتاجية، المؤسسات التي تعمل بالمناولة، مقدمي الخدمات، الموردين ، الزبائن، الموزعين...الخ و مراكز البحث والجامعات ومنظمات تمويلية ، والتي يمكنها تقوية التوافق أو التنسيق داخل العنقود ضمن شبكة تفاعلات رسمية وغير رسمية . يعتبر وجود العناقيد ضمانا لوجود بيئة ملائمة للمؤسسات التي تنتمي لنفس فرع النشاط لتقوية قدرتها الابتكارية، فهي تشكل أو تمارس عملية جذب للموارد البشرية ولانتشار التكنولوجيا. فللتنافس داخل نفس العنقود يؤدي إلى زيادة الاستثمار في البحث والتطوير والابتكار ، والتي بها يقوى العنقود ممّا ينتج عنه مزايا يصعب تقليدها على المستوى الوطني، ومن ثم على المستوى الدولي. ولأن هذه العناقيد تتجه عادة إلى الأنشطة التي تعتبر أسواقها مربحة فإنها تمارس دورًا دينامكيا في تقوية التخصّص.

3– السياسة التجارية: إن هدف السياسة التجارية في ظل زيادة أهمية الاستثمار التكنولوجي، يصبح تشجيع تبني التكنولوجيات الحديثة والاندماج أو المشاركة في سلاسل القيمة العالمية، ومنه التركيز على جذب الاستثمارات الأجنبية نحو القطاعات ذات التكنولوجية العالية، وكذلك مضاعفة حضور الشركات الوطنية في الشبكات الدولية للابتكار. [3]

وتكون السياسة التجارية أداة لتنفيذ إستراتجية الاندماج الدولي في الشبكات الدولية للإنتاج والابتكار.

إن التنمية الصناعية تتطلب مزيجا دقيقا من السياسات التجارية، [4] فالتقدم الناجح هو نتيجة لاندماج تدريجي في الاقتصاد العالمي ، ينطلق من الظروف الوطنية ويرافقه استثمار في الأفراد والمؤسسات والبنية التحتية ، وهي تجارب أكدتها الدول الآسيوية. تتمثل أهم أدوات السياسة التجارية لتشجيع الاندماج وحماية الإنتاج الوطني في الوقت نفسه في إجراءات تقييد الواردات، اشتراط استعمال المدخلات المحلية في الإنتاج، اشتراط تصدير نسبة معينة من الإنتاج الوطني دعم المؤسسات الوطنية المصدرة، دعم الصناعات الوطنية الناشئة وحمايتها من المنافسة، وغيرها من الإجراءات، كذلك الاتفاقيات التجارية الثنائية والإقليمية لتسهيل نفاذ المنتجات الوطنية إلى الأسواق الخارجية الواعدة.

[1]- Lemoine, F. et Unal- Kesenci, D. (2003). Op.Cit.

[2] - Madiès, T. et Prager, J-C. Op.Cit. p.96. et Porter, M . Op.Cit. p181-182

[3]- Osvaldo, R.V. Op.Cit.

[4]- برنامج الأمم المتحدة الإنمائي (2013)، مرجع سابق. ص78.

خلاصة الفصل:

تعتمد كفاءة التنافس في السوق الدولية على ما يقدمه البلد من منتجات ذات مزايا تنافسية، وما يضمن تحقيقها هو امتلاكه لقدرات تنافسية على المستوى الكلي والقطاعي في صناعة ما. إن محدّدات اكتساب المزايا التنافسية متعدّدة، محددات أساسية، محددات الكفاءة، ومحددات نوعية وإبداعية للاحتفاظ بالميزة. تشكّل هذه الأخيرة، جوهر بناء القدرات التنافسية في الأجل الطويل، والتي تستند إلى التكنولوجيا والإبداع ورأس المال البشري، والقدرات الإنتاجية في القطاع الصناعي. ويؤدي تكاملها في شكل نظام، ليس فقط إلى اكتساب مزايا تنافسية، وإنما إلى توليد مزايا غير متوقعة حتى أنه قد يصعب تحديد مصدرها.

لا يمكن للبلدان أن تمتلك ميزة في جميع الصناعات، ومنه يصبح للاستهداف أهمية في توجيه المحدّدات نحو صناعات محددة، أو فروع منها، لبناء قدرات تنافسية ومنه اكتساب مزايا تنافسية. يعتبر التخصّص في الصناعات والفروع التكنولوجية أفضل استهداف، حتى وإن كان تحقيق المزايا ضمنه لن يحدث إلاّ في الأجل الطويل فالمنتجات التكنولوجية تتميّز بارتفاع قيمتها المضافة وبديناميكيتها في التجارة الدولية.

إن تخصّص الدول النامية في الفروع التكنولوجية، لا يعني تحقيق التخصّص المستقل، وإنما بمحاولة الارتباط بشبكات الإنتاج الدولية للاستثمار فيها، فقوة مشاركة الدول حديثة التصنيع والناشئة بكثافة في التجارة الدولية هو في إطار تلك الشبكات، وليس في إطار التخصّص المستقل. فرغم ظهور المنتجات التكنولوجية ضمن صادرات تلك الدول، إلاّ أن ذلك كان في إطار تجميع الأجزاء التكنولوجية المستوردة. إن تلك الدول، ومع أنها لم تخرج عن التقسيم الدولي للعمل، إلاّ أنها حسّنت من موقعها ضمنه بفضل تنمية قدراتها التنافسية، وكانت أفضل اندماجا وأكثر تحقيقا للمكاسب من باقي الدول النامية.

خلاصة الجزء الأول:

من خلال الطرح السابق، تبيّن أن للعلاقات الاقتصادية الدولية دورا مباشرا في تحديد مكانة الدول النامية في الاقتصاد العالمي، وتحديد اتجاه تخصّص ها في ظل التقسيم الدولي للعمل، وبالتالي طريقة مشاركتها ومكاسبها من الاندماج في الاقتصاد العالمي. نشأت العلاقات الاقتصادية والتجارية في المرحلة التجارية ، وتأكدت في المرحلة الصناعية وأخذت شكلا قانونيا في إطار الاتفاقيات المتعدّدة لتحرير التجارة الدولية . فرضت الدول المتقدمة من خلال تلك العلاقات شروطا على الدول التي تريد الاندماج بكفاءة في الاقتصاد العالمي وتحقيق المكاسب من التجارة الدولية. تشكّلت تلك العلاقات غير المتكافئة، حتى بين الدول المتقدمة نفسها، في بداية المرحلة الصناعية على أساس اختلاف امتلاكها للتكنولوجيا والقدرة على إنتاجها ، وقد أكد التنظيم التجاري الدولي على شكل تلك العلاقات، إذ أصبحت تجارة الدول النامية أكثر تقييدا وخاصة من خلال اتفاقية حقوق الملكية الفكرية.

تتمثل أهمية التكنولوجيا في قدرتها على ضمان استمرار النمو الاقتصادي في الأجل الطويل، وفي التفوّق التجاري، فتقديم منتجات ذات مزايا تنافسية، يتطلب من البلد امتلاك مؤهلات تكنولوجية وإنتاجية وتجارية، أي إمكانيات تنافسية على المستوى الكلي والجزئي، وهو ما تفتقده الدول النامية. يرتبط التطوّر التكنولوجي بقدرة الأفراد على تحقيقه ومنه تنشأ العلاقة بين امتلاك التكنولوجيا والقدرة على إنتاجها وبين امتلاك رأس مال بشري والذي يعني المعارف والمهارات. تساهم التطوّرات التقنية في اكتشاف طرق إنتاج جديدة، وفي تقديم منتجات جديدة للسوق الدولية، وأن الدول التي تكون سبّاقة إلى ذلك، تحقق تفوّقها التجاري والتنافسي على المستوى الدولي. فالدول التي هي متقدمة اليوم نجحت في إنتاج التكنولوجيا منذ الثورة الصناعية، ومنه أصبحت محدّدا جوهريا لبناء القدرات التنافسية.

إن معظم التطبيقات التكنولوجية كانت في الصناعة ولأجلها، وعليه فإن بناء القدرات التنافسية المستندة إلى التكنولوجيا ورأس المال البشري، تنعكس على تفوّق البلد تجاريا إذا ارتبطت بالقطاع الصناعي. إن المحددات الجوهرية لبناء القدرات التنافسية هي إذا، تنمية القدرات التكنولوجية والقدرات البشرية والقدرات الإنتاجية الصناعية. وهي الشروط التي فرضتها الدول المتقدمة.

إن تحليل اتجاه المبادلات الدولية قطاعيا وجغرافيا يُؤكد تلك النتيجة، فالمنتجات الأكثر تداولا في التجارة الدولية هي المنتجات التكنولوجية ، كما أن البلدان الأكثر مشاركة هي التي تمتلك قدرات تكنولوجية، وهي الدول المتقدمة والدول حديثة التصنيع والدول الناشئة. أدركت تلك الدول أن اندماجها في الاقتصاد العالمي لن يكون إلاّ في إطار العلاقات الاقتصادية الدولية القائمة، والتقسيم الدولي للعمل الذي فرضته الدول المتقدمة ،حيث حضّرت نفسها للارتباط بشبكات الإنتاج الدولية عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر -في الوقت الذي قاومته باقي الدول النامية - وذلك من خلال خلق التفاعل بين تنمية قدراتها الذاتية، التكنولوجية والبشرية والصناعية، وبين نقل التكنولوجيا والمعارف والمهارات في ظل تلك الشبكات. كانت تلك الدول أفضل مُشَاركة في التجارة الدولية و استحوذت على معظم المكاسب المتاحة للدول النامية بفضل قدرتها على استقطاب تلك الشبكات، واستيعابها وتعاملها مع تراتبية الاقتصاد العالمي.

إن الدول النامية التي تسعى إلى تحقيق اندماج أفضل في الاقتصاد العالمي، عليها أن تعمل على بناء قدراتها البشرية من خلال التعليم والتدريب وربط بناء قدراتها المجتمعية بدعم الاستدراك التكنولوجي، وكذلك بناء قدراتها التكنولوجية من خلال دعم أنشطة البحث والتطوير، ودعم انتشار التكنولوجيا ضمن الاقتصاد، على أن يتم كل ذلك في إطار سياسة صناعية طويلة الأجل تحقّق التفاعل بين العناصر السابقة. إن تنمية المحددات السابقة ستساهم في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر والذي يشكل وسيلة للاندماج في الاقتصاد العالمي.

الجزء الثاني

اندماج الجزائر في الاقتصاد العالمي وتحليل القدرات والمزايا التنافسية خارج قطاع المحروقات

مـــــــقـــــــدمـة:

إن هدفنا من دراسة عناصر الجزء الأول كان هو تحديد الإطار الذي يجب أن تندمج من خلاله الدول النامية في الاقتصاد العالمي، وكذلك تحديد الشروط الجوهرية التي تمكّنها من الاندماج بطريقة كفؤة.

تندمج الجزائر كباقي الدول النامية في الاقتصاد العالمي من خلال التقسيم الدولي للعمل، بحيث تتخصص قطاعيا في المحروقات إنتاجا وتصديرا، كما ترتبط جغرافيا بأسواق الدول المتقدمة الممثلة في أسواق دول الاتحاد الأوروبي، وهذا ما ينعكس على تنافسيتها على المستوى الإقليمي والدولي. رغم سيطرة قطاع المحروقات على الاقتصاد الجزائري، فإنه لا بد من وجود صناعات تحويلية يمكنها المساهمة في تنويع الصادرات، ولهذا يجب استبعاد تأثير المحروقات عند التحليل سواء على مستوى الإنتاج أو الصادرات.

إن اندماج الاقتصاد الجزائري في الاقتصاد العالمي يجب أن يكون في إطار تحسين موقعها التقسيم الدولي القائم للعمل، وحتى تنجح في ذلك كما نجحت الدول حديثة التصنيع والدول الناشئة، عليها أن تعمل على تحقيق المحددات الجوهرية لبناء القدرات التنافسية واكتساب المزايا التنافسية ومنه شروط الاندماج الكفئ، والتي هي تنمية القدرات البشرية والقدرات التكنولوجية وكذلك القدرات الإنتاجية في مجال الصناعات التحويلية.

إن نتائج بناء تلك القدرات لن تظهر إلاّ في الأجل الطويل، لهذا فإن التحليل سيكون قدر الإمكان للفترة 1962-2012، وذلك من خلال اختبار وجود السياسات التي تدل على أن هناك سعيا لتنمية تلك القدرات وكذلك المؤشرات التي تدل على وجودها وتطوّرها،حتى وإن كان ذلك في إطار تحقيق التطوّر والنمو الاقتصادي وليس في إطار التنافس الذي يعتبر مفهوما حديثا في الاقتصاد الجزائري.

في ظل القدرات التنافسية الحالية للاقتصاد الجزائري، ما هي المنتجات التحويلية التي يمكن أن تشكل نقطة انطلاق لتنويع الصادرات؟ ومنه توسيع المشاركة في السوق الدولية. من أجل تحديد تلك المنتجات يجب الاعتماد على التحليل المفصل للصناعات التحويلية من خلال مؤشرات القيمة المضافة والإنتاجية، وأيضا التحليل المفصل للصادرات من خلال عدة مؤشرات، وسيتم ذلك خلال الفترة 2000-2012 والتي نعتبرها فترة كافية لتحديد التوجهات المستقبلية.

ندرس العناصر السابقة من خلال الفصول التالية:

الفصل الثالث: شكل ومكاسب اندماج الاقتصاد الجزائري في الاقتصاد العالمي للفترة2000- 2012

الفصل الرابع: تحليل تنمية القدرات التنافسية للاقتصاد الجزائري للفترة1962 - 2012

الفصل الخامس: الفروع والمنتجات ذات المزايا التنافسية خارج قطاع المحروقات للفترة2000- 2012

الفصل الثالث

شكل ومكاسب اندماج الاقتصاد الجزائري في الاقتصاد العالمي للفترة 2000- 2012

الفصل الثالث

شكل ومكاسب اندماج الاقتصاد الجزائري في الاقتصاد العالمي للفترة2000- 2012

تمهيـــــد

أوضحت نتائج الجزء الأول أن مكاسب الدول النامية من اندماجها في الاقتصاد العالمي كانت محدودة، ولم تستطع الاستفادة من اتساع الأسواق الدولية لتوسيع صادراتها. تعود محدودية المكاسب إلى مكانة الدول النامية في العلاقات الاقتصادية الدولية، حيث فرضت عليها الدول المتقدمة شكل وكيفية اندماجها القطاعي وحصرت دورها في تصدير المنتجات الأولية، وكذلك اندماجها الجغرافي حيث ربطتها بأسواقها. رغم أن تلك النتائج تنطبق على الجزائر كونها دولة نامية، إلاّ أن لكل اقتصاد خصائصه، لهذا سندرس شكل اندماج الاقتصاد الجزائري في الاقتصاد العالمي ومكاسبه وتنافسيته، من خلال كيفية اندماجه القطاعي وكذلك اندماجه الجغرافي في المبحثين التاليين:

المبحث الأول: الاندماج القطاعي للاقتصاد الجزائري في الاقتصاد العالمي.

المبحث الثاني: الاندماج الجغرافي للاقتصاد الجزائري في الاقتصاد العالمي.

المبحث الأول: الاندماج القطاعي للاقتصاد الجزائري في الاقتصاد العالمي

إن الاستفادة من فرص توسّع المبادلات التجارية يستلزم تقديم منتجات متنوعة للأسواق الدولية، ولا يمكن تحقيق ذلك التنوّع إلاّ عن طريق تنويع الإنتاج الوطني. إن دراسة الاندماج في الاقتصاد العالمي يتطلب دراسة الاندماج القطاعي معبّرا عنه بالتخصّص التجاري (**المطلب الأول**) والتخصّص الإنتاجي (**المطلب الثاني**) ولأن الأسواق الدولية تعني تواجد عدة منافسين، فإن الدراسة في الإطار التنافسي تصبح ضرورية (**المطلب الثالث**).

المطلب الأول: التخصّص التجاري للاقتصاد الجزائري

يرتبط التخصّص التجاري بنوع المنتجات المصدرة، وتُحدد هذه الأخيرة المكاسب المحققة من المبادلات الدولية، حيث يظهر جزء من تلك المكاسب* في رصيد الميزان التجاري والمنتجات التي تحقق الفوائض (**الفرع الأول**) ولأن المبادلات تتضمن أيضا الواردات، فإن لهيكل التجارة الخارجية أيضا تأثيره على تلك المكاسب (**الفرع الثاني**) وفي ظل سيطرة المحروقات على الصادرات فما هو تطوّرها خارج هذا القطاع (**الفرع الثالث**).

الفرع الأول: تطوّر مؤشرات كفاءة الاندماج

إن المكاسب التجارية التي حققتها الجزائر خلال فترات عديدة ومنها فترة الدراسة، ارتبطت بشكل أساسي بالصادرات من المحروقات، والتي ارتبطت بدورها بأسعارها في الأسواق الدولية، ومنه تصبح المكاسب المحققة تتعلق بظروف خارجية وليس بظروف هيكلية للاقتصاد.

أولا: تطور معدل الانفتاح: يقيس المعدّل الوزن الذي تحتله المبادلات الخارجية في الإنتاج الوطني، وبالتالي درجة الاعتماد المتبادل لبلد ما. يُقاس معدّل الانفتاح بمتوسط الصادرات والواردات نسبة إلى الناتج المحلي الإجمالي، وهو ما تمثله المعادلة التالية: [1]

$$TO = (X + M)/2PIB$$

إذا كان:

TO < 25% يدل على الانفتاح الكبير للبلد على المبادلات الدولية؛

TO > 25% يدل على أن البلد منغلق وغير مندمج في المبادلات الدولية.

وبتطبيق المعادلة السابقة فإن معدّل الانفتاح للاقتصاد الجزائري يظهر كالتالي:

* تعتبر المكاسب المالية جزءا من مكاسب الاندماج، إذ توجد مكاسب أخرى كما تم توضيحها في الجزء الأول.

[1] - Abadli, R Op.Cit. p.122.

الجدول3–1: تطوّر معدل الانفتاح للفترة 2001–2013

البيانات	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
الناتج المحلي الإجمالي (مليار دولار)	54.74	56.76	67.86	85.32	103.19	117.02	134.97
معدل الانفتاح %	**26.55**	**27.16**	**28.10**	**29.53**	**32.15**	**32.50**	**32.52**

البيانات	2008	2009	2010	2011	2012	2013
الناتج المحلي الإجمالي	171.00	137.21	161.20	199.07	204.33	210.18
معدل الانفتاح %	**34.73**	**30.78**	**30.25**	**30.32**	**29.91**	**28.72**

المصدر: تم حساب المعدل اعتمادا على بيانات الصادرات والواردات من الجدول 3–2 كذلك بيانات الناتج المحلي الإجمالي من موقع البنك العالمي. http://data.albankaldawli.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD/countries/DZ-zq?display=graph

يظهر الجدول السابق أن متوسط معدل الإنفتاح كان 30.24%، وحسب المعدل النظري يعتبر الاقتصاد الجزائري مندمجا بشكل كبير في المبادلات الدولية. تعتبر درجة الإنفتاح تلك مرتفعة مقارنة حتى بالدول المتقدمة، [1] التي يُفترض أنها أكثر انفتاحا (حيث كانت حوالي 26% بالنسبة لفرنسا خلال نفس الفترة) ، وهو ما يدل على ارتباط الاقتصاد الجزائري بالأسواق الدولية، سواء من جهة الصادرات أو الواردات . إن المعدل السابق لا يُعبّر عن الوضع الحقيقي، لأنه متأثر بارتفاع الصادرات من المحروقات وبالتالي بأسعارها، وبارتفاع قيمة الواردات، فالاقتصاد الجزائري خارج قطاع الطاقة يعتبر اقتصادا منغلقا، نتيجة لضعف الصادرات من المنتجات الأخرى.

ثانيا: تطور رصيد الميزان التجاري ومعدل التغطية : يعتبر الميزان التجاري مؤشرا عن تحقيق المكاسب المالية من المبادلات الدولية، كما يعبّر معدل التغطية عن القدرة على تغطية الواردات، والجدول التالي يوضح ذلك:

الجدول3–2: تطور رصيد الميزان التجاري ومعدل التغطية للفترة 2000–2014 الوحدة: مليون دولار

البيانات	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
الواردات CAF **	9173	9940	12009	13534	18308	20357	21456	27631
الصادرات FOB	22031	19132	18825	24612	32083	46001	54613	60163
الميزان التجاري	**12858**	**9192**	**6816**	**11078**	**13775**	**25644**	**33157**	**32532**
معدل التغطية %	240	192	157	182	175	226	255	218

البيانات	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
الواردات CAF	39479	39294	40473	47247	50376	54852	58580
الصادرات FOB	79298	45194	57053	73489	71866	65917	62886
الميزان التجاري	**39819**	**5900**	**16580**	**26242**	**21490**	**11065**	**4306**
معدل التغطية %	201	115	141	156	143	120	107.3

المصدر: بيانات التجارة الخارجية، المديرية العامة للجمارك على موقعها www.douane.gov.dz/

[1] - Abadli, R. Op.Cit. p. 123.

**هي طرق تقييم الصادرات والواردات عند التسليم والاستلام.

CAF: Coût Assurance Fret : تكاليف تامين الشحن دون الضريبة على القيمة المضافة وخارج حقوق الجمارك

FOB: Free On Board: التسليم على ظهر السفينة دون الضريبة على القيمة المضافة.

يعطي الميزان التجاري فكرة أولية عن مكاسب البلد من الإنفتاح على التجارة الدولية، ويحقق البلد مكاسب كلما زادت قيمة صادراته عن قيمة وارداته. إن زيادة قيمة الصادرات تسمح من جهة بتمويل الواردات ومنه تحقيق ر فاه أكبر للمواطنين، كما تسمح بتحقيق فوائض مالية لتمويل الاقتصاد.

لقد تميّزت المبادلات التجارية السلعية بالقيم خلال الفترة 2001-2012 بمعدل نمو سنوي متوسط بلغ 14.3% بالنسبة للواردات و 9.9% بالنسبة للصادرات. إن ارتفاع قيمة الصادرات والواردات يُفسر بارتفاع أسعار كل منهما، إذ أن حجم الواردات ارتفع فقط بنسبة 9% كمتوسط سنوي، بينما انخفض حجم الصادرات بمتوسط سنوي 0.8%.[1] إن ارتفاع أسعار الصادرات رغم انخفاض حجمها ساهم في الحفاظ على الميزان التجاري موجبا (رغم ارتفاع قيمة الواردات) وتحقيق فوائض مالية خلال الفترة 2000-2014 ولكن بشكل متذبذب. ارتفع الفائض التجاري من 12.8مليار دولار سنة 2000 إلى 33.1 مليار دولار في 2006، ثم إلى 39.8 مليار دولار سنة 2008 لينخفض بشدة سنة 2009 إلى 5.5 مليار دولار فقط، متأثرا بانعكاسات الأزمة المالية على ركود الاقتصاد العالمي ، كما أصبح الفائض التجاري سنة 2014 فقط 4.3 مليار دولار بسبب انخفاض أسعار النفط منذ منتصف السنة. إن تذبذب قيمة الميزان التجاري يرجع إلى عدم استقرار اتجاه قيمة الصادرات وتراجعها (في ظل الارتفاع المستمر للواردات) وهو ما يُفسّر ارتباط هذه الأخيرة بالتغيرات التي تحصل في السوق العالمي، وبنوع الصادرات التي تتأثر بسرعة بالأزمات الاقتصادية العالمية.

إن الارتفاع المستمر لقيمة الواردات ، حسب الجدول السابق، يعكس من جهة حجم إيرادات الصادرات الموجهة لتغطيتها، وبالتالي عدم استغلال الأموال الفائضة للميزان التجاري في تمويل النشاط الاقتصادي، كما يعكس من جهة ثانية، عدم قدرة الجهاز الإنتاجي على تلبية الطلب المحلي.

لقد سمحت فوائض الميزان التجاري بتحقيق احتياطات صرف مهمة،[2] ارتفعت من 11.9 مليار دولار سنة 2000 إلى 32.9 مليار سنة 2003 ثم إلى 143 مليار سنة 2008 وأكثر من 190 مليار دولار سنة 2012. سمحت الوضعية المالية السابقة بالتسديد المسبق للديون الخارجية، التي انخفضت من 30.2 مليار دولار سنة 1998 إلى 25 مليار سنة 2000 ثم 17.1 مليار سنة 2005 لتصبح 5.9 مليار سنة 2008 و 3.6 مليار دولار فقط سنة 2012 وحتى 2014. في ظل الوضعية المالية المريحة، تصبح الجزائر مطالبة باستغلال الوفرات المالية لدعم الاستثمار في القطاعات الإنتاجية خارج المحروقات وخاصة الصناعية منها.

يعبّر معدل التغطية عن العلاقة بين قيمة الصادرات وقيمة الواردات، وبالتالي فهو يعطي صورة عن قدرة صادرات البلد على تغطية وارداته، إذ كلّما ارتفع معدل التغطية كان البلد في وضع أفضل . حسب الجدول السابق، ورغم عدم استقرار معدل التغطية، إلاّ أنه يبقى أكبر من 100%، ومعنى ذلك أنه في كل سنة استطاعت الصادرات تغطية قيمة الواردات، فقد بلغ المعدل أكبر قيمة له سنة 2006 حيث بلغ 255%، ويرجع ذلك إلى نمو الصادرات بـ 25.5% بين 2005 و2006، بينما نمت الواردات فقط بمعدل 4.35%. بلغ متوسط معدّل التغطية حوالي 175% خلال الفترة 2000-2014. انعكس ذلك على ارتفاع احتياطات الصرف وقدرتها على تأمين الاحتياجات من الواردات من 24 شهر سنة 2003 إلى أكـــــثر

[1]- ONS (2014) « **Evolution des échanges extérieurs de marchandises de 2001à 2012** ». Collections statistiques N° 182, Série E : statistiques économiques, N°75, p.8.

[2]- Banque d'Algérie, **Rapports :** 2002-2007-2012, Annexes. http://www.bank-of-algeria.dz/html/rapport.htm

من 36 شهر بين 2006 و 2012. حسب مؤشر الميزان التجاري، فإن الجزائر تحقق مكاسب مالية مهمة من مبادلاتها التجارية.

ثالثا: تنوّع الصادرات: أوضح تحليل التجارة الدولية أن الدول التي تحقق المكاسب من الاندماج في الاقتصاد العالمي هي تلك التي يكون هيكل صادراتها متنوّعا، وبالتالي تقدم منتجات متنوّعة إلى الأسواق الدولية، فتنويع الصادرات شرط مهم لتحقيق المكاسب من الاندماج. يوضّح الجدول التالي هيكل الصادرات الجزائرية:

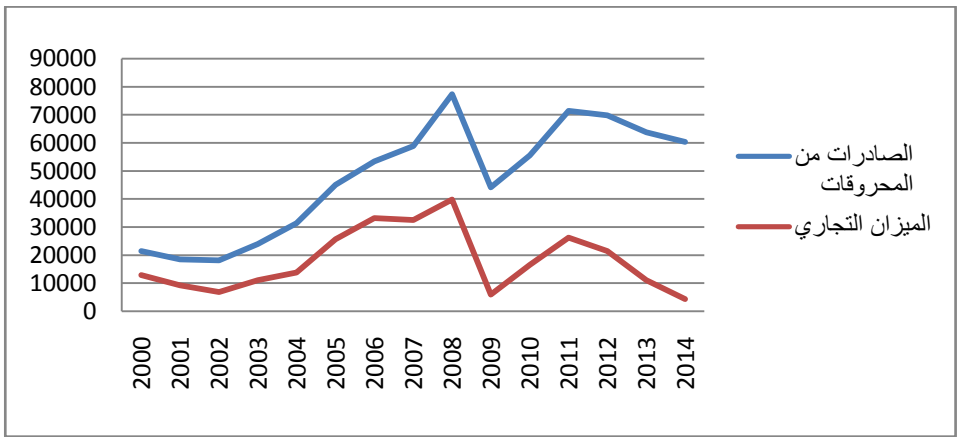
الجدول3–3 : نسبة المحروقات في مجموع الصادرات للفترة 2000–2014

البيانات	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
قيمة صادرات المحروقات	21419	18484	18091	23939	31302	45094	53429	58831
% من إجمالي الصادرات	**97.23**	**96.60**	**96.10**	**97.26**	**97.56**	**98.02**	**97.86**	**97.78**
البيانات	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	
قيمة صادرات المحروقات	77361	44128	55527	71427	69804	63752	60304	
% من إجمالي الصادرات	**97.55**	**97.64**	**97.32**	**97.19**	**97.13**	**96.71**	**95.89**	

المصدر: تم حسابها من بيانات التجارة الخارجية، المديرية العامة للجمارك على موقعها www.douane.gov.dz/

من خلال الجدول، يتبين إذا سيطرة المحروقات على إجمالي الصادرات السلعية بأكثر من 97% خلال معظم سنوات الفترة، وهذا ما يؤثر على كفاءة اندماج الاقتصاد الجزائري في الاقتصاد العالمي. إن الفوائض التجارية السابقة مصدرها ارتفاع قيمة الصادرات من المحروقات، وبالتالي ارتباط الميزان التجاري بشكل مباشر بها، إذ أن السنوات التي شهدت انخفاض فائض الميزان التجاري (2000، 2002، 2009، 2013) هي نفسها التي انخفضت فيها الصادرات من المحروقات. فالاقتصاد الجزائري إذا هو اقتصاد ريعي يتخصّص ويعتمد على مادة أولية واحدة لتحقيق المداخيل من العملة الصعبة، حيث يساهم القطاع بأكثر من 40% من الناتج المحلي الإجمالي مع أنه لا يُشغل إلاّ 2% من اليد العاملة. يُعتبر التنويع في الصادرات الجزائرية ضعيفا جدا، إذ يوضح الشكل التالي تماثل اتجاه تطور الميزان التجاري والصادرات من المحروقات:

الشكل3–1: مقارنة تطوّر الميزان التجاري والصادرات من المحروقات للفترة 2000–2014



المصدر: تم إعداده انطلاقا من بيانات الجداول السابقة

تعتمد الجزائر إذا على المحروقات وخاصة النفط في تحقيق مداخيلها، مع أنها لا تمتلك التأثير في السوق النفطية حيث تشير الإحصائيات لسنة 2013[1] أن الجزائر احتلت المرتبة السادسة عربيا في الإنتاج (1.2 مليون برميل في اليوم) وفي الاحتياطي (12.2 مليار برميل عند نهاية السنة)، إذ مثلت 5% من الإنتاج العربي و3% من إنتاج دول الأوبك و1.6% من الإنتاج العالمي، كما أنها لا تمتلك إلاّ 1.7% من الاحتياطي العربي و1.2% من احتياطي دول الأوبك و0.99% من الاحتياطي العالمي. كما أن القطاع وخلال الفترة 2006–2013 فقد أكثر من 29.5% من قيمته المضافة، وساهم في سنة 2013 سلبا في نمو الاقتصاد بـ 69.2%، والناتج عن انخفاض إنتاج النفط والغاز والأنشطة الأخرى للتكرير والتمييع.[2]

رابعا: ارتباط الميزان التجاري بالأسعار الدولية للمحروقات : مادام أن الميزان التجاري يتبع الصادرات من المحروقات فإنه يخضع مباشرة للتغيّر في أسعارها الدولية، لهذا نجد أن الصادرات من المحروقات والميزان التجاري يتخذان نفس اتجاه تغير أسعار النفط (حسب الجدول التالي). يعتبر تحسّن الفائض التجاري للفترة المدروسة انعكاسا لتحسّن أسعار النفط وليس لنوع المنتجات المصدرة، وبالنتيجة يرتبط معدل التغطية ومنه القدرة على الاستيراد وتلبية الطلب الداخلي وكذلك احتياطات الصرف والقدرة على تمويل الاقتصاد بالأسعار الدولية للنفط، وليس لأهمية نوع الصادرات الموجّهة لأسواق الدولية.

الجدول3–4: تطور أسعار النفط للفترة 2000–2013 الوحدة دولار أمريكي/للبرميل

البيان	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
سعر النفط	28.5	24.30	25.4	29	38.7	54.60	65.9	74.9	99.86	62.25	80.15	112.9	111	109

المصدر: Rapports de la banque d'Algérie, 2002, 2007, 2012, 2014.

إن كفاءة الاندماج في الاقتصاد العالمي تفترض استمرار تحقيق المكاسب، على الأقل المالية، إلاّ أن التخـــــصّص في تصدير المواد الأولية، التي تتعرض كثيرا للتقلبات السعرية، يجعل حتى من المكاسب المالية غير أكيدة.

يُعتبر النفط سلعة دينامكية في التجارة الدولية من حيث حصته في الصادرات العالمية خلافا للمواد الأولية الأخرى، باعتباره مادة طاقوية إستراتجية اقتصاديا وسياسيا، وهذا ما مكّن الجزائر والبلدان النفطية من تحقيق مكاسب مالية عندما ارتفعت أسعاره منذ سنة 2000.

إن تراجع أسعار النفط مع نهاية 2014 وخاصة مع نهاية شهر مارس سنة 2015 إلى 44.4 دولار، أدى إلى تراجع إيرادات الصادرات النفطية خلال الثلاثي الأول بنسبة 30.1% مقارنة بنفس الفترة لسنة 2014 ، ما تسبـــب في عجز تجاري لأول مرة منذ سنة 2000 قُدّر بـ 1.73 مليار دولار[3]. هذا ما يؤكد في كل مرة أنه لا بديل عن تنويع الاقتصاد خارج قطاع المحروقات.

[1]- تم حسابها من معطيات صندوق النقد العربي (2015): **التقرير الاقتصادي العربي الموحد**. ص378 و 380.

[2]-.بنك الجزائر(2014): التقرير السنوي الخاص بسنة 2013 ، ص 31

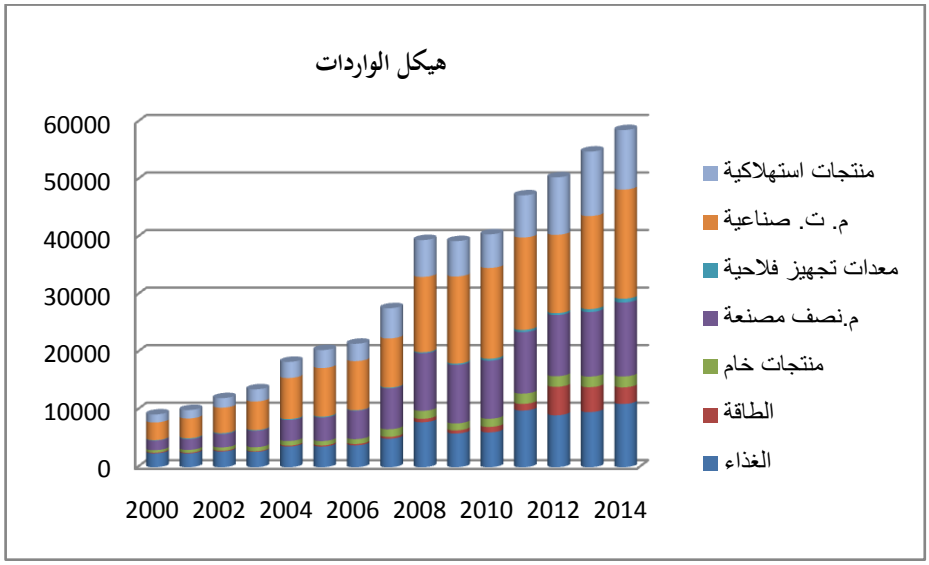
[3] كذلك موقع الجمارك الجزائرية. www.mem-algeria.org- وزارة الطاقة والمناجم الجزائرية، التطورات الشهرية لأسعار سلة أوبك للنفط الخام

الفرع الثاني: هيكل التجارة الخارجية

إن المبادلات الدولية تفترض أن كل بلد يستورد ويصدر مجموعة متنوّعة من المنتجات، ويعبّر هيكل التجارة الخارجية عن التنوّع أو التركّز في المنتجات المستوردة والمصدرة ومنه التخصّص الإنتاجي والتجاري.

أولا: هيكل الواردات: يُوضح هيكل الواردات المنتجات الأكثر استيرادا، وبالتالي فهو مؤشر عن مدى قدرة الجهاز الإنتاجي على تلبية الطلب المحلي من تلك المنتجات، وكذلك درجة اختراق الواردات للسوق المحلية ومنافستها للمنتجات الوطنية. ويُبين الشكل التالي هيكل الواردات الجزائرية:

الشكل3–2: هيكل الواردات للفترة 2000–2014 الوحدة: مليون دولار



المصدر: تم إعداده اعتمادا على بيانات التجارة الخارجية، المديرية العامة للجمارك على موقعها www.douane.gov.dz

يُظهر الشكل السابق ارتفاع مستمر في قيمة الواردات من جميع المنتجات (حسب مجموعات الاستعمال) خلال كل الفترة. تسيطر أربع مجموعات على الواردات هي:

– منتجات التجهيز الصناعية: التي ارتفعت قيمة وارداتها من 3 مليار دولار سنة 2000 إلى 18 مليار دولار سنة 2014، حيث كان معدل نموها المتوسط 30.5% سنويا، ولكن انخفضت حصتها من مجموع الواردات من 33.44 % إلى 29.48% سنة 2013 ثم إلى 32.37% سنة 2014.

– المنتجات الاستهلاكية: حيث ارتفعت قيمتها من 1مليار دولار سنة 2000 إلى 11 مليار دولار سنة 2013 و10 مليار سنة 2014، وبالتالي كان معد نموها السنوي في المتوسط 50.2%، كما ارتفعت حصتها من 15% إلى 20.4% و 17.63%.

– المنتجات نصف المصنعة: التي زادت وارداتها من 1.6 مليار دولار سنة 2000 إلى 12.8 مليار سنة 2014 ومنه فإن معدل نموها المتوسط كان 41.29%، كما انتقلت حصتها من 18% إلى 21.94%.

– المنتجات الغذائية: التي زادت قيمتها من 2.4 مليار دولار سنة 2000 إلى 9.5 مليار دولار سنة 2013 و11 مليار دولار سنة 2014، أي بمعدل نمو سنوي متوسط 21.18 %، كما تراجعت حصتها من الواردات من 26.3% إلى 18.79%.

تؤثر زيادة قيمة الواردات، خاصة للمجموعات الأربع، سلبا على الميزان التجاري، رغم ارتفاع قيمة الصادرات. تعبّر المنتجات السابقة من حيث قيمتها ومعدل نموها عن عجز الفروع الإنتاجية المرتبطة بها على تغطية الاحتياجات الوطنية منها، ما جعل معدل اختراق الواردات للسوق الوطنية مرتفعا. [1] نجد أن الواردات من منتجات الصناعات المعدنية والميكانيكي ة* تمثل أكثر من 80% من حجم السوق الوطنية في أغلب سنوات الفترة 2001-2012 كذلك تغطي الواردات من المنتجات الغذائية ** أكثر من 35% من السوق المحلية، ونجد أن معدل الاختراق عموما مرتفعا بالنسبة لأغلب القطاعات. إن ارتفاع حجم الواردات يعتبر مؤشرا أيضا عن القطاعات ذات الفرص الاستثمارية بالنسبة للمستثمرين الوطنيين والأجانب الذين سيساهمون في رفع القدرات الإنتاجية والتصديرية لمختلف الفروع الإنتاجية.

ثانيا: هيكل الصادرات خارج المحروقات: يُمثل هيكل الصادرات حصة مختلف المنتجات المصدرة من إجمالي الصادرات، وكلما كان للبلد هيكل صادرات متنوّع، خاصة من المنتجات التحويلية، كلما كانت حصصه في الأسواق الدولية أكبر، خاصة إذا كانت من المنتجات الديناميكية في التجارة الدولية. أظهر التحليل السابق سيطرة المحروقات على هيكل الصادرات الجزائرية، ومنه ضعف الصادرات من باقي المنتجات، هذا ما يجعل معدل تغطية الواردات من إيرادات الصادرات غير النفطية ضعيفا جدا. تراوح معدل التغطية بين 6.7% سنة 2001 كأعلى قيمة له و 2.7 % سنة 2009 كأدنى قيمة[2]، وهذا يعني أن الصادرات خارج قطاع المحروقات لم يكن باستطاعتها أن تغطي الواردات (سنة 2009) من السلع الغذائية إلاّ بنسبة 23.5% أو من المنتجات الصناعية إلاّ بنسبة 4.22% أو من المنتجات الكيميائية التي تشمل المنتجات الدوائية إلاّ بنسبة 24.6%.[3] يؤكد ذلك ارتفاع درجة ارتباط الاقتصاد الجزائري بالأسواق الدولية فلولا أن للنفط ديناميكية خاصة في التجارة الدولية، لما استطاعت الجزائر تأمين حتى ضرورات الحياة لمواطنيها ، ونتيجة لسيطرة قطاع المحروقات على إجمالي الصادرات، فإن مساهمة باقي القطاعات تكاد لا تظهر كما يوضحه الشكل الموالي:

تتمثل المجموعات الأكثر مساهمة في الصادرات خارج قطاع الطاقة في:

– المنتجات نصف المصنعة، إذ ساهمت بـ 76% سنة 2000 و82.14% سنة 2014.

– منتجات التجهيز الصناعية، والتي ساهمت بـ 7.67% سنة 2000 ولكن انخفضت إلى 0.16% سنة 2014.

– المنتجات الخام، التي كانت مساهمتها بـ 7.18% سنة 2000 و4.22% سنة 2014.

– المنتجات الغذائية حيث ساهمت بـ 5.22 %سنة 2000 و12.50 %سنة 2014.

[1]- ONS (2014) . Collections statistiques N° 182. OP.Cit, p.158.

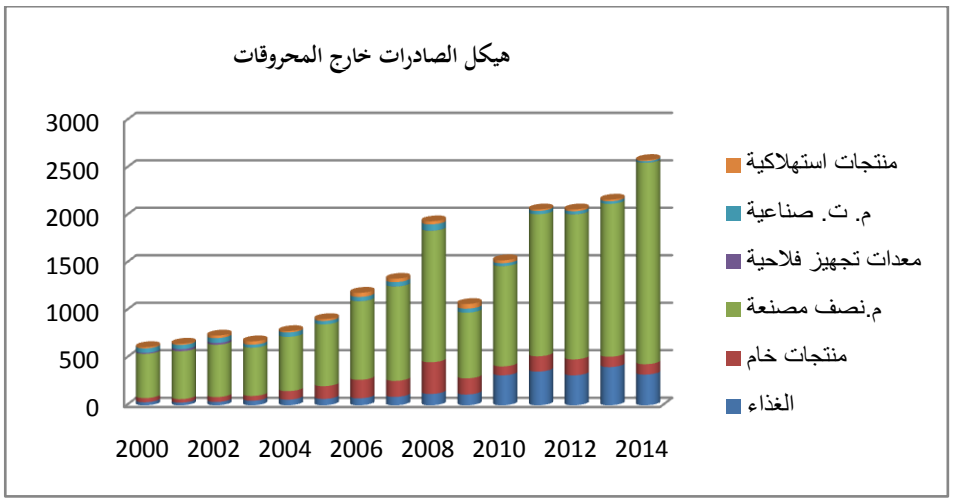
* يختلف تصنيف المنتجات على أساس مجموعات الاستعمال عنه على أساس قطاع النشاط، لهذا يتعين معرفة بالضبط معدل الاختراق بالنسبة لكل مجموعة.

** اعتبرنا أن الصناعات الغذائية وقطاع الفلاحة والصيد كلاهما يوفر الغذاء.

[2] - تم حسابها اعتمادا على بيانات الصادرات، المديرية العامة للجمارك.

[3] - تم حسابها من مقارنة قيمة الصادرات خارج المحروقات بالواردات من القطاعات السابقة.

الشكل3 –3: هيكل الصادرات خارج المحروقات للفترة 2000–2014 الوحدة: مليون دولار



المصدر: تم إعداده اعتمادا على بيانات التجارة الخارجية، المديرية العامة للجمارك.

يسمح التخصّص بتوجيه الموارد نحو القطاعات الأكثر كفاءة تجارية، أي تلك التي تتمتع بمزايا في الأسواق الدولية غير أن التخصّص الشديد في عدد قليل من المنتجات يمثل عدة مخاطر، [1] منها التغير المفاجئ في الطلب العالمي، ظهور منافسين جدد أكثر تنافسية، إنهاك الموارد، بالإضافة إلى تحقيق نمو ولكن مُفقر إذا كان للمنتج حصة سوقية مهمة. فتوزيع البلد لصادراته على مجموعة واسعة من المنتجات والأسواق التي هي في حالة نمو مستمر، يحقق مكاسب أفضل. إن الاعتماد على الموارد الطبيعية في التصدير كميزة نسبية سيؤدي في ظل النمو السكاني، إلى انخفاض حصة الفرد من الريع في الأجل الطويل، ومنه فإن الاستقرار الاجتماعي وتحقيق الرفاهية لا يمكن أن يضمنه إلاّ الاستخدام المُنتج لعوامل الإنتاج. تُؤكد الدراسات،[2] أن الاقتصاديات الأكثر تنويعا هي الأكثر كفاءة في الأجل الطويل ، خاصة في الإنتاج التحويلي الذي يخلق تشابكا ديناميكيا لتعليم المهارات، اكتساب المعارف، تحسين الإنتاجية ومنه المداخيل، وهذا ما لا يضمنه التخصّص في المواد الأولية. يرجع الخلل بين هيكل الصادرات والواردات الجزائرية إلى ضعف القاعدة الصناعية واعتماد الاقتصاد بشكل كبير على استغلال الثروات الطبيعية.

ثالثا: التجارة ما بين الفروع : يعبّر هذا المؤشر عن درجة التخصّص في صناعة معينة وبالتالي القدرة على اقتحام أسواق جديدة نتيجة لهذا التخصّص، ويقاس هذا المؤشر بدرجة التجارة داخل صناعة ما بالمقارنة مع إجمالي التجارة لرفس الصناعة، أي تبادل المنتجات المتماثلة التي تنتمي إلى نفس الفرع ولكنها متمايزة من حيث الخصائص. يُستعمل لقياس التجارة ما بين الفروع (أو داخل الصناعة) مؤشر Grubel –Lloyd (1975) [3] والذي يعطى بالعلاقة التالية:

[1] - Fontagné, L .Et Mimouni, M. (2002) « **Globalisation, performances commerciales et développement** ». Revue Reflets et perspectives de la vie économique, N°2, pp.27-39.

[2] - Alan, G. (2010) **« Diversification de l'économie des pays riches en ressources naturelles ».** Séminaire du FMI sur **« ressources naturelles, finance et développement »** Alger, 4 et 5 Novembre.

[3] - Mucchielli, J.L. et Mayer, T. Op.Cit. p.38.

حيث أن:

$$GLi = 1 - \left| \frac{Xi - Mi}{Xi + Mi} \right|$$

Xi: الصادرات من منتجات القطاع i.

Mi: الواردات من منتجات القطاع i.

يأخذ المؤشر قيم بين الصفر (0) والواحد (1)، فإذا ساوى المؤشر الصفر معنى ذلك أنه لا توجد تجارة بين فروع نفس القطاع، وعليه تم حساب المؤشر بالنسبة لمختلف القطاعات كما يظهره الجدول الموالي:

الجدول3–5: مؤشر التجارة ما بين الفروع لمختلف القطاعات للفترة 2000–2014

	الغذاء	الطاقة	مواد خام	منتجات نصف مصنعة	معدات التجهيز الفلاحيه	منتجات التجهيز الصناعية	منتجات استهلاكية
2000	0,026	0,011	0,186	0,438	0,229	0,030	0,018
2001	0,023	0,014	0,143	0,424	0,248	0,025	0,016
2002	0,025	0,015	0,166	0,381	0,238	0,0226	0,032
2003	0,035	0,009	0,135	0,302	0,015	0,012	0,032
2004	0,032	0,010	0,205	0,270	0.00	0,013	0,009
2005	0,036	0,009	0,302	0,274	0.00	0,008	0,012
2006	0,037	0,009	0,375	0,287	0,020	0,010	0,028
2007	0,034	0,010	0,226	0,245	0,013	0,010	0,013
2008	0,030	0,015	0,386	0,242	0,011	0,010	0,009
2009	0,037	0,024	0,248	0,127	0.00	0,005	0,015
2010	0,098	0,033	0,125	0,189	0,005	0,003	0,010
2011	0,069	0,032	0,165	0,245	0.00	0,004	0,004
2012	0,067	0,132	0,167	0,251	0,006	0,004	0,003
2013	0,591	0,127	0,112	0,250	0.00	0,003	0,003
2014	0.06	0.09	0.109	0.283	0.01	0.01	0.01
المتوسط	0,081	0,036	0,210	0,280	0,053	0,011	0,014

المصدر: تم حسابها وفقا للمؤشر من بيانات التجارة الخارجية للمديرية العامة للجمارك.

نلاحظ من الجدول أن التجارة ما بين الفروع للقطاعات السابقة كانت هامشية، حيث قارب المؤشر المتوسط للفترة الصفر. يرجع ذلك الوضع إلى عدم تماثل هيكل الصادرات والواردات، حيث نجد قلة الواردات من قطاع الطاقة مقارنة بصادراته، وقلة الصادرات لباقي القطاعات مقارنة بوارداتها، وكلاهما يؤدي إلى ضعف التجارة داخل القطاع والذي يعتبر مؤشرا عن ضعف إنتاج السلع الوسيطة. ومنه فإن التجارة الخارجية للجزائر تتم ما بين القطاعات، وهذا ما يميّز مبادلات الدول النامية والذي يعكس تمركز تخصّصها في عدد قليل من المنتجات، ومنه ضعف مشاركتها في الأسواق الدولية.

الفرع الثالث: تطوّر الصادرات خارج قطاع المحروقات وآليات ترقيتها

رغم سيطرة المحروقات على الصادرات الوطنية، إلاّ أن قيمة الصادرات خارجها عرفت تطوّرا مستمرا، خاصة في بعض الصناعات التحويلية. رغم الآليات التي وضعتها السلطات الجزائرية لتنويع الصادرات، إلاّ أن الإشكال الحقيقي يبقى هو ضرورة توجيه المؤسسات الوطنية نحو المنتجات التي يجب تصديرها.

أولا: تطوّر قيمة الصادرات خارج قطاع المحروقات: من أجل التحليل الدقيق للصادرات الجزائرية، فإنه يجب استبعاد تأثير المحروقات، فمع أن نسبة الصادرات غير النفطية ضمن هيكل الصادرات لم تتعدا 4.11% في أحسن الأحوال، إلاّ أن ذلك لا يجب أن يُخفي تطوّر قيمتها، والجدول التالي يبين ذلك:

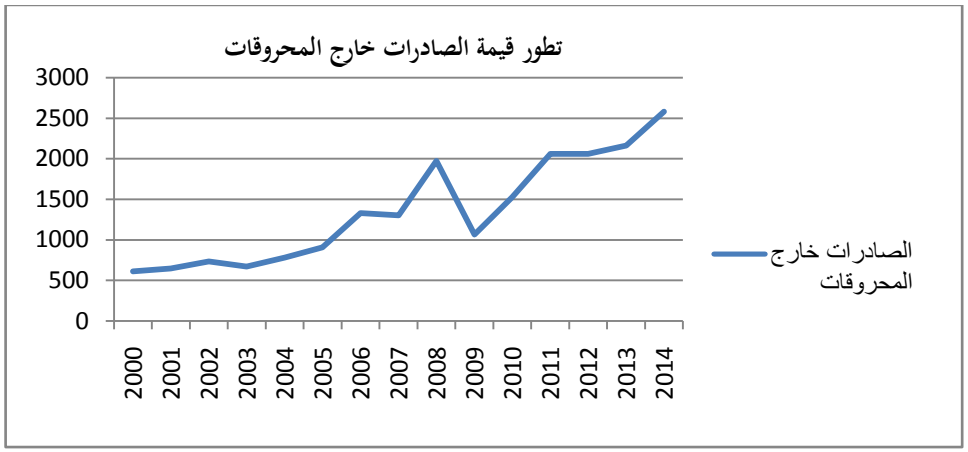
الجدول3–6: تطور قيمة الصادرات خارج المحروقات للفترة 2000–2014 الوحدة: مليون دولار

البيانات	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
الصادرات خارج المحروقات	612	648	734	673	781	907	1184	1332	1937	1066	1526	2062	2062	2165	2582
% إلى إجمالي الصادرات	2,77	3,38	3,89	2,73	2,43	1,97	2,16	2,21	2,44	2,35	2,67	2,80	2,86	3,28	4.11

المصدر: تم حسابها من بيانات التجارة الخارجية للمديرية العامة للجمارك على موقعها www.douane.gov.dz/

رغم ضعف نسبة الصادرات خارج المحروقات، إلاّ أن قيمتها وكاتجاهعام كانت تتطوّر، باستثناء الانخفاض الشديد في سنة 2009، حيث ارتفعت من 612 مليون دولار سنة 2000 إلى 1.1 مليار سنة 2006 ثم إلى2.1 مليار دولار سنة 2013 و 2.5 مليار دولار سنة 2014، أي بمعدل نمو سنوي متوسط 18%. يعني ذلك أنه يمكن تطويرها في حالة انتهاج سياسة صناعية وتجارية مناسبتين، ويوضح الشكل التالي بشكل أفضل اتجاه تطور قيمة الصادرات خارج المحروقات خلال كل الفترة.

الشكل3–4: تطور قيمة الصادرات خارج المحروقات للفترة 2000–2014



المصدر: تم إعداده اعتمادا على بيانات الجدول السابق.

بالرجوع إلى بيانات مختلف القطاعات نجد أن قيمة صادراتها قد تطوّرت كالتالي:

– زادت قيمة صادرات المنتجات الغذائية من 32 مليون دولار سنة 2000 إلى 402 مليون دولار سنة 2013 أي بمعدل نمو 1156% بين بداية الفترة ونهايتها، بينما نمت الواردات منها فقط بـ 296.6% وهذا يؤدي إلى تحسّن ميزانها التجاري، رغم أنه يبقى سالبا.

– ارتفعت أيضا الصادرات من المنتجات نصف المصنعة من 465 مليون دولار سنة 2000 إلى 1.6 مليار دولار سنة 2013، أي بمعدل نمو بين السنتين 246.2%.

– ارتفعت قيمة الصادرات من المنتجات الاستهلاكية من 13 مليون دولار إلى 17 مليون دولار خلال نفس الفترة، ولكن بمعدل نمو ضعيف بلغ 30%، مقارنة بالمنتجات السابقة.

– بينما انخفضت الصادرات من منتجات التجهيز الصناعية والفلاحية بشكل كبير.

إن الاعتماد على المحروقات في تحقيق الف وائض المالية ، لا يعني عجز باقي القطاعات عن توليد تلك الفوائض في حالة تنميتها، فقطاع الصناعات التحويلية يضم عددا من الفروع والمنتجات التي لا تتميّز بنفس الوضع، لهذا فإن تحليل بنية الصادرات بشكل أدق على مستوى كل صناعة يسمح بتحديد ما هي الفروع والمنتجات التي يمكن تنمية مزاياها التنافسية، لتصبح صادرات مقبولة في الأسواق الدولية. إن تحليل هيكل التجارة الدولية أوضح أن المنتجات من الصناعات التحويلية تشكّل أكبر نسبة من المبادلات الدولية، وأنها أكثر دينامكية من المواد الأولية والمنتجات الفلاحية، فما هي وضعية تلك الصناعات في الصادرات الوطنية؟

ثانيا:هيكل الصادرات التحويليةِ :تعكس الصادرات الصناعية أهمية القطاع الصناعي كمؤشر لاندماج كفء في الاقتصاد العالمي، فمن أجل تحديد الأهمية النسبية للصناعات التحويلية في الصادرات، فإنه يتم استبعاد تأثير قطاع المحروقات وكذلك المواد الأساسية و المنجميه، الفلاحة والصيد، المياه والطاقة، المناجم والمقالع، وعندها ، يمكن إظهار وبشكل أفضل أهم الصناعات المساهمة في التصدير خارج القطاعات السابقة، وخاصة المحروقات. والجدول 3-7 يوضح ذلك.

يمكن من الجدول السابق إبداء الملاحظات التالية:

– شكّلت الصناعات الميكانيكي ة والكهربائية وصناعات الكيمياء والبلاستيك، أهم الصادرات التحويلية سنة 2001، إذ ساهمت مجتمعة بـ 92% و لكن أصبحت الصناعات الكيميائية والغذائية أهمها سنة 2013، إذ ساهمت بـ 92.42%.

– تراجعت مساهمة الصناعات الميكانيكيةِ والكهربائية بشكل كبير خاصة بعد 2010، فبعد أن كانت 48.18% سنة 2006، أصبحت 3.19% فقط سنة 2013 ، ولا يرجع ذلك إلى تغيّر هيكل الصادرات التحويلية فقط ولكن أيضا إلى انخفاض قيمة صادراتها من 37.563 مليون دينار سنة 2006 إلى 14.247 مليون دينار سنة 2009 ثم إلى 6.666 مليون دينار سنة 2012. من أسباب ذلك الانخفاض، تراجع كميات الإنتاج من مختلف منتجات القطاع وحتى اختفاء بعضها بعد سنة 2008.[1]

[1] - ONS (2012) : **Annuaire statistique de l'Algérie**. Vol N° 28, p.309-310. للاطلاع على التفاصيل يمكن الرجوع إلى:

الجدول3–7: هيكل الصادرات من الصناعات التحويلية للفترة 2001–2013 (حسب قطاع النشاط)

البيانات	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
الص.ح.م.م.ك	28.30	34	23.16	27.55	35.51	48.18	36.35	29.35	21.68	13.63	7.00	4.64	3.19
مواد البناء والزجاج	0.30	0.12	0.16	0.13	0.16	2.13	0.65	2.9	3.9	2.77	1.91	1.27	1.48
الكيمياء، البلاستي ك والمطاط	63.7	55	64.6	70	55.7	40.5	54	60.5	66.50	60.65	70.75	77	73.58
الصناعات الغذائية	1.84	3.83	4.67	6.08	4.95	5.28	5.08	4.91	5.33	20.55	17.3	14.77	18.84
الصناعات النسيجية	0.62	0.50	0.55	0.58	0.38	0.47	0.73	0.25	0.23	0.20	0.03	0.02	0.02
صناعة الجلود والأحذية	2.47	3.64	3.06	1.8	0.91	1.52	1.36	1.08	1.35	1.3	1.7	1.31	1.42
صناعة الخشب والورق	2.47	2.82	3.16	2.18	2.3	1.45	1.43	0.9	1.06	0.85	1.3	0.88	1.34
صناعات مختلفة	0.3	0.12	0.6	0.09	0.08	0.47	0.44	0.06	0.05	0.05	0.01	0.07	0.09
المجمـــوع	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

المصدر: تم إعداده اعتمادا على بيانات الصادرات بالقيم ضمن ONS (Mars 2014) collections statistiques, N° 182, Op.Cit. p.99

الص. ح.م.م.ك. الصناعات الحديدية والمعدنية والميكانيكية والكهربائية.

– تزايد أهمية الصناعات الكيميائية وسيطرة مشتقات النفط خلال كل الفترة، إذ تراوحت مساهمتها بين 63,7%سنة 2001 و77% سنة 2012، ورغم أن مساهمتها اتسمت بالتذبذب ، إلاّ أنها حافظت على ارتفاعها بالنسب والقيم.

– تزايد أهمية الصناعات الغذائية بشكل ملحوظ ابتداء من سنة 2010 (كانت نقطة تحول بينها وبين الصناعات الميكانيكية) حيث شهد القطاع زيادة مهمة في نسبة مساهمته التي انتقلت من 1.84% سنة 2001 إلى 20,55٪ سنة 2010 و18.8% سنة 2013. رغم انخفاض نسبة مساهمة القطاع سنتي 2011 و2012 إلاّ أن قيمة صادراته ارتفعت من 21.878,4 مليون دينار سنة 2010 إلى 23.837,1 مليون دينار سنة 2011 وبصفة عامة كان معدل نموه السنوي المتوسط 191% .

– تساهم القطاعات الأخرى بنسب أقل:

- إذ لم تشهد مساهمة الصناعات الجلدية والأحذية أي تطوّر، بل على العكس من ذلك، فقد انخفضّـت من 2.47% سنة 2001 إلى 1.3% سنة 2012 ولكن مقارنة القيم يعطي نتائج مخالفة، إذ انتقلت صادراته ـــــــــا من 1184,3 مليون دينار سنة 2001 إلى 2347 مليون دينار سنة 2011، وكان الارتفاع الأكبر بين 2010 و2011 من 1379,3 مليون دينار إلى 2347 مليون دينار سنة 2011.
- رغم أن صناعة مواد البناء عرفت نموا بداية من سنة 2006 إلاّ انه كان بطيئا ومتذبذبا.
- كذلك عرفت صناعة الخشب و الفلين والورق تدهور ا في نسبة مساهمتها من 2.47% سنة 2005 إلى 0.88% سنة 2012 مع أنها ارتفعت سنة 2013، فقد كانت قيمة صادراتها غير مستقرة خلال كل الفترة .
- أما الصناعات النسيجية ومواد البناء، فإن مساهمتها ضعيفة ولم تتطوّر خلال الفترة 2001–2013.

تعطي تلك النتائج صورة واضحة عن عدم وجود سياسة ثابتة لتنويع الصادرات خارج قطاع المحروقات ، فتحقيق المكاسب يستلزم توزيع المنتجات المصدرة على عدة قطاعات من أجل الاستفادة من التغيرات الإيجابية في الأسواق الدولية، وكذلك لتفادي التغيرات السلبية. من هنا تظهر أهمية تنمية المزايا التنافسية للصناعات التحويلية والرفع من قدرتها التنافسية في الأسواق الدولية، لأجل توسيع الصادرات وبالتالي الاندماج بشكل أفضل في الاقتصاد العالمي، وكذلك دعم النمو الاقتصادي في الأجل الطويل، فسياسات دعم وترقية الصادرات التي اتبعتها الحكومات المتعاقبة منذ نهاية الثمانينات لم تأتي ثمارها.

ثالثا: أهداف وآليات ترقية الصادرات خارج المحروقات: إن إشكالية عدم تنوّع الصادرات الجزائرية ليست طرحا جديدا، فدائما كانت الجزائر تسعى إلى تنويعها. يندرج سعي الجزائر لترقية الصادرات في إطارين هما:

– الإطار الأول: وهو مسعى نابع من قناعة الجزائر بضرورة تنويع الاقتصاد، وكان ذلك خلال السبعينات عندما بدأت مسارها التصنيعي، حيث تأكد هذا التوجّه في ميثاق 1976 حيث نص على "... **وبهذا تجد الصناعة لدى السوق الوطنية الدعم الضروري للتغلب على المشكلات المرافقة لانطلاقها واستكمال نضجها، وعليها أن تستفيد من هذا الدعم لتجويد منتجاتها وخلق الظروف التي تمكّنها من دخول المنافسة لتحتل موقعها من السوق الدولية، وذلك في نطاق ما يُبذل من الجهود لتنويع صادرات البلاد والانتقال بالجزائر من مرحلة المواد الأولية إلى مرحلة تصدير المنتجات المصنعة**[1].

إن انخفاض أسعار النفط مع منتصف الثمانينات وارتفاع قيمة الديون الخارجية ، ألزم الدولة على مراجعة سياسة اعتمادها شبه المطلق على تصدير المحروقات ، وعليه فإن الميثاق الوطني لسنة 1986 نص على مايلي " **يجب توفير الشروط الملائمة لجعل الصناعة الوطنية خارج المحروقات مصدرًا دائما للتراكم، ونظرًا لهيمنة القوى على السوق الدولية، فإنه يتعين على الصناعة الوطنية أن ترفع من مستوى منافستها، ولا يمكن تحقيق ذلك إلاّ بالاستعمال الأمثل لأداة الإنتاج طبقا للمقاييس الدولية**"[2] ومنه كان للجزائر وعيًا بأهمية تنويع الإنتاج خارج قطاع المحروقات من أجل تحقيق التراكم، وكذلك للمشاركة في السوق الدولية، والذي يستلزم أن تكون الصناعة الوطنية على مستوى المنافسة الدولية من خلال مطابقة المواصفات الدولية. ومنه التحوّل من سياسة إحلال الواردات إلى سياسة تشجيع الصادرات.

– الإطار الثاني: وهو ناتج عن فرض التحرير التجاري والاقتصادي على الاقتصاد الجزائري ، من طرف المؤسسات المالية الدولية،كشرط لتقديم المساعدات المالية والتقنية وإعادة جدولة ديونها (برامج الإصلاحات الاقتصادية) من خلال تحرير المبادلات و تحرير حركة رؤوس الأموال . وترجم ذلك في اتفاقيات الشراكة مع دول الاتحاد الأوروبي وبداية المفاوضات للانضمام للمنظمة العالمية للتجارة.

من أجل تحقيق هدف تنويع الصادرات وضعت السلطات **عدة آليات،** تمثلت فيما يلي:

---

[1] - بن حمودة سكينة (2000) "**الصادرات الجزائرية خارج المحروقات**" مجلة العلوم الإنسانية، جامعة قسنطينة، العدد 14، ص ص 209–218.

[2] - عجة الجيلالي (2007): **التجربة الجزائرية في تنظيم التجارة الخارجية من احتكار الدولة إلى احتكار الخواص**. دار الخلدونية، الجزائر، ص203. عن الميثاق الوطني لسنة 1986، ص42.

1– استحداث مؤسسات لترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات:[1] تتمثل تلك المؤسسات في:

– إعادة تنظيم دور وزارة التجارة في مجال ترقية التجارة الخارجية، حيث تم تكليف الوزارة بمهمة ترقية التبادل التجاري مع الخارج وذلك حسب المرسوم التنفيذي رقم 94–207 لسنة 1994، حيث تساهم في وضع التصورات الجديدة للأدوات التنظيمية والهيكلية المتعلقة بالتجارة الخارجية.

– إنشاء الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة سنة 1996 بالمرسوم التنفيذي رقم 96–94 والتي لها طابع صناعي تجاري، تحددت مهامها في:

- وضع قاعدة بيانات تخص مجموع المؤسسات التجارية؛
- ضمان التكوين لمستخدمي المؤسسات؛
- العمل على ترقية وتنمية مختلف القطاعات الاقتصادية وتوسيعها نحو الأسواق الدولية؛
- تنظيم الملتقيات والتظاهرات الاقتصادية داخل التراب الوطني وخارجي؛

– إنشاء مؤسسات تهتم بالجانب التسويقي للصادرات: منها المركز الوطني لرصد الأسواق الخارجية والصفقات التجارية سنة 1990، الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير سنة 1990 (تعويضا للديوان الوطني للمعارض الذي أنشئ سنة 1987)، الديوان الوطني لترقية الصادرات سنة 1996. تتمثل مهام تلك المؤسسات في:

- المساهمة في وضع استراتيجيات ترقية التجارة الخارجية عن طريق تحليل كل معطيات العرض من المنتجات الجزائرية؛
- تشجيع وتثمين وترقية المبادلات الخارجية خارج قطاع المحروقات؛
- معاينة وتحليل الوضعيات الهيكلية والظرفية بغرض مضاعفة تواجد المنتج الوطني في الأسواق الخارجية؛
- تزويد المؤسسات بالمعطيات الكافية حول سير وفرص الأسواق الدولية، وكذلك نشر المعلومات حول المعايير المطبقة في معاملات التجارة الدولية.

– إنشاء الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات بالمرسوم التنفيذي رقم 96–205 والمتعلق بتأمين القرض على الصادرات وكذلك نظام التأمين على مخاطر التصدير، مهمتها تغطية المخاطر الرئيسية التي قد تنتج أثناء سير عمليات التصدير؛

– إنشاء صندوق خاص لترقية الصادرات بموجب المرسوم التنفيذي رقم 96–205، للمساهمة في تمويل الأبحاث المتعلقة بالأسواق الدولية ، والذي يهدف إلى توفير المعلومات للمصدرين وتحسين نوعية المواد المخصصة للتصدير، ويعتبر الصندوق قناة قانونية لدعم الصادرات، وأصبح حسب قانون المالية لسنة 1997 شبه مؤسسة مالية لضمان السير الحسن لعمليات التصدير.

---

[1]- المرجع السابق، ص 250–258. **كذلك**

Si Mohammed, DJ. Hachemi-Douci, N. (2014) «**Ouverture économique et insertion dans l'économie-monde : les atouts et les contraintes pour l'économie algérienne**». Sur le site de l'Université de Tizi ouzou. http://www.unmmto.dz

2– منح معاملة تفضيلية للمؤسسات المصدرة: تتعلق أهم الامتيازات التي تستفيد منها المؤسسات المصدرة بـ:[1]

– الإعفاءات الضريبية (الرسم على النشاط المهني، الرسم على القيمة المضافة، الضريبة على أرباح الشركات)؛

– الدعم المالي: عن طريق صندوق ترقية الصادراتّ؛

– التسهيلات الجمركية المتعلقة بعمليات التصدير في كل من الموانئ والمطارات والحدود البرية.

رغم أن ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات يحتاج إلى التنظيمات السابقة وتشجيع المؤسسات المصدرة ، إلاّ أن التحدي الحقيقي هو ترقية الإنتاج الوطني وجعله قادرا على المنافسة في الأسواق الدولية. وعوض منح المزايا للمؤسسات فقط، يجب توجيهها نحو الفروع والمنتجات الدينامكية في الأسواق الدولية ،أي توجيها نحو ماذا يجب أن تصدر.

المطلب الثاني: التخصّص الإنتاجي للاقتصاد الجزائري

يقاس التخصّص الإنتاجي بالأهمية النسبية لمختلف القطاعات في مؤشري الناتج المحلي الإجمالي والقيمة المضافة ومنه يتضح مصدر تحقيق الثروة بالنسبة للأمة، لهذا سندرس هيكل الإنتاج الوطني **(الفرع الأول)** ثم أهمية الصناعات التحويلية ضمن الصناعة الوطنية **(الفرع الثاني)**.

الفرع الأول: مؤشرات كفاءة أداء الصناعة

يوضح هيكل الإنتاج وزن مختلف القطاعات في الاقتصاد الوطني من خلال عدة مؤشرات، وبالتالي تتضح الأهمية النسبية لتلك القطاعات ومنه التخصّص الإنتاجي الوطني. ندرس ذلك من خلال المؤشرات التالية:

أولا: مساهمة مختلف القطاعات في الناتج المحلي الإجمالي : يبين هذا المؤشر القطاعات * التي هي مصدر القيمة المضافة للأمة، ومنه يظهر اتجاه تخصّص البلد في قطاع معين، وهو ما يوضحه الجدول التالي بالنسبة للجزائر:

الجدول3–8: التوزيع القطاعي للناتج المحلي الإجمالي للفترة 2000–2013 الوحدة %

البيانات	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
المحروقات	**39.4**	**34.1**	**32.8**	**35.6**	**37.8**	**44,4**	**45.9**	**44.3**	**45.3**	**31.2**	**34.9**	**36.1**	**34.4**	**30.0**
باقي القطاعات منها:	54.5	59.2	60.7	56.7	54.9	49.0	48.7	49.9	48.8	61.6	58.9	58.0	59.0	62.6
الفلاحة	8.7	10.0	9.3	9.8	9.4	7.7	7.6	8.5	6.6	9.3	8.5	8.1	9.0	9.8
الصناعات التحويلية	**7.2**	**7.4**	**7.3**	**6,7**	**6.2**	**5.3**	**5.0**	**5.2**	**4.7**	**5.7**	**5.1**	**4.6**	**4.6**	**4.6**
*خدمات خارج الإدارات العمومية	---	---	---	---	---	---	---	---	---	23.6	21.6	19.7	19.9	23.1
البناء والأشغال العمومية	---	---	---	---	---	---	---	---	---	11.0	10.5	9.2	9.3	9.8

المصدر: Rapports annuels de la Banque d'Algérie : 2002, 2007, 2012

Et Bulletin statistique trimestriel –Mars 2015. www.bank-of-algeria.dz/html/rapport.htm

باقي النسبة هي حقوق ورسوم على الواردات. * لم تظهر خدمات خارج الإدارات العمومية والبناء والأشغال العمومية إلاّ بداية من تقرير 2009 حيث كانت فقط خدمات الإدارات العمومية.

[1]- فيصل بهلولي (2012) «**التجارة الخارجية الجزائرية بين اتفاق الشراكة الأورو متوسطية والانضمام إلى منظمة التجارة العالمية**». مجلة الباحث، العدد 11، ص ص 111–122.

* نستخدم تصنيف القطاعات حسب قطاع النشاط كما جاءت في الحسابات الاقتصادية.

توضح النسب السابقة أن قطاع المحروقات يساهم لوحده بأكثر من 34% في تكوين الناتج المحلي الإجمالي، بينما تشترك باقي القطاعات في تكوين النسبة الباقية . تقاس كثافة التصنيع بدرجة مساهمة القطاع الصناعي وخاصة الصناعات التحويلية في الناتج المحلي الإجمالي. حسب بيانات الجدول، فإن تلك الصناعات لم تساهم إلاّ بنسب ضعيفة ومتناقصة كل سنة، حيث بلغت 7.4% كأفضل نسبة سنة 2001، وهي نسبة متواضعة حتى عند مقارنتها بالدول النامية التي كانت 17.5% سنة 1970 وأصبحت 23.7% سنة 2008. يدل ذلك على ضعف درجة تصنيع الاقتصاد الجزائري واعتماده على قطاع المواد الأولية الذي يظهر تخصّصه فيه، أي سيطرة الإنتاج الريعي على الإنتاج الحقيقي.

ثانيا: مساهمة مختلف القطاعات في القيمة المضافة الإجمالية: يقيس هذا المؤشر مشاركة مختلف القطاعات في القيمة المضافة للقطاعات المنتجة فقط، وبالتالي يُظهر بشكل أفضل الأهمية النسبية لمختلف القطاعات، كما هو مبيّن في الجدول التالي:

الجدول3–9:هيكل القيمة المضافة الإجمالية للفترة 2000– 2013 الوحدة:%

البيانات	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
الفلاحة	9.0	10.5	10.1	10.6	10.2	8.2	8.0	8.0	7.0	10.0	9.0	8.6	9.7	10.6
المحروقات	41.9	36.7	35.7	38.6	40.7	47.4	48.4	46.3	47.9	33.5	37	38.3	35.4	32.4
الصناعة	7.5	8.8	8.1	7.3	6.8	5.8	5.6	5.4	5.0	6.2	5.5	4.9	5.0	5.0
البناء والأشغال العمومية (الخدمات والخدمات البترولية	8.7	9.1	9.9	9.2	8.9	8.0	8.4	9.3	9.2	11.8	11.1	9.8	10.1	10.6
الخدمات السوقية	21,9	23.5	24.2	22.9	22.9	21.5	21.2	21.7	20.6	25.6	23.3	21.1	21.7	25.0
الخدمات غير السوقية	11.0	12.0	12.0	11.4	10.6	8.9	8.4	9.0	10.3	12.9	14.1	17.3	18.2	16.5
المجموع	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

المصدر: ONS (Juillet 2014) : Les comptes économiques en volume de 2000 à 2013, N° 669, p.25.

يؤكد هذا الجدول سيطرة قطاع المحروقات على الإنتاج الوطني، وتراجع أهمية الصناعات التحويلية التي تعتبر محرك النمو الاقتصادي في الأجل الطويل، وهذا ما يعني تراجع عملية التصنيع في الجزائر. في المقابل نجد أن القطاعات الخدمية تزداد أهميتها، خاصة قطاع البناء والأشغال العمومية والخدمات السوقية. إذا فالاقتصاد الجزائري اقتصاد ريعي سواء من حيث الإنتاج أو من حيث التصدير، إذ يساهم في المتوسط بـــ 34.5% في الناتج المحلي الإجمالي و بحوالي 40.1% في القيمة المضافة الإجمالية و بـــ 97.28% من مداخيل الصادرات، ومنه يتخصّص الاقتصاد الوطني في قطاع المحروقات.

إن ضعف مساهمة قطاع الصناعات التحويلية في المؤشرات السابقة هو أحد المشكلات الهيكلية في بنية الاقتصاد الوطني، والتي تتطلّب تعديلا باتجاه رفع مساهمتها من أجل إحداث التحوّل إلى إنتاج القيم المضافة، من خلال تعديل بنية الصناعة نفسها، تعديلا نوعيا وكميا بما يؤهلها للمنافسة إقليميا ودوليا.

ثالثا: مساهمة القطاعات خارج قطاع المحروقات في القيمة المضافة : دائما و من أجل تحليل أدق يجب استبعاد تأثير قطاع المحروقات، وعندها ستظهر مساهمة قطاع الصناعات التحويلية مقارنة بالقطاعات الأخرى، وهو ما يُظهره الجدول 3 -10 المولي:

الجدول3–10: هيكل القيمة المضافة خارج المحروقات 2000–2013 الوحدة:%

البيانات	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
الفلاحة	15.5	16.6	15.6	17.3	17.2	15.7	15.5	14.9	13.4	15.1	14.3	13.9	15.0	15.7
الصناعة	**13.0**	**12.7**	**12.7**	**11.9**	**11.5**	**11.3**	**10.9**	**10.1**	**9.6**	**9.3**	**8.7**	**7.9**	**7.7**	**7.4**
البناء والأشغال العمومية	15.0	14.5	15.4	14.9	15.0	15.2	16.3	17.4	17.6	17.7	17.7	17.7	15.8	15.6
الخدمات السوقية	**37.5**	**37.2**	**37.6**	**37.4**	**38.5**	**40.9**	**41.0**	**40.7**	**39.6**	**38.5**	**38.5**	**37.0**	**34.3**	**36.9**
الخدمات غير السوقية	**19.0**	**19.0**	**18.7**	**18.5**	**17.8**	**17.0**	**16.4**	**16.8**	**19.8**	**19.4**	**19.4**	**22.3**	**28.1**	**24.4**
المجموع	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

المصدر: ONS (Juillet 2014) Les comptes économiques, N° 669, p.25

رغم تحسن نسبة مساهمة القطاع الصناعات التحويلية في القيمة المضافة خارج المحروقات، مقارنة بالقيمة المضافة الإجمالية، إلاّ أن سوء أدائه يبقى واضحا من خلال تراجع نسبه بين بداية ونهاية الفترة، وتعتبر كل القطاعات الأخرى أكثر كفاءة منه، وبالتالي فهو ليس محركا للنمو الاقتصادي.

يفترض منطق التخصّص والتخصيص الأمثل للموارد إعادة توجيهها نحو القطاعات الأكثر كفاءة، فهل معنى ذلك أنه يجب التخلي عن القطاع الصناعي الأقل كفاءة والتوجه نحو القطاعات الأخرى؟ إن أهمية القطاع الصناعي التحويلي كونه يدعم النمو في الأجل الطويل، ومجال لاكتساب ونشر التكنولوجيا ومنه بناء القدرات الاقتصادية والتنافسية، وأكثر القطاعات استيعابا لليد العاملة، وأفضلها لتحقيق المكاسب من الاندماج في الاقتصاد العالمي، تجعلنا نبحث عن ما يُشير إلى إمكانية تنميته حتى وإن كان في بعض الفروع. فالتخصّص اليوم أصبح في فروع معينة وفي قطاعات سوقية محددة وبالتالي فإن خيار التخلي عنه ليس بالخيار الصحيح.

الفرع الثاني: الصناعات التحويلية ضمن هيكل الصناعة الوطنية

اتضّح أن اتجاه التخصّص في الاقتصاد الجزائري كان نحو المحروقات، ولكن نظرا لأهمية الصناعات التحويلية في دعم النمو الاقتصادي وفي التجارة الدولية، فإننا نريد التركيز عليها للاستدلال على مؤشرات إمكانية تنميتها.

أولا: مساهمة الصناعة التحويلية في القيمة المضافة الصناعية : من أجل إظهار الأهمية النسبية للقطاع التحويلي وفي سبيل البحث عن إمكانية تنميته، فإننا ننسبه فقط لنتائج القطاع الصناعي وليس للنتائج الإجمالية للاقتصاد، والجدول التالي يُبين مساهمته في القيمة المضافة الصناعية:

الجدول3–11: هيكل القيمة المضافة الصناعية للفترة 2000–2013

البيانات	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
المحروقات	86,91	84,60	83,96	86,42	87,86	90,71	91,37
المعادن والمقالع	0,27	0,36	0,31	0,26	0,21	0,17	0,20
الصناعات التحويلية	**12,82**	**15,05**	**15,72**	**13,32**	**11,92**	**9,12**	8,43
الق.الم.الصناعية مليون .دينار	1859 795,40	1706 862,90	1759 128,40	2 162 485,60	2640 228,30	3696 364,60	**4249 063,10**
البيانات	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	2013
المحروقات	91,25	92,15	86,49	88,97	90,46	89,58	88,59
المعادن والمقالع	0,23	0,31	0,53	0,39	0,36	0,39	0,40
الصناعات التحويلية	**8,52**	**7,54**	**12,98**	**10,64**	**9,18**	**10,03**	11,01
الق.الم.الصناعية م.دينار	4481 431,70	5423 353,60	3594 905,80	4 698 433,30	5794 757,70	5814 507,70	5607 637,10

المصدر: تم إعداده بناء على بيانات القيمة المضافة للحسابات الاقتصادية، الأعداد 609 (2000-2011)، 640 (2012)، 669 (2013)

يتضّح من الجدول أن مساهمة الصناعات التحويلية في القيمة المضافة الصناعية هي متذبذبة وليست متناقصة كما أظهرته المؤشرات السابقة، فبعد أن انخفضت من 15.72% سنة 2002 إلى 11.92% سنة 2004 و 7.54% سنة 2008، ارتفعت مرة أخرى إلى 10.03% سنة 2012 و 11.01% سنة 2013. تدّل النتائج السابقة على أن القطاع الصناعي يمكنه أن ينتعش في السنوات القادمة، خاصة إذا علمنا أنه في سنة 2012 كان تحسن نتائج القطاع الصناعي(بالحجم) يرجع إلى: فرع الصناعات الميكانيكية بمعدل نمو 7.4%، فرع الكيمياء والبلاستيك بمعدل نمو 5.8% فرع الصناعات الغذائية بمعدل نمو 5.6%، كما سجلت الفروع الأخرى معدلات نمو ضعيفة ولكن موجبة: مواد البناء 1.3%، النسيج 1.5%، الجلود والأحذية 2.8%، الخشب والورق 2.3%. [1]

ثانيا: مساهمة مختلف الصناعات التحويلية في القيمة المضافة لإجمالي الصناعة التحويلية : يسمح لنا هذا المؤشر بمعرفة الفروع الأكثر أهمية في الصناعة التحويلية والتي يجب تنميتها، إذ أن القطاعات أو الفروع التي تحقق أعلى قيمة مضافة تكون الأقدر على تقديم منتجات إلى الأسواق الدولية. إذ يوضح الجدول الموالي ما يلي:

[1] -ONS (Juillet 2014) **:Les comptes économiques en volume de 2000 à 2013,** N° 670, p.6.

الجدول 3–12: هيكل القيمة المضافة للصناعة التحويلية للفترة 2000–2013

البيانات	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
الص. ح.م.م.ك	**13,93**	**13,22**	**12,40**	**13,19**	**13,13**	**12,92**	12,66
مواد البناء والزجاج	**11,21**	**12,65**	**13,05**	**11,57**	**13,25**	**13,63**	14,20
الكيمياء والمطاط والبلاستيك	9,57	7,25	8,15	8,20	8,31	8,11	9,82
الص. الغذائية	**43,87**	**42,41**	**41,62**	**41,11**	**40,44**	**41,04**	40,75
الص.النسيجية	4,26	4,68	4,41	4,56	4,28	4,20	3,80
ص.الجلود والأحذية	1,01	0,89	0,94	0,86	0,85	0,81	0,72
صناعة الخشب والورق	4,30	4,38	4,82	4,79	4,89	4,62	4,62
صناعات مختلفة	11,86	14,54	14,62	15,72	14,84	14,66	13,44
الق.الم.الص.التحويلية. مليون دينار	**238 459,10**	**256 798,80**	**276 614,20**	**287 977,70**	**314 772,00**	**337 169,20**	358 340,10
البيانات	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	2013
الص. ح.م.م.ك	**14,02**	**15,76**	**17,81**	**16,73**	**16,91**	**16,70**	16,85
مواد البناء والزجاج	**15,32**	**14,77**	**14,33**	**14,11**	**14,28**	**13,01**	13,02
الكيمياء والمطاط والبلاستيك	9,77	10,29	9,69	9,53	9,47	10,14	10,52
الص. الغذائية	**40,90**	**40,15**	**40,38**	**42,84**	**43,58**	**45,63**	46,26
الص.النسيجية	3,42	3,15	3,13	2,77	2,53	2,40	2,32
ص.الجلود والأحذية	0,62	0,62	0,55	0,52	0,49	0,46	0,43
صناعة الخشب والورق	4,21	4,08	3,61	3,44	3,31	3,15	3,06
صناعات مختلفة	11,74	11,18	10,51	10,06	9,42	8,52	7,53
الق.الم.الص.التحويلية	**381 617,40**	**408 883,10**	**466 765,10**	**499 870,10**	**531 991,20**	**583 311,30**	617 175,40

المصدر: تم إعداده اعتمادا على بيانات القيمة المضافة للحسابات الاقتصادية، الأعداد 609 (2000–2011)، 640(2012)، 669(2013)

مع أن الأهمية النسبية للقطاع التحويلي كانت تتراجع، إلاّ أن أهميته من حيث القيم المطلقة كانت تتحسّن، إذ يوضح الجدول السابق استمرار ارتفاع القيمة المضافة للقطاع بين سنة 2000 وسنة 2013.

وتكوّن ثلاثة فروع معظم القيمة المضافة للصناعة التحويلية خلال كل الفترة، تمثلت في:

– فرع الصناعات الغذائية: إذ تراوحت مساهمته بين 40% و46% وهي نسبة مهمة جدا، تشير إلى سيطرته على القطاع وبالتالي كثافة نشاطه.

– فرع مواد البناء والزجاج: والذي كانت مساهمته بين 11% و 15% وهي نسبة متوسطة ولكن مهمة مقارنة بالفروع الأقل مساهمة.

– فرع الصناعات الميكانيكية والكهربائية: حيث ساهم بنسب تراوحت بين 11% و17% وبالتالي له نفس الوزن مع فرع مواد البناء.

– بينما ساهمت باقي الفروع بنسب هامشية أثرت على ضعف تنويع هيكل الصناعة التحويلية، وربما كانت سببا في ضعف مؤشرات القطاع الصناعي ككل.

عند مقارنة هيكل القيمة المضافة وهيكل الصادرات للصناعة التحويلية، نجد أن فرع الصناعات الغذائية والصناعات الميكانيكية أبديا توافقا نسبيا بين التوجه الإنتاجي والتجاري، عكس فرع الكيمياء الذي كانت مساهمته ضعيفة في القيمة المضافة مقارنة بالفروع الثلاثة السابقة، في حين أنه كان الأقوى تصديرا، نفس الملاحظة بالنسبة لفرع مواد البناء الذي كانت نتائجه في القيمة المضافة أفضل من نتائجه في التصدير. إن دراسة أداء القطاع الصناعي إنتاجا وتصديرا تدّل على عدم توافق وتكامل بين السياسة الصناعية والسياسة التجارية من أجل ضمان اندماج مكسب في الاقتصاد العالمي. إن التحليل على مستوى الصناعات أوضح نتائج أفضل من التحليل على مستوى القطاع الصناعي ككل، ومنه إذا تابعنا التحليل على مستوى الشعب والمنتجات ستظهر لنا ما هي المنتجات التي يمكن ويجب تنمية مزاياها التنافسية.

المطلب الثالث: الأداء التجاري والإنتاجي الصناعي للاقتصاد الجزائري في الإطار التنافسي

إن تحليل الوضعية التجارية والإنتاجية للاقتصاد الجزائري أظهر ضعف أدائه وتنوّعه، حسب المؤشرات الوطنية وما دام أن الاندماج في الاقتصاد العالمي يعني تواجد العديد من الاقتصاديات التي تتنافس ضمن نفس الأسواق، فإن ذلك يستلزم دراسة كفاءة أداء الاقتصاد الوطني حسب مؤشرات المقارنة مع تلك الاقتصاديات. قد تكون المؤشرات الوطنية ضعيفة، ولكن عند مقارنتها بالمنافسين قد تصبح أفضل وعندها يكون الاقتصاد الوطني أفضل تنافسية، أو قد يكون العكس. نهدف من خلال هذا المطلب إلى المقارنة الإقليمية بمنطق ة شمال إفريقيا والشرق الأوسط * (البلدان العربية) التجارية (**الفرع الأول**) والصناعية (**الفرع الثاني**) ثم المقارنة الدولية (**الفرع الثالث**).

الفرع الأول: مقارنة الأداء التجاري للاقتصاد الجزائري في الإطار الإقليمي

تُظهر مقارنة الأداء التجاري، اختلاف قدرة البلدان على الاستفادة من الفرص الموجودة في الأسواق الدولية وتوجد عدة مؤشرات** للاستدلال على ذلك، نختار من بينها ما يلي:[1]

أولا: مؤشر التركيز: يقيس مستوى التركز السوقي لحصة الدولة من الصادرات (أو الواردات) العالمية في سلعة أو مجموعة سلعية محددة، أو تنوعّها بين أكثر من سلعة أو مجموعة سلعية، أي تعديل حصة مختلف المنتجات في الصادرات أو إدخال منتجات جديدة.[2] ويظهر تنوع الصادرات قدرة البلد على تنويع أنشطته وتوزيعها على عدد م ن الفروع، وبالتالي زيادة قدرته على المشاركة في التجارة الدولية . إن مؤشر Hirschman و Herfindnal هو الأكثر استعمالا لقياس درجة تركيز الصادرات. تتراوح قيمة المؤشر بين الصفر (0) والواحد(1) وكلما كانت قيمة المؤشر مرتفعة دل ذلك على قوة تركيز الصادرات في عدد قليل من المنتجات المصدرة. يوضح الجدول الموالي ذلك:

---

* اخترنا الدول العربية لتشابهها في الخصائص الاقتصادية مع الجزائر ومصدرة للنفط ،كما أنها منافسة لها في الأسواق الأوروبية، وتنتمي لنفس المنطقة، شمال إفريقيا والشرق الأوسط، كما أنها محل مقارنة في العديد من الدراسات. كما اخترنا بعض الدول النفطية الأخرى لمعرفة تأثير النفط على تنوّع هيكل الصادرات.

ندرس المؤشرات الكلية ونؤجل المؤشرات الجزئية إلى المقارنة الدولية.** *

[1] - صندوق النقد العربي (2013): **التقرير الاقتصادي العربي الموحد**. ص 169.

الجدول3–13 : مؤشر التركيز لدول المقارنة للفترة 2000–2012 (سنوات مختارة)

البيانات	تطور عدد المنتجات المصدرة				تطور مؤشر تراكز الصادرات			
	2000	2005	2010	2012	2000	2005	2010	2012
الجزائر	101	108	108	98	0.515	0.588	0.523	0.540
الإمارات	245	256	257	259	0.546	0.458	0.407	0.419
البحرين	188	214	215	234	0.44	0.422	0.368	0.353
السعودية	242	248	246	254	0.724	0.745	0.714	0.756
تونس	204	200	213	226	0.199	0.180	0.162	0.157
قطر	145	175	203	233	0.604	0.571	0.483	0.523
الكويت	175	244	227	233	0.644	0.632	0.717	0.743
ليبيا	81	119	102	131	0.778	0.833	0.791	0.800
المغرب	204	220	232	229	0.177	0.157	0.155	0.160
فنزويلا	225	233	203	225	0.605	0.649	0.694	0.636
الغابون	79	85	140	139	0.735	0.769	0.726	0.754
نيجيريا	138	199	204	235	0.922	0.880	0.787	0.775
إيران	229	238	245	255	0.803	0.795	0.696	0.676
جنوب إفريقيا	255	257	257	235	0.113	0.31	0.144	0.182
لبنان	190	215	224	222	0.145	0.102	0.138	0.150
الأردن	213	220	223	234	0.160	0.135	0.174	0.164

المنتجات هي (3ارقام) CTCI Rev 3 والتي تساوي أو تفوق قيمتها 100.000دولار أو تمثل 0.3% أو أكثر من صادرات البلد.

المصدر: إحصائيات 2000، 2010. CNUCED(2011): Manuel de statistiques, pp.214-219.

إحصائيات 2005، 2012 .CNUCED (2013) : Manuel de statistiques, pp.214-219.

إن تنوّع المنتجات يعطي للدول فرصا أكبر للاستفادة من المنافذالموجودة في الأسواق الدولية، ومنه تحقيق مكاسب أكبر من لو أن الصادرات تركزت في عدد قليل من المنتجات. عند مقارنة الجزائر بباقي الدول يتضح:

– **من حيث عدد المنتجات المصدرة** (مجموعة منتجات)، والتي تعتبر أول مؤشر عن التنويع ، أن الجزائر أقل تنويعا من بين كل دول المقارنة خلال الفترة 2000–2012، وعوض أن يزيد عدد المنتجات المصدرة في كل سنة نجده انخفض إلى 98 منتج سنة 2012 بعد أن كان 101 منتجا سنة 2000 في الوقت الذي زادت فيه كل البلدان من عدد منتجاتها. كما أن معظمها يصدر أكثر من 220 منتج ، وهذا ما يعكس تنوّعا في هياكل إنتاجها من جهة ، ورفع قدراتها التصديرية من جهة ثانية.

– وتشير مقارنة **مؤشر التركيز** في سنة 2012 (لم يختلف الوضع كثيرا خلال سنوات الفترة) أن معظم الدول النفطية (السعودية، الكويت، ليبيا، فنزويلا، الغابون نيجريا، إيران)كان معدل تركيز صادراتها عاليا جدا أكبر من 0.7 ويؤكد هذا أن الدول التي تمتلك الموارد الطبيعية ومنها النفط، غالبا ما تميل صادراتها إلى التركيز، ولكن لا يعيق ذلك إمكانية تنويع صادراتها مثلما تبيّن بالنسبة لـلجزائر 0.540، قطر 0.523، الإمارات والبحرين 0.353 ومعنى ذلك أن عدد المنتجات

القليل المصدر من طرف الجزائر كان بدرجة تنويع أكبر من غيرها من بلدان المقارنة النفطية . ويعتبر مؤشر التركيز ضعيفا بالنسبة لتونس و المغرب ولبنان والأردن و جنوب إفريقيا، وهي دول لها تنوع في صادراتها من المنتجات الصناعية أفضل من الجزائر. ويبقى لطبيعة المنتجات الأهمية الأكبر ، لأن التركيز على المنتجات التقليدية، وإن كان بعدد كبير، يمثل فرصا أقل لاقتحام الأسواق الدولية، عكس المنتجات الأكثر تطورا والأكثر ديناميكية.

ثانيا: مؤشر الميزة النسبية الظاهرة: يكشف هذا المؤشر عن المنتجات، وبالتالي الفروع الإنتاجية، التي يملك فيها البلد ميزة تنافسية في الأسواق الدولية. يأخذ المؤشر قيمة بين الصفر(0) و ما لانهاية، إذ كلما اقتربت قيمة المؤشر من الواحد اكتسب البلد ميزة أكبر ضمن المنتج محل الدراسة، وإذا تساوى مع الواحد فإن ميزته تكون قوية وتعتبر ميزته أقوى إذا كان المؤشر أكبر من الواحد. تعتمد معظم الدراسات في حساب الميزة النسبية الظاهرة للصادرات على مؤشر Balassa (1965)،[1] ويوضح الجدول التالي عدد المنتجات التي تتمتع فيها دول المقارنة بميزة نسبية:

الجدول3–14: عدد المنتجات ذات ميزة نسبية أكبر من الواحد (1) للفترة 2002–2012 (سنوات مختارة)

البيانات	2002	2009	2010	2011	2012
الأردن	23	31	30	27	17
الإمارات	10	7	10	8	4
البحرين	6	8	6	10	9
لبنان	37	38	37	32	33
قطر	4	1	4	5	4
مصر	32	44	45	42	45
المغرب	29	36	27	26	28
الجزائر	4	3	4	3	4
عمان	7	8	10	7	8
الكويت	3	2	2	3	2
السعودية	5	3	4	4	4
سوريا	19	34	32	29	42
تونس	26	30	29	34	21
ليبيا	2	1	1	2	1
السودان	10	11	6	6	-
اليمن	5	9	11	11	4

المصدر: تم حساب عدد المنتجات من البيانات الخاصة بتلك البلدان للسنوات السابقة من قاعدة بيانات مركز التجارة الدولية.*
legacy.itracen.org/appli 1/tradecom/TP_EP_CI.

إن الاختلاف في امتلاك الميزة النسبية يعكس اختلاف القدرات التنافسية لتلك البلدان، ويبين المؤشر أن الدول العربية النفطية تتمتع بميزة نسبية ظاهرة في عدد قليل من المنتجات غالبا ما تكون منتجات نفطية أو مرتبطة بالموارد الطبيعية. ومع أن

[1]- جمال قاسم حسن ومحمد إسماعيل (2012) "**تنافسية الصادرات السلعية في الدول العربية**" صندوق النقد العربي، ص ص 1-50.

*مركز التجارة الدولية هو وكالة للتعاون التقني لمؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية والمنظمة العالمية للتجا رة.

الدول العربية الأخرى مثل الأردن، لبنان، مصر، المغرب، تونس، سوريا تتمتع بعدد أكبر من المنتجات ذات الميزة النسبية في المنتجات الصناعية، إلاّ أن أقواها هو في المنتجات الأقل ديناميكية في التجارة الدولية، مثل الإسمنت، الألبسة، المنتجات الفلاحية، الأسمدة وغيرها، ما يجعلها جميعا في مستوى متقارب من التنافس في الأسواق الدولية. هذا ما يؤكده الجدول الموالي:

الجدول3– 15: أهم المنتجات ذات الميزة النسبية لبعض الدول العربية لسنة 2012

الجزائر	–المحروقات 5,4 منتجات كيمائية غير عضوية 1,0 ، السكر والسكريات 1,1 منتجات من الفلين 1,0.
الأردن	–ميزة قوية في الإسمنت 76.5، الأسمدة 46,5، الألبسة 12,5.
الإمارات	–المحروقات 3,7، الأحجار الكريمة 4,5، الملح، الكبريت 12,8، الألمنيوم 2,4
اليمن	–لمحروقات 5,3، السباكة 3,0.
تونس	–الألبسة وملحقاتها 14,2، الأسمدة 7، الآلات الكهربائية والإلكترونية 2.
قطر	–المحروقات 5,1 ، الأسمدة 3,2 ، الألمنيوم 1,3.
المغرب	–الفلين ومنتجاته 7، الملابس 10,3 ، الكبريت والملح 28 الأسمدة 28,2، ولكن معظم ميزاتها تقع في المنتجات الفلاحية والبحرية.
لبنان	–يمتلك ميزة في أغلب المنتجات المصدرة أهمها الأحجار الكريمة 11,6 ، السباكة 10,5 الزيوت والعطور 3,4، الأسمدة 4,8
مصر	–المحروقات 1,7 ، الأسمدة 10,9 ، السيراميك 6,6 ، الزجاج 3,3، النسيج 8,7.
البحرين	–الألمنيوم 19,9، المحروقات 3,1، المناجم 26,4، الألمنيوم 32,1.

المصدر: تم تجميع نوع المنتجات من البيانات الخاصة بتلك البلدان من قاعدة بيانات مركز التجارة الدولية legacy.itracen.org/appli 1/tradecom/TP_EP_CI

وبالتالي فإن عدد المنتجات ضمن مؤشر التركيز لم ينعكس على أهميتها من حيث الميزة بالنسبة للدول المبينة إذ أنها تركزت في المنتجات ضعيفة المحتوى التكنولوجي.

أوضحت دراسة عبد المولاه وبلقاسم العباس (2013)[1] حول الكثافة التكنولوجية للمنتجات ذات الميزة النسبية للبلدان العربية، أن جميع المنتجات الجزائرية تعتمد على الموارد الطبيعية، بينما نجد أن معظم الدول العربية الأخرى لها منتجات على الأقل ضعيفة ومتوسطة المحتوى التكنولوجي. نجد أن كل من الأردن ولبنان والمغرب وتونس يمتلكون منتجات ذات مزايا نسبية عالية التكنولوجيا، وهو ما يجعلها أكثر تنافسية.

[1] -Abdoumlah, W. et Labaas, B. (2013) « **Assessment of Arab Export Competitiveness in Markets Using Trade Indicators**». Jornal of development and economic policies. Vol.15, N° 2, pp. 5-74.

ثالثا: مؤشر التوافق مع الأسواق العالمية: (مؤشر cosine) يفيد مؤشر التوافق في الحكم على مدى توافق صادرات بلد ما مع متطلبات الأسواق الدولية، [1] بمعنى هل يصدر ذلك البلد ما تحتاجه الأسواق العالمية، وإذا حقّق ذلك فإنه يضمن تحقيق مكاسب مهمة عند انفتاحه على الأسواق الخارجية . تنحصر قيمة المؤشر بين الصفر و الواحد ويكون التطابق التام للصادرات مع الطلب العالمي عند قيمة الواحد، وسنبين توافق صادرات دول المقارنة في الجدول التالي:

الجدول3– 16: توافق التجارة الخارجية مع الأسواق الدولية لسنتي 2002 و2009

السنوات / البلد	2002	2009	السنوات / البلد	2002	2009
الأردن	0.369	0.408	الكويت	0.392	0.591
الإمارات	0.454	0.590	السعودية	0.428	0.560
البحرين	0.202	0.299	سورية	0.392	0.686
لبنان	0.424	0.361	تونس	0.433	0.735
قطر	0.398	0.596	ليبيا	0.385	0.589
مصر	0.733	0.658	السودان	0.401	0.594
المغرب	0.382	0.482	اليمن	0.683	0.596
الجزائر	0.384	0.586			

المصدر: جمال قاسم ومحمد إسماعيل، مرجع سابق. مصر: بيانات 2008،2009 وسوريا: بيانات 2002 و2008.

مع أن بيانات الجدول تؤكد انخفاض توافق الصادرات العربية مع الطلب العالمي، إلاّ معظم الدول العربية حسّنت من مؤشرها بين سنة 2002 و2009، حيث ارتفع المؤشر بالنسبة للجزائر من 0.384 سنة 2002 إلى 0.586 سنة 2009، ولكن تعتبر كل من مصر 0.658 وسوريا 0.686 وتونس 0.735 أكثر توافقا من الجزائر (ما عدا المغرب) ما يجعلها أفضل تنافسية منها، خاصة وأنها تستهدف نفس الأسواق وهي أسواق الاتحاد الأوربي . إن الدول العربية المصدرة للنفط وبسبب ازدياد الطلب العالمي عليه تحقق مؤشر توافق أعلى من المتوسط العالمي (0.5) ماعدا البحرين 0.299.

[1]– جمال قاسم حسن ومحمد إسماعيل، مرجع سابق.

الفرع الثاني:مقارنة الأداء الإنتاجي (الصناعي) للاقتصاد الجزائري في الإطار الإقليمي

يعكس الأداء التجاري للدول إلى حد كبير أدائها الإنتاجي، وبالتالي لا بد من تحليل هذا الأخير لمعرفة ما إذا كان ضعف التنافسية التجارية للاقتصاد الجزائري يرجع إلى عدم قدرته على الوصول إلى الأسواق الدولية، أم إلى ضعف أدائه الصناعي مقارنة بالدول الأخرى؟ من أجل ذلك نعتمد على المؤشرين التاليين، واللذين يوضحهما الجدول الموالي:

الجدول3–17: هيكل القيمة المضافة الصناعية ونسبتها إلى الناتج المحلي الإجمالي لسنوات مختارة %

	الصناعات الاستخراجية						الصناعات التحويلية					
	2010		2011		2012		2010		2011		2012	
	ن.م.إ	ق.م	ن.م.إ	ق.م	ن.م.إ	ق.م	ن.م.إ	ق.م	ن.م.إ	ق.م	ن.م.إ	ق.م
الأردن	3.3	16.5	3.9	18.7	3.0	16.6	16.8	83.5	17.0	81.3	17.0	83.4
الإمارات	31.6	76.4	38.6	82.8	40.0	81.8	9.7	23.6	8.0	17.2	9.0	18.2
البحرين	24.4	58.7	31.0	64.8	25.0	62.3	17.1	41.3	16.8	35.2	15.0	37.7
تونس	8.6	36.5	6.7	28.5	7.0	33.1	14.9	63.5	16.7	71.5	15.0	66.9
الجزائر	34.7	87.4	36.7	91.0	35.0	90.1	5.0	12.6	3.6	9.0	4.0	9.8
السعودية	47.8	82.7	53.2	83.9	47.0	82.3	10.0	17.3	10.1	16.1	10.0	17.7
السودان	9.4	53.6	5.2	37.2	5.0	37.2	8.1	46.4	8.7	62.8	9.0	62.8
سورية	26.0	85.5	23.2	84.3	26.0	85.6	4.4	14.5	4.3	15.7	4.0	14.4
قطر	55.7	88.3	57.7	85.3	58.0	85.4	7.3	11.7	9.9	14.7	10.0	14.6
الكويت	51.5	90.6	62.1	93.0	65.0	96.1	5.3	9.4	4.6	7.0	3.0	3.9
لبنان	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	7.7	100	7.7	100	8.0	100
ليبيا	72.2	93.9	70.0	93.4	73.0	95.3	4.7	6.1	4.5	6.6	4.0	4.7
مصر	13.7	46.0	14.2	47.4	15.0	48.9	16.1	54	15.8	52.6	15.0	51.1
المغرب	3.9	21.4	5.2	26.2	5.0	24.7	14.1	78.6	14.5	73.8	14.0	75.3

المصدر:جدول مركب، صندوق النقد العربي: **التقرير الاقتصادي العربي الموحد** ، للسنوات 2011،2012،2013، الصفحات 359، 323، 368 على التوالي.

أولا: هيكل القيمة المضافة الصناعية : والذي يجمع بين نسبة الصناعات التحويلية في الناتج المحلي الإجمالي، وفي القيمة المضافة. يحدد هذا المؤشر مصادر تحقيق الثروة، وبالتالي أهمية تلك المصادر واستدامتها.

إن اختلاف الدول العربية في حجم امتلاكها للثروات الطبيعية انعكس على هيكل قيمتها المضافة، لهذا فإن الدول التي لا تملك مثل تلك الموارد، يكون مصدر ثروتها الصناعات التحويلية (إضافة إلى الفلاحة والخدمات)، وهي مصر والمغرب ولبنان وتونس والأردن. بمأن المنتجات الصناعية هي أكثر تنوّعا، فإن ذلك يُفسر امتلاك تلك الدول لعدد كبير من المنتجات ذات الميزة النسبية، على عكس باقي دول المقارنة (النفطية) التي يسيطر على هيكل قيمتها المضافة الصناعات الاستخراجية، هذا ما انعكس على نوع السلع التي تمتلك فيها ميزة نسبية. رغم امتلاك معظم الدول العربية عددا أكبر من المنتجات المصدرة مقارنة بالجزائر، إلاّ أنها من السلع الأولية، هذا ما يجعلها متقاربة تنافسيا.

ثانيا: هيكل الناتج المحلي الإجمالي : ينعكس هيكل القيمة المضافة الصناعية على مساهمة الصناعات التحويلية في الناتج المحلي الإجمالي، ومنه درجة تصنيع البلد. تشكّل الصناعات الاستخراجية نسبة مهمة من الناتج المحلي للدول النفطية ومنها الجزائر، كما يوضحها الجدول 3-17، ويعني ذلك ضعف درجة تصنيعها ما يجعلها في مستوى تنافسي متقارب في الأسواق الدولية. بمأن كل من الأردن وتونس ولبنان ومصر والمغرب فقيرة نسبيا بالموارد الطبيعية، فإنها تعتبر أكثر تصنيعا من باقي الدول العربية النفطية، ويُؤثر هذا على موقع الجزائر التنافسي مقارنة بتلك البلدان في الأسواق

العالمية، وخاصة الأوروبية (حيث يجمعها اتفاق الشراكة). مع أن الصناعات الاستخراجية غلبت على الصناعات التحويلية في الصناعة الجزائرية منذ الاستقلال، إلاّ أنها كانت تساهم بنسب مهمة في القيمة المضافة الصناعية، وكانت الجزائر أكثر تصنيعا من معظم الدول العربية. انعكست تلك المساهمة على نصيب الفرد من القيمة المضافة الصناعية للقطاع التحويلي، التي كانت مثلا سنة 1983، 242 دولارا، مقابل 120 دولار في المغرب و160 دولار في تونس و80 دولار في مصر، لتصبح سنة 2003 فقط 125 دولار في الجزائر، بينما ترتفع إلى 240 دولار في المغرب و440 دولار في تونس و220 دولار في مصر، وهذا ما يؤكد تراجع التصنيع في الجزائر[1].

تؤكد هذه النتائج دراسة بلقاسم العباس (2009)[2] حيث يشير أن معظم الدول العربية هي ذات توجه إنتاجي أولي ولم تحقق بعد تحوّلها الصناعي، ما عدا الأردن ولبنان والمغرب وتونس التي وصلت إلى مرحلة التحوّل الصناعي ولم تعد دولا أولية. كما تعتبر أغلب الدول العربية ذات توجه تجاري أولي، حتى بالنسبة للدول السابقة ماعدا تونس والمغرب مادام أن صادراتها تسيطر عليها الموارد الأولية الزراعية والاستخراجية، ولا تزال في مرحلة استغلال الموارد الطبيعية . إذ تتجه الدول التي لا تمتلك الموارد الطبيعية إلى إنتاج وتصدير المنتجات المصنعة إذا توفرت لها الموارد المالية ، بينما تتبع الدول التي تتوفر لها موارد طبيعية إستراتيجية تأجيل التصنيع وتسيطر الموارد الأولية على صادراتها بالرغم من ارتفاع دخلها . إن ضعف أداء القطاع الصناعي الجزائري لا يرجع إلى ضعف الإمكانيات وإنما إلى ضعف استغلالها، فالجزائر لها إمكانيات دولة ناشئة ولكن بواقع دولة أقل نموا.[3]

الفرع الثالث: مقارنة الأداء الصناعي والتجاري للاقتصاد الجزائري في الإطار الدولي

يعطي المجال الدولي مرجعية أفضل لمقارنة الأداء التجاري والصناعي، وبالتالي التنافسي للدول على مستوى الأسواق الدولية، وهنا نستند إلى مؤشر منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية، والذي يهتم بقياس كفاءة الأداء الصناعي وتنافسيته.

أولا: مؤشر الأداء التنافسي الصناعي: يضم المؤشر ثلاثة أبعاد و8 مؤشرات جزئية، نقارن على أساسها بين الجزائر ودول المقارنة السابقة إضافة إلى بعض الدول الناشئة والمتقدمة، كما يوضحه الجدول التالي:

---

[1] - Bouzidi, A. (2011) : **Economie algérienne : Eclairage**. Ed. Enag, Algérie. p.187.

[2]- بلقاسم العباس (2009) "**التحول الهيكلي والأداء الإنتاجي والتنافسي لقطاع الصناعات التحويلية العربية**" مجلة التنمية والسياسات الاقتصادية، المعهد العربي للتخطيط، المجلد 11، العدد 2، ص ص35-61.

[3] - Kheladi,M.(2007) « **L'accord d'association Algérie-UE : un bilan critique** ».séminaire international « Enjeux économiques, sociaux et environnementales de la libéralisation commerciale des pays du Maghreb et du Proche-Orient ».Rabat, Maroc www.gate.cnrs.fr (Université de Lyon, France).

الجدول 3–18: مؤشرات الكفاءة الصناعية لبعض بلدان المقارنة للفترة 2006–2011 (سنوات مختارة)) (الأسعار الثابتة 2005)

	(1)		(2)		(3)		(4)		(5)		(6)		(7)		(8)	
	2006	2011	2006	2011	2006	2011	2006	2011	2006	2011	2006	2011	2006	2011	2006	2011
الجزائر	176	159	5.6	4.79	0.07	0.07	11.28	11.28	267	512	16.2	25.7	0.1	0.15	1.8	0.5
مصر	200	241	15.1	16.1	0.19	0.23	22.0	22.0	91	239	50.7	62.7	0.08	0.16	13.5	28
الأردن	415	449	16.7	16.6	0.03	0.03	21.1	24.1	593	790	79.6	74.8	0.04	0.04	27.4	46.4
الكويت	2581	2323	7.1	6.2	0.08	0.08	20.6	18.9	7825	7783	33.0	40.3	0.21	0.23	7.6	13.4
لبنـــان	531	510	9.9	7.3	0.03	0.02	10.3	19.5	393	651	70.9	64.9	0.02	0.02	35.6	35.8
قطـــر	4275	4122	8.2	7.0	0.05	0.09	17.4	17.4	5211	11552	15.6	19.6	0.06	0.17	35.3	21.4
المغرب	293	316	14	12.9	0.11	0.12	21.7	21.1	330	521	80.5	77.0	0.11	0.13	28.7	40.1
السعودية	1266	1405	9.6	1.17	0.0	0.45	41.2	41.2	1702	2476	20.5	19.1	0.47	0.56	24.6	36.8
ســـوريا	41	52	2.6	2.6	0.01	0.01	21.2	21.2	255	244	44.2	43.7	0.05	0.05	29.3	22.6
تونـــس	521	611	15.3	16.8	0.07	0.07	9.2	9.2	1002	1381	85.0	81.6	0.1	0.12	32.3	45.0
البرازيل	737	779	15.1	13.0	1.74	1.76	33.7	34.7	403	361	43.0	33.3	0.00	0.00	0.1	0.5
الصين	631	1063	32.2	34.5	10.4	16.42	41.9	40.0	701	1355	95.9	96.7	10.6	14.60	57.4	58.6
ساحل العاج	159	152	17.1	17.3	0.04	0.04	14.9	14.9	213	159	47.9	29.4	0.04	0.03	31.0	19.2
نيجيـريا	24	32	2.9	3.8	0.04	0.06	33.4	33.4	28	121	6.5	15.0	0.05	0.16	15.2	8.7
تـركيا	1309	1503	17.1	18.7	1.4	1.27	29.1	30.4	1115	1623	90.6	88.0	0.7	0.96	42.0	41.9
بريطانيا	4518	3882	11.9	10.2	3.4	2.78	42.3	41.9	6138	6015	83.1	79.5	4.8	3.00	69.0	62.4
أمريـكا	5901	5714	13.0	13.0	22.5	20.52	48.5	51.2	2669	3150	86.0	75.3	8.9	7.89	72.3	62.8

المصدر: UNIDO(2013): **Industrial Devlopement Report**, p.196-203.

(1):حصة الفرد من القيمة المضافة الصناعية (2): نسبة القيمة المضافة الصناعية من الناتج المحلي الإجمالي (3): نسبة ق.م.ص من القيمة المضافة الصناعية العالمية (4):نسبة الأنشطة متوسطة وعالية التكنولوجيا في القيمة المضافة الصناعية (5):حصة الفرد من الصادرات الصناعية (6): نسبة الصادرات الصناعية من مجموع الصادرات (7): نسبة الصادرات الصناعية من الص. الص. العالمية (8): نسبة الأنشطة متوسطة وعالية التكنولوجيا في الصادرات الصناعية.

عند مقارنة الاقتصاد الجزائري بباقي دول العالم يظهر بوضوح ضعف أدائه التجاري والصناعي، حتى بالنسبة للدول العربية النفطية، والتي كان يغلب على توجهها التجاري والإنتاجي الطابع الأولي. إن ما يشّد الانتباه في الجدول هو نسبة الأنشطة متوسطة وعالية التكنولوجيا، سواء في القيمة المضافة الصناعية أو في الصادرات الصناعية بالنسبة للدول النامية، فنجد أن نيجيريا، ورغم مستواها التصنيعي الضعيف (حيث بلغت نسبة القيمة المضافة الصناعية من الناتج المحلي الإجمالي 0.3% سنة 2011) إلاّ أن حصة تلك الأنشطة من القيمة المضافة كانت 33.44% ومن الصادرات 8.87%، نفس الملاحظة بالنسبة لسوريا (وربما دول أخرى لم تظهر في الجدول)، عكس الجزائر التي مع أنها أبدت مستوى تصنيعيا أفضل، إلاّ أن نسبة الأنشطة التكنولوجية كانت ضعيفة جدا، خاصة في الصادرات الصناعية، إذ لم تمثل سوى 0.53%. وتعتبر الأنشطة التكنولوجية مؤشرا قويا على كفاءة الاندماج في الاقتصاد العالمي، إذ نجد أن المؤشر يرتفع في الدول المتقدمة والناشئة والذي يعبر عن القدرات التكنولوجية لتلك الدول.

ثانيا: ترتيب الدول وفق مؤشر الأداء التنافسي الصناعي: إن الكفاءات السابقة تنعكس مباشرة على ترتيب البلدان في الإطار التنافسي، وبالتالي قدرة كل بلد على توسيع حصصه السوقية والاستفادة بشكل أفضل من غيره عند الإنفتاح على الأسواق العالمية، ويوضح الجدول التالي ترتيب الدول السابقة ضمن مؤشر إجمالي يجمع المؤشرات الجزئية السابقة:

الجدول3–19 :ترتيب بعض الدول وفق مؤشر الكفاءة التنافسية للصناعة 2013/2012

البـــــــلد	2013/2012	البـــــــلد	2013/2012
اليـــابان	1	المغـــرب	66
الولايات المتحدة الأمريكية	3	عُمـــان	69
الصـــين	7	الأردن	72
المملكة المتحدة	14	لبنـــــان	75
تركـــيا	30	ســـــوريا	81
البرازيل	33	الجـــزائر	82
الســـعودية	37	ســـاحل العاج	89
الكـــويت	39	نيجـــيريا	95
قـــطر	57	اليمـــــن	121
تونـــس	58	الســـــودان	126
مصـــــر	62	المجموع	133 بلد

المصدر: UNIDO(2013) :**Competitive Industrial Performance Report 2012/2013 , pp**. 11-13

تحتل الجزائر إذا المرتبة 82 من مجموع 133 بلد أدرج في التقرير، وهي مرتبة متأخرة عن كل الدول العربية والنامية تقريبا (لأنها احتلت مرتبة متقدمة فقط عن الدول الضعيفة والأقل نموا). نجد أن الدول النامية التي عملت على تنمية قدراتها التنافسية قد حققت نتائج ايجابية في المؤشرات السابقة، ومنه احتلت مراتب متقدمة في الترتيب الدولي، مثل الصين وتركيا والبرازيل وغيرها، وما يميّز تلك الدول هو ارتفاع نسبة الاستثمار الأجنبي المباشر بها، والذي من خلاله استطاعت تحسين قدراتها الإنتاجية ،كما تم تحليله في الجزء الأول.

من بين العوامل الداخلية التي تؤدي إلى التهميش في التجارة الدولية ضعف تنويع الإنتاج الوطني، فالاستثمار في القطاع الصناعي يسمح باستعمال تكنولوجيات جديدة وتحسين الإنتاجية، والذي ينعكس على مساهمة القطاع التحويلي في القيمة المضافة وفي الناتج المحلي الإجمالي، ومنه زيادة الصادرات وبالتالي تحسين الاندماج في الاقتصاد العالمي.

لقد أكدت المؤشرات الداخلية والمقارنة ضعف القطاع الصناعي الجزائري خارج قطاع المحروقات، والذي أثر على ضعف صادراتها الصناعية ومنه ضعف مكانتها النسبية حتى بين الاقتصاديات النامية، ومنه سوء اندماجها في الاقتصاد العالمي وتحقيق المكاسب. إن تنويع الصادرات لن يتحقق إلاّ بتنويع الإنتاج خاصة الصناعي منه، بحيث يصبح هو المحرك الأساسي للاقتصاد، ومنه تصبح تنمية القدرات الصناعية والتجارية للاقتصاد الجزائري للرفع من كفاءة أدائه شرطا أساسيا قبل التفكير في تحسين تنافسيته على المستوى الدولي في ظل حتمية الإنفتاح على الاقتصاد العالمي.

المبحث الثاني: الاندماج الجغرافي للاقتصاد الجزائري في الاقتصاد العالمي

يفترض وجود المبادلات التجارية اختيار الشركاء الخارجيين، وعندها ستكون تلك المبادلات إما في إطار الاتفاقيات الثنائية أو المتعددة. لقد فرضت العلاقات الاقتصادية الدولية (الدول المتقدمة) على الدول النامية شكل اندماجها، ومنه اختيار شركائها. نجد أن الدول النامية ترتبط في علاقاتها التجارية (والاقتصادية) بالدول المتقدمة بشكل أكبر من ارتباطها ببعضها، سواء في الإطار الثنائي أو الإقليمي أو الدولي، في هذا الصدد ورغم الاتفاقيات التجارية الثنائية للجزائر المتعددة، إلاّ اتفاق الشراكة الذي يربطها بدول الاتحاد الأوروبي في الإطار الإقليمي يعتبر الأهم (**المطلب الأول**) في انتظار انضمامها للمنظمة العالمية للتجارة في الإطار الدولي (**المطلب الثاني**).

المطلب الأول: الاندماج الإقليمي: اتفاق الشراكة مع دول الاتحاد الأوروبي

يضم الإتحاد الأوروبي أكثر الدول تقدّما، كما أنه من أهم التكتلات الإقليمية التي تؤثر على اتجاه التجارة الدولية، ونتيجة لطبيعة العلاقات الاقتصادية الدولية، فإنه ليس من السهل على الجزائر كدولة نامية تحقيق المكاسب المنتظرة من اتفاق الشراكة، خاصة وأن الإتحاد يُركز على الجانب الأمني والتجاري في علاقاته مع الجزائر. من أجل تقييم الاتفاق لابد من التطرق إلى مضمونه (**الفرع الأول**) ثم تقييم المكاسب المختلفة من تنفيذه (**الفرع الثاني**).

الفرع الأول: الشراكة الأورو– جزائرية: الأهداف والمحاور

نتناول مضمون اتفاق الشراكة من خلال أهدافه ومدى اهتمامه بتحقيق المكاسب للطرفين، وكذلك أبعاده ومحاوره حتى تظهر الجوانب المهمة التي تركّز عليها دول الاتحاد.

أولا: أهداف وأبعاد اتفاق الشراكة: ونتناولها من خلال:

1– من اتفاق التعاون إلى اتفاق الشراكة: بحثت الدول الأوروبية بعد استقلال الجزائر سنة 1962 عن إقامة منطقة للتبادل الحر عن طريق الإلغاء التدريجي للتعريفات الجمركية ، بينما أرادت الجزائر إقامة اتفاق يأخذ بعين الاعتبار المساعدات التقنية، التكوين المهني، الإعانات غير قابلة الاسترجاع ونظام مبادلات أكثر ملائمة لمستوى تطوّر الجزائر أي اتفاق شامل. رفضت الجزائر إمضاء اتفاق تجاري محض كما فعلت كل من تونس والمغرب سنة 1969، وبعد المفاوضات العديدة التي استمرت إلى غاية 1976، تم قبول "**الاتفاق الشامل**"[1] في مجال التعاون التجاري، التعاون الاقتصادي والتقني والمالي، ومجالات أخرى. تضمّن الاتفاق في المجال التجاري حرية دخول المنتجات الصناعية للسوق الأوروبية، ما عدا المنتجات الفلينية والمنتجات النفطية المكررة، كما استفادت المنتجات الفلاحية من تخفيضات تجارية تراوحت بين 20% و100%، واستفادت المنتجات الجزائرية بشكل عام بموجب اتفاق التعاون بمعاملة تفضيلية دون التزام فوري بمعاملة مماثلة.

بدأت الوحدة الأوروبية بين سنة 1988 و1990 إعداد مقاربة جديدة للعلاقة مع دول المتوسط ، بإعادة النظر في محاور التعاون التجاري والمالي، من أجل إعطاء توازنا وتكافئا في العلاقات بين المجموعة الأوروبية ودول المتوسط مقارنة باتفاق التعاون. إن "**السياسة المتوسطية المجددة**"[2] كانت في إطار البعد الجيوسياسي، فمنطقة المتوسط كانت (ولا تزال)

[1] - Bekenniche, O. (2006) : **La coopération entre l'Union Européenne et l'Algérie, l'Accord d'Association.** OPU, Algérie, p. 24-25.

[2] - Bekenniche, O. Op.Cit. pp. 75, 79,80.

تشكّل بالنسبة لأوروبا تهديد ا وعدم استقرار نظرا ل لاتوازنات التي عاشتها دول المنطقة خلال تلك الفترة ، وعليه جاءت السياسة المتوسطية لتحقيق اندماج اقتصادي أورو–متوسطي أكبر وتحديد المحاور الرئيسية للشراكة، جاء ذلك في بيان اللجنة الأوروبية في 8 مارس 1995. تجسد مفهوم الشراكة الأورو–متوسطية من خلال مؤتمر برشلونة سنة 1995، إذ تم الاتفاق على إقامة شراكة في العديد من المجالات بين 15 دولة أوروبية و 11 دولة متوسطية إضافة إلى السلطة الفلسطينية. تأخرت الجزائر في إمضاء اتفاق الشراكة إلى تاريخ 22 أفريل 2002 مقارنة بالدول المتوسطية الأخرى، رغم أنها شاركت في كل الاجتماعات الإقليمية، بما فيما اجتماع برشلونة في نوفمبر 1995، ويفسر تأخر الجزائر في إمضاء الاتفاق ، الظروف الاقتصادية والسياسية والأمنية التي كانت تمر بها، إذ لم دخل الاتفاق حيز التنفيذ إلاّ في 1سبتمبر 2005.

2– أهداف الشراكة : تسعى الدول من خلال إقامتها لتك لي اقتصادي أو تعاون اقتصادي إلى تحقيق نوعين من الأهداف هما:[1]

– **هدف سياسي:** والذي يتمثل في ضمان موقع تفاوضي أقوى على المستوى الدولي في المسائل السياسية الدولية وحتى الأمنية والعسكرية؛

– **هدف اقتصادي:** وهو الاستفادة من عوائد الكفاءة الناجمة عن إزالة العوائق المفروضة على الأنشطة الاقتصادية، إذ يؤدي ذلك إلى زيادة الإنتاج والادخار ومنه النمو الاقتصادي، وذلك عن طريق:

- تعزيز السياسات الوطنية لزيادة القدرة التنافسية على مستوى التجارة الدولية؛
- إيجاد بيئة ملائمة لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر باعتباره قوة دافعة للتجارة؛
- تحرير التجارة بين الدول الأعضاء وبالتالي فتح أسواق تصديرية جديدة وواسعة؛
- استغلال المزايا النسبية للدول بشكل متكامل في إطار إقليمي.

وبالتالي فإن عملية برشلونة كانت تهدف نظريا إلى تحقيق مصالح أطراف الاتفاق في إطار الأهداف العامة السابقة، ولأن العملية تميّزت بالطابع الثنائي (الاتحاد–دولة متوسطية) وليس الجماعي فإن الأهداف التفصيلية اختلفت من دولة إلى أخرى. **إن أهداف الشراكة المحددة في الاتفاق** في كل من الجريدة الرسمية لجمهورية الجزائرية والجريدة الرسمية للاتحاد الأوروبي كانت كالتالي:[2]

– وضع إطار مناسب للحوار السياسي بين الطرفين لتقوية علاقاتهما وتعاونهما في كل الميادين المرتبطة بالموضوع ويتجلى ذلك في إنشاء منطقة أوروبية–متوسطية آمنة ومستقرة مبنية على مبادئ الديمقراطية واحترام حقوق الإنسان؛

---

[1]- هيفاء عبد الرحمن ياسين التريكي (2010) : **آليات العولمة الاقتصادية وآثارها المستقبلية على الاقتصاد العربي**. دار الحامد للنشر والتوزيع، الأردن، ص 471.

[2] -Bouhezza, M. Salhi, S. (2013) « **Le partenariat avec l'UE : cas de l'Algérie** ». 9 ème conférence internationale «**Intégration économique, concurrence et coopération** ». Faculty of Economics Rijeka, Coroatia, 17-19 Avril. **كذلك** دراسة من إعداد مجلة التعاون الاقتصادي بين الدول الإسلامية (2005) «**توسيع الاتحاد الأوروبي وانعكاساته على البلدان الأعضاء في منظمة المؤتمر الإسلامي**» ص ص 25-65.

– تطوير المبادلات وضمان توسع علاقات اقتصادية واجتماعية متوازنة بين الطرفين، وتحديد شروط التحرير التدريجي لمبادلات السلع والخدمات ورؤ وس الأموال، من خلال إقامة علاقة تجارية حرة تتماشى مع أحكام المنظمة العالمية للتجارة على فترة انتقالية، وكذلك إقامة منطقة للتجارة الحرة في السلع المصنعة والتحرير التدريجي للمنتجات الفلاحية؛

– تيسير مبادلات الأشخاص خاصة في إطار المعاملات الإدارية وإقامة تعاون في الشؤون الاجتماعية والهجرة؛

– تشجيع الاندماج المغاربي بتسهيل المبادلات والتعاون داخل الفضاء المغاربي وبينه وبين الوحدة الأوروبية؛

– تشجيع التعاون في الميادين الاقتصادية والاجتماعية والثقافية والمالية.

وتندرج الأهداف السابقة ضمن الأبعاد التالية التي تؤطر للعلاقات الأورو–متوسطية بصفة عامة.

3– أبعاد الشراكة: تضمن مشروع الشراكة ثلاثة أبعاد هي:[1]

– البعد السياسي والأمني: من أجل جعل منطقة الحوض المتوسط أكثر استقرارا وأكثر أمنا ، فإن الاتفاقية ركزت على الجانب السياسي واعتبرته أهم جانب، والذي يهدف إلى إنشاء فضاء موحد للسلام والاستقرار عبر سياسات التنسيق لمحاربة الحركات السياسية المتطرفة، واحترام حقوق الإنسان والتعددية السياسية وبالتالي جعل منطقة حوض المتوسط منطقة سلام واستقرار؛

– البعد الاقتصادي والمالي: يركز على إقامة منطقة رفاهية اقتصادية من خلال التنمية الاقتصادية والاجتماعية الدائمة والمتوازنة، واستحداث منطقة للتبادل الحر، مع منح مساعدات مالية لتسهيل إقامة تلك المنطقة؛

– البعد الاجتماعي والثقافي والإنساني: ويهدف إلى تكثيف الحوار العلمي بين الثقافات واحترام تنوّعها وما تحمله من عادات وتقاليد واحترام الأديان ومحاربة كل مظاهر العنصرية.

رغم تعدد أهداف وأبعاد اتفاق الشراكة، إلاّ أن البعد السياسي والأمني يعتبر جوهر مشروع الشراكة ، ويظهر ذلك جليا من خلال صياغة مشروع الميثاق الأوروبي–المتوسطي المقترح من طرف ألمانيا سنة 1999 تحت مسمى " **خطوط استرشادية حول تطوير الميثاق الأوروبي– المتوسطي للسلام والاستقرار** " والذي ركّز على تحقيق الاستقرار والأمن، إذ تحدّدت الخطوط الاسترشادية بأربع هي:[2]

– أن يسهم مشروع الشراكة في دعم السلام والاستقرار؛

– أن يطور من متطلبات الأمن؛

– أن يعالج الظروف الاجتماعية والاقتصادية التي تهدد استقرار الإقليم؛

– أن يدعم القيم المشتركة والمبادئ المتفق عليها.

إن دول الاتحاد تعيد صياغة أهداف جديدة للعلاقات الأورو–متوسطية على ضوء كل حدث سياسي أو أمني جديد إذ أنه بعد أحداث 11 سبتمبر 2001 زاد اهتمام دول الاتحاد بالمحور الأمني في علاقات الشراكة أكثر من الجوانب الأخرى، وعليه جاءت "**سياسة الجوار**" التي أعلنها الاتحاد الأوروبي سنة 2004 من أجل بناء علاقات جوار جيدة مع الدول المجاورة

---

[1] . Commission Européenne: Barcelona declaration: adopted at the Euro-Mediterranean Conference - 27-28/11/95. ec.europa.eu/research/iscp/.../

[2]- عبد العليم محمد (2007): «**مسار الشراكة الأوروبية–المتوسطية**» ضمن «**الشراكة الأوروبية–المتوسطية: من برشلونة إلى سياسة الجوار**» مركز الأردن الجديد للدراسات. إشراف وتقديم هاني الحوارني، ص ص 41–48.

للاتحاد الأوروبي تحت مسمى " **أوروبا-الموسّع والجوار: إطار جديد للعلاقات مع جيراننا في الشرق والجنوب** "[1] تطبيقا للإستراتيجية الأمنية الأوروبية على المستوى الإقليمي، وتأمين القارة عن طريق تطوير دائرة من الدول ذات الحكم الراشد في شرق الإتحاد وعلى حدود المتوسط، ومنه تهدف سياسة الجوار إلى:

- منع الصراعات في جوار الاتحاد الأوروبي وأعمال الاعتداء ضد دوله؛
- تسوية النزاعات المستمرة في دول المنطقة؛
- التحكّم في الهجرة، وكل أشكال التهريب إلى داخل الاتحاد الأوروبي؛
- حماية أمن مواطني الاتحاد الأوروبي في الخارج؛
- إقامة شراكات اقتصادية وسياسية قوية تقوم على القيم المشتركة والرفاه والأمن.

ويؤكد الاتحاد أن سياسة الجوار لا تحل محل عملية برشلونة بل تحسّنها، لهذا فإن سياسة الجوار تقدم الحوافز التالية:

- إمكانية حصول الدول المشاركة على حصة من السوق الداخلية لدول الاتحاد؛
- توفير أدوات تمويل جديدة؛
- التعاون في مجالات البحث العلمي والبيئة والتعاون الثقافي.

وقد ربطت سياسة الجوار وتقديم المعونات بالامتثال للمعايير الأوروبية ، والتقدم في مجال الإصلاح السياسي و احترام حقوق الإنسان.

إن الأهداف التي تريد الجزائر تحقيقها من خلال سياسة الجوار في ظل المعطيات الجديدة هي: [2]

- تدعيم طاقة البحث والاستغلال الأمثل سياسات البحث والإبداع والتطوير التكنولوجي من أجل تنمين القدرة الصناعية الكامنة؛
- تثمين الموارد البشرية؛
- ترقية الاستثمار والشراكة الصناعية؛
- مرافقة إعادة هيكلة القطاع الصناعي وبرامج إعادة التأهيل بغية تحسين القدرة التنافسية للمنتجات الجزائرية.

شكّل ت أحداث الربيع العربي نقطة تحوّل أخرى في صياغة جديدة للعلاقات الأوروبية– المتوسطية، إذ حدّدت دول الاتحاد إستراتيجية جديدة بالنسبة للدول المغاربية سنة 2011،[3] إذ اشترطت عليها تسريع وتعميق الإصلاحات الاقتصادية والسياسية، مقابل استفادتها من مساعدات مالية معتبرة وأكثر من المساعدات السابقة، وكذلك تسهيل النفاذ إلى السوق الأوروبية. كما التزم الاتحاد الأوروبي بتقديم مساعدات مالية لدعم جهود الإصلاحات وتحقيق التقارب مع الدول الأوروبية. قُدرت المساعدات بأربعة مليارات أورو في إطار الأداة الأوروبية للجوار والشراكة وتغطي الفترة 2011–2014 وهو مبلغ يقارب نصف ما قدمه الاتحاد للدول المتوسطية خلال خمسة عشرة سنة منذ إعلان عملية برشلونة بين 1995

---

[1]- محمد مطوع (2012) «**أوروبا والمتوسط، من برشلونة إلى سياسة الجوار**» جريدة الأهرام الإلكترونية. www.ahram.org.eg/

[2]- عبد الحميد زعباط (2004) «**الشراكة أورو–متوسطية وأثرها على الاقتصاد الجزائري**». مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد صفر السنة الأولى، ص ص 51–66.

[3] - Labarone, D. (2013) **« Les difficultés de l'intégration économique régionale des pays Magrébins ».** Monde en développement, vol 41, N°163, p. 99-113.

و2010. تتأكد إذا أولوية البعد السياسي والأمني في علاقات الشراكة، وما الجوانب الأخرى إلاّ أدوات تشجيعية ومساعدة لتحقيق الهدف الأساسي.

ثانيا: محاور اتفاق الشراكة: تتمثل محاور الشراكة المرتبطة بالبعد الاقتصادي والمالي فيما يلي:

1– المحور الاقتصادي: إن إنشاء منطقة تبادل حر بين أطراف غير متكافئة اقتصاديا يستلزم تهيئة الأطراف الضعيفة . تعهد الاتحاد الأوروبي بتقديم الدعم الاقتصادي في جميع المشاريع والأنشطة التي من شأنها تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية، والتي تمس الجانب الصناعي، الفلاحي، الطاقة ، المجال العلمي والتكنولوجي، التعليمي، وحتى حماية البيئة. والمتمثلة في:[1]

- تسهيل الإصلاحات الرامية إلى تحديث الاقتصاد بما في ذلك التنمية الريفية؛
- تأهيل البنى التحتية الاقتصادية؛
- ترقية الاستثمار والنشاطات الموفرة لمناصب الشغل؛
- مرافقة السياسات التي يتم تنفيذها في القطاعات الاقتصادية.

ففي المجال الصناعي يهدف الاتفاق إلى تشجيع التعاون بين الشركات الأوروبية والجزائرية، مع الإشارة إلى أن الاتفاق لا يتضمن أي التزامات من الجانب الأوروبي، [2] وبالتالي فإن عملها يكون في إطار تشجيع هذا التعاون فقط . ويبقى على الجزائر اتخاذ الإجراءات المناسبة وتوفير المناخ المناسب لجذب وحث الشركات الأوروبية على التعاون مع الشركات الجزائرية ومنها جذب الاستثمارات الأوروبية.

يتم دعم المشاريع السابقة من خلال التعاون المالي في إطار المساعدات المالية الممنوحة عن طريق الأدوات المالية للشراكة، وكذلك عن طريق القروض الميسّرة من قبل البنك الأوروبي للاستثمار.

2– المحور المالي والتقني : تتمثل تلك الشراكة في تقديم المساعدات المالية والتقنية باتجاه واحد، من الدول الأوروبية للجزائر، وتتعلق بالجوانب التالية:[3]

- تأهيل الاقتصاد الجزائري من خلال تمويل مشاريع البنى التحتية وتنمية المناطق الريفية وكذلك تطوير التكوين؛
- دعم تحرير التجارة الخارجية وتحديث القطاع الصناعي لتسهيل انفتاحه على المنافسة، وكذلك القطاع الفلاحي لإدماجه بشكل أفضل في عملية التنمية؛
- تنمية شراكة اقتصادية واستثمارية عن طريق الاستثمارات المباشرة الأوربية في الجزائر، من خلال تبني إجراءات مناسبة وتنمية الوسائل المالية والتقنية لتشجيع الشراكة بين الشركات واللجوء إلى رأس المال المخاطر.

تتمثل الأداة المالية الأساسية للمساعدات المالية وللشراكة في برنامج **"ميدا"** كذلك القروض المقدمة من البنك الأوروبي للاستثمار، والقروض الخاصة والمساعدات المقدمة من ميزانية الاتحاد.

---

[1]- محمد براق وسمير ميموني (2006) "**الاقتصاد الجزائري ومسار برشلونة: دراسة تحليلية للجانب الاقتصادي لاتفاقية الشراكة الأورو–جزائرية** " مداخلة في الملتقى الدولي «**آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري**» تنظيم كلية العلوم الاقتصادية، جامعة سطيف، 13–14 نوفمبر.

[2] - Bekenniche, O. Op.Cit. p.170.

[3] - Ibid. p.184-186.

أما الشراكة والمساعدات التقنية فهي تتمثل في إقامة روابط دائمة بين الوحدات العلمية بهدف نقل التكنولوجيا والمعارف والمهارات، وتقوية قدرات البحث وتشجيع الابتكار التكنولوجي، كذلك إنشاء مشاريع بحث للتطوير التكنولوجي.

3– المحور التجاري (المنتجات الصناعية): يهدف التعاون التجاري إلى تطوير المبادلات التجارية عن طريق التخفيض المتبادل للتعريفات الجمركية والوصول إلى إقامة منطقة للتبادل الحر ، وهذا يستلزم إلغاء كل الحواجز الجمركية وغير الجمركية على الواردات من الجانبين. إن على الجزائر خلال فترة انتقالية، بعد دخول الاتفاق حيز التنفيذ في 1 سبتمبر 2005 إلغاء كل الحواجز على الواردات الأوروبية من المنتجات الصناعية (والفلاحية) على مراحل حسب نوع المنتجات. تهدف المرحلة الانتقالية إلى تأهيل المؤسسات الوطنية لمواجهة المنافسة من المنتجات الأوروبية، وبالتالي حماية بعض المنتجات ، إلاّ أن الجزائر تأخرت وعجزت عن إحداث إصلاحات هيكلية نتيجة لغياب سياسة صناعية تسمح بخلق مزايا تنافسية ونسبية للاقتصاد. تحددت أول فترة انتقالية باثني عشرة سنة لإقامة المنطقة الحرة، والتي خلالها يتم التفكيك الجمركي وكل الرسوم على الواردات من المنتجات الصناعية ذات المنشأ من دول الاتحاد وفق رزنامة محددة كالتالي:[1]

– القائمة الأولى: حيث تتضمن المنتجات التي تفكك حقوقها الجمركية بنسبة كاملة وفور دخول الاتفاق حي ز التنفيذ. تمثل هذه المنتجات نسبة 34.53% من المنتجات التي ستعرض للتفكيك إلى غاية 2017 (2034 خط تعريفي).

– القائمة الثانية: ويتم تحريرها في المرحلة الثانية بداية من سنة 2007 تشمل المنتجات من التجهيزات الفلاحية والصناعية، كذلك المنتجات الصيدلانية، العجلات، المعدات الميكانيكية، المعدات الكهربائية والإلكترونية ، ما عدا التجهيزات الكه رومنزلية، معدات لأجل النقل بالسكة الحديد، معدات السيارات، قطع الغيار، أدوات وآلات ، ويتم تفكيك 1995 خط تعريفي بين 2007 و2012 بنسبة 10% وتضم نسبة 33.70%.

– القائمة الثالثة: ويتم تحريرها بنسبة كاملة من 2007 إلى غاية 2017 وتضم 1860 خط تعريفي أي ما يمثل 31.58% من مجموع المنتجات التي يجب تحريرها.

الفرع الثاني: تقييم المكاسب من الشراكة مع الإتحاد الأوروبي

من أجل تقييم مدى استفادة الجزائر من اتفاق الشراكة، فإنه لا بد من تقييم جانب المبادلات التجارية وكذلك الجوانب المالية والاقتصادية، خاصة فيما يتعلق بالنهوض بالقطاع الصناعي.

أولاً: تقييم المكاسب التجارية: نقيّم المكاسب التجارية من حيث مدى مساهمة الاتفاق في ترقية الصادرات خارج المحروقات، وكذلك مساهمته في تحسين جودة الصادرات.

1– الهيكل الجغرافي للمبادلات التجارية للجزائر : يوضح الجدولان التاليان التوزيع الجغرافي لواردات وصادرات الجزائر، ومنه إظهار أهمية بعض المناطق في المبادلات التجارية للجزائر:

أ – **الهيكل الجغرافي للواردات**: ويوضحه الجدول الموالي:

[1] - Bouhezza, M. Salhi, S. Op.Cit.

لجدول3–20: الهيكل الجغرافي للواردات السلعية للفترة 2002–2012

البيانات	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
الاتحاد الأوروبي	55,3	57,4	54,7	52,5	54,4	51,9	52,8	52,4	50,5	52,1	52,3
دول أوروبية أخرى	11,4	12,5	11,2	12,1	8,3	7,5	6,3	8,2	6,9	5,5	8,0
أمريكا الشمالية	12,5	7,5	7,4	7,8	7,9	9,5	8,0	6,2	6,0	5,1	4,5
أمريكا اللاتينية	4,0	5,4	6,9	6,6	6,5	6,6	7,0	5,3	6,4	8,9	7,5
المغرب العربي	1,1	0,9	0,9	1,1	1,1	1,0	1,0	1,2	1,3	1,5	1,6
الدول العربية (ما عدا دول المغرب)	3,0	3,1	2,8	2,1	2,3	2,2	1,8	2,8	3,1	3,7	3,1
إفريقيا	0,7	0,9	0,8	0,7	0,7	0,8	1,0	0,9	1,0	1,2	1,5
آسيا	11,0	11,8	14,5	16,2	17,6	19,6	21,2	22,3	24,3	21,1	20,9
باقي دول العالم	1,1	0,6	0,7	0,8	1,2	0,9	0,9	0,7	0,6	0,9	0,8
المجموع	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

المصدر: ONS(2014) Collections Statistiques, N° 182, Op.Cit, p.18-19.

يتضح جليا من الجدول أن أكثر من 50% من واردات الجزائر هي من دول الاتحاد الأوروبي، ورغم أن الاتحاد يضم 27 دولة (قبل انضمام كرواتيا في 2013)، إلاّ أن فرنسا وإيطاليا وألمانيا واسبانيا وبلجيكا وبريطانيا تعتبر أهم الموردين، كما أن اتفاق الشراكة والتفاوض كان بالأساس مع هذه الدول.

إن حصة الاتحاد الأوروبي من واردات الجزائر قد انخفضت بعد دخول اتفاق الشراكة حيز التنفيذ، وبالتالي ارتفعت حصة باقي الشركاء. حيث ارتفعت حصة منطقة أمريكا اللاتينية و أصبحت تساهم بـ 7.5% في واردات الجزائر سنة 2012 بعد أن كانت تساهم فقط بـ 4% في سنة 2002، منطقة آسيا التي أصبحت تشكّل جزء ا مهما من واردات الجزائر بـ 20.9% سنة 2012 بعد أن كانت 11% سنة 2002. ونجد أن الدول الأوروبية الأخرى وأمريكا اللاتينية وآسيا مثلت في مجموعها 36.4% من واردات الجزائر في 2012 وهي نسبة مهمة، مع أنها ترتبط مع الجزائر بعلاقات ثنائية وليس جماعية.

إن قيمة الواردات من دول الاتحاد الأوروبي قد ارتفعت بأكثر من 286% بين 2002 و2012، ولكن كانت نسبة الارتفاع الأكبر من نصيب دول آسيا بـ 677% ثم دول أمريكا اللاتينية ب650% ثم دول المغرب العربي بـ 517% والدول العربية الأخرى 314%.[1] يدّل ذلك على أن اتفاق الشراكة وتحرير المبادلات لم يؤد إلى تحسّن الأهمية النسبية لدول الاتحاد في الواردات، بل فضّلت الجزائر تنويع مصادر وارداتها. على مستوى الدول، فإلى جانب دول الاتحاد السابقة (فرنسا، إيطاليا، ألمانيا، بلجيكا، إسبانيا، بريطانيا) تعتبر الصين من أهم عشرة موردين للجزائر ابتداءً من 2004 حيث كانت تحتل المرتبة 8 ب2.8% لتصبح في المرتبة الثانية ابتداء من سنة 2009 بعد فرنسا بأكثر من 11% من واردات الجزائر ، نجد كذلك الولايات المتحدة، تركيا، الأرجنتين.

[1]- تم حسابها اعتمادا على قيمة الواردات من: ONS (2014) Collections Statistiques, N° 182, Op.Cit, p.16,17

ب– الهيكل الجغرافي للصادرات: ويوضحه الجدول التالي:

الجدول3–21: الهيكل الجغرافي للصادرات السلعية للفترة 2002–2012

البيانات	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
الاتحاد لأوروبي	63,9	59,0	54,7	55,6	52,5	43,6	52,2	51,3	49,1	50,8	55,3
دول أوروبية أخرى	5,8	5,1	4,8	4,3	3,8	3,6	4,0	5,0	5,8	5,9	4,6
أمريكا لشمالية	19,2	25,6	28,2	28,0	33,8	37,8	30,6	28,3	29,4	26,7	22,1
أمريكا اللاتينية	5,3	5,3	6,4	7,0	4,5	4,4	3,8	4,1	4,6	5,8	5,9
المغرب لعربي	1,3	1,1	1,4	0,9	0,9	1,3	2,0	1,9	2,2	2,2	2,9
الدول العربية (ما عدا دول المغرب)	1,4	1,4	1,6	1,3	1,1	0,8	1,0	1,2	1,2	1,1	1,3
إفريقيا	0,3	0,1	0,1	0,1	0,0	1,1	0,5	0,2	0,1	0,2	0,1
آسيا	2,6	2,5	2,7	2,7	3,4	7,1	5,8	7,8	7,4	7,4	7,7
باقي دول العالم	0,2	0,0	0,1	0,1	0,0	0,3	0,1	0,1	0,0	0,1	0,0
المجموع	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

المصدر: Collections Statistiques, N° 182, Op. Cit, pp. 92.

يبقى الاتحاد الأوروبي ممثلا خاصة في فرنسا وإيطاليا وهولندا يسيطر على توجه صادرات الجزائر كما في الواردات حيث تراوحت نسبة سيطرته بين 63.9% سنة 2002 و 49.1% سنة 2009. ارتفعت الصادرات إلى الاتحاد الأوروبي بين 2002 و2012 بـ 228%، كما زادت نسبة الصادرات إلى دول أمريكا الشمالية من 19.2% سنة 2002 إلى 28% سنة 2005 و37.8% سنة 2007 قبل أن تنخفض إلى 22.1% سنة 2012. ارتفعت قيمة الصادرات نحو الاتحاد الأوروبي بين 2002 و2012 بـ 344% وهي نسبة مهمة مقارنة بنسبة ارتفاع الواردات، وتشكّل منطقة آسيا أيضا أهمية بالنسبة لصادرات الجزائر، فبعد أن كانت فقط 2.6% سنة 2002 ارتفعت إلى 7.7% سنة 2012، ونجد أن قيمة الصادرات إليها قد ارتفعت بين 2002 و2012 بنسبة مهمة جدا بلغت أكثر من **1000%** وتعتبر الصين واليابان وسنغافورة أهم دول المنطقة المستوردة من الجزائر.

نستنتج أن دخول اتفاق الشراكة حيز التنفيذ سنة 2005 لم يزد من تركز المبادلات نحو الاتحاد الأوروبي، بل على العكس من ذلك ، فقد توجهت الجزائر أكثر نحو المناطق الأخرى ، خاصة آسيا وأمريكا الشمالية وأمريكا اللاتينية. و يدعو ذلك إلى التساؤل عن أهمية الاتفاقيات الثنائية من جهة، وعن أهمية الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة من جهة ثانية في مقابل اتفاق الشراكة. إن اتفاقيات الشراكة تكون بين أطراف لها مصالح مشتركة من تحرير المبادلات بحيث تكون المبادلات التجارية بينهم بنسب متقاربة، بينما لا تعتبر الجزائر شريكا أساسيا لدول الاتحاد ، فهي تمثل أقل من 3% من مبادلاته التجارية،[1] وهذا يعني أن هدف الاتفاق يختلف بين الطرفين، إذ لا تمثل الجزائر أو دول المتوسط عمومًا إلا أسواقا يجب النفاذ إليها بكل حرية ، في إطار اتفاقيات تحرير التجارة التي يسعى إليها الاتحاد مع أغلب دول العالم حيث عقد 29

[1] -Fiches techniques sur L'Union Européenne, **L'Union Européenne et ses partenaires commerciaux**. http:// ec.europa.eu/

اتفاق لتحرير المبادلات إلى غاية 2011. وهي نفس النتائج التي توصلت إليها دراسة المنتدى الأورو –متوسطي،[1] حيث لوحظ أن المبادلات بين دول الاتحاد ودول المتوسط لم يكن بالمستوى المنتظر، إذ أن نموها (صادرات و واردات) خلال الفترة 1995–2005 كان أضعف من نموها مع المناطق الأخرى، خاصة مع الصين ، وهذا راجع إلى ضعف ديناميكية اتفاقيات الشراكة وكذلك البحث عن تنويع الشركاء بالنسبة لدول المتوسط.

2– تطور الصادرات خارج قطاع المحروقات نحو دول الاتحاد الأوروبي :تحقق الجزائر ميزانا تجاريا موجبا مع الاتحاد الأوروبي ضمن قطاع المحروقات، ولهذا فهي تسعى من خلال اتفاق الشراكة إلى تنويع صادراتها خارجه، فهل حقق لها اتفاق الشراكة ذلك الهدف؟ يظهر ذلك من خلال الجدول التالي:

الجدول3–22: تطور الصادرات خارج المحروقات نحو الاتحاد الأوروبي للفترة 2002–2012 مليون دولار أمريكي

البيانات	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
إجمالي .خ.م	734	673	781	907	1184	1332	1937	1066	1526	2064	2062
ص.خ.م نحو الاتحاد	382	344	350	435	642	557	810	373	467	793	703
بالنسبة %	52	51,11	44,81	48	54,22	41,81	41,81	35	30,60	38,42	34,09
نسبة باقي المناطق	48	48,49	55,19	52	45,78	58,19	85,19	65	69,40	61,58	65,91

ص.خ.م: الصادرات خارج المحروقات

المصدر: قاعدة بيانات مركز التجارة الدولية، Bilateral trade between Algeria and Européen Union (Eu 28)

يبيّن الجدول زيادة قيمة صادرات الجزائر خارج قطاع المحروقات، ولكن لا يمكن إرجاع ذلك إلى اتفاق الشراكة، لأنه لو كان كذلك لكانت الصادرات خارج المحروقات توجهت نحو دول الاتحاد أكثر من توجهها نحو المناطق الأخرى. تراجعت نسبة الصادرات خارج المحروقات نحو الاتحاد إلى 34% فقط سنة 2012 بعد أن كانت 54% سنة 2005 و52% سنة 2002، إذ انخفضت النسبة بعد دخول اتفاق الشراكة حيّز التنفيذ. بينما ارتفعت نسبة الصادرات خارج المحروقات نحو المناطق الأخرى بشكل مستمر، حيث أصبحت تمثل 65.9% سنة 2012، وهذا يدّل على أن الجزائر عملت على رفع قيمة صادراتها من جهة وعلى تنويع زبائنها من جهة ثانية.

يتمثل زبائن الجزائر خارج قطاع المحروقات[2] من الدول الأوروبية في إسبانيا وفرنسا وإيطاليا وهولندا والبرتغال ويشكل هامشي بريطانيا، ومن خارج الاتحاد، تونس وليبيا والمغرب (أهمية تحرير المبادلات بين دول المغرب العربي) والأردن وسوريا ولبنان والإمارات العربية والعربية السعودية ومصر والعراق (وبالتالي أهمية منطقة التجارة الحرة العربية) ودول أخرى مثل الولايات المتحدة الأمريكية، البرازيل، الهند، الصين، نيجيريا، تركيا، بالإضافة إلى دول أخرى لم تظهر خلال كل الفترة مثل البنين، الفلبين، اليابان، كوريا الجنوبية ، الغابون، السنغال، مالي (أهمية الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة) ونظرًا لأهمية نسبة الصادرات إلى المناطق الأخرى خاصة بعد 2005، فإن ا لاتفاق لم يؤد إلى رفع قيمة صادرات الجزائر خارج قطاع المحروقات بشكل كبير إلى دول الاتحاد ، مما أبقى على العجز التجاري الكبير خارج القطاع.

[1]-Femise (2010): **Le partenariat Euro-méditerranéen à la croisée des chemins**. Rapport sur le partenariat Euro-med, p.4.

[2] - ONS (2014) Collections Statistiques, N° 182, Op. Cit. pp.155-156.

3– جودة الصادرات: إن اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي خاصة في المجال الصناعي ، يُنتظر منه أن يطور الأنشطة والصناعات التحويلية، أي تحسين المحتوى التكنولوجي للصادرات، سواء باتجاه دول الاتحاد أو باتجاه باقي المناطق ، والذي يسمح للجزائر بأن تندمج بكفاءة في الاقتصاد العالمي، ويوضح الجدول التالي ذلك.

الجدول3–23: مساهمة الأنشطة عالية ومتوسطة الكثافة التكنولوجية في الصادرات الصناعية للفترة 2000–2012

2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2000	1995
0.4	0,53	0,46	0,66	0,75	0,9	1,3	1,8	2,2	4,5

المصدر: UNIDO : Competitive Industrial Performance Index, Stat planet, http://www.unido.org/data1/Statistics/Research/cip.html

إذا لم يساهم اتفاق الشراكة في تحسين جودة الصادرات الجزائرية ، إذ نجد انخفاض ا مستمرا لمساهمة الأنشطة التكنولوجية في الصادرات الصناعية، خاصة بعد سنة 2005، إلى أن أصبحت تمثل 0.4% فقط سنة 2012، وهذا يعني أن زيادة الصادرات خارج قطاع المحروقات كانت في المنتجات ضعيفة المح توى التكنولوجي. إن أهم أسباب انخفاض الصادرات التكنولوجية، هي تراجع معدّلات نمو الصناعات التحويلية خاصة الميكانيكية والكهربائية، ممّا انعكس على مساهمة القطاع في القيمة المضافة الصناعية ومنه الصادرات الصناعية والتكنولوجية خاصة.

ثانيا:تقييم المكاسب المالية والاقتصادية

تتعلق الجوانب المالية بالمساعدات، ولكن أيضا بالخسائر الناجمة عن التفكيك الجمركي، والتي يُفترض تعويضها بترقية الإنتاج الوطني وزيادة الصادرات نحو دول الاتحاد وبقية الشركاء، عن طريق الدعم التقني والرفع من مستوى كفاءة المؤسسات وكذلك الاستثمارات.

1– تقييم المكاسب المالية: تمثلت الأداة المالية الأساسية للتعاون المالي في اتفاق الشراكة في برنامج "ميدا" ، والذي قُسم إلى فترتين "ميدا1" 1995–1999، استفادت منه الجزائر حتى قبل توقيع اتفاق الشراكة ابتداء من سنة 1997 و"ميدا 2" 2000–2006. وُجه البرنامج إلى تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة في القطاع الخاص، يهدف إلى رفع القدرة التنافسية لتلك المؤسسات وجعلها قادرة على البقاء ومواكبة التطوّرات الراهنة، ومنه التحضير لتنفيذ اتفاق الشراكة. إن المساعدات المالية المقدمة في إطار برنامج "ميدا" كانت كالتالي:

الجدول3–24: المبالغ الممنوحة ونسب السداد في برنامج ميدا 1997–2005

البيانات	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
التزامات MEDA "مليون أورو"	41	95	28	30,2	60	50	41,6	51	40
نسبة السداد %	0	31,6	0,007	1,3	9	22	38	82,4	98,5

المصدر: Instrument Européen de voisinage et de partenariat Algérie, document de stratégie 2007-2013, et programme indicatif national 2007-2010. p.19-20.

لم تستفد الجزائر فعليا بشكل مهم من تلك المساعدات إلاّ في سنتي 2004 و2005، حيث وصلت نسبة التسديد إلى أكثر من 80%، ومنه فإن مجموع المبالغ التي استفادت منها الجزائر بين 1997 إلى غاية 2005 كانت 69,6 مليون أورو. فمهما كانت قيمة المساعدات ، فإنها تبقى ضعيفة مقارنة بما كانت تحتاجه الجزائر من أموال للتحضير لتنفيذ اتفاق الشراكة، كما أنه لا يمكن الاعتماد على المساعدات الخارجية لتهيئة القطاع الإنتاجي وتعويض التمويل الداخلي. في إطار نفس المساعدات عوض برنامج "ميدا" بعد إعلان سياسة الجوار بآلية جديدة سنة 2007 وهي "**الأداة الأوروبية للجوار والشراكة**" والتي غطت الفترة 2007–2013، حيث مُنحت الجزائر 220 مليون أورو بين 2007 و2010 وُزعت حسب جدول زمني كالتالي:[1]

- سنة 2007: خُصص 40 مليون أورو لتحسين تنافسية المؤسسات و17 مليون أورو لتحديث قطاع العدالة؛
- سنة 2008: خُصص 25 مليون أورو لتنويع الاقتصاد و30 مليون أورو لقطاع الصحة؛
- سنة 2009: خُصص مبلغ 24 مليون أورو لتنظيم سوق العمل و30 مليون أورو لقطاع التعليم العالي؛
- سنة 2010: خُصص مبلغ 24 مليون أورو لتحديث الإدارات العمومية و30 مليون أورو مشكل تسير المياه.

كما مُنحت الجزائر في نفس الإطار 172 مليون أور للفترة 2013/2011.[2]

إن المساعدات المالية المقدمة للجزائر لم ولن تعوض الخسائر المالية الناتجة عن التفكيك الجمركي، سواء في تأثيره المباشر على الإيرادات من الحقوق الجمركية أو غير المباشر على القطاع الصناعي والمؤسسات الوطنية. لقد قُدرت الخ سائر الجمركية ب 0.1% من الناتج المحلي الإجمالي سنة 2005 لترتفع إلى 0,4% سنة 2006، على أن تصل إلى 2% سنة 2017.[3] وتُقدر مصالح الجمارك أن التفكيك الجمركي قد تسبب في خسا ئر بقيمة 8.1 مليار دولار من المداخيل المختلفة منذ 2005 إلى غاية 2010 (منها حوالي 2.5 مليار دولار رسوم جمركية) و8.5 مليار 2010–2017 لو تم الإبقاء على التفكيك الجمركي الأولي، هذا بالإضافة إلى الخسائر في الضرائب غير مباشرة على الاستهلاك، والتي يُقدر أنها ستنخفض بـ 25%.[4] إن هذه الوضعية دعت الجزائر ممثلة في وزارة التجارة في سبتمبر 2010 إلى طلب إعادة مراجعة رزنامة التفكيك

[1]- Chaib, B. (2009) « **L'accord d'association Algéro-Européen à l'heure de la politique européenne de voisinage** ».Revue des sciences économiques et de gestion, N° 9, pp.29-45.

[2] - Instrument Européen de voisinage et de partenariat Algérie, programme indicatif national 2011-2013. p.9.

[3] -FMI (2006) **: Algérie : questions choisies.** Rapport N° 06/101. p. 12.

[4] - وزارة التجارة : **المجلة الصحفية** على موقع الوزارة www.mincommerce.gov.dz

الجمركي لـ 1740 منتج صناعي، كما طالبت الجزائر بتأجيل إقامة المنطقة الحرة إلى سنة 2020 لحماية الاقتصاد المتضرّر من المبادلات التجارية غير المتوازنة مع دول الاتحاد. منذ أن تم تجميد التفكيك الجمركي سنة 2010 حققت الجزائر ربحا بحوالي 152 مليون دولار في مجال الحقوق الجمركية إلى غاية ديسمبر 2011، وقد دخلت الترتيبات الجديدة حيز التطبيق في أول سبتمبر 2012. مست المراجعة 1058 خطا تعريفيا من مجموع 2955 للمنتجات الصناعية أي حوالي 36% كالتالي:[1]

- القائمة الثالثة تمت مراجعتها بنسبة 43% (1860/791).
- القائمة الثانية تمت مراجعتها بنسبة 25% (1095/267)

مستوى الحماية	%5	%15	%30
عدد الخطوط التعريفية المراجعة	206	105	747
نسبة إلى 1058	19,5	10	70,5

مستوى الحماية 5% متعلق حصريا بالفصول 84، 85، 86، 87 أي الميكانيك، الأدوات، قطع الغيار، الآلات، تجهيزات ومعدات النقل.

2– تقييم المكاسب الاقتصادية: والتي نميّزها على مستوى القطاع الإنتاجي، وكذلك على مستوى تطوّر المؤسسات الإنتاجية:

أ– بالنسبة للقطاع الإنتاجي: هدفت الجزائر من خلال اتفاق الشراكة إلى النهوض بالقطاع الإنتاجي ، وجعله أكثر تنافسية في مواجهة المنتجات الأجنبية، وإذا تحقق ذلك فإنه سينعكس على تحسّن معدلات نمو مختلف الفروع الإنتاجية بعد دخول الاتفاق حيز التطبيق سنة 2005، والجدول التالي يوضح ذلك:

الجدول3–25: تطور معدلات نمو الصناعات التحويلية للفترة 2001–2012

البيانات	2001	2003	2005	2007	2009	2011	2012
الصناعات الغذائية	-12,5	-20,6	14,4	-2,1	-9,1	21	18
المناجم	-2,8	0,6	12,4	-3,9	3,4	-9,5	0,1
الص.ح.م.م.ك	2,0	-11,5	-25,1	-31,2	0,0	-	-
الصناعات الكيميائية	10	8,9	-4,1	-8,9	9,2	-3,4	0,4
الصناعات النسيجية	-1,3	-10,6	3,9	-4,4	2	-5,5	0,6
الصناعات الجلدية	-14,7	-2,4	0,6	-15	1,2	-13,1	0,14
صناعة مواد البناء	-0,5	-7,7	-18,4	-4,8	-10,3	-9,4	0,10
صناعة الخشب والورق	0,3	-7,3	4,8	2,7	-1	-3,2	0,3
صناعات أخرى	-13,1	-6,3	-15,9	-6,8	-21,4	-11,8	0,12
متوسط الصناعة التحويلية	-1	3,5	-4,5	-3	-4,5	3,5	-1

المصدر: Bouhezza, M. et Salhi, S. Op.Cit. عن تقارير مختلفة لبنك الجزائر.

سجلت كل الفروع الصناعية وفي أغلب السنوات معدلات نمو سالبة، ولا تفسّر معدلات النمو الموجبة في بعض السنوات حتى بعد 2005 بالآثار الإيجابية لاتفاق الشراكة، بل يمكن إرجاعها لظروف استثنائية كلية أو خاصة بالفروع

[1] -Ministère de l'Industrie, de la PME et de la Promotion de l'investissement (2010) : **Principaux résultats des consultations avec l'Union Européenne , produits industriels**.

التحويلية نفسها، لأنه لو كان التحسّن في معدلات النمو لأسباب هيكلية لاستمر تحقيقها، بينما ما نلاحظه من الجدول أنه كان هناك تذبذب ولا يوجد اتجاه واضح لمعدل نمو تلك الفروع.

إن تحرير المبادلات سيؤدي إلى خسارة تقدر من 1.7% إلى 2% من الناتج المحلي الإجمالي نتيجة للمنافسة التي ستتعرض لها المنتجات المحلية* من المنتجات الأوروبية، والتي ستستحوذ على حصص مهمة من الأسواق المحلية ، وبالتالي تراجع حصص المؤسسات الوطنية. في المقابل فإن فتح الأسواق الأوروبية للمنتجات الجزائرية لن يكون له تأثيرا إيجابيا على اكتساب حصص سوقية، نتيجة لضعف تنافسية المنتجات الجزائرية مقارنة بالمنتجات الأوروبية وحتى الآسيوية في الأسواق الأوروبية[1].

فمن بين أسباب ضعف جودة المنتجات الجزائرية أن السلطات العمومية لم ترفع من مستوى المتطلبات المعيارية والحواجز والشروط التقنية داخل السوق المحلية، ومنه فإن المؤسسات لم تكن مُجبرة على رفع مستوى جودة منتجاتها وتكيفها للمعايير المفروضة، فعلى سبيل المثال أن المعايير المطبقة في الصناعات الغذائية على مستوى العالم يشكّل أهم عائق أمام دخول المنتجات الغذائية الجزائرية إلى عدد كبير من الأسواق، ورغم ذلك فإن تلك المعايير العالمية لا تزال غير مفروضة في المنتجات المحلية.[2]

ب –بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة: إن فقدان المؤسسات الوطنية لحصصها السوقية، نتيجة لمنافسة الواردات يعني أن عددا كبيرا مرها لن يستطيع الاستمرار في نشاطه، وبالتالي إفلاسه، ما سينعكس على انخفاض حجم النشاط الإنتاجي. إن الإحصائيات المرتبطة بعدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة 2003–2012 تؤكد أنه، وبالرغم من تصفية عدد مهم منها، إلاّ أن هناك زيادة صافية في عدد المؤسسات الجديدة، كما يوضّحه الجدول التالي:

الجدول3–26: حركية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة الفترة 2003–2012

البيان	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2011	2012
إنشاء I	21244	18987	21018	24352	24835	27950	30541	26239	30530
شطب II	4789	3407	3488	3090	3176	3475	9892	9189	8050
إعادة إنشاء III	1942	1920	2863	2702	2481	2966	3866	5392	5876
I–II+III	18397	17500	20474	23964	24140	21509	24515	22442	28356

المصدر: جدول مركب: 2003–2006 : Kheladi,M. Op. Cit.

2007 – 2012 نشرية المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الأعداد 12،14،16،18،20،22 للسنوات 2008،2009،2010،2011،2012،2013 على التوالي. وزارة الصناعة

يبين الجدول ورغم إفلاس عدد كبير من المؤسسات في كل سنة، إلاّ أن الزيادة الصافية للمؤسسات الجديدة كان أكبر وفي ارتفاع مستمر، ومنه ارتفع عدد المؤسسات من 269.806 سنة 2006 إلى 420.117 سنة 2012، كما يؤكد الجدول على عدد المؤسسات التي أعيد بعث نشاطها بعد توقفها. عند تفحص نمو عدد المؤسسات بالنسبة للصناعة التحويلية ، نجد أن جميع الفروع قد شهدت زيادة في عدد المؤسسات، ولكن بدرجات متفاوتة، والجدول التالي يوضح ذلك.

* بالنسبة للمغرب وتونس والجزائر في إطار دراسة مشتركة

[1] - Bouzidi, A. (2011) . Op. Cit. p. 373.

[2] -Harbia, A. (2009) « **La compétitivité de l'entreprise algérienne en jeux** ». Revue, Economia, 4 Avril, www.andpme.org.dz

الجدول3–27: تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في الصناعة التحويلية 2007–2012

البيان	2007	2008	2009	2011	2012
ص.ح.م.م.ك	447	441	380	344	450
مواد البناء	379	406	344	371	577
الكيمياء والبلاستيك	117	121	107	157	200
الصناعات الغذائية	839	936	634	778	1026
صناعة النسيج	133	139	25	234	355
صناعة الجلود	70	39	-17	41	46
صناعة الورق والخشب	759	789	682	638	809
صناعة مختلفة	149	118	80	99	164

المصدر: نشرية المعلومات الإحصائية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الأعداد 12، 14، 16، 18، 20، 22. مراجع سابقة.

يبين الجدول الفروع ذات الأهمية للمستثمرين ، والتي تعتبر بالنسبة لهم الفروع الأكثر ربحية رغم منافسة الواردات وهي فروع الصناعات الغذائية، مواد البناء، الكيمياء والبلاستيك، صناعة النسيج، وبالتالي فإنه من الأكيد ستكون هـ ذلك آثار سلبية على المؤسسات الوطنية، إلاّ أن تراجع عددها بالشكل المتوقع غير أكيد ، بدليل زيادة عدد المؤسسات في كل الفروع الصناعية حتى بعد دخول اتفاق الشراكة حيز التنفيذ سنة 2005.

ركزت المساعدات الأوروبية في المجال الصناعي على تأهيل ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة* في المجال الإنتاجي والتسويقي، الإداري والتسييري، وجعلها قادرة على مواجهة تحديات المنافسة بكفاءة، وذلك من خلال نوعين من البرامج:

– **برنامج دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة EDPME**: والذي يهدف إلى تقديم الدعم التقني والمالي للمؤسسات ومساعدتها على تبني المعايير التقنية الدولية والأوروبية .[1] غطى البرنامج الفترة 2001–2007 وقد خُصص له 63 مليون أورو، قدم الاتحاد 57 مليون أورو ، بينما قدمت الجزائر 6 مليون أورو . ساهم البرنامج في تأهيل 450 مؤسسة صغيرة ومتوسطة، واستمر البرنامج السابق لفترة أخرى 2008-2010.

– **برنامج التعاون الصناعي**: وهو برنامج يوجهه الاتحاد الأوروبي لأغلب دول المتوسط، يهدف إلى الاستجابة لمطلب تقريب سياسات دول المتوسط ودول الاتحاد المطبقة في الصناعة التحويلية والخدمات، يهدف البرنامج[2] إلى مساعدة المؤسسات على استعمال تكنولوجيا المعلومات والاتصال، إلى جانب إرساء نظام للجودة والمقايسة وتحسين التنافسية. غطى البرنامج الفترة 2009–2013 (ولأنه لم ينطلق إلاّ في سنة 2011 فقد مُد أجله)، تقدر مخصصاته بـ 44مليون أورو، لم تساهم الجزائر فيه إلا بـ 4 مليون أورو. ويهدف برنامج العمل لسنة 2014/2013 إلى تحقيق الأهداف التالية:[3]

– تحسين مناخ الأعمال وتشجيع الشراكة ضمن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

---

* هناك العديد من البرامج التي تهدف إلى تأهيل وترقية تنافسية المؤسسات والاقتصاد الوطني، سواء في الإطار الوطني أو الشراكة أو في إطار المساعدات المقدمة للدول النامية.

[1] - FMI (2006). Op.Cit.

[2]- سهام عبد الكريم (2011) "**سياسة تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر مع التركيز على البرنامج PME II** ". مجلة الباحث، العدد 9، ص ص 143-150.

[3] - Commission Européenne (2013) : **Coopération industrielle Euro-méditerranéenne.** Programme de travail 2013/2014. http:// **ec.europa.eu/**

– تشجيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الابتكار والتصدير والاستيراد وتدويل نشاطها؛

– إقامة سوق كبيرة أورو–متوسطية للمنتجات الصناعية ؛

– تطوير الأنشطة في قطاع النسيج والألبسة وكذلك الصناعات الابتكارية.

لقد شرعت وزارة الصناعة (في إطار البرامج الوطنية) سنة 2000 في تنفيذ برنامج تدعيم تنافسية المؤسسات الصناعية تحت إشراف وزارة الصناعة، والذي كانت بدايته في إطار برنامج التعديل الهيكلي (1996–1998) بدعم من مؤتمر الأمم المتحدة للتنمية ومنظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية (ONUDI)، تحت مسمى "البرنامج المدعم لدعم وإعادة الهيكلة وتحسين تنافسية الجزائر"، من أهداف البرنامج:[1]

- على المستوى الكلي: إعادة هيكلة القطاع الصناعي عن طريق:

– إعداد سياسات صناعية بالتعاون مع مختلف القطاعات للأخذ بعين الاعتبار الفرص المتاحة من القدرات الوطنية والدولية؛

– وضع آليات تسمح للمؤسسات والهيآت الحكومية باتخاذ الإجراءات والعمل على المستوى المتوسط (القطاعي) والجزئي؛

– وضع برامج للحوار والتوعية للمتعاملين الاقتصاديين ، وشرح السياسة الصناعية وآلياتها والوسائل المتاحة للمؤسسات.

- على المستوى القطاعي: تحديد الهيآت المرافقة للمؤسسات في جهودها لإعادة الهيكلة وترقيتها ، من بينها "صندوق ترقية التنافسية الصناعية" الذي أنشئ سنة 2000.

- على المستوى الجزئي: تحسين تنافسية المؤسسات، خاصة وأن المؤسسات تنخرط في هذا البرنامج بإرادتها سعيا منها لتحسين وضعيتها ، ومنه حصولها على شهادات ا لإيزو، ولكن تم تأهيل فقط 158 مؤسسة عمومية وخاصة . وتعتبر برامج تأهيل الصناعة والمؤسسات الصناعية برامج مستمرة تدعمها وزارة الصناعة وتشرف عليها الوكالة ا لوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ووكالات أخرى.

ج– تطور جودة الأنشطة الصناعية: إن أهمية الفروع الصناعية لا تكمن فقط في معدل نموها، ولكن أيضا في كثافتها التكنولوجية، فالمحتوى التكنولوجي للأنشطة يُعبّر عن جودتها ويسمح بالاندماج بشكل أفضل في الاقتصاد العالمي ، سواء في إطاره الدولي أو الإقليمي، فهل ساهمت الشراكة في رفع المحتوى التكنولوجي للصناعة الوطنية؟ يبين الجدول التالي ذلك:

[1] -ONUDI (2002) : **Guide méthodologique: Restructuration, mise à jour et compétitivité industriel**. pp.71-80.

الجدول3–28: مساهمة الأنشطة متوسطة وعالية التكنولوجيا للفترة 1990–2010

البيان	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
في القيمة المضافة الصناعية	10,1	10,5	11,3	11,3	11,3	11,3	11,3	11,3	11,3

المصدر: UNIDO : Competitive Industrial Performance Index, Stat planet, http://www.unido.org/data1/Statistics/Research/cip.html

الأنشطة م.ع.ت في ق.م.ص: نسبة مساهمة الأنشطة متوسطة وعالية التكنولوجيا في القيمة المضافة الصناعية.

لم تساهم برامج تأهيل المؤسسات و التعاون الصناعي في زيادة مساهمة قطاع الصناعة في الناتج المحلي ،كما أثبتته الإحصائيات السابقة، إذ تراجعت حصة القطاع التحويلي في الناتج المحلي الإجمالي وفي القيمة المضافة الصناعية، وبالتالي فهي لم تساهم في تحسين المحتوى التكنولوجي للأنشطة الصناعية، إذ أن نسبة الأنشطة عالية ومتوسطة التكنولوجية في القيمة المضافة الصناعية بقيت ثابتة 11.3% على طول الفترة 2000–2010.

د– تدفق الاستثمارات الأوروبية: رغم أن الاستثمارات الأوروبية تعتبر الأكثر توجها نحو الجزائر، إلاّ أن الجزائر لا تشكل أهمية بالنسبة للاستثمارات الأوروبية الصادرة، إذ تتوجه هذه الأخيرة ضمن دول المتوسط بشكل كبير نحو تونس ومصر ولبنان ثم إلى المغرب. تحتل الجزائر المرتبة 136 ضمن الاستثمارات الأوروبية، بعد كل من تونس المرتبة 69 ومصر المرتبة 106 والمغرب 128 ولبنان المرتبة 108،[1] ويدل هذا على أن الشراكة الأورو–جزائرية في المجال الصناعي كانت في شكل إعداد البرامج والمساعدة التقنية وليس في شكل استثمارات كثيفة . كانت الجزائر تنظر من الشراكة زيادة تدفق الاستثمارات الأوروبية إلى القطاعات غير النفطية، هذا ما يفسر احتجاج ها على طبيعة الشراكة القائمة بين الجانبين ، إذ أنه خلال الاجتماع المنظم بتاريخ 24 فيفري 2014 «**يوم الشراكة الأورو–جزائرية**»[2] من طرف مفوضية الاتحاد لدى الجزائر ، بين ممثلي الجانب الأوروبي والجانب الجزائري، قيّم هذا الأخير نتائج الشراكة بالضعيفة، وأنه كان ينتظر من شركائه الأوروبيين مرافقته في تأهيل الاقتصاد عن طريق تطوير شراكة صناعية وتحويل التكنولوجيا بهدف تنويع الاقتصاد ، وأن الجزائر تريد استثمارات أكبر من الجانب الأوروبي وليس مجرد المرافقة التقنية، ليس فقط في القطاع المحروقات ولكن في القطاعات الإنتاجية بشكل خاص.

مع أن اتفاق الشراكة دخل حيز التطبيق سنة 2005، أي ما يقارب 10 سنوات إلى 2015، إلاّ أن التقييم السابق أوضح محدودية المكاسب المحققة مقارنة بما كانت تهدف إليه الجزائر، حسب الأهداف المعلنة لعملية برشلونة. يرجع ضعف نتائج الاتفاق، في جانب منه، إلى ضعف الصناعة الوطنية (ما أوضحه المبحث الأول) التي لا تزال غير مؤهلة للانفتاح على الأسواق الخارجية. إن الإنفتاح على الاقتصاد العالمي، وإن كان في الإطار الإقليمي ، لا يمكنه أن يكون م ثمرا إلاّ إذا ترافق مع سياسات داخلية حضرت مسبقا لنجاح ه حسب Rodreguez و Rodrik (2001)،[3] ولأن الجزائر لم

[1] - Bouhezza, M. et Salhi, S. Op.Cit

[2] - Forum des chefs d'entreprises (2014) « **L'Algérie veut plus d'investissement que d'assistance technique de la part de l'Union européenne** ». Revue de presse , 25 Février. www.fce.dz

[3] - Ben Abdallah.(2007) « **l'économie Algérienne entre réforme et ouverture : quelle priorité** ? » communication au colloque international « **enjeux économique, sociaux et environnementaux de la libération commerciale des pays du Maghreb et du Proche-Orient** ». Rabat, Maroc, sur le site www.gate.cnrs.fr

تحضّر اقتصادها ومؤسساتها لهذا الإنفتاح ضمن إستراتيجية صناعية شاملة، فإن النتائج كانت متواضعة. إن الدول الأسيوية التي حققت نجاحًا من الاندماج في الاقتصاد العالمي، كان بفضل ديناميكية داخلية وحضور قوي للدولة (كما أوضحته نتائج الفصل الأول)، ولكن يجب أيضا الأخذ في الاعتبار (أيضا كما أوضحته نتائج الفصل الأول)، أن الدول النامية لا يمكنها أن تحقق مكاسب واسعة (اقتصادية وتكنولوجية)، إذ أ ن الشراكة بين الدول المتقدمة والنامية تكون في شكل انفتاح تجاري بسيط، ولا يمكنها أن ترقى إلى شراكة حقيقية، كما أن مكاسب الدول النامية من الشراكة مع الدول المتقدمة متوقفة على درجة الإنفتاح والتكامل الذي ستمنحه هذه الأخيرة لها.

المطلب الثاني: الاندماج الدولي المتعدد: الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة

تضم المنظمة العالمية للتجارة إلى أفريل 2015 أغلب دول العالم ، 161 عضوا و 23 بلدا ملاحظا،[1] وتواجه الدول غير المنضمة ضغطا من الدول المتقدمة لتعجيل انضمامها، كما يُشكل عدد الدول المنضمة ضغطا إضافيا عليها. إن معظم المبادلات التجارية الدولية تتم بين أعضاء المنظمة، ومنه لا يمكن للدول المـُلاحظة البقاء خارج الديناميكية الدولية، فضلا عن عدم امتلاكها لخيار عدم الانضمام. يُوضح مسار انضمام الجزائر أنها من البلدان الملاحظة التي تأخرت في الانضمام (**الفرع الأول**) إذ تواجه الكثير من الصعوبات والرهانات الداخلية والخارجية من أجل اتخاذ قرار الانضمام (**الفرع الثاني**).

الفرع الأول: انضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة، الأهداف والمحاور والمسار

يوضح مسار انضمام الجزائر للمنظمة، صعوبة الانضمام، كما توضح الأهداف المراد تحقيقها ومحاور التفاوض تباعد مصالح الجزائر والدول المفاوضة لها، مما أخّرَ الانضمام وكذلك حدّ من المكاسب التي يمكن أن تحققها الجزائر.

أولاً: أهداف الانضمام بالنسبة للجزائر: في ظل الآثار السلبية التي ستنتج عن الانضمام للمنظمة وحتميته، فإن الجزائر تسعى إلى تحقيق الأهداف التالية:[2]

– إنعاش الاقتصاد الوطني ، إذ أن دخول المنتجات الأجنبية سيولد ضغوطا تنافسية على المؤسسات الوطنية هذه الأخيرة التي ستسعى إلى تحسين منتجاتها وطرق تسييرها من أجل البقاء، وهذا ما يساهم في إنعاش الاقتصاد.

– تحفيز وتشجيع الاستثمارات، من أجل تحقيق هذا الهدف منحت الجزائر منذ 1990 عدة مزايا للمستثمرين المحليين والأجانب ، وسيسمح الانضمام إلى المنظمة فرصا أكبر لجلب المستثمرين الأجانب، وبالتالي الاستفادة من التكنولوجيات التي تملكها الشركات متعددة الجنسيات ، خاصة عند احترام قوانين حماية الملكية الفكرية، ومحاربة أعمال القرصنة.

– الاستفادة من المزايا الممنوحة للدول النامية ، والمتمثلة خاصة في الحق في حماية المنتجات والصناعات الوطنية من المنافسة بالإبقاء على تعريفات جمركية مرتفعة نوعا ما، كذلك الاستفادة من مرحلة الحماية قبل التحرير الكلي، وبالتالي إعطاء الفرصة لإعادة هيكلة الاقتصاد وتعديل التشريعات والسياسات للتوافق مع قواعد المنظمة.

---

[1]- يمكن الرجوع إلى موقع المنظمة.

[2]- ناصر دادي عدون ومتناوي محمد، مرجع سابق.

إن الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة يمنح فرص تحقيق المكاسب للاقتصاديات التي حضرت نفسها للاندماج في الأسواق الدولية، أي من خلال تحقيق شروط الاندماج الكفء في الاقتصاد العالمي، وبالتالي فإن إحراز الجزائر للأهداف السابقة وغيرها لن يتحقق إلاّ في ظل تحقيق تلك الشروط.

ثانيا: محاور مفاوضات الانضمام: إن المحاور المتفاوض حولها تخص تعديل المنظومة القانونية بما يتوافق مع مبادئ وقواعد الاتفاقية، وقد تَحقق تقدما في المحاور التالية:[1]

– **الإصلاحات وتحرير الاقتصاد**: إن أهم الشروط التي تفرضها الاتفاقية هي انتهاج نظام اقتصاد السوق، ليس فقط تحرير التجارة ولكن إخضاع جميع الأنشطة الاقتصادية لمبادئ الحرية الاقتصادية . تواجه الجزائر ضغوطات لتحرير أسعار جميع المواد والمنتجات التي تدعمها الدولة لغايات اجتماعية، منها أسعار بعض المواد الغذائية، أسعار توزيع الكهرباء والمنتجات النفطية، أيضا الأدوية.

– **حقوق الملكية الفكرية**: لا تشكّل هذه الحقوق عائقا أمام الجزائر نتيجة مصادقتها على الاتفاقيات الدولية المرتبطة بحماية حقوق الملكية الفكرية، وتوقيع ها على الاتفاقية الخاصة بحقوق الملكية الفكرية المتعلقة بالتجارة . فمحاربة الاقتصاد الموازي الذي يعمل على تقليد المنتجات، ربما يؤدي إلى زيادة جذب الجزائر للاستثمار الأجنبي المباشر وما يتبعه من نقل للتكنولوجيا.

– **النفاذ إلى السوق المحلية والحواجز على المبادلات** : بما أن معظم صادرات الجزائر هي من المحروقات ، فإنها لا تتأثر بالحواجز على الصادرات إلاّ هامشيا (القيود على تصدير اللحوم والنخيل) ولهذا فإن تأثيرا ت الإنفتاح ستخص الواردات أكثر. تطبق الجزائر تعريفات جمركية بين 0% و 30%، ويمثل المعدّل المتوسط المطبق 11.2% بالنسبة للمنتجات الصناعية والفلاحية، وتطبق الجزائر على العموم معدلات متقاربة لما تطبقه دول شمال إفريقيا والشرق الأوسط. بالمقابل تطبق الجزائر حواجز غير جمركية مهمة تشكّل جوهر مفاوضات الانضمام، منها طلب الإذن المسبق لاستيراد بعض المنتجات الصناعية، أيضا وجود احتكارات في استيراد بعض المنتجات ، والتي بررتها الجزائر على أنها منتجات غذائية إستراتيجية ومواد أولية أو منتجات نصف مصنعة ضرورية للقطاع الإنتاجي. وترتبط المفاوضات في هذا الخصوص بالمحاور التالية:

- تخفيض العوائق والقيود التقنية على التجارة؛
- بعض التدابير الصحية والصحة النباتية؛
- الممارسات ضد الإغراق والإجراءات الوقائية والتعويضية؛
- سياسات التقييم لدى الجمارك؛
- استيراد المنتجات الصيدلانية والمشروبات الكحولية؛
- تصدير لحوم الأبقار والأغنام وتصدير النخيل.

وتبقى المحاور الحساسة التالية تعيق تقدم التفاوض:

- مؤسسات الدولة (القضاء، المؤسسات العسكرية...الخ) ؛
- حقوق البيع والتواجد التجاري؛
- النظام الضريبي؛

[1]- Si Mohammed, DJ. Hachemi-Douci, N. Op.Cit. et Barbet, Ph. Souam, S. Talahite, F. Op.Cit.

– دعم الصادرات؛

– أسعار المحروقات.

يشكّل ازدواج سعر المحروقات ، بين السوق الدولية والمحلية ، جوهر الخلافات بين الجزائر وبين المفاوضين من دول الاتحاد الأوروبي على الخصوص، التي تعتبرهدعما للشركات كثيفة الاستعمال للطاقة، لهذا فهي تفرض على المنتجات كثيفة الطاقة تعريفات جمركية خاصة. تبرر الجزائر انخفاض سعر المحروقات في السوق المحلية، إلى امتلاكها للموارد الطاقوية والتي هي ميزة نسبية بالنسبة لها ، ثم إن السعر المطبق داخليا تستفيد منه الشركات المحلية والأجنبية دون تمييز. ولا يتعارض ازدواج السعر من الناحية القانونية مع قواعد المنظمة، ما دام أنه غير مطبق بشكل تمييزي.

ثالثا: مسار الانضمام، التردد والتأخر: ابتداء من سنة 1965 اكتسبت الجزائر صفة بلد ملاحظ ضمن اتفاقيات الغات، وهذا يعني أنها ستطبق قواعد الاتفاقيات ولكن بصفة مؤقتة إلى أن تحدد سياسة نهائية لتجارتها. عند انطلاق مفاوضات جولة الأورغواي سنة 1986 سُمح للدول النامية التي كان لها صفة عضو ملاحظ أن تشارك في مفاوضات هذه الجولة ، شرط تبليغ نية التعاقد قبل 30 أفريل 1987 ومن بينها الجزائر، حينئذ أصبح لزاما عليها احترام قواعد ومبادئ الاتفاقية دون أن تكون مجبرة على احترام الترتيبات الخاصة بالإجراءات، أو تخفيض تعريفاتها الجمركية. قدمت الجزائر مقررًا تبين فيه نيتها للتعاقد، ثم طلبت الانضمام بتاريخ 3 جوان 1987، وعليه تم تنصيب فوج العمل في 17 جوان من نفس السنة للتفاوض حول الانضمام. يتشكّل الفوج من الدول الأعضاء التي لها مكاسب في السوق الجزائرية، على أن يستفيد الأعضاء الآخرون من نتائج المفاوضات، وتعتبر الولايات المتحدة الأمريكية والإتحاد الأوروبي أهم المفاوضين وقائدي المفاوضات . توقفت المفاوضات إلى أن استؤنفت في 1 جانفي 1995، أي عند تاريخ مباشرة المنظمة العالمية للتجارة عملها[1]. يمكن تقسيم مسار المفاوضات الطويلة (تعتبر فترة المفاوضات طويلة جدًا أكثر من جولتين، الأورغواي والدوحة) إلى ثلاث فترات:[2]

1– الفترة الأولى 1987–1997: حيث قدمت الجزائر سنة 1987 طلب الانضمام فقط، ولم تقدم أي مذكرة إلى أن قامت لجنة وزارية مشتركة سنة 1995 بصياغة مذكرة حول التجارة الخارجية، قُدمت على أساسها أول مذكرة في جويلية 1996، وعلى إثرها تم طرح حوالي 500 سؤال من طرف الأعضاء، وتمت صياغة مشاريع الأجوبة وقدمت في 14 جويلية 1997. إن ما يُفسر هذا الانقطاع هو التردّد وعدم وضوح الهدف من الانضمام بالنسبة للجزائر فالانضمام إلى المنظمة لم يكن خيارا بالنسبة لها، على الأقل في هذه المرحلة، بل كان مفروضا عليها من طرف صندوق النقد الدولي والبنك الدولي لإجبارها على الاندماج في الاقتصاد العالمي، في إطار الإصلاحات الاقتصادية الشاملة. فقواعد المنظمة تفترض على الاقتصاد أن يعمل في ظل الإنفتاح والحرية الاقتصادية، في حين كانت الجزائر لا تزال تمارس الاحتكار على التجارة الخارجية وعلى كل النشاط الاقتصادي.

---

[1] – وزارة التجارة: **مسار انضمام الجزائر إلى منظمة التجارة العالمية** على موقعها http://www.mincommerce.gov.dz/ كذلك ناصر دادي عدون ومتناوي محمد (2004) "**انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة: الأهداف والعراقيل**" مجلة الباحث، العدد03، جامعة ورقلة، ص ص 65-78.

[2] – وزارة التجارة: **الملف الصحفي**، كذلك المنظمة العالمية للتجارة: ملف الجزائر على الموقع:
http://www.wto.org/french/thewto_f/acc_f/a1_algerie_f.htm
Aussi Barbet, Ph. Souam, S. Talahite, F. (2009) **«Enjeux et impacts du processus d'adhésion de l'Algérie à l'OMC ».** (Centre d'économie de l'université de Paris Nord) N° 5. Document de travail du CEPN

2– الفترة الثانية 1998–2000: رغم أنه تم تقديم مذكرة الانضمام سنة ،1996 إلاّ أن الاجتماع الأول لفوج العمل المكلف بانضمام الجزائر كان في 22 و23 أفريل 1998، على أساس الأجوبة المقدمة من طرف الجزائر ، حيث اعتبر فوج العمل هذه المرحلة ناضجة، وطُلب من الجزائر تقديم عروض أولية حول التعريفة وتجارة الخدمات.

تمثلت **الأهداف الأساسية للسياسة التجارية للجزائر** حسب المذكرة المقدمة سنة 1996 فيما يلي:[1]

– تنويع المبادلات (الصادرات): رغم أهمية الصادرات من المحروقات بالنسبة الاقتصاد الجزائري، فإنه من المهم تنويع المبادلات وعدم الارتباط بالتخصّص الوحيد، فتحرير المبادلات يشترط تنويع الصادرات في الأجل الطويل والمتوسط وبالتالي تنويع الإنتاج.

– رفع مستوى تنافسية قطاع الإنتاج الصناعي، من أجل التحضير لمواجهة آثار المنافسة الشديدة المنتجات الأجنبية في الأسواق الداخلية والخارجية، وعليه فإن برامج التعديل الهيكلي للاقتصاد الجزائري كانت بهذا الهدف.

– التحكّم ومراقبة الواردات من المنتجات الغذائية الموجهة للاستهلاك العائلي ، فارتفاع الواردات من هذه المنتجات نتج عن عدم كفاءة الأنشطة الداخلية المرتبطة بالإنتاج الفلاحي ، وكذلك نتيجة سياسة تجارية مُشجّعة على الاستيراد، فإذا لم يتم التحكّم في الواردات الغذائية ، وفي ظل ارتفاع أسعار المنتجات الغذائية في الأسواق العالمية ، فإن الفاتورة الغذائية سترتفع جدًا.

ومع أن الجزائر دخلت مرحلة الإصلاحات وتحرير النشاط الاقتصادي والتجارة الخارجية، إلاّ أنها بقيت بعيدة عن الاستجابة لمتطلبات المنظمة، وعليه لم تتمكن من الانضمام.

3– الفترة الثالثة 2001–2014: مرة أخرى تباطأت المفاوضات ولم تبدأ جديا إلاّ سنة 2001، حيث تمت مراجعة مذكرة التجارة الخارجية للجزائر بخصوص المسائل التالية:

- حقوق الملكية الفكرية؛
- التعريفات الجمركية؛
- الحواجز التقنية للتجارة؛
- الوسائل القانونية للحماية التجارية؛
- إجراءات محاربة الغش والقرصنة.

وعليه تم تقديم مذكرة ثانية في 17 أكتوبر 2002، كما تم تقديم برنامج إضافي في نوفمبر 2004 يتشكّل من 36 نصا قانونيا، 17 منه متعلق بحقوق الملكية الفكرية ، مع ذلك طالبت المنظمة بمراجعة جميع النصوص القانونية غير المطابقة لشروط الانضمام. . تسارعت جولات المفاوضات خلال هذه الفترة : فيفري 2002، ماي 2002، نوفمبر 2002، ماي 2003، نوفمبر 2003، جوان 2004، فيفري 2005، أكتوبر 2005، جانفي 2008، أفريل 2013، مارس 2014 نوفمبر 2014، حيث أكدت الجزائر على سعيها لأقلمة تشريعاتها مع تلك المعمول بها دوليا، مع حرصها على تحقيق مصالحها. إلى غاية 18 نوفمبر 2014 أجرت الجزائر 13 جولة من المفاوضات، والتي خلالها تمت مناقشة الإجابة عن 1933 سؤالا حول النظام التجاري والاقتصادي، والمرتبطة بالتحولات التشريعية والتنظيمية، حيث وضعت الجزائر قوانين جديدة متعلقة بالحواجز التقنية المرتبطة بالتجارة والإجراءات الصحية والصحة النباتية، الملكية الفكرية، الممارسات ضد الإغراق ، الإجراءات الوقائية

[1] - Barbet, Ph. Souam, S. Talahite, F. Op.Cit. Et Si Mohammed, DJ. Hachemi-Douci, N. Op.Cit.

والتعويضية، سياسة الأسعار، التقييم الجمركي، الواردات من المنتجات الصيدلانية والمشروبات الكحولية، الصادرات من اللحوم والنخيل. كما استكملت الجزائر مفاوضاتها مع كل من كوبا وفنزويلا والبرازيل ولأورغواي وسويسرا والأرجنتين، وعليه تم إمضاء 6 اتفاقيات ثنائية.

الفرع الثاني:صعوبات ورهانات انضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة

إن الانضمام إلى المنظمة ليس إجباريا على الدول، فهو قرار تتخذه الدولة الطالبة للانضمام بكل سيادة، ولهذا يُفترض أن تكون المكاسب كبيرة. لا ترتبط الموازنة بين المكاسب والخسائر فقط بالآثار الايجابية والسلبية للانضمام ولكن ترتبط أيضا بالصعوبات والرهانات الأخرى التي تواجهها الدول في التمسك بحماية اقتصادها ومصالحها.

أولاً: صعوبات انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة : تواجه الدول التي تأخرت في إمضاء اتفاقيات الغات وتحاول اليوم الانضمام إليها بعد قيام المنظمة، صعوبات على عدة مستويات، تتمثل في:

1– الاختلاف بين إمضاء اتفاقيات الغات و الانضمام إلى المنظمة: رغم أن قيام المنظمة جاء لتأطير اتفاقيات الغات (بالتالي فهي امتداد لها) إلاّ أن هناك اختلافات بين إمضاء تلك الاتفاقيات والانضمام إلى المنظمة، تتمثل تلك الاختلافات فيما يلي :[1]

– التوسّع في محاور الاتفاقيات التي يجب التفاوض حولها، إذ أصبحت تضم ، ليس فقط تجارة السلع، ولكن أيضا تجارة الخدمات، حقوق الملكية الفكرية، الاستثمار الأجنبي وغيرها؛

– التحوّل من حرية اختيار الاتفاقيات التي تُصادق عليها الدول، والتي تسمح لها بالاحتفاظ بهامش من الحرية في تحديد توجهات تجارتها الخارجية، إلى ضرورة قبول أو رفض الاتفاقيات كحزمة في نظام المنظمة؛

– كانت الاتفاقيات في الغات تعهدا تلتزم به الدول الموقعة، ولكن لا يعطي ذلك الحق للأطراف المتعاقدة بمراقبة تطبيقها، أما في نظام المنظمة أصبح للأعضاء الحق في مراقبة وتفحّص، ليس فقط تطبيق الاتفاقيات ، ولكن أيضا السياسات التجارية والاقتصادية ككل والتدخل في تصحيحها؛

– نستنتج أيضا أن الانضمام في اتفاقيات الغات كان عن طريق توقيع الاتفاقيات ، أما بعد قيام المنظمة فأصبح عن طريق التفاوض مع فريق العمل.

ومنه فإن الدول التي تطلب الانضمام تواجه عنه ضغوطات في قبول الالتزامات، عن طريق ممارسة الضغط عليها ومنعها من الاستفادة من الإجراءات التفضيلية التي تمنحها الاتفاقيات.

2– ضغوطات الدول الأعضاء أثناء المفاوضات: تنص المادة 12 من اتفاقية إنشاء المنظمة على أنه يمكن للبلد أن يصبح عضوا في المنظمة على أساس «**الشروط المتفق عليها بينه وبين المنظمة** »[2] ولم تحدد تلك المادة شروطا واضحة يتم التفاوض على أساسها، أو قواعد موضوعية يجب استيفاؤها. تتم عملية الانضمام عن طريق المفاوضات، ومنه فإن الدول المكوّنة لفرق العمل تفرض قيودًا والتزامات غير منصوص عليها في بنود اتفاقيات المنظمة، وإذا لم يقتنع فريق العمل فإنه على الدولة تقديم

[1] -Hedir, M. **Op Cit.** pp.377-378.
[2]- Ibid. p. 383.

تنازلات أكبر، وعليه تواجه الدول طالبة الانضمام ضغوطات و التزامات تفوق تلك التي قدمتها الدول الأعضاء عند انضمامها للاتفاقية، كما أنها لا تكون متماثلة لكل الدول، تتمثل بعض تلك الضغوطات فيما يلي:[1]

– مع أن المنظمة تعطي للدول المنضمة الحق في تصنيف نفسها كدول متقدمة أو نامية، إلاّ أن هذه الأخيرة تجد صعوبة في الحصول على هذه الصفة، إذ يُطلب منها التخلي عن وضعها كدولة نامية ، ومنه إلزامها التخلي عن الامتيازات في إطار المعاملة التفضيلية؛

– العراقيل التي تحد من الاستفادة من المرونة الممنوحة للدول النامية من خلال الفترات الانتقالية، إذ يجب الحصول على المزايا بترخيص من الأعضاء. ولأن الدول النامية تستمر في التفاوض خلال الفترات الزمنية الممنوحة لها لتنفيذ التزاماتها، فهي عمليا لا تتمتع بتلك الفترات؛

– رغم أن اتفاقيات المنظمة سمحت للدول النامية باتخاذ الإجراءات المناسبة في حال تعرض صناعاتها أو أسواقها للتهديد، كاستخدام القيود الكمية أو الجمركية، فإن المفاوضين يفرضون على البلد المنضم التخلي عن الإجراءات الوقائية والعديد من الإجراءات المتعلقة بدعم الصادرات والشروط المفروضة على الاستثمارات الأجنبية ... الخ وبالتالي فإن المفاوضات في إطار المادة 12 لا تشكّل فقط ضغوطا على الدول المن ضمة في إطار قواعد ومبادئ المنظمة ولكن تخرق تلك المبادئ والقواعد؛

– تبادر بعض الدول المتقدمة بإلغاء التعريفة الجمركية على بعض المنتجات، ورغم أن الاتفاقيات تعفي الدول النامية من المعاملة بالمثل فيما يخص تخفيض التعريفات المقررة من طرف الدول المتقدمة بصفة فردية ؛ إلاّ أنها تفرضها فيما بعد على تلك البلدان.

– فرض الالتزام ببعض الاتفاقيات، مثل تجارة الطيران المدني التي هي غير إلزامية حسب اتفاقيات الأورغواي.

تواجه الجزائر تلك الصعوبات من خلال نظام **"أسئلة – أجوبة"** الذي لا يضع محاور محددة ومسبقة للانضمام فهو يفتح دون توقف المجال لأسئلة جديدة كلما قدمت الجزائر أجوبة، ما يعني وضع شروط جديدة عند كل جولة مفاوضات. لهذا يرى الباحثون،[2] أن عدم انضمام الجزائر عند أول طلب، أو على الأقل عند إنشاء المنظمة كان خطأً إستراتيجيا تتحمل الجزائر تكاليفه اليوم.

عند انعقاد اللجنة الوزارية في ديسمبر 2013 في مدينة بالي (اندونيسيا) امتعضت الجزائر من طول المفاوضات وتشدّدها،[3] لعدم وجود أي حدود واضحة ومحدّدة حول شروط الانضمام، كذلك عدم وجود ضمان لتحقيق التوازن بين الالتزامات والحقوق. يتطلب الانضمام التزامات كثيرة ، أكبر مما يتحمله مستوى تطوّر من الدول النامية المرشحة للانضمام، كما أنها بعيدة عن المبادئ المعلنة للمنظمة، إذ يُفرض على الدول التي تطلب الانضمام إلى المنظمة التزامات أكبر من تلك التي كانت مفروضة على المتعاقدين، بما فيهم الدول المتقدمة نفسها. من أجل حماية اقتصادها ومواجهة الضغوطات السابقة أرادت الجزائر إحداث إصلاحات داخلية وتأهيل القطاعات المعرضة للمنافسة وتحقيق تنويع الاقتصاد تحضيرا للانضمام،

---

[1] - Ibid. pp. 383-385. **Aussi** ناصر دادي عدون ومتناوي محمد، مرجع سابق.

[2] - Abbas, M. (2008) **« Le processus d'accession à l'OMC, une analyse d'économie politique appliquée à l'Algérie ».** Journée d'étude internationale **« Regards croisés sur l'accession de l'Algérie à l'OMC ».** Laboratoire Grand Maghreb, Univ. Constantine, et Univ. Mendès, Grenoble. Constantine le 22 Novembre.

[3] - Algérie Presse Service (2014) **« OMC : L'Algérie compte accélérer le processus de son adhésion ».** 8Mai, www.aps.dz/économie/.

فالجزائر تواجه عراقيل عديدة تمنعها من الاستفادة من المزايا التي كانت تنتظرها وتحقيق هدف حماية المنتجات والصناعات الوطنية.

3– سوء إدارة المفاوضات : إن النقائص التي تواجهها الدول النامية ومنها الجزائر في إدارة المفاوضات تصعّب من عملية الانضمام، كما تنعكس بشكل مباشر على الآثار التي ستنتج عن الانضمام. تتمثل تلك النقائص في:[1]

أ– محدودية المعلومات التي تملكها الدول المفاوضة عن الاتفاقيات ، وعدم إدراك وفهم تأثيراتها على التطوّر الاقتصادي في المستقبل . فنظرا لتعدد الاتفاقيات وتشابكها يجعل من الصّعب على الدول تحديد تأثيراتها وتطبيقاتها وتطرح بالتالي صعوبات تتمثل في:

– الفهم الجيّد والعميق لنظام جد معقد من الالتزامات ؛

– فالانضمام ورغم أنه يخص الجوانب الاقتصادية ، إلاّ أنه التزام سياسي، ولهذا نجد أن الإ رادة السياسية في الالتحاق بالمنظمة تغلب على التحليل الاقتصادي العميق للرهانات التي ستواجه الدول النامية عند تطبيق الالتزامات. وهو ما يحوّل المفاوضات إلى عمل سياسي أكثر منه اقتصادي؛

– ضعف إمكانيات الدول النامية في تحليل الاتفاقيات وتأثيراتها تحليلاً تقنيا، إذ يستلزم معرفة وامتلاك مهارات في التحليل التقني للعقود، الذي يتطلب الوسائل والمعرفة والتجربة.

ب– محدودية الوسائل والآليات ، إذ تتطلب المفاوضات امتلاك الوسائل الكافية والآليات الخاصة بإدارة المفاوضات، والتي هي عادة محدودة وتتمثل المحدودية في:

– عدم وجود تجارب لدى الدول النامية في إدارة المفاوضات التجارية الدولية ، وبالتالي تجد صعوبة في مواجهة طلب الشركاء لفتح أسواقها الداخلية . فإدارة المفاوضات تتطلب وضع استراتيجيات، اختبار مختلف الخطط عدم القبول بالتزام النهائي قبل إنهاء وإتمام كل العملية؛

– عدم القدرة على تشكيل فريق أو فرق للمفاوضات مزودة بالوسائل الضرورية للاستعلام عن التطوّرات خلال المفاوضات ، وأيضا عن المفاوضات مع البلدان المرشحة للانضمام...الخ. فبعض الدول لا تمتلك حتى ممثلاً عنها في المنظمة لمتابعة التطورات التي تحدث داخلها، فكل هذا يساهم في عدم القدرة على الدفاع عن مصالح البلد عن د مواجهة المفاوضين المحترفين من الدول المتقدمة.

– أيضا عدم امتلاك قاعدة للإحصاءات والبيانات الاقتصادية والتجارية وغيرها حول الإنتاج والمؤسسات حتى يتمكن المفاوضون من إدارة المفاوضات على أساسها. إن بطئ الإصلاحات الاقتصادية والتشريعية المتفق عليها مع الأعضاء المفاوضة، والتي تدل على عدم استيعاب المتغيرات الاقتصادية الدولية، قلّل من وزن الملف الجزائري وبالتالي تأخر انضمامها.

ثانيا: الرهانات التي تواجهها الجزائر لأجل الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة: رغم أن تنظيم التجارة الدولية في الإطار الدولي يعتبر مهما لحماية جميع الأطراف، إلاّ أن الإجراءات والسياسات التي تمليها المنظمة، كذلك ضعف الاقتصاد الجزائري، يفرض مواجهة رهانات عديدة، تتمثل فيما يلي:

[1] - Hedir, M. Op.Cit . pp.379-382. et
سليم سعداوي (2008): **الجزائر ومنظمة التجارة العالمية، معوقات الانضمام وآفاقه**. دار الخلدونية، الجزائر، ص ص 78–79.

1– تقييم المكاسب من الانضمام: إن انفتاح الاقتصاد الجزائري على الأسواق الخارجية سواء كان في الإطار الإقليمي أو الدولي، وفي ظل ضعف الصادرات خارج قطاع المحروقات وضعف الصناعة الوطنية، يؤدي إلى نفس الآثار التجارية والصناعية* والتي ترتبط بما يلي:

– هيكل الصادرات : إن مكاسب الإنفتاح تنتج عن إمكانية زيادة الصادرات من خلال استغلال و تثمين المزايا النسبية، نتيجة لرفع الحواجز الجمركية وغير الجمركية عن المبادلات التجارية.

يرتبط الاقتصاد الجزائري بالصادرات من المنتجات الطاقوية التي تشكل الميزة النسبية له، وما دام أنها غير مشمولة بالاتفاقيات، فهذا يعني أنه ا لا تواجه أي معوقات أو حواجز في الأسواق الدولية. يعتبر اندماج الاقتصاد الجزائري في الاقتصاد العالمي في ظل ضعف الصادرات خارج قطاع المحروقات، اندماج ا من خلال رفع الحواجز عن الواردات ، وهنا كثيرا ما يُطرح السؤال عن ماذا ستستفيد الجزائر من انضمامها إلى المنظمة ما دام أن صادراتها خارج المحروقات ضعيفة .[1] إن الإنفتاح على الاقتصاد العالمي (المتعدد أو الإقليمي) سواء كان حتميا أو خيارا يفرض نفس الره ان على الاقتصاد الجزائري، وهو مدى قدرته على تنويع إنتاجه وصادراته، ومنه الموازنة بين التزاماته وبين ما يمكن أن يحققه من تسهيلات لصادراته وأن مجرد الانضمام إلى المنظمة لا يضمن ذلك. تعمل الدول المنضمة إلى المنظمة، والتي تتنوّع صادراتها ، على إحداث توازن بين التسهيلات الممنوحة للواردات وتلك المتحصل عليها للصادرات، بحيث تكون مكاسبها كبيرة عند الإنفتاح على الأسواق الدولية.

– رفع الحواجز عن الواردات ومنافسة المنتجات الوطنية : يؤدي الانضمام إلى الاتفاقيات متعددة الأطراف إلى رفع كل أشكال القيود الجمركية وغير الجمركية عن الواردات، وكل أشكال الدعم والتمييز عن المنتجات الوطنية. تخلق تلك الإجراءات منافسة مباشرة بين الصناعات الوطنية والصناعات الأجنبية ، وبالتالي زيادة حصة المؤسسات الأجنبية وتراجع حصة المؤسسات الوطنية الضعيفة في السوق المحلية . تفرض المنافسة الشديدة على المؤسسات الوطنية رفع مستوى أدائها وتحسين إنتاجها وتنافسيتها أو الانسحاب من السوق، وهذا ما لا يجب أن يكون.

إن الإنفتاح وفتح الحدود يستلزم إذا التمييز بين الفروع التي قد تكون تنافسية ومهددة ، وبين الصناعات التي ليس لحمايتها أهمية، سواء لأنها غير كفؤة أو لأنها معرضة لتهديد ضعيف، ومنه يطرح السؤال عن ما هي تلك الفروع .[2] إذ يجب تحديد التعريفات الدنيا اللازمة لحماية المنتجات الوطنية بالنسبة لكل فرع ، وما هي الإجراءات التي يجب التفاوض حولها لحمايتها. ولأنه لا يمكن دعم والتمسك بجميع الفروع (إنتاج كل شيء) فإنه لابد من اختيار الفروع التي يجب التخصّص فيها، وهي تلك التي تمتلك فيها الاقتصاد مزايا (أو يريد أن يمتلك فيها مزايا)، ومنه دعم المؤسسات الخاصة والعمومية ضمن تلك الفروع. إذا تم تحديد الفروع والمنتجات، فإنه يمكن الاستفادة من التحسّن في شروط النفاذ إلى أسواق الشركاء بطريقة غير تميزية، وهنا يعني أن المنتجات الوطنية ستكون على نفس القدر من المعاملة والمنافسة مع منتجات باقي المنافسين،[3] إذ

---

* تم التطرق إليها في اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي لهذا سنتناول باختصار الآثار المحتمة للانضمام على التجارة الخارجية والصناعة الوطنية.

[1] - Abbes, M. (2010) « **L'accession de l'Algérie à l'OMC entre ouverture contrainte et ouverture maitrisée** ». Les cahiers de Cread, N°93, pp. 43-72. et Hedir, M P. Op.Cit. p. 262.

[2] - Slaouti, A. (2004) **« OMC-Algérie, conditions stratégiques pour un développement durable »**. Revue des sciences commerciales, Ecole des hautes études commerciales, N° 4, pp. 46-74.

[3] - Bekhechi, M. A**. « L'accession de l'Algérie à l'organisation mondiale du commerce : problèmes et perspectives ».** www.academia-edu/. Le 20/06/2014.

يفتح الاندماج الدولي على خلاف الاندماج الإقليمي أسواقا كثيرة أمام الصادرات ما يُشجع على استغلال المزايا التنافسية التي يملكها البلد وتنمية مزايا تنافسية أكثر للمنتجات الوطنية.

2– الالتزام بالاتفاقيات والإجراءات: حتى يسهل انضمام أي بلد، يجب أن يُعدل سياساته وتشريعاته بما يتناسب ومتطلبات النظام التجاري للمنظمة فيما يخص تجارة السلع، تجارة الخدمات ، تشريعات الاستثمار الأجنبي المباشر، حقوق الملكية الفكرية المرتبطة بالتجارة والتدابير الصحية والصحة النباتية ، والقيود التقنية الأخرى على المبادلات ، ومنه يجب الالتزام بما يلي:[1]

أ– القيود الفنية على التجارة : إذ يجب الالتزام بالمعايير الصحية والبيئية المرتبطة بمواصفات السلع والخدمات ، والتي تفرضها الدول المتقدمة كمعايير دولية وتستعملها كعوائق غير واضحة لمنع دخول منتجات الدول الأعضاء إلى أسواقها وهذا يعني أنه على المؤسسات الوطنية مسايرة تلك المعايير حتى تعطي لمنتجاتها الفرصة في دخول الأسواق الأجنبية . يتطلب الالتزام بتلك المعايير تقنيات وتكنولوجيات متطورة، وبالتالي استثمارات إضافية وأيضا رأس مال بشري متخصص ومن المهم في ظل تلك القيود التوجه نحو الأسواق التي تفرض شروطا أقل.

ب– حقوق الملكية الفكرية: طالبت الدول المفاوضة الجزائر حماية علاماتها التجارية من التقليد ، ورغم التزام الجزائر بضمان حقوق الملكية الفكرية المرتبطة بالتجارة، إلاّ أن مفتشي الجمارك يؤكدون أنه لا يمكن في كثير من الأحيان التمييز بين المنتجات الأصلية والمقلّدة عند دخولها السوق الوطنية. وي ستلزم إجراء فحص المنتجات المقلّدة معرفة تقنية تفتقد إل يها الإدارات المكلّفة بالرقابة، ومنها إدارة الجمارك، كما تتطلب أموالاً كثيرة. ولكن تعطي هذه الحماية فرصة لجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة ونقلها للتكنولوجيا دون خوف من تعرّض تقنياتها للتقليد.

ج– إجراءات الاستثمار المتصلة بالتجارة: ترتبط تلك الإجراءات بالمعاملة الوطنية للمستثمر الأجنبي، وكذلك الشفافية والإعلان عن تدابير الاستثمار، وإلغاء كافة القيود الكمية على تصدير منتوجه أو تحديد حصته من السوق المحلية. التزمت الجزائر بمبدأ المعاملة المماثلة وحرية الاستثمار في قانون الاستثمار لسنة 1993، ولكن اشترطت مساهمة رأس المال الوطني من أجل ضمان نقل المعارف والمهارات للشريك الوطني . نظرا للإمكانيات التي تتمتع بها الشركات الأجنبية، مالية ، تكنولوجية، تسويقية، فإن ذلك قد تؤدي إلى تراجع نشاط المؤسسات الوطنية العاملة في نفس المجال وما ينتج عنه من آثار سلبية.

د– الصفقات العمومية: تفتح الاتفاقية المجال للمنتجين الأجانب للمشاركة في المناقصات الوطنية، مما يعني تجريد المؤسسات الوطنية من الأفضلية التي كان يمنحها لها القانون، بهدف تشجيع الأنشطة الإنتاجية داخل السوق الوطنية وهذا واضح في مشاريع الأشغال العمومية، منها الطريق السريع شرق–غرب الذي شاركت في إنجازه (تقنيا وتنفيذيا) شركات يابانية وصينية، كذلك مشاريع السكن . رغم أن الاتفاق حول الأسواق العمومية غير إلزامي بالنسبة لأعضاء المنظمة، إلاّ أن الدول المنظمة حديثا تواجه ضغط الدول المفاوضة لقبولها، والذي سيعرّض المؤسسات الوطنية المنافسة الأجنبية وفقدان حصة مهمة من السوق الوطنية العمومية في الوقت الذي تحتاج فيه إلى الحماية. يضع هذا المؤسسات الوطنية أمام خيارين، إما الاستسلام للمنافسة الأجنبية (حتى وإن كانت غير عادلة وغير شفافة) وبالتالي الانسحاب من السوق، أو مواجهة هذه المنافسة بتحسين أدائها ومنتجاتها ومنه اكتساب حصص سوقية إضافية سواء في السوق المحلية أو الدولية . ونجد أن بعض دول فريق

[1]– عياش قويدر وبراهيمي عبد الله (2005) «**آثار انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة بين التفاؤل والتشاؤم**» مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد 2، ص ص 49-84. كذلك Slaouti, A. Op.Cit.

العمل ومنها الولايات المتحدة الأمريكية تطالب بفتح قطاع المحروقات [1] (رغم أنه خارج مجال الاتفاقيات) فيما يخص الإنتاج والتوزيع، ومعنى ذلك فقدان شركتي سونطراك ونفطال احتكارهما للموارد النفطية الوطنية، وهذا يؤدي بالضرورة إلى انخفاض الجبلية البترولية للدولة الجزائرية.

3– ضرورة الإصلاحات المؤسساتية وحتمية الإنفتاح: إن الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة يستلزم قبول الإصلاحات التي تفرضها * ولا ترتبط تلك الإصلاحات فقط بالحرية والشفافية في المجال الاقتصادي، ولكن أيضا بمجال الاقتصاد السياسي. في ظل حتمية الإنفتاح وبالتالي الإصلاحات، فإن الجزائر اختارت التدرج في تحقيقها، كما اختارت الاندماج المحدود في الاقتصاد العالمي، ونوضح ذلك من خلال:

أ– الإصلاحات المؤسساتية: يعتبر تحليل الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة في إطار دور مؤسسات وهيئات الدولة ذو أهمية بالغة في تحديد المكاسب من هذا الانضمام، فدون تلك المؤسسات لا يمكن للانفتاح أن ينجح ولا أن يكون مدعوما سياسيا، إذ توجد علاقة قوية بين هيكل مؤسسات الدولة وبين نوع الأنشطة الاقتصادية التي تتخصّص فيها .[2] يُعبّر **"النظام الوطني للاقتصاد السياسي** عن "مجموع العلاقات المتشابكة، التي تضم أفرادا ومجموعات تستعمل نفوذها في مختلف أجهزة الدولة في فرض مصالحها، كما لها القدرة على النفاذ بقنوات رسمية وغير رسمية، قانونية وغير قانونية إلى موارد الدولة"، ويُترجم ذلك النظام في المؤسسات السياسية ونظام الحكم والمؤسسات الاقتصادية التي تتبع بالتالي ذلك النظام ، يفرض الانضمام إلى المنظمة تطبيق مبادئ الحرية الاقتصادية وبالتالي الشفافية في المعلومات والمعاملات ومنع الاحتكارات **مما يستلزم تغيير شكل العلاقات الموجودة بين النظام السياسي والنظام الاقتصادي السائد في الجزائر ومواجهة ذوي المصالح السياسية والاقتصادية التي لا ترغب في التغيير.

نظرا لما يمثله قطاع المحروقات في الناتج المحلي الإجمالي وفي الإيرادات من الصادرات وفي القيمة المضافة وفي حجم الاستثمارات، فإنه في قلب العلاقات الاقتصادية –السياسية للجزائر، والذي يرتكز على كيفية توزيع الريع النفطي **"الميثاق الريعي"** دون الاهتمام بالإنتاج في باقي قطاعات الاقتصاد ، في حين يشكّل الإنفتاح الاقتصادي والتجاري أحد العوامل لإعادة تشكيل ذلك الميثاق، والذي يعطي أهمية كبيرة لكيفية توزيع الثروة.

لم تظهر التحالفات فقط في توزيع الريع النفطي، ولكن في كل فترة كانت تظهر جماعة مصالح، فمع نهاية الثمانينات، ومن خلال تحويل حقوق ملكية السلع والخدمات من الدولة إلى السوق، وفي إطار عمليات الخوصصة وبيع

---

[1] - Slaouti, A. Op.Cit.

* تفرض المنظمة وصندوق النقد والبنك الدوليين تلك الإصلاحات على الدول في إطار النظام الدولي الجديد ، باستعمال كل أساليب الضغط الاقتصادية والسياسية وحتى العسكرية.

[2] - Abbes, M. (2011) « **L'ouverture commerciale de l'Algérie : apports et limites d'une approche en termes d'économie politique protectionnisme** ». Cahiers de Recherches, N° 13, pp.1-18. et Martinez, L. (2010) **« Algérie : les illusions de la richesse pétrolière** ». Les études de CERI (Centre d'Etudes et de Recherches Internationales), N°168, pp.1-36.

**مع أن الدول المتقدمة نفسها لم تحقق تقدمها وتقدم صناعاتها في ظل الحرية الاقتصادية وإنما في ظل الحماية، فهي حتى اليوم لا تزال تحمي صناعاتها وتخرج عن قواعد ومبادئ التحرير والمنظمة لكلما رأت في ذلك ضرورة.

ممتلكات الدولة، استفادت تلك المجموعات من الممتلكات العقارية والصناعية، حيث قامت بتحويل بين 1986 و1999 أربعون مليار دولار . مع بداية التسعينات أرادت مجموعة من الإصلاح بين كسر هذا النظام، وتحقيق إصلاحات هيكلية للاقتصاد الجزائري بدعم من صندوق النقد الدولي ، ولأن الإصلاحات الاقتصادية والسياسية على أساس الحرية والشفافية ستضر بمصالح العديد من المجموعات، فإنها عرقلت تنفيذها، وبعد 1999 ارتكزت الإصلاحات، ليس على إصلاح الاقتصاد ككل، ولكن على زيادة كفاءة قطاع المحروقات مدعومًا بالمستفيدين من جديد من ريع هذا القطاع وارتفاع أسعاره

إن تلك العلاقات تفسر نوع الإصلاحات التي قامت بها الجزائر ، حيث نجحت حسب Oueld Aoudia (2006) في إحداث "**الجيل الأول**" من الإصلاحات والتي أدت إلى الاستقرار الاقتصادي والحفاظ على التوازنات الكلية للاقتصاد، ولكن لم تنجح في تحقيق "**الجيل الثاني**" والمرتبط بالإصلاحات الجبائية، المالية، تحرير وتنظيم الأسواق، إعادة تنظيم العلاقات السياسية عن طريق الديمقراطية، وبالتالي إرساء دولة القانون. فالسلطات الجزائرية أجرت "**إصلاحات دون تغيير**" في التحوّل الهيكلي للاقتصاد، وهذا ما أعاق انضمامها إلى المنظمة. إن الإجراءات التصحيحية لا يمكن أن تُثمر إذا لم تحكمها وتديرها هيآت عامة،[1] تشجّع على الاستثمار وتحقيق الإنتاجية لعوامل الإنتاج، ومنه تحقيق النمو الاقتصادي، بحيث تضع تلك الهيآت القوانين والتنظيمات والمعايير والأخلاق، الرسمية وغير الرسمية، التي تحكم المجتمع.

إن تجربة الجزائر في تنفيذ الإصلاحات وتحرير الاقتصاد خلال سنوات التسعينات تحت وصاية صندوق النقد الدولي، أدت إلى آثار اجتماعية واقتصادية عديدة، منها إفلاس العديد من الشركات الوطنية، ارتفاع البطالة، انخفاض الدخل الحقيقي للمواطنين، دون أن يؤدي إلى إنعاش الصناعة وتنويع الإنتاج. ولهذا فإن الجزائر ترى أن عملية التحرير في إطار المنظمة العالمية للتجارة هي شبيهة بعملية التحرير في إطار صندوق النقد الدولي، وعندها ستفقد سيادتها أمام الشركات متعددة الجنسيات دون أن تحصل على آثار ايجابية على القطاع الصناعي.

ب– إدارة الإنفتاح : نظرا لما يسببه الإنفتاح التجاري من آثار مباشرة وغير مباشرة سلبية على المتعاملين الاقتصاديين، فإن الإصلاحات الاقتصادية والتشريعية تصبح ضرورية. اتبعت الجزائر إستراتجية الإنفتاح التدريجي والتكيّف مع آثاره مع الوقت ، من أجل تفادي تكاليف التحرير الكلي على المتعاملين الاقتصاديين الوطنيين وكذلك الضغوطات من ذوي المصالح الاقتصادية والسياسية.[2] إن السعي إلى التحكّم في عملية الاندماج من خلال اختيار وتنويع الشركاء وكذلك حدود الإنفتاح، والذي لا يمكن تحقيقه في الإطار المتعدّد، يفسر اختيار الجزائر إبرام اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي وكذلك الاتفاقيات الثنائية، عن طريق توطين المستثمرين والمتعاملين الاقتصاديين الدوليين في القطاعات غير النفطية، وتأخير الانضمام إلى المنظمة. تبحث الجزائر عن تحديد موقع ضمن أجزاء أو تقسيمات محدّدة من خلال إعادة التوطين الإنتاجي (شبكات الإنتاج الدولية) اقتناعا منها بأن الاستثمارات الأجنبية المباشرة أصبحت محددًا أساسيًا في التخصّص عن طريق تأثيرها على نقل التكنولوجيا والمعارف المهارات.

[1]- Bouzidi, A. (2011). Op. Cit. p. 55.

[2]– نفس المراجع السابقة

خلاصة الفصل:

إن الإندماج الجغرافي ، سواء في إطاره الإقليمي أو في إطار ه الدولي، يفرض نفس التحديات على الاقتصاد الجزائري وبالتالي لا يختلف في آثاره وانعكاساته، إذ تعتبر الدول الصناعية هي الفاعل الرئيسي فيه. إن الإنفتاح وحده لا يخلق الفرص بقدر ما يشكل تهديدًا، فالصعوبات والرهانات وبالتالي الآثار هي أكبر مما يمكن تحليله نظريا، لأن الواقع قد يُنتج آثارًا سلبية أو حتى إيجابية لا يمكن توقعها. إن ضعف النشاط التصديري للجزائر وبالتالي قلة المشاركة في السوق الدولية يرجع بالأساس إلى ضعف حجم الإنتاج الوطني. إن مواجهة تلك التحديات لن يكون إلاّ أن طريق خلق الفرص، ولن يكون ذلك إلاّ داخليا عن طريق تنويع الإنتاج وبالتالي تنويع هيكل الصادرات نحو المنتجات المصنعة ، ومنه ضمان تحقيق المكاسب من الاندماج في الاقتصاد العالمي.

تواجه الجزائر تحديات في الأجل الطويل ، تتمثل أساسا في تقليص الفارق بين الاستثمار في الأنشطة المرتبطة بالنفط والاستثمار في الأنشطة الأخرى غير البترولية، والتي يمكنها تحسين وتطوير هيكل الصادرات ، كما تؤدي إلى خلق عدة أنشطة إنتاجية والمساهمة في خلق المؤسسات ، وبالتالي الزيادة في معدل التشغيل ومنه دعم النمو الاقتصادي. إن مؤشرات القطاع الصناعي التحويلي ظهرت ضعيفة مقارنة بقطاع المحروقات إلاّ أن التحليل باستبعاد هذا الأخير أعطى نتائج أفضل، إذ تشكّل نقطة الانطلاق في البحث عن المنتجات التي يمكن المشاركة بها في السوق الدولية في ظل الإمكانيات الحالية للاقتصاد الجزائري، أي الإمكانيات البشرية والتكنولوجية والإنتاجية.

الفصل الرابع

تحليل تنمية القدرات التنافسية للاقتصاد الجزائري

للفترة 1962 – 2012

الفصل الرابع

تحليل تنمية القدرات التنافسية للاقتصاد الجزائري للفترة 1962- 2012

تـــــــــمهيـــــد

إن تحقيق الكفاءة الإنتاجية والتصديرية للاقتصاد الجزائر يعتمد على مدى تمتعه بالقدرات البشرية والتكنولوجية ، والتي يجب تثمينها في إطار سياسة صناعية. إن امتلاك تلك القدرات ينعكس على كفاءة جميع الأنشطة الاقتصادية، ومنه اكتساب مزايا تنافسية في المنتجات الوطنية.

نهدف من خلال هذا الفصل إلى تحليل جهود الجزائر في تطوير القدرات البشرية والتكنولوجية والإنتاجية حتى وإن كان ذلك في إطار تحقيق التطوّر الاقتصادي، وليس في إطار تحسين تنافسية الاقتصاد الوطني. فالتنافسية هي مفهوم جديد بالنسبة للاقتصاد الجزائري لم يُؤخذ به إلاّ مع بداية الألفينيات.

إن بناء القدرات التنافسية وظهور نتائجه لن يكون إلاّ في الأجل الطويل، ولهذا فإن تحليل تنمية تلك القدرات من حيث وجود إرادة سياسية من خلال السياسات والإصلاحات ، وكذلك من خلال المؤشرات التي تقيس نتائجها سيكون للفترة 1962-2012، وهي مدة طويلة تسمح لنا بتقييم ما إذا كان هناك تحسّن في القدرات التنافسية للاقتصاد الجزائري أم لا، نختبر ذلك من خلال المباحث التالية:

المبحث الأول: تحليل تنمية بعض جوانب قدرات رأس المال البشري

المبحث الثاني: تحليل تنمية بعض جوانب القدرات التكنولوجية

المبحث الثالث: تحليل تنمية بعض جوانب القدرات الإنتـــاجية

المبحث الأول: تحليل تنمية بعض جوانب قدرات رأس المال البشري

يرتبط رأس المال البشري بشكل مباشر بالقدرة التنافسية لأي اقتصاد، ومنه بكفاءة اندماجه في الاقتصاد العالمي. فالتعليم يساهم في تطوير القدرة الاستيعابية، ومنه رفع مستوى بناء القدرات المجتمعية. لقد أكدت تجارب الدول "الناشئة" أنه بفضل الإرادة السياسية في الاستثمار في رأسمالها البشري عن طريق التعليم والتكوين، استطاعت أن تحقق نموا مستمرا وأن تبني قدراتها التنافسية، وبالتالي أن تندمج بشكل أفضل في الاقتصاد العالمي. ترتبط مساهمة التعليم في تنمية القدرات التنافسية بكفاءته، إذ نميّز:[1]

– الكفاءة الداخلية: وتتمثل في قدرة النظام التعليمي على إعداد أكبر عدد من المخرجات نسبة إلى المدخلات مع ملاءمة نوعية المخرجات للمواصفات الموضوعية (المعرفة الصريحة)، والتي تقاس بالمؤشرات الكمية والنوعية؛

– الكفاءة الخارجية: وتتمثل في قدرة النظام التعليمي على تزويد المتخرجين بالمهارات والمؤهلات والخبرات التي تمكنهم من أداء المهام الموكلة إليهم في مواقع العمل بكفاءة (المعرفة الضمنية)، وهذا يعني التوافق بين عمليات الإعداد وبين حاجات العمل من المهارات المطلوبة، والتي تقاس بالمستوى التعليمي لكل أفراد المجتمع وكذلك بمدى استجابة التكوين لمتطلبات النظام الإنتاجي.

نتناول إذا الكفاءة الداخلية[2] للتعليم الأساسي الإجباري والتعليم ما بعد الإجباري، الذي يضم التعليم الثانوي والتكوين المهني (**المطلب الأول**) والتعليم الجامعي (**المطلب الثاني**) وأخيرا الكفاءة الخارجية والتوافق بين مخرجات التعليم وتثمينها في سوق العمل (**المطلب الثالث**).

المطلب الأول: تطور نظام وكفاءة التعليم العام والمهني

يضمن التعليم العام اكتساب المؤهلات الأساسية، فهو يوفّر على الأقل المعرفة الصريحة للأفراد، والتي تؤهلهم للاطلاع على المعارف واستيعابها (**الفرع الأول**) كما يُوفر التدريب تطبيق المعارف واكتساب المعرفة الضمنية، ولكن نجد أن التدريب في الجزائر يرتبط بمراكز التكوين المهني المخصصة للذين فشلوا في الاستمرار في التعليم النظامي لتحضيرهم لوظائفهم المستقبلية (**الفرع الثاني**).

الفرع الأول: تطوّر نظام التعليم العام ومؤشرات كفاءته : نتناول من خلاله اهتمام السلطات بتطوير نظام التعليم باستعراض أهدافه ومبادئه وأهم إصلاحاته ، وكذلك كفاءته الداخلية بالاستناد إلى بعض المؤشرات.

أولا: أهم إصلاحات نظام التعليم: إن الهدف من التطرّق إلى هذه الإصلاحات، هو معرفة مدى سعي الجزائر إلى إحداث التغيير نحو الأفضل في مجال نشر المعرفة واكتسابها. ويتضح ذلك، من خلال الإصلاحات التي مرت بها المنظومة التربوية في محاولة لإيجاد الصيغة الملائمة للرفع من مستوى التعليم. مرّت تلك الإصلاحات بالمراحل الأساسية التالية:

1– المرحلة الأولى 1962–1975: تميّزت هذه المرحلة باستمرار الهيكل الموروث عن النظام الفرنسي، [1] والذي ينقسم إلى التعليم الابتدائي، التعليم المتوسط (التعليم العام والتقني والفلاحي)، التعليم الثانوي (العام، التعليم الصناعي والتجاري،

---

[1]- بومدين يوسف (2013) "**التعليم العالي وعلاقة مخرجاته بسوق العمل والتنمية في الجزائر بين الواقع والمأمول**". الملتقى الدولي حول" **الجامعة والتشغيل، الاستشراف، الرهانات والمحك**". جامعة المدية، 4و5 ديسمبر. **كذلك**

Bakouche, S. (2010) **:L'université algérienne et sa gouvernance.** Ouvrage collectif, Ed. Cread, Algérie, pp.102-119.

[2]- اعتمدنا في اختيار مؤشرات الكفاءة الداخلية على: معهد اليونسكو للإحصائيات (2009): **مؤشرات التربية، توجيهات فنية/تقنية**. نوفمبر. وذلك حسب المعطيات المتوفرة. http://www.uis.unesco.org/Library/Documents/eiguide09-ar.pdf

التعليم التقني)، ولكن تم تعويض التعليم الصناعي التجاري بالشعب التقنية الصناعية والتقنية المحاسبية، كما أن الإصلاحات لم تمس البرامج، إذ كان الاهتمام بنشر التعليم وتعريبه. **و** مع تحديد الخيارات الاقتصادية التي تجسّدت في المخططين الرباعي الأول والثاني، كان لا بد لنظام التعليم الثانوي أن يستجيب لها، وبرز ذلك في البداية فيما تضمنه المرسوم رقم 71-173 (المؤرخ في 17 جوان) سنة 1971 والذي جاء فيه " **تم التأسيس لتعليم ثانوي مهمته تكوين إطارات ذوي تكوين متوسط استجابة لحاجة الاقتصاد الوطني**".

2- المرحلة الثانية 1976-1999: استند تنظيم التعليم والتكوين خلال هذه الفترة إلى مشروع الإصلاح لسنة 1973، الذي صودق عليه سنة 1976 عن طريق الأمر 76-35 المؤرخ في 16 أفريل. جاءت تلك الإصلاحات استجابة لحاجات المجتمع الجزائري آنذاك، إذ أن تحقيق أهداف التنمية الصناعية كان يستلزم خفض نسبة الأمية في المجتمع، ومنه تحددت أهداف النظام التعليمي كالتالي:[2]

- تعميم التعليم من أجل رفع المستوى التعليمي للمواطنين، وذلك عن طريق نشر التعليم الأساسي لتمكين كل فرد من تنمية قدراته الذهنية، وكذلك محو الأمية عند الكبار؛

-تشجيع الولوج إلى العلوم والتكنولوجيات؛

-تكوين الإطارات والتقنيين استجابة لحاجة البلد من اليد العاملة المؤهلة ، خاصة وأن الجزائر تسعى إلى تحقيق ثورة صناعية والتي لا مجال لتحقيقها إلاّ عن طريق التعليم؛

-تأكيد دور التعليم كأداة مهمة لنقل المعرفة، وتحقيق التطور.

وعليه عملت الجزائر على بناء نظام تعليمي يضمن أن يكون التعليم هو أساس التنمية المجتمعية والاقتصادية والتكنولوجية. كما استند نظام التعليم إلى مبادئ بقيت ثابتة، هي - ديمقراطية التعليم- مجانية التعليم - إلزامية التعليم الأساسي - تعريب التعليم - جزأرة التعليم.

تمثلت أهم الإصلاحات خلال هذه الفترة فيما يلي:[3]

- إنشاء إلى جانب المدرسة، جهاز عملي يسعى إلى محو الأمية لدى الكبار، لتمكين كل فرد من تنمية قدراته الذهنية؛

- إنشاء المدرسة الأساسية بدمج التعليم الابتدائي، الذي يدوم ست سنوات، مع التعليم المتوسط الذي يدوم ثلاث سنوات، بعد أن كان أربع سنوات، لرفع مستوى التعليم الإجباري من ست سنوات إلى تسع سنوات، والتي شُرع في تطبيقها مع الموسم الدراسي 1980-1981، وقد صاحبها كذلك تعديل في البرامج والتأطير، حيث ارتفع عدد مؤسسات تكوين الأساتذة؛

- إعداد كل برامج المدرسة الأساسية من طرف جزائريين، والتخلي عن البرامج الفرنسية ابتداء من سنة 1981؛

- مست التعديلات بين 1981- 1999 بشكل أساسي التعليم الثانوي، فيما يخص تطابق التكوين في المتاقن مع الثانويات التقنية، وفتح شعب جديدة وإقامة التعليم الثانوي قصير المدى. مع بداية التسعينات 1991/1990 أعيد صياغة برامج السنة الأولى، كما تم تحديد الجذع المشترك علوم إنسانية، الجذع المشترك علوم و الجذع المشترك تكنولوجية أما

---

[1]- فيصل بوطيبة (2009-2010): **العائد من التعليم في الجزائر**. رسالة دكتوراه، جامعة تلمسان، ص 84،78.

[2]- المعهد الوطني لتكوين مستخدمي التربية وتحسين مستواهم (2004): **النظام التربوي والمناهج التعليمية**. سند تكويني، وزارة التربية، ص16.

[3]- فيصل بوطيبة ،مرجع سابق، ص ص 85،84،68.

التعليم التقني فقد خضع لمراجعة كل الشعب ابتداء من الموسم 1994/1993، كما تم تعديل البرامج جزئيا لتوافق مرحلة التحوّل الاقتصادي؛

– اعتماد التوجه العلمي والتكنولوجي في النظام التعليمي، وذلك بهدف تنمية القدرات الذهنية للتلميذ وتدريبه على التفكير العلمي، لتسهيل التحاقه إما بوحدات الإنتاج أو بمؤسسات التكوين المهني، وبالتالي العمل في النشاط الاقتصادي؛

3– المرحلة الثالثة 2000 وما بعدها : رغم الإصلاحات التي مرت بها المنظومة التربوية، إلاّ أنها لم تعكس الطموحات المسطرة، والمتمثلة في بناء مجتمع قائم على العلم والمعرفة. [1] إذ أن المبادرات والجهود الرامية إلى التحسين والتطوير تكاد تكون جامدة بسبب عدم مسايرة الأساليب لمتطلبات التحوّلات في القطاع الاقتصادي والاجتماعي والسياسي والثقافي وقد نتج عن ذلك الوضع **سلبيات عديدة، منها:**

– في الجانب التحصيلي: كثرة التلاميذ الذين يعانون صعوبات في الدراسة، ضعف التحصيل وانخفاض نسب النجاح، تزايد عزوف التلاميذ عن المدرسة وعن التعلّم، كثافة البرامج وضعف انسجامها، النقص في تكوين الأساتذة.

– في الجانب التنظيمي: سوء استغلال الكفاءات والإمكانيات المتوفرة، التطبيق الشكلي للنصوص التشريعية وعدم متابعة وتقييم نتائجها، نقص تكوين المسيرين وقلة اطلاعهم على التقنيات الحديثة في الإدارة المدرسية.

ومنه جاءت إصلاحات سنة 2000لتصحيح السلبيات السابقة، بوضع إطار وتصور جديد للمنظومة التربوية، يتمثل ذلك الإطار في الاستجابة لمتطلبات الإنفتاح على الاقتصاد العالمي والمنافسة الدولية. إذ يستلزم الانفتاح تكوين نوعي للموارد البشرية لاستيعاب التطوّر السريع للمعارف العلمية والتكنولوجية، والتي تمكّن التلميذ من تحديد مستقبله واختيار مشروعه الشخصي وكذلك التكيّف مع متطلبات وظائفه في المستقبل، التي ستفرض عليه معايير الكفاءة في الأداء. من أجل تحقيق ما سبق، تم تنصيب لجنة إصلاح المنظومة التربوية[2] سنة 2000 التي أقرت تعديلات تخص كل المراحل التعليمة في إطار إستراتجية شاملة، تعديلا لإصلاحات 1976. تُوجت مساعي الإصلاحات التي بدأت فعليا سنة 2003 بقانون جديد لتوجيه التربية الوطنية، وهو القانون رقم 08–04 المؤرخ في 23 جانفي، والذي يشمل:

– تبنى "**المقاربة بالكفاءات**" التي تضع المتعلّم في قلب العملية التكوينية؛

– التأكيد على المبادئ الأساسية للتربية الوطنية في إطار الانتماء اللغوي والديني، وكذا مبادئ إصلاحات 1976؛

– تعويض المدرسة الأساسية بالمرحلة الابتدائية والمتوسطة؛

– إعادة تحديد أهداف التعليم، بحيث لا يمكن أن ينحصر فقط في تلقين المعارف النظرية، بل تدريب التلميذ على كيفية استعمال تلك المعارف في حل المشاكل اليومية التي يواجهها، والتي تسمح له باكتساب المهارات بنفسه. وقد تضمن القانون عدة محاور منها:

– المكونين: حيث اشترط القانون المستوى الجامعي في المكوّنين، والتكوين المستمر طيلة مسارهم المهني لرفع مستواهم العلمي مما يحسّن من نوعية التعليم؛

– البرامج: لتستجيب لهدف التكوين النوعي، حيث تم إنهاء إعدادها مع السنة الدراسية 2008/2007؛

– كيفيات إدخال التكنولوجيات الجديدة للإعلام والاتصال.

---

[1]- المعهد الوطني لتكوين مستخدمي التربية وتحسين مستواهم، مرجع سابق، ص 90،91.

[2] - Unesco et Bureau international d'éducation (2012) : **Données mondiales de l'éducation**. http://www.ibe.unesco.org

ثانيا: تقييم الكفاءة الداخلية للتعليم : إن ما يعبّر فعلا عن كفاءة التعليم، هو جودة البرامج وقدرتها على جعل التلميذ يكتسب المعارف والمهارات التي يحتاجها، وبالتالي ضمان تأثيرها الإيجابي على المجتمع وعلى الصناعة والاقتصاد ، ولأنه من الصعب قياس وتقييم ذلك، فإننا نستعين بالمؤشرات الكمية والنوعية التالية:

1– المؤشرات الكمية : بذلت الجزائر جهود كبيرة منذ الاستقلال، في توفير الوسائل المادية لأجل ضمان التعليم والتمدرس لأغلب أفراد المجتمع ، وتدّل المؤشرات التالية على ذلك:

أ– تطور عدد المتمدرسين ونسبة التمدرس : يدّل هذا المؤشر على درجة تعميم التعليم، وبالتالي المستوى التعليمي لأفراد المجتمع، كما يوضحه الجدول التالي:

الجدول4–1: **تطور عدد التلاميذ في مختلف الأطوار التعليمية 63/1962 – 11/2010** الوحدة: تلميذ

البيانات	63/62	73/72	83/82	93/92	03/02	11/10
الابتدائي	777.636	2.206893	3.241.926	4.436.363	4.612.574	3.345.885
المتوسط/الأساسي	30.790	272.345	1.001.420	1.558.046	2.186.338	2.980.325
الثانوي	---	53.799	279.299	747.152	1.095.730	1.198.888
المجموع	**---**	**2.533.037**	**4.522.645**	**6.741.561**	**7.894.642**	**7.525.098**

المصدر: ONS (2012) : **Rétrospective statistique 1962-2011**. P.119.

ارتفع عدد المتمدرسين بين 63/62 و73/72 بنسب مهمة قدرت بـــ 183.79% على مستوى التعليم الابتدائي، أين تجسّد فعلا مبدأ تعميم التعليم بعد عشر سنوات من الاستقلال. كما ارتفع العدد الإجمالي بين 73/72 و83/82 بـــ 78.54% ، وبـــ 17.10% بين 93/92 و03/02، بينما تناقص بين 03/02 و11/10 بـــ 4.68%. ما يُفسر اتجاه تطوّر عدد للتلاميذ هو تناقص عددهم في الابتدائي، نتيجة لانخفاض عدد الأطفال في سن السادسة بسبب تراجع نسبة الخصوبة،[1] وليس نسبة التمدرس. وبلغ عدد المتمدرسين بين 11/10 إجمالا أكثر من 7.5 مليون تلميذ، أي ما يمثل 20.33% من عدد السكان*. إن السعي إلى تعميم التعليم انعكس على ارتفاع نسبة التمدرس حيث انتقل معدل التمدرس الحقيقي من 45.5% سنة 1966[2] إلى 92% سنة 2003 و97.3% سنة 2012،[3] في حين أن المعدل العالمي كان 73% سنة 2012.[4]

من أجل استيعاب العدد المتزايد للتلاميذ كان لا بد من توفير الهياكل، وعليه ارتفع عدد مؤسسات التعليم بالنسبة لجميع الأطوار. رغم ارتفاع عدد المؤسسات، فإن السلطات لم تغط الاحتياجات منها، فمقارنة عدد التلاميذ في الطور الابتدائي (11/10) بعدد الأقسام الذي كان 112.002[5] نجد أن هناك حوالي 30 تلميذا داخل القسم الواحد، وهو عدد مرتفع يؤثر سلبا على عملية التعلّم والاستيعاب.

[1] -Banque Mondiale(2007) : **A la recherche d'un investissement public de qualité**. Rapport N° 36270-DZ, p.126.

*محسوبة من إجمالي عدد السكان سنة 2010 والبالغ 37 مليون نسمة.

[2]- Rétrospective statistique. Op.Cit. p.120.

[3] - Institut de statistique de l'UNESCO, 2014. http:// www.uis.unesco.org.

[4]- حسب بيانات البنك الدولي على موقعه www.banquemodiale.org.

[5]- Rétrospective statistique. Op.Cit. P.126.

ب– تطور الإنفاق على التعليم : يدّل حجم الإنفاق، على الاستثمار في رأس المال البشري ومنه مكانة التعليم في المجتمع، والذي يقاس مقارنة بحجم الإنفاق الكلي وبالناتج المحلي الإجمالي كما يظهره الجدول التالي:

الجدول4–2: تطور نسبة الإنفاق على التعليم للفترة 1965–2011 (سنوات مختارة) الوحدة:%

البيانات	الإنفاق على التعليم من الإنفاق العمومي	الإنفاق على التعليم من الناتج المحلي الإجمالي
1965	18.48	4.8
1975	9.79	3.62
1985	6.66	6.02
1995	7.40	4.94
2005	7.70	3.35
2011	8.47	5.20

المصدر: Rétrospective statistique 1962-2011, Op. Cit. p.135.

(*): محسوبة من الميزانية الإجمالية لقطاع التربية والتعليم.

يُفسَر ارتفاع نسبة الإنفاق من الإنفاق العمومي سنة 1965 بحجم الاستثمار في الهياكل التي كان يحتاجها القطاع، ونجده ينخفض بعد ذلك إلى نسب متقاربة خلال الفترة 1975–2011، بسبب تناقص إنشاء هياكل جديدة خاصة في ظل التزايد البطيء لعدد التلاميذ. تشكّل الكتلة الأجرية البند الأهم في ميزانية التسيير[1] إذ تراوحت بين 85% و90%، في حين أن المعيار الدولي هو أقل من 66%. وينعكس ذلك على انخفاض معدل الإنفاق على التلاميذ في مجال تقديم وتنويع وسائل الدعم البيداغوجي، والتي لها تأثير على جودة التعليم. فقد بلغ حجم الإنفاق لكل تلميذ في الطور الابتدائي 2 دولار سنويا، وفي الطور المتوسط 23 دولار، وفي التعليم الثانوي العام أقل من 14 دولا، أما بالنسبة للتعليم الثانوي التقني فهو 285 دولار. ويفسر ارتفاع ميزانية التسيير كذلك بالتوظيف الكثيف للأساتذة ذوي المؤهلات العالية (بكالوريا+ 2 عوض بكالوريا +4) في الطورين الابتدائي والمتوسط، و مع أن النسب السابقة تظهر ضعيفة، إلاّ أنه مقارنة بالإنفاق على باقي الوزارات، فإن وزارة التربية والتكوين تحتل المرتبة الثانية في الإنفاق الجاري بعد وزارة الدفاع.[2]

يعتبر الناتج المحلي الإجمالي أكثر دلالة عند المقارنة الدولية، إذ أن الإنفاق على التعليم بالنسبة للدول العربية من الناتج المحلي الإجمالي للفترة 2005–2012،[3] كان 4.3% في الجزائر، مقابل 8.4% في جيبوتي، 7.6% في جزر القُمر، 6.2% في تونس، 6.7% في اليمن، 5.2% في المغرب، 5.6% في السعودية، 4.9% في سوريا، 4.7% في عُمان، بينما هو أقل في كل من مصر 3.7% والأردن 3.1% والبحرين 3.1% ولبنان 1.6%، ومنه يصبح الإنفاق على التعليم في الجزائر ضعيفا خاصة عند مقارنة مستوى الدخل بجيبوتي أو جزر القمر.

2– المؤشرات النوعية : إن تقييم نوعية التعليم، وبالتالي نوعية رأس المال البشري بالنسبة لأي اقتصاد يستلزم دراسة البرامج التعليمية، وتحديد مدى تناسقها واستجابتها لمتطلبات تنمية المجتمع، ولأنه يصعب دراسة ذلك، فإننا نعتمد على بعض المؤشرات النوعية، والتي تتمثل فيما يلي:

[1] - Banque Mondiale, Rapport, N° 36270-DZ. Op.Cit, p.140.

[2]- محمد دهان (2009–2010): **الاستثمار التعليمي في رأس المال البشري، مقاربة نظرية ودراسة تقييمية لحالة الجزائر**. رسالة دكتوراه، جامعة قسنطينة. ص 170.

[3]- برنامج الأمم المتحدة الإنمائي (2014): **المضي في التقدم، بناء المنعة لدرء الخطر**، تقرير التنمية البشرية، ص 190–192.

أ– عدد سنوات الدراسة المتوقعة ومعدلات التسّرب : يبين عدد سنوات الدراسة المتوقعة مستوى التأهيل المتوقع لأغلب التلاميذ، بينما يعكس معدل التسّرب إخفاق المدرسة والمنظومة التربوية في التكيّف مع مختلف القدرات التي يُظهرها التلاميذ، ويوضح الجدول التالي ذلك:

الجدول4–3: عدد سنوات الدراسة المتوقعة ومعدلات التسرب في التعليم الابتدائي

البيانات	عدد سنوات الدراسة المتوقعة (2010)*	معدلات التسرب 2003–2012**
الجزائر	13.6	7.2
عُمان	13.5	6.4
لبنان	13.9	6.7
الأردن	12.7	2.1
تونس	14.5	5.3
مصر	12.1	1.1
اليمن	8.6	10
المغرب	10.5	8.4

المصدر: جدول مركب: (*) التقرير الاقتصادي العربي الموحد، 2013، مرجع سابق، ص 343.

(**) تقرير التنمية البشرية، 2014، مرجع سابق، ص190–192.

تشير البيانات السابقة، إلى أن عدد سنوات الدراسة المتوقعة في الجزائر هو في مستوى مقبول مقارنة بالدول العربية، والتي تضمن أن أغلب التلاميذ يصلون على الأقل إلى المستوى الثانوي واجتياز امتحان شهادة البكالوريا، ولكن بالنظر إلى نسبة التسّرب، نجدها عالية مقارنة بالدول العربية الأخرى. تُ عبّر ظاهرة التسّرب المدرسي عن الإخفاق الدراسي ، الذي لا يمكن إرجاع أسبابه فقط إلى ضعف الاستيعاب بالنسبة للتلاميذ، ولكن أيضا لعدم ملائمة البرامج وعدم تنوّعها ومرونتها لتوافق اختلاف قدرات واستعدادات التلاميذ، أيضا عدم الاهتمام من طرف المدرسة بدراسة أسباب الفشل.

فمن بين 100 تلميذ مسجل في السنة الأولى * [1] 70% منهم يحصلون على شهادة التعليم الابتدائي(2005–2014)، و بلغ معدل إعادة السنة 9.5% (2000–2014)، بينما كان 19.6% في التعليم المتوسط، وقد وصل معدل التخلي عن الدراسة في هذه المرحلة إلى 9.2%. يحصل فقط 50.7% على شهادة التعليم الأساسي ، أي 35.5% من عدد المسجلين سنة أولى ابتدائي، ومنه تبلغ نسبة الفاقد حوالي 64.5%. أما بالنسبة للتعليم الثانوي فإن معدل التخلي عن الدراسة كان 9.5% ولكن ترتفع نسبة إعادة السنة إلى 23%، بينما مثلت نسبة النجاح في البكالوريا 55.5% (والذي كان بين 20% و30% كمتوسط للعشريات السابقة)، أي أن معدل النجاح المتراكم من السنة الأولى ابتدائي هو فقط 19.7%.

ب– تطور معدل التأطير: يمثل هذا المعدل عدد التلاميذ لكل معلم، والذي ينعكس على قدرة الأستاذ على التحكّم في التلاميذ ومنه التركيز على نقل المعارف، والجدول التالي يوضح معدل التأطير:

* حسبت النسب من البيانات السنوية المدرجة في المرجع أدناه.

[1] - Sous direction de l'évaluation et des systèmes (2014) : **Indicateurs des Wilayas**. Direction de l'éducation de la Wilayas de Sétif, Document interne.

الجدول 4–4 : معدل التأطير للفترة 2003–2012

البيانات	الجزائر	عُمان	لبنان	الأردن	تونس	مصر	المغرب	اليمن	قطر	جزر القمر
معدل التأطير	**23**	20	14	20	17	28	26	30	10	28

المصدر: تقرير التنمية البشرية، 2014. ص 190-192

إن معدل التأطير السابق يعتبر مرتفعا خاصة عند مقارنته بلبنان وقطر، ورغم جهود الجزائر في تكوين عدد أكبر من المدرسين إلاّ أنه يبقى غير كاف في ظل زيادة عدد الملتحقين بالمدرسة.

الفرع الثاني: تطور نظام التعليم والتكوين المهنيين ومؤشرات كفاءته

إن قطاع التعليم والتكوين المهني يشكل أحد أعمدة النظام الوطني للتعليم والتكوين الثلاثة، فهو يساهم بشكل مباشر في تكوين وتأهيل اليد العاملة التي يحتاجها الاقتصاد الوطني وخاصة القطاع الإنتاجي.

أولا: أهم إصلاحات نظام التعليم والتكوين المهنيين: يُؤَمن التكوين المهني التأهيل والتكوين المتخصّص لليد العاملة التي يحتاجها سوق العمل، وقد تمثل الهدف من إقامة هذا النوع من التكوين منذ البداية في: [1]

– تأمين تكوين يد عاملة مؤهلة وفقا لمتطلبات سوق العمل؛

– تأمين إعادة تأهيل العمال بشكل متواصل.

و من أجل تحقيق الهدفين السابقين، فإن القطاع مر بعدة إصلاحات خلال المراحل التالية:

1– المرحلة الأولى 1962–1969: في سنة 1962 ورثت الجزائر 73 مركز تكوين مهني قادر على استقبال 17.000 متدرب، ولكن أُغلقت بسبب مغادرة الإطارات الأوربية. واستجابة للحاجات المتزايدة للقطاعات الاقتصادية للعمالة عمدت الجزائر في سنة 1964 إلى إنشاء مصلحة متخصصة بالتكوين المهني في كل القطاعات العمومية، كذلك إعادة فتح مؤسسات التكوين المهني التي كانت موجودة ،[2] ومع ذلك لم تهتم الجزائر خلال هذه الفترة بشكل كاف بإنشاء مراكز لـلتكوين المهني، إذ أنها لم تأخذ بعين الاعتبار:[3]

– توسّع الجهاز الإنتاجي بشكل سريع وبالتالي ضرورة التكوين الفوري للعمال والموظفين لسد حاجات ذلك التوسع؛

– توسّع الجهاز الإنتاجي في الأجل الطويل، والذي سينتج عنه إنشاء المؤسسات لهياكلها الخاصة من أجل ضمان تكوين عمالها. إذ كانت المؤسسات الوطنية بعد الاستقلال تستعين بالعمالة الأجنبية ،[4] ورغم أنها لم تكن تمثل سوى 1.5% من مجموع العمال، إلاّ أنها تصل إلى 56% بالنسبة للإطارات في بعض الفروع الصناعية ، ومع انخفاضها تدريجيا فقد بقيت في حدود 27% من مجموع الإطارات سنة 1976، بالإضافة إلى التكوين بالخارج الذي كانت تضمنه المؤسسات لإطاراتها.

2– المرحلة الثانية 1970– 1985: اتضح خلال تطبيق المخطط الرباعي الثاني في السبعينات، أن المراكز الموجودة وكذا البعثات للخارج لتدريب الفنيين والعمال المهرة، لم تكن كافية لتلبية الحاجة من الموارد البشرية التي يتطلبها هذا المخطط، ومنه

---

[1]- وزارة التكوين والتعليم المهنيين على موقعها www.mfep.gov.dz

[2]- أمال شوتري (2007-2008): **دراسة الحيز الاقتصادي للتكوين المهني بالجزائر**. دكتوراه، علوم اقتصادية، جامعة سطيف ص 91. كذلك Henni, A. (1987) : **La mise en œuvre de l'option scientifique et technique en Algérie : le système d'enseignement et de formation**. Ed. Cread, Alger, p.36.

[3] - Henni, A. Op.Cit. p.115.

[4] - Oufriha, F.Z. Djeflat, A. (1987) : **Industrialisation et transfert de technologie dans les pays en développement : le cas de l'Algérie**. Ed. OPU, Alger et Publisud, Paris, p.64.

استجابت الدولة لهذا الانشغال . ترجم ذلك، على مستوى الهياكل والوسائل ،[1] حيث تقرّر بناء وتجهيز 100 مركز تدريب مهني لتدريب الأعداد الكافية كما ونوعا . ازداد الاهتمام بتوفير عدة مستويات من الكفاءات التي يحتاجها القطاع الصناعي عن طريق المعاهد العليا المتخصّصة، وفي المدارس الكبرى على المستوى العالي والمعاهد التكنولوجية* لتكوين الإطارات الفنية ذات المستوى العالي (المهندسين)، والمستويات المتوسطة (تقنيين سامين وتقنيين متوسطين) وتكوين العمال في مراكز التكوين المهني. إلى جانب تلك المعاهد والمدارس فإن مختلف الوزارات كانت تهتم بإنشاء مراكزها المستقلة ذات التكوين الأكثر تخصّصا، مما ضاعف مؤسسات التكوين، حيث بلغ عددها 243 هيئة تكوينية سنة 1974. أعطيت مراكز التكوين نوعا من الاستقلالية، خاصة في تكييف محتويات البرامج مع متطلبات الشغل ،[2] وقد رُبطت التخصّصات بحاجة التنمية الصناعية وتوسّع البنى التحتية،[3] مثل تخصّصات البناء والأشغال العمومية التركيب الميكانيكي والمعدني، المعادن والكهرباء...الخ.

جاء مرسوم سنة 1978 بهدف ضمان تكوين كفء للذين فشلوا في النظام المدرسي ، وأيضا تلبية لحاجات البلد من اليد العاملة المؤهلة، وبالتالي أنشئت عدة أنواع من المراكز لهذا الغرض، منها: مراكز التكوين المهني والتدريب، ومعاهد التكوين المهني المتخصّصة حسب المهن، مكلفة بتكوين المكونين اللازمين لتأطير الهياكل الجديدة. وفي سنة 1981 صدر قانون يخص التدريب، لتفعيل دور المؤسسات ومشاركتها في تكوين اليد العاملة التي تحتاجها، والتي على إثرها كان:[4]

– إنشاء المعهد الوطني للتكوين المهني سنة 1982 مهمته إعداد برامج التكوين، وكذلك تقديم الدعم البيداغوجي لمؤسسات التكوين المهني وتكوين المؤطرين الإداريين والبيداغوجيين،

– إنشاء المركز الوطني للتعليم عن بعد؛

– إنشاء مركز دراسة وبحث حول المهن والكفاءات، لإجراء بحوث في مجال دمج المتدربين المجازين في سوق العمل وتطوير طرق التكوين التناوبي التي تدمج القطاع الاقتصادي أكثر في مسار تكوين المتدربين ، عن طريق ضمان حصص تدريبية داخل المؤسسات. فقانون التكوين لسنة 1981 سمح بالخروج من الإطار الضيّق للتنظيم السابق،[5] أي التحوّل من مهمة استعمال الفاشلين في الدراسة إلى التكوين الحقيقي، ومن المهم الإشارة إلى أن المتدربين كانوا يصممون منتجات أسندت مهمة تنميتها إلى دواوين الأعمال التطبيقية، إلى أن يتم تسويقها أو تُوجه لإعادة تجهيز مراكز التكوين نفسها.

3– المرحلة الثالثة 1986– 1999: في منتصف الثمانينات ظهر إشكال عدم الارتباط بين مخرجات التعليم وحاجات المجتمع، وخاصة حاجات القطاع الإنتاجي من الإطارات المناسبة . فمن نقائص نظام التكوين والتعليم ككل الانفصال عن النظام الإنتاجي،[6] إذ أن صلابة التنظيم والأداء لمختلف قطاعات التعليم وضعف درجة اندماجها قد حدّ من قدرتها على التكيّف للحاجات المتغيرة والمتطوّرة للاقتصاد ، فالهياكل العمومية كانت تنظر إلى التعليم من جانبه الاجتماعي وليس الاقتصادي، وبالتالي كانت بعيدة ومنفصلة عن النظام الإنتاجي.

---

[1] - Henni, A. Op.Cit. p.116.

* مع الإشارة أن تسمية معاهد تكنولوجية كانت تطلق حتى على تلك المرتبطة بالصحة والتعليم...الخ وليس فقط المرتبطة بالتكنولوجيا.

[2] - Oufriha, F.Z. Djeflat, A. Op.Cit. pp.64-65.

[3]- أمال شوتري، مرجع سابق، ص91.

[4]- Berkane,Y. (2005-2006) : **L'adéquation emploi- formation post-secondaire en Algérie**. Thèse de Doctorat, Université de Sétif. p.204.

[5] - Henni, A. Op.Cit. p.115, 118.

[6] - Berkane, Y. Op.Cit. p.223.

ومن أجل التغلب على مشكل عدم ملائمة مخرجات التكوين مع حاجات المؤسسات من الكفاءات، فإن نظام التكوين كان يجب أن يعمل من خلال إستراتيجية جديدة،[1] تتمحور حول مشاركة أكثر، لمختلف الشركاء والمستهدفين ، في تحمّ ل أعباء التكوين والتمويل. إن التعاون بين القطاع العمومي، الذي يمتلك الهياكل التعليمية والتكوينية وكذلك رأس مال بشري وقاعدة صناعية تحتاج إلى إنعاشها ، وبين المؤسسات الخاصة ، التي تمتلك التجهيزات الحديثة والخبرة والمهارات سيساهم في إنعاش قطاع التكوين عن طريق تبادل الخبرات، وتسهيل إجراء التربصات داخل تلك المؤسسات . و قد أقيمت شراكات بين مؤسسات التكوين وبعض المؤسسات العمومية والخاصة وحتى الأجنبية ،كما فرضت الدولة على المؤسسات تخصيص 0.5% من الكتلة الأجرية للتكوين المستمر و0.5% لتكوين وتدريب عمالها.

فتحت الدولة التكوين المهني للقطاع الخاص سنة 1991 من أجل إشراكه في تحمّل أعباء التكوين وفي سنة 1998 أنشئ الصندوق الوطني لتطوير التمهين والتكوين المتواصل ، للبحث عن مصادر أخرى للتمويل، حيث رفعت مساهمة القطاعات الاقتصادية إلى 1% من الأجر الإجمالي المخصّص للتمهين و 1% من الأجر الإجمالي المخصّص للتكوين المتواصل[2]. ونتيجة تغيّر التوجه الاقتصاد ي، سيما منذ سنة 1999، ظهر اختلالات كبيرة في منظومة التربية والتكوين والتشغيل، من بينها:[3]

– ضعف آليات التنسيق والتشاور بين وزارتي التربية والتكوين المهني من ناحية، وبين هذه الأخيرة والوزارة المكلفة بالتشغيل من ناحية أخرى، مما يصعب معرفة الطلب على التدريب ومتطلبات سوق العمل؛

– عدم توافق مخرجات منظومة التكوين والتعليم المهن يين كما وكيفا، لا سيما بفعل ظهور معايير جديدة أدخلتها فروع الشركات المتعددة الجنسيات لسوق العمل؛

– إن إنشاء الآلاف من المنشآت الصغيرة والمتوسطة الخاصة التي ليست لها القدرة المالية على تدريب العمّال يتطلب وجود نظام عمومي قوي للقيام بذلك، قصد تلبية حاج تها من اليد العاملة المؤهلة .

4– المرحلة الرابعة 2000 وما بعدها: شهد القطاع إصلاحات جديدة مع بداية 2000، ترتكز حول ثلاث محاور:[4]

– إعادة التكوين المهني إلى مساره الأصلي، من خلال الحرف التقليدية والمهن اليدوية وخاصة البناء والفلاحة؛

– إدخال وتعزيز مهن الاقتصاد الجديد المبني على المعرفة؛

– التكّفل بالتكوين وإعادة تأهيل الموارد البشرية الخاصة بالقطاع وخاصة المكوِنين.

وفي هذا الإطار نظم قطاع التكوين والتعليم المهنيين خلال شهر أفريل 2007 جلسات التكوين والتعليم المهنيين لمناقشة كافة القضايا، مع جميع شركاء النظام الوطني للتكوين والتعليم المهنيين. إن التوصيات المنبثقة عن الجلسات الوطنية الأولى للتكوين والتعليم المهنيين المنعقدة أيام 8، 9،10 أفريل 2007 كُلفت بمتابعة تنفيذها لجان تقنية متخصّصة، والتي تضم كل المعنيين والشركاء في النظام الوطني للتكوين والتعليم المهنيين.

[1] - Berkane, Y. Op.Cit. p. 227.

[2] - أمال شوتري، مرجع سابق، ص 127.

[3] - وزارة التكوين والتعليم المهنيين على موقعها.

[4] - المرجع نفسه.

ثانيا: أنماط التكوين المهني: من أجل ضمان مجال أوسع للتكوين، تبنت الجزائر خمسة أنماط من التكوين المهني:[1]

– التكوين الإقامي: والذي يكون داخل المؤسسة التكوينية طيلة فترة التكوين، وي سرتكمل بفترات تدريبية وتطبيقية في الوسط المهني؛

– التمهين: حيث يكون التكوين بالتناوب بين المؤسسة التكوينية والوسط المهني، حيث يكون المتدّرب في حالة مزاولة لمهنته المستقبلية بشكل حقيقي، بالإضافة للمعارف النظرية المرتبطة بالمهنة ، هدفه تسهيل عملية إدماج المتكونين في عالم الشغل مباشرة؛

– التكوين المهني عن بعد: ويهدف إلى تسهيل عملية اكتساب المعارف التي لا تتطلب تجهيزات خاصة مع الاستفادة من تربصات دورية، يهدف هذا التكوين إلى توسيع دائرة التأهيل حتى بالنسبة للذين لا يمكنهم مزاولة التكوين بشكل مستمر (عمال، أو يقطنون بأماكن بعيدة عن مراكز التكوين)؛

– التكوين عن طريق الدروس المسائية: هدفه تلبية حاجة الراغبين في تحسين المستوى؛

– التكوين المستمر: يكون هذا التكوين في إطار تطوير مستوى المهارات أو المعارف المهنية لـلعامل، وإما أن يطلبه هذا الأخير من أجل الاستفادة من معارف جديدة وتنمية قدراته المهنية، كما تطلبه المؤسسة لمواجهة المستجدات التكنولوجية والمعلوماتية، ومنه رفع القدرات الإنتاجية والتنافسية للمؤسسات.

ثالثا: تقييم الكفاءة الداخلية للتكوين المهني: والتي نقيسها من خلال بعض المؤشرات التالية:

1– تطور عدد المتدربين حسب أنماط التكوين : يتميز التعليم والتكوين المهنيين بالتسجيل الإرادي للأفراد الراغبين في الحصول على تأهيل مهني، ومنه يرتبط الالتحاق بتلك المراكز بدرجة الثقة في مستوى التكوين والتأهيل الذي تقدمه. يعتبر التكوين الإقامي أكثر جذبا من التمهين، كما يوضحه الجدول التالي:

الجدول 4–5: تطور عدد المسجلين بالتكوين المهني خلال الفترة 2000–2010 الوحدة: طالب متدرب

البيانات	التكوين الإقامي	التمهين	التكوين المسائي	التكوين عن بعد
2000	162.025	113.141	14.897	13.501
2001	187.413	119.144	16.610	10.334
2002	185.980	120.165	17.714	14.938
2003	171.043	120.900	16.636	14.853
2004	225.723	170.968	22.922	13.771
2005	223.758	198.883	23.874	20.938
2006	210.943	202.579	20.136	29.866
2007	176.052	183.899	21.179	31.505
2008	261.365	262.460	25.923	34.204
2009	261.117	254.416	25.112	41.065
2010	219.049	246.570	20.997	34.897

المصدر: Annuaire statistique de l'Algérie, N°28, p.145

[1]- أمال شوتري، مرجع سابق، ص 104.

نلاحظ تطور مجموع المسجلين في مختلف أنماط التكوين بين سنة 2000 و2010، إذ انتقل العدد من 303.564 إلى 521.513 متدرب، ولكن بمعدل نمو ضعيف بلغ فقط 6.5% سنويا. نجد أن أغلب المتدربين يتوجهون إلى التكوين الإقامي، إذ يصعب في التمهين الحصول على موافقة المؤسسات والورش لقبول استقبال المتدربين، كما يظهر من الجدول الإقبال على التكوين المسائي والمستمر للعمال والموظفين لأجل تحسين المستوى.

2– تطوّر عدد مؤسسات التكوين: توجد ثلاثة أنواع من مؤسسات التكوين*:[1]

- مركز التكوين المهني: ويقدم التكوين الحرفي والمهني البسيط للتلاميذ بمستوى المتوسط، ونجد أن عددها كبير بلغ 985 مركزا سنة 2010 بطاقة استيعابية 225.180 متدرب؛

– المعهد المتخصّص للتكوين المهني: الذي يقدم مستوى تكويني أعلى في التخصّصات التكنولوجية، والتي تتطلب المستوى الثانوي، إذ تمنح شهادة تقني وتقني سامي، ونجد أن عددها أقل من المراكز الأولى، إذ بلغ 118 سنة 2010 قادرة على استقبال 46.925 متدرب؛

– معهد التكوين المهني: الذي يتخصّص في تكوين المكونين وتحديد مسارات التكوين وإعداد البرامج، وهي معاهد جهوية عددها قليل جدا بلغ فقط 6 معاهد منذ سنة 2000.

يساهم القطاع الخاص أيضا في تكوين اليد العاملة، ولكن تراجع عدد مؤسساته من 672 سنة 2002 إلى 475 مؤسسة سنة 2010 وبالتالي عدد الشهادات التي يمنحها، يرجع ذلك إلى أن التكوين بتلك المؤسسات باهظ التكاليف.

3– الإخفاق والتخلي عن التكوين الإقامي: يعتبر الإخفاق والتخلي عن التكوين مؤشرا على عدم جاذبيته وأهميته في ظل عدم الزاميته، ويبين الجدول التالي ذلك:

الجدول4–6: الإخفاق والتخلي عن التكوين الإقامي خلال الفترة 2001–2010

البيانات	العدد الإجمالي	عدد الشهادات	الإخفاق		التخلي	
			العدد	%	العدد	%
2001	187.413	82.840	4.831	2.57	24.309	12.97
2002	185.980	81.983	4.255	2.28	28.333	15.23
2003	171.043	79.468	3.574	2.08	24.309	14.21
2004	225.723	90.718	3.631	1.60	30.846	13.66
2005	223.758	97.057	5.022	2.24	38.128	17.03
2006	210.943	98.635	4.862	2.30	16.092	7.62
2007	176.052	93.798	3.488	1.98	14.988	8.51
2008	261.365	84.453	3.171	1.21	31.687	12.12
2009	261.117	100498	4.456	1.70	40.184	15.38
2010	219.049	90.631	8.144	3.71	28.189	12.86

المصدر: ONS, Annuaires statistiques de l'Algérie, N° 21(2005), 24(2008), 27(2011), 28(2012)

يبين الجدول، ورغم التزايد المستمر للمسجلين، إلاّ أن نسبة التخلي عن التكوين الإقامي وحده كانت مرتفعة وصلت إلى 17% سنة 2005، وبالنظر إلى العدد، نجده بلغ أكثر من 40 ألف مسجل سنة 2009. من بين الأسباب التي أدت إلى

* لمزيد من التفاصيل يمكن الرجوع إلى الملحق رقم 1 ص 376.

[1]- Annuaires statistiques de l'Algérie, N° 21(2005), 24(2008), 27(2011), 28(2012).

هذا الوضع، هو ضعف تكوين المكوِنين، إذ أن 27.1% منهم فقط مختصون في التكوين المهني.[1] وإذا أخذنا في الاعتبار أن القطاع لا يمتص إلاّ 9 % من الشباب بين 15-19 سنة،[2] فإن الفرص الضائعة في استثمار قدرات الشباب، الأكثر قدرة على التعلّم والعمل، تصبح أكبر.

المطلب الثاني: تطور نظام وكفاءة التعليم الجامعي

يتوج التعليم العالي مراحل التعليم السابقة، فإذا كان التعليم العام يضمن اكتساب المعارف والمهارات الأولى، فإن التعليم العالي يوجه الطالب نحو اكتساب المعارف المتخصّصة، والتي تنعكس على القطاع الإنتاجي بشكل مباشر. حاولت الجزائر منذ الاستقلال ربط التعليم العالي بمتطلبات الصناعة الوطنية، ويتضح ذلك من خلال المراحل التي مرّ بها (**الفرع الأول**) وكذلك تحسين مستوى تحصيل الطلبة (**الفرع الثاني**)، الذي يعتبر من مؤشرات انتشار التكنولوجية.

الفرع الأول: مراحل نظام التعليم الجامعي

من أجل تحقيق أهداف التعليم العالي فإن النظام مرّ بأربعة مراحل هي:

1- المرحلة الأولى 1962-1969 وضع قواعد الجامعة الوطنية: ورثت الجزائر بعد الاستقلال جامعة وحيدة ، هي جامعة الجزائر، والتي كانت تضم أربع كليات هي: كلية الطب، كلية العلوم، كلية الآداب والعلوم الاجتماعية، كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية، و 19 معهدا، وثلاث مراكز جامعية، وأربع مدارس عليا ومرصدا فلكيا. ثم أنشئت جامعة وهران سنة 1966 والتي كانت تضم أربع كليات هي: كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية، كلية الآداب، كلية العلوم وكلية الطب، وجامعة قسنطينة سنة 1967 والتي كانت تضم المدرسة الوطنية للطب، المعهد العلمي، معهد الدراسات القانونية والمعهد الأدبي الجامعي. أما النظام البيداغوجي فكان مطابقا للنظام البيداغوجي الفرنسي (ليسانس، الدراسات المعمقة دكتوراه درجة ثالثة، دكتوراه دولة).[3]

2- المرحلة الثانية 1970-1984 بدء تنفيذ أول إصلاح لنظام التعليم العالي : بدأت هذه المرحلة بإنشاء وزارة التعلي م العالي والبحث العلمي سنة 1970 بعد أن كانت تابعة لوزارة التربية الوطنية ، ثم تدعيمه وتصحيحه عن طريق وضع الخريطة الجامعية 1982، وتحديثها سنة 1984.

أ- الإنجازات الأولى للإصلاحات 1971-1984: ارتبطت أهداف التنمية المرتكزة على الصناعات الثقيلة بإطلاق أولى إصلاحات نظام التعليم والتكوين سنة 1971، والتي كانت تسعى في مجملها إلى بناء "**اقتصاد وطني مبني على المعرفة**". إن سياسة التنمية المرتكزة على التصنيع تمحورت حول هدفين هما:[4]

-في الأجل القصير والمتوسط: يتعلق بحشد الموارد المادية والمالية (المحروقات، المناجم، الحديد، وغيرها) ، لأجل خلق جهاز إنتاجي صناعي يتمكن من خلق فروع إنتاجية أمامية وخلفية داخل كل الاقتصاد؛

-في الأجل الطويل: يتعلق بحشد الموارد البشرية، القادرة على تحقيق الهدف السابق.

---

[1]- Unesco et B.I.E, Données mondiales de l'éducation. Op.Cit.

[2] - Berkane, Y. Op.Cit. p.211.

[3]- بوطية فيصل، مرجع سابق، ص93.

[4] – Khaoua, N. (2008) « **L'Entreprise, l'université et le marché du travail en Algérie : tentative d'analyse** ». Revue du Chercheur, N°6, Université de Ouargla, pp.9-18.

فجاءت تلك الإصلاحات لتتماشى مع متطلبات التنمية ، فالاعتماد على التصنيع خلق حاجات كبيرة من الإطارات وبالتالي وُجهت الجامعة والتعليم العالي لتحقيق أهداف ومهام محددة، حسب إعلان وزير التعليم العالي والبحث العلمي سنة 1971، وهي "حشد مجموع الطاقات الكامنة للجامعة لأجل تكوين موارد بشرية مؤهلة تساهم في التنمية الصناعية ولا يجب أن يقتصر فقط تكوين إطارات بطريقة كلاسيكية ، بل يجب الاستجابة لكل المتطلبات القطاعية" ، وعليه فإن البرامج التعليمية لا يجب أن تفرضها الجامعة، وإنما تفرضها حاجات المجتمع [1]." ومنه ظهر توجّه جديد من التكوين لأجل تحقيق متطلبات التنمية، ارتكز على أربعة محاور هي:[2]

– التجديد البيداغوجي عن طريق تجديد محتوى برامج التكوين وربطها بالجانب التطبيقي ، لأجل تحقيق التخصّص، وضمان المهنية، وتطوير التعليم والتكنولوجيا داخل الجامعة، ومنه ظهور شهادات جديدة، شهادة مهندس شهادة الدراسات العليا وليسانس تعليم؛

– تدعيم الدراسة بالأعمال الموجهة والتطبيقية؛

– تكثيف عدد الجامعات لتسهيل التحاق أكبر عدد ممكن من الشباب ، حتى يمكن تكوين أكبر قدر من الإطارات العالية التي يحتاجها الاقتصاد الوطني،

– إعادة تنظيم هياكل الجامعة من الكليات ، التي تضم عدة علوم في نفس الوقت ، إلى المعاهد المتخصّصة في ميدان علمي معين، تتمحور حوله التخصّصات المرتبطة به.

ومع ذلك يؤكد وزير التعليم العالي في ذات الوقت " أنه لا يجب أن يقتصر دور الجامعة على تكوين الطلبة فقط في المجال التقني واكتساب المهارات بالهدف المهني والوظيفي، ولكن يجب تكوين طلبة قادرين على إيجاد مكانة في أنشطة البحث وخلق الأفكار"،[3] فكانت أولى محاولات وضع **"نظام جامعي جزائري للبحث"**. لأجل مواجهة الاحتياجات الكبيرة وبشكل سريع لعملية التصنيع ، ظهر بالموازاة مع نظام التعليم الجامعي، نظام التعليم في المعاهد المتخصّصة المرتبطة بكل قطاع من قطاعات الصناعة [4] (المحروقات، المناجم، الميكانيكا، الإلكترونيك...الخ). أنشأت مختلف القطاعات معاهدها التكنولوجية ذات التوجه التقني والتي غالبا ما يكون التكوين فيها قصير المدى ، لتكوين الإطارات ذات المستوى المتوسط تقنيين سامين ومهندسين تطبيقيين ، ضمانا لكفاءة اليد العاملة الإدارية والتقنية ، وأصبحت تلك المعاهد تنافس الجامعة في استقطاب الطلبة.

قامت إصلاحات التعليم العالي على مبادئ ديمقراطية الالتحاق بالجامعة، جزأرة الهيئة التدريسية، تعريب لغة التعليم،[5] والتي توسّعت إلى إصلاحات التعليم العام:

– مجانية وديمقراطية الالتحاق بالجامعة: حيث ساهم في توسّع التعليم الجامعي في كل سنة.

– الجزأرة: حيث أنه خلال السنة الدراسية 86/85 كان أغلب الأساتذة الجامعيين جزائريون مكونين في مختلف العلوم، ومع سنة 1990 أصبح كل الأساتذة جزائريون، ولكن استعانت الجامعة بعدد كبير من الأساتذة غير الدائمين وغير

[1] - Henni, A. Op.Cit. p.40.\

[2] - M.E.S.R.S. (2013) : **L'enseignement supérieur et la recherche scientifique en Algérie 50 années aux services du développement 1962-2012**. p.24. www.mesrs.dz/documents/12221

[3] - Henni, A. Op.Cit, p.48.

[4] - Khaoua, N. Op.Cit.

[5] - Ibid.

المؤهلين لوظيفة التعليم العالي (أساتذة مشاركون ومؤقتين) وصلت نسبتهم إلى 60% من مجموع الأساتذة الدائمين مما أضعف جودة التكوين ومنه إفقاد المورد البشري صفة رأس المال البشري.

– التعريب: حيث أصبحت معظم الفروع والتخصّصات تدرس باللغة العربية، في حين أن المؤسسات لا تزال تعمل وتسير باللغة الفرنسية، مما زاد عدم التوافق بين مخرجات الجامعة ومتطلبات سوق العمل.

ب– وضع الخريطة الجامعية 1982–1984: مع بداية الثمانينات ، اتخذت الدولة بعض الإجراءات لتقوية وترشيد التعليم العالي، بهدف ضمان أفضل توافق بين التعليم العالي وحاجات الاقتصاد الوطني، من بين تلك الإجراءات: [1]

– الإجراء الأول: تحديد (ولأول مرة) الأهداف الكمية لتكوين الإطارات حسب احتياجات الفروع وقطاعات الأنشطة، والذي يُترجم بالإنتاج السنوي للإطارات خاصة في المجال التكنولوجي، وهو ما أعطى شكل الخريطة الجامعية؛

– الإجراء الثاني : وهو نظام توجيه الطلبة الجدد نحو مختلف التخصّصات، فتوجه الطلبة في الثانوي نحو "العلوم" و"الآداب" يجعلهم يتوجهون نحو التعليم والفروع الأدبية في الجامعة، لهذا فإن أول خريطة جامعية لم تحقق أهدافها ، وعليه وُضعت الخريطة الجديدة سنة 1984 بتعديل نظام توجيه الطلبة والموازنة بين التخصّصات العلمية والإنسانية.

3– المرحلة الثالثة، التسعينيات، تقوية وترشيد نظام التعليم : ليتوافق مع التغييرات الاجتماعية والاقتصادية للمجتمع عن طريق القانون رقم (99-05) سنة 1999،[2] والذي يتضمن قانون توجيه التعليم العالي . إذ لخص القانون مجموع الأطر التنظيمية منذ الاستقلال، وأعطى لها نسق المجموعة الواحدة. كما أقر القانون أسس سير نظام التعليم العالي وحدد الأهداف التي يجب الوصل إليها، بإحداث قانون الأستاذ، وكذلك قانون الطالب في مختلف مستويات التكوين والتكوين المتواصل. أيضا أكد على العلاقة بين التعليم والبحث، وعلى الروابط التي يجب أن تُطَور مع الهيئات الوطنية والدولية.

4– المرحلة الرابعة، الألفينيات، وضع النظام العالمي نظام ل.م.د: عرف نظام التعليم في تنظيمه تعديلا جوهريا بوضع نظام ل.م.د سنة 2004– 2005، والذي يرتكز على ثلاثة مستويات، ليسانس، ماستر، دكتوراه كل تدرج له شهادته. فنظام التعليم الجديد يهدف إلى:[3]

– تمكين الجامعة من أن تصبح قطبا للإشعاع الثقافي والعلمي على الصعيدين الوطني والدولي؛

– إشراك الجامعة الجزائرية في التنمية المستدامة للبلاد؛

– الموائمة بين متطلبات التعليم العالي والمتطلبات الضرورية لضمان تكوين نوعي؛

– ربط الجامعة بالفضاء العالمي والتفتح أكثر على التطورات العالمية، خاصة المتعلقة منها بالعلوم والتكنولوجيا؛

– تشجيع التبادل والتعاون الدوليين.

يأخذ هذا التكوين في جوهره توافق مخرجاته مع متطلبات التوظيف، أي حاج ة السوق من الكفاءات العلمية والتقنية. تقوم فرق التكوين أو وحدات التكوين المكونة من الأساتذة في التخصّص باقتراح التخصّصات وبرامج التكوين [4] والتي تسمح بتوجيه الطالب تدريجيا وبطريقة أفضل نحو السوق ، وأيضا نحو إمكانية إقامة مشروعه الفردي . يهدف التكوين

[1] - M.E.S.R.S. Op.Cit. p.26.

[2] -Ibid. p.27.

[3]- الوافي الطيب (2013) "**نظام التعليم العالي ورهانات الجودة**". الملتقى الدولي حول" **الجامعة والتشغيل، الاستشراف، الرهانات والمحك**". جامعة المدية، 4و5 ديسمبر.

[4]- M.E.S.R.S. Op.Cit. p.29.

إلى إحداث تغيير نوعي على مستوى الوسائل، [1] من خلال استعمال الوسائل التكنولوجية في التكوين، وكذا إقامة شبكة معلوماتية داخلية والربط بشبكة الانترنيت لتمكين الأساتذة والطلبة من الاتصال بالجامعات ومراكز البحث على مستوى العالم. ما يميز التعديلات الجديدة هو إنشاء (سنة 2010) هيئتين لتقييم التعليم العالي والبحث العلمي:[2]

– اللجنة الوطنية لتقييم مؤسسات التعليم العالي : مهمتها التقييم المستمر لمجموع أنشطة مؤسسات التعليم العالي ووضع نظام مرجعي ومعياري لتحليل فعالية تلك المؤسسات من وجهة نظر فعاليتها الداخلية والخارجية.

– المجلس الوطني لتقييم البحث العلمي وتطوير التكنولوجيا : مهمته تقييم الاستراتيجيات والوسائل في إطار السياسة الوطنية للبحث العلمي والتطوير التكنولوجي ، والمساهمة في تحليل تطور النظام الوطني للبحث واقتراح إجراءات وتدابير في إطار التنافسية العلمية الدولية.

الفرع الثاني: مؤشرات كفاءة نظام التعليم الجامعي

يدمج التعليم الجامعي المعارف المكتسبة من المراحل السابقة، ويوجهها نحو التخصّص. يسمح التخصّص الجامعي بتحديد التوجهات المهنية المستقبلية، ومنه تحديد المعارف والكفاءات المطلوبة، ولهذا فإن كفاءة الارتباط بين احتياجات القطاع الإنتاجي والنظام التعليمي تقاس خاصة بمخرجات التعليم الجامعي. ولقياس الكفاءة الداخلية للنظام الجامعي نستعمل المؤشرات التالية:

أولا: المؤشرات الكمية لكفاءة التعليم الجامعي: وهي المؤشرات التي تقيس تطوّر التعليم من حيث الكم، وبغض النظر عن تطوّر المستوى التعليمي، وتتمثل فيما يلي:

1–تطور عدد الطلبة المسجلين في التدرج وعدد الشهادات : هدفت الجزائر منذ الاستقلال إلى تعميم التعليم، وتوسيع قاعدة المتعلمين الذين سيساهمون في تحقيق النهضة الاقتصادية للبلاد، ويوضح عدد الشهادات، عدد الطلبة الذين تمكّنوا من إكمال دراستهم الجامعية، وبالتالي إمكانية الاستفادة منهم في المجال العملي، وقد تطوّر عدد الطلبة المنتسبين إلى الجامعة وعدد الشهادات بشكل متزايد كما يظهره الجدول التالي:

الجدول4–7: تطور عدد الطلبة السجلين في الجامعة للفترة 63/62 – 11/10

السنة الدراسية	63/62	70/69	80/79	90/89	2000/99	10/2009	11/2010
العدد المسجل في التدرج	*2.725	12.243	57.445	181.350	407.995	1.034.313	1.077.945
عدد الشهادات	93	759	6.963	22.917	52.804	199.767	246.400

المصدر: M.R.S.E.S. Op.Cit .p.36, 47. (*) منها 2061 أوربي.

من المنطقي أن يتطوّر عدد الطلبة خلال فترة خمسون سنة، إذ ارتفع العدد بين 63/62 و 11/10 من ألفين طالب إلى أكثر من مليون طالب، أي تضاعف بـــ 400 مرة، وبعدل نمو سنوي يقارب 800%، وهو معدل مهم يؤكد الجهد المبذول في تحقيق الهدف. مقارنة بعدد السكان، فإن عدد الطلبة لكل 100.000 نسمة بلغ حوالي 3.000 طالب،* وهو

[1]- سلالي بوبكر (2013) "دور **الجامعة في تنمية الموارد البشرية–الواقع والمستجدات ال حاصلة في سوق العمل**". الملتقى السابق.

[2] - M.E.S.R.S. Op.Cit. p.56.

* محسوبة على أساس أن عدد سكان الجزائر سنة 2011 كان حوالي 38 مليون نسمة.

معدل ضعيف مقارنة بمتوسط الدول المتوسطية، والذي يبلغ بين 3.000 و4.800 طالب. إن ارتفاع عدد الطلبة يؤدي إلى زيادة الشهادات العليا، حيث سجلت الجزائر 2 مليون شهادة جامعية خلال الفترة السابقة.

2– تطوّر عدد مؤسسات التعليم الجامعي : من أجل استيعاب الأعداد المتزايدة للطلبة كان لا بد من توفير الهياكل البيداغوجية، وقد ارتفع عدد المؤسسات الجامعية إلى أن أصبح في كل مدينة تقريبا جامعة أو مركزا جامعيا. ضم قطاع التعليم العالي 57 مؤسسة سنة 2006، منها 27 جامعة و13 مركزا جامعيا و6 مدراس وطنية و6 معاهد وطنية و4 مدارس عليا، وتغطي الشبكة 38 مدينة جامعية، بعد أن كانت فقط 6 مؤسسات سنة 1970 و19 سنة 1980. ارتفع العدد سنة 2012 وأصبح هناك 90 مؤسسة تعليم عالي موزعة على 48 ولاية، منها 47 جامعة و 8 مراكز جامعية ارتقت إلى تصنيف جامعة 10 مراكز جامعية، 18 مدرسة وطنية عليا.[1]

3–تطوّر عدد الأساتذة الدائمين : يضمن توفر الأساتذة الدائمون (الحاصلين على الأقل على شهادة ماجستير) مستوى تكويني أفضل من الأساتذة المؤقتين، الذين استعانت بهم الجامعة خلال العشرية 90–99 نتيجة لهجرة عدد كبير من الأساتذة. ويظهر الجدول التالي تطوّر عدد الأساتذة:

الجدول 4–8: تطوّر عدد الأساتذة الدائمين للفترة 63/62 – 11/10

السنة الدراسية	63/62	70/69	80/79	90/89	00/99	10/09	11/10
عدد الأساتذة الدائمون	298	842	7.497	14.536	17.460	37.688	40.140

المصدر: M.R.S.E.S. Op.Cit .p.56.

لقد ارتفع عدد الأساتذة من 298 إلى أكثر من 40 ألف، وبمعدل تطوّر مرتفع. إذ تعتبر الفترة 1970–1979 الأكثر توظيفا للأساتذة بـ 6.655 أستاذا جديدا وبمعدل زياد حوالي 800% عن الفترة 62–69، كما تضاعف بأكثر من 115% خلال الفترة 2000–2009 تعويضا للفاقد من الأساتذة، بعد أن زاد خلال العشرية التي قبلها فقط بـ 20.11%. ويتبع عدد الأساتذة تطوّر عدد الطلبة لضمان كفاية التأطير.

4– تطوّر الإنفاق على التعليم الجامعي : يعبّر الإنفاق عن الأهمية التي توليها الدولة للقطاع، فب مقارنة الإنفاق على باقي الوزارات، تحتل وزارة التعليم العالي المرتبة الخامسة،[2] ومن حيث الحجم فإن الجدول الموالي يوضح ذلك:

الجدول4–9: تطور الإنفاق على التعليم العالي للفترة 1971 – 2010 الوحدة: %

السنة	1971	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2010
نسبة من ميزانية التسيير للدولة	2.81	3.17	5.38	4.31	6.04	3.85	4.00	6.53	6.11

المصدر: حمزة مرداسي (2009–2010): **دور جودة التعليم العالي في تعزيز النمو الاقتصادي، دراسة حالة الجزائر**. رسالة ماجستير، جامعة باتنة، ص75.

[1] - M.E.S.R.S. Op.Cit. p.66 ; et M'heni, H. Op.cit.p.27.

[2] - محمد دهان، مرجع سابق، ص 170.

ارتفعت نسبة الإنفاق على التعليم العالي من ميزانية الدولة للتسيير بشكل مهم ابتداء من السبعينات، ولكنها انخفضت في منتصف التسعينات، بسبب ما كانت تعانيه الجزائر من ضعف في الإمكانيات المالية ، ولم تعرف النسبة ارتفاعا إلاّ مع سنة 2000 عندما ارتفعت الموارد المالية من جديد. ارتفعت حصة التعليم العالي من 21.8% سنة 2000 إلى 25.8% سنة 2003 ثم إلى 33.2% سنة 2006 من الميزانية الكلية للتعليم التي زادت من 223 مليار دينار إلى 439 مليار دينار خلال نفس الفترة[1]. مثلت الميزانية الكلية للتعليم العالي من الناتج المحلي الإجمالي أقل من 1% خلال الفترة 1973–1999 ثم أصبحت 1.63 % للفترة 2000–2004 و2.71%سنة 2006 و1.82 % سنة 2007.[2]

تؤكد المؤشرات الكمية السابقة على اهتمام الجزائر بالتعليم العالي من حيث توفير الإمكانيات الضرورية، والتي انعكست على زيادة الالتحاق بالجامعة ومنه زيادة عدد الشهادات. فهل تعكس المؤشرات النوعية نفس الاهتمام؟

ثانيا: المؤشرات النوعية لكفاءة التعليم الجامعي : وهي المؤشرات التي تدل نسبيا على المستوى التكويني ، ومنه مدى التوافق بين توفير الإمكانيات المادية والبيداغوجية والمستوى التعليمي المتحقق، تتمثل تلك المؤشرات فيما يلي:

1– معدّل الالتحاق بالجامعة: ويعبّر عن المسجلين في الجامعة نسبة إلى عدد السكان الذين هم في سن التعليم العالي ومع أن حوالي 97% ممن يحصلون على شهادة البكالوريا يلتحقون بالتعليم الجامعي، فإن نسب الالتحاق تعتبر ضعيفة:

الجدول4–10: تطور معدل الالتحاق بالجامعة للفترة 2003–2012

البيانات	2003	2004	2005	2006	2007	2009	2010	2011	2012
معدل الالتحاق	17.7	18.2	19.8	20.2	22.3	28.6	28.8	30.3	31.5

المصدر: Institut de statistique de l'UNESCO, 2014

لقد عرف معدّل الالتحاق بالتعليم العالي تحسنا كبيرا، حيث انتقل من 17.7% سنة 2003 إلى 31.5% سنة 2012. ولكن عند مقارنة معدّل التمدرس في الطور الابتدائي ومعدّل التسرب، تعتبر هذه النسب ضعيفة. تفسّر قلة عدد التلاميذ الذين يكملون مسارهم التعليمي، بضعف نسب النجاح في شهادتي المتوسط والبكالوريا، ومنه فإن مردود الإنفاق على التعليم العام كان ضعيفا. ويظهر ضعف النسب السابقة أكثر عند مقارنتها بدول مماثلة للفترة 2003–2012 مثل السعودية (51%) ولبنان (46%) والأردن(40%) وتونس(35%)، ولكنها تعتبر أفضل من مصر(29%) والمغرب وعُمان(16%) وقطر (12%).[3]

2 -تطور معدّل التأطير: ويقيس عدد الطلبة إلى عدد الأساتذة، إذ كلما كانت النسبة أقل كلما حَسّن ذلك مستوى الاستيعاب لدى الطلبة، وهو ما يبينه الجدول التالي:

[1] - Banque Mondiale (2007). Op.Cit. p.138.

[2]- فيصل بوطيبة، مرجع سابق، ص 101.

[3]- تقرير التنمية البشرية (2013)، مرجع سابق، ص191–192.

الجدول4–11: تطوّر معدل التأطير للفترة 63/62 – 11/10

السنة الدراسية	63/62	70/69	80/79	90/89	2000/99	10/2009	11/2010
معدل التأطير	9	15	8	12	23	27	27

المصدر: M.R.S.E.S. Op.Cit .p. 59.

يعكس تزايد معدّل التأطير، عدم التناسب بين زيادة عدد الطلبة وعدد الأساتذة ، ويرجع ذلك إلى ضعف التوجه نحو الدراسات العليا. ويعتبر المعدل ضعيفا خاصة إذا ما قورن بدول أخرى مثل المغرب (18 طالب) وتونس(20 طالب). ويصل معدل التأطير لكل أستاذ للتعليم العالي 430.8 طالب، ولكل أستاذ محاضر 68.4 طالب.[1] وهو ما يعكس قلة الأساتذة ذوي الكفاءات العالية.

3– تكلفة التعليم: إن الإنفاق على التعليم العالي في الجزائر يعتبر غير كفء، ما دام أن مخرجاته(عدد الشهادات) ضعيفة مقارنة بحجم الإنفاق عليه، وكذلك الإمكانيات المسخرة له. وتقاس تكلفة الشهادة مقارنة بالناتج المحلي الإجمالي للفرد، حيث بلغت 681% سنة 2000 ورغم أنها تحسنت إلى 594% سنة 2010 فهي تعتبر مرتفعة مقارنة بدول ذات مستوى متقارب من الدخل، مثل تونس التي تعتبر فيها تكلفة الشهادة 203% من الناتج المحلي للفرد، أو مصر حيث تبلغ النسبة 180%، ولكن تعتبر أفضل من المغرب الذي تعتبر فيه كفاءة الإنفاق على الشهادات عالية جدا وصلت إلى 1053% سنة 2000، بينما تبلغ تكلفة الشهادة في دول منظمة التعاون الاقتصادي 40% فقط.[2]

4– التوجّه نحو التخصّصات التكنولوجية: يضمن التعليم التكنولوجي القدرة على استيعاب التكنولوجيات المستوردة وكذلك تنمية القدرات التكنولوجية الوطنية، ويعتبر التوجّه نحو التخصّصات التكنولوجية مؤشرا على الاهتمام بالتكنولوجيا نفسها. ويوضح الجدول الموالي الشعب الأكثر جاذبية للطلبة:

الجدول4–12: توزيع نسبة الطلبة على التخصّصات الأساسية للفترة 63/62 – 11/10

البيانات	63/62	70/69	80/79	90/89	2000/99	10/2009	11/2010
العلوم التكنولوجية	27	24	29	47	30	19	22
علوم الحياة والأرض	--	1	16	7	7	8	8
العلوم الطبية والبيطرية	28	31	16	16	10	5	5
العلوم الإنسانية	45	44	39	30	53	68	65
المجمـــــوع	100	100	100	100	100	100	100

المصدر: M.R.S.E.S. Op.Cit .p. 47.

منذ البداية وفي ميثاق طرابلس 1962، ارتبط الاستقلال بالولوج إلى التكنولوجيا المتطورة، والذي لا يمكن أن يتحقق إلاّ بتدعيم الفروع التكنولوجية ضمن التخصّصات الجامعية. لم يتجسد ذلك إلاّ مع بداية الثمانينات،[3] حيث ارتفعت نسبة الطلبة المسجلين في الفروع التكنولوجية خلال السنة الدراسية 90/89 إلى 47% بعد أن كانت بين 27% و29%. فخلال الفترة 62–87 كان 60% من الطلبة مكوّنين للتعليم وللصحة وليس للقطاع الإنتاجي، ويعود السبب في توجه الطلبة نحو

[1] - Banque Mondiale (2007). Op.Cit. p.139.
[2] - Nabni (2014) : **Cinquantenaire de l'indépendance: Enseignements et vision pour l'Algérie de 2020**. Rapport, p.136.
[3] - Henni, A. Op.Cit, p.106.

الفروع الإنسانية والاجتماعية، أنها تسّهل اندماجهم في سوق العمل خاصة في التعليم، في حين يواجه المهندسون صعوبة أكبر في الاندماج.[1]

ويؤكد الصناعيون (خلال سنوات الثمانينات) عدم قدرة التقنيين والمهندسين على التحكّم في التكنولوجيات الحديثة وإحداث التغيير والإبداع داخل الوحدات الصناعية، [2] مما انعكس على ارتفاع نسبة البطالة بينهم، والذي أدى إلى عزوف الطلبة عن الفروع التكنولوجية وبالتالي انخفاض نسبة المسجلين في الفروع التكنولوجية من جديد. ولن يخدم ذلك الوضع بناء القدرات التكنولوجية وبالتالي تنافسية البلد، كما أن الجزائر لم تنجح في تحقيق الارتباط بين التعليم واكتساب التكنولوجيا.[3]

5–تطوّر عدد الطلبة في التكوين ما بعد التدرج : يستهدف الطلبة الذين يكملون تعليمهم ما بعد التدرج، التدريس الجامعي والبحث العلمي، مما يحسن من كفاءة التأطير وكذلك يوسّع أفاق البحث العلمي مستقبلاً، والجدول التالي يوضح تطور نسبة الطلبة المسجلين في الدراسات العليا:

الجدول4–13:**تطور نسبة الطلبة المسجلين في ما بعد التدرج للفترة 63/62 – 11/10**

البيانات	63/1962	70/1969	80/1979	90/1989	00/1999	10/2009	11/2010
العدد الإجمالي للطلبة	2.881	12.560	61.410	195.317	428.841	1.093.288	1.138.562
عدد الطلبة المسجلون في ما بعد التدرج	156	317	3.965	13.967	20.846	58.975	60.617
نسبة إلى المجموع	5.41	2.52	6.45	7.15	4.86	5.39	5.32

المصدر: M.R.S.E.S. Op.Cit .36 .p.

ما يُلاحظ من الجدول زيادة عدد الطلبة المسجلين في الدراسات العليا بشكل كبير بداية من سنة 2000 مع أن نسبتهم إلى مجموع الطلبة كانت مستقرة خلال كل الفترة، وينعكس ذلك على عدد الأساتذة والباحثين مستقبلا. وإذا افترضنا أن كل أستاذ هو باحث، فإن عددهم أصبح أكثر من أربعون ألف سنة 2011، منهم 3.186 أستاذا للتعليم العالي، و7.652 أستاذا محاضرا، ومع ذلك يبقى العدد ضعيف مقارنة بعدد الطلبة، وهو ما أكده معدّل التأطير.

[1] -Mancer, I. (2011-2012) « **L'entreprise algérienne et l'innovation: un essai d'analysa** ». Les cahiers du Cread, N° 98-99, pp. 31-48.

[2]- Henni, A. Op.Cit, p.44.

[3] - Djeflat, A. (2012) « **L'Algérie, du transfert de technologie à l'économie du savoir et de l'innovation : trajectoire et perspectives** ». Les cahiers du Cread, N° 100, pp. 71-94.

المطلب الثالث: الكفاءة الخارجية لمخرجات نظام التعليم والتكوين

يرتبط النمو الاقتصادي والقدرات التنافسية بالمستوى التعليمي للمجتمع، لهذا تسعى جميع الدول إلى توفير التعليم لأكبر عدد من أفراده. إن بناء القدرات التنافسية من خلال التعليم لن يكون إلاّ بالتفاعل الإيجابي بين مخرجاته وبين القطاع الإنتاجي. ويحدث ذلك التفاعل عندما يُدمج ويثمن هذا الأخير الأفراد الأكثر تعليما في المجتمع، بحيث يساهمون في رفع مستوى الأداء ومنه تحسين الإنتاجية، أو ما يُعبر عنه بالكفاءة الخارجية، والتي تقاس بالمستوى التعليمي لكل أفراد المجتمع (**الفرع الأول**) وكذلك بالتفاعل بين التعليم– التكوين والنظام الإنتاجي (**الفرع الثاني**).

الفرع الأول: تطور المستوى التعليمي للمجتمع

إذا لم يساهم التعليم في تكوين أفراد ذوي كفاءات عالية، فهو يسمح على الأقل في رفع المستوى المعرفي للمجتمع، إذ يكون للأفراد المتعلمين، وإن كان تعليما متوسطا، القدرة على الاستيعاب ومنه اكتساب المعارف الضمنية حتى وإن كانت معارفهم الصريحة بسيطة. يقاس المستوى التعليمي للمجتمع بمعدل الأمية، إذ كلما انخفض كلما ارتفعت القدرة المجتمعية.

الجدول4–14: تطور معدّل الإلمام بالقراءة والكتابة للفترة 2005–2012

البيانات	الجزائر	عُمان	لبنان	الأردن	تونس	مصر	اليمن	المغرب	جزر القمر	قطر
الفئة العمرية بين 15–24 سنة	**81.9**	97.7	89.7	99.1	97.2	89.3	86.4	81.5	86	96.8

المصدر: تقرير التنمية البشرية، 2014. ص 190–192.

تعبّر الأمية عن عدم القدرة على القراءة والكتابة بأي لغة وإجراء العمليات الحسابية البسيطة. [1] لقد عانى المجتمع الجزائري من معدل مرتفع للأمية عند الاستقلال، إذ بلغ حوالي 90%، انخفض بعد ذلك إلى 74.6% سنة 1966 ثم إلى 61.5% سنة 1977 ليصبح 43.8% سنة 1987 و38.4% سنة 1997،[2] ومع ذلك فهو يبقى مرتفعا.

تراجع المعدّل بالنسبة للأفراد الذين هم أكبر من 15 سنة [3] من 47.1% سنة 1999 إلى 22.3% سنة 2009، ومع أن المتوسط العالمي كان 19% سنة 2008، إلاّ أن تلك المعطيات تعكس زيادة عدد المستفيدين من التعليم، ومنه تطوّر المستوى التعليمي للمجتمع، وهو ما توضحه بيانات الجدول السابق. بلغت نسبة الأفراد الملمين بالقراءة والكتابة، والذين تتراوح أعمارهم بين 15 و24 سنة 81.9%، وهي مرتفعة وفي نفس مستوى دول المقارنة تستطيع هذه الفئة أن تكتسب المعارف عن طريق التكوين العملي ومنه المساهمة بشكل مباشر في القطاع الإنتاجي أفضل من الفئة الأمية. بلغت نسبة الأفراد الحاصلين على جزء من التعليم الثانوي 24.1%، (بين 2002 و2012) من إجمالي السكان الذين تفوق أعمارهم 25 سنة،[4] ويمثلون الأفراد الذين يمكن تعميق معارفهم النظرية والتطبيقية عن طريق التعليم والتكوين المهنيين. وقد حققت الجزائر هدف تعميم التعليم ورفع نسب التمدرس بشكل مستمر، خاصة بالنسبة لفئة الشباب القادر على العمل، والتي تعتبر ثروة حقيقية لأي مجتمع . كلما كانت نسبة المتعلمين عالية في المجتمع، كلما سهُل الانتقال إلى الأنشطة الأكثر

[1]- معهد اليونسكو للإحصائيات، مؤشرات التربية، مرجع سابق، ص3.

[2] - Berkane, Y. Op.Cit. p.202.

[3]- هدى حمودة إبراهيم (2013)" **الملف الإحصائي للجمهورية الجزائرية**". مجلة بحوث اقتصادية عربية، مركز دراسات الوحدة العربية، العدد 63 –64، ص ص 193–212.

[4]- تقرير التنمية البشرية، 2014، مرجع سابق، ص 191.

كثافة معرفية وبالتالي الأكثر إنتاجية، فنسبة الأفراد الحاصلين على شهادات جامعية (من إجمالي البالغين أكثر من 25 سنة) [1] بلغت 5.4% سنة 2010 بعد أن كانت 3.4% سنة 2000، ورغم أنها ضعيفة مقارنة بالدول المتقدمة مثل دول الاتحاد الأوروبي حيث بلغت 13.5%، إلاّ أن تحسّنها يدل على أن هناك تطورا في المستوى التكويني للمجتمع الجزائري، والذي سيساهم في تراكم مخزون رأس المال البشري والقدرات الإنتاجية مستقبلا. تعتبر تلك النسبة متقاربة مع دول ناشئة، مثل ماليزيا (5%) وتركيا (5.8%) والتي استطاعت عن طريق رأسمالها البشري أن تحقق تحولا نوعيا في هيكلها الإنتاجي. ومنه يمكن للجزائر أن تُحدث ذلك التحوّل إن أحسنت استثمار الفئة المتعلمة وتشجيعها على التغيير والإبداع والابتكار، ومنه تأثيرها بطريقة مباشرة على القطاع الإنتاجي من خلال تحسين جودة العمليات والمنتجات، وعلى كفاءة أداء الاقتصاد ككل ، مما يسمح للاقتصاد بتحسين تنافسيته. فهل استفادت الجزائر من رأس مالها البشري؟

الفرع الثاني: تثمين رأس المال البشري في القطاع الإنتاجي

يرتبط تثمين رأس المال البشري مباشرة بالقطاع الإنتاجي، وبالتالي بسوق العمل الذي يعتبر حلقة الوصل بينهما.

يوجد شكلين من تسرب رأس المال البشري، الأول خارجي والثاني داخلي:[2]

- الخارجي: ويتمثل في الكفاءات التي تهاجر أو التي لا تعود بعد استكمال تكوينها، والمرتبط خاصة بالكفاءات الجامعية؛
- الداخلي: ويرتبط بعدم تثمين رأس المال البشري الموجود (داخليا) ضمن القطاع الإنتاجي والصناعي.

أولا: التسّرب الخارجي للكفاءات: تشير مختلف الإحصائيات –و إن لم تتطابق– إلى العدد الكبير للكفاءات الجزائرية المهاجرة إلى الخارج، فحسب وزير الخارجية الجزائري [3] بلغ عدد الكفاءات العلمية المقيمة بالخارج أكثر 15.200 حسب تقديرات سنة 2010. كما بيّنت دراسة لمنظمة التعاون الاقتصادي سنة 2004 أن الجزائر تُصنف من بين الدول الأكثر فقدانا لكفاءاتها، وتتراوح نسبة الفقدان بين 4% و8% من الكفاءات التي تتجه فقط إلى منظمة التعاون الاقتصادي. وقد ورد في التقرير الإقليمي لهجرة العمالة العربية سنة 2008 (الصادر عن الجامعة العربية) أن الكثير من المعاهد والجامعات الجزائرية تعاني من هجرة أساتذتها منذ بداية التسعينيات، فبين 1991–1996[4] هاجر نحو 42 ألف جزائري، من بينهم ثلاثة ألاف متخصّص في الإعلام الآلي، وعدد مهم من الإطارات السابقة في مختلف قطاعات الاقتصاد. كما غادر الجزائر أكثر من 70.000 ألف جامعي بين 1994 و2006، منهم 18.000 حاملا لشهادة جامعية التحقوا بالجامعات الأمريكية (ما يؤكد مستوى التكوين الجامعي المقبول على المستوى الدولي)، وهذا ما يتسبب في خسارة للأمة تقدر بـ 10 مليار دولار (فقدان فرص مكاسب) سنويا.[5] وفي مجال الأعمال أحصى المعهد الوطني للإحصاء والدراسات الاقتصادية الفرنسي 99 ألف جزائري رئيس مؤسسة خاصة في أوروبا، صنفوا من بين الكفاءات الأوروبية .[6] وتمثل نسبة الكفاءات العالية (13سنة تعليم

---

[1] -Nabni. Op. Cit. p.134.

[2] - Djeflat, A. (2012). Op. Cit.

[3]- شيخاوي سنوسي (2010–2011): **هجرة الكفاءات الوطنية وإشكالية التنمية في المغرب العربي: دراسة حالة الجزائر 1999–2010**. رسالة ماجستير، جامعة تلمسان، ص136 –137.

[4]- Djeflat, A. (2008) « **L'économie fondée sur la connaissance** ». Dans « **l'Algérie de demain, relever les défis pour gagner l'avenir** ». Fondation Friedrich Ebert. http://library.fes.de/pdf-files/bueros/algerien/06422.pdf

[5] -Henni, A. Op.Cit. p.32.

[6]- شيخاوي سنوسي، مرجع سابق، 138.

فما أكثر) 14.1% من مجموع المهاجرين، بينما تمثل نسبة الكفاءات المتوسطة 9.2% (سنة 2000).[1] يؤثر التسّرب الخارجي لرأس المال البشري على الجانب الاقتصادي من حيث خسارة الإنفاق على التعليم، وخسارة عدم استغلال المخرجات في النشاط الاقتصادي وفي المجال البحثي. فتزايد عدد المهاجرين من ذوي الكفاءات سيُفقد الاقتصاد إمكانياته في بناء قدراته العلمية والإنتاجية وبالتالي التنافسية، هذا ما يستلزم توفير عوامل الجذب لعودة تلك الكفاءات. رغم أن الجزائر تكوّن النخبة إلاّ أنها لا تستطيع الاحتفاظ بها، فالحكومة هي المسؤول الأول عن هذا النزيف والتي هي عاجزة عن التكّفل بالشباب المتميزين واستثمار قدراتهم ، وإذا كانت الجزائر لا تتحكّم في التسرب الخارجي، فهل استغلت ما تبقى على المستوى الداخلي؟

ثانيا: التسّرب الداخلي للكفاءات: يمكن أن نستدل على التسّرب الداخلي من خلال مؤشرات التشغيل حسب مستوى التأهيل، وهو ما يوضحه الجدول التالي:

الجدول4–15: توزيع المشغلين حسب مستوى التأهيل للفترة 2005–2013 الوحدة: %

البيانات	2005 *	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2013
دون تعليم	12.54	13.96	12.38	10.66	12.2	12.8	11.1	9.1
ابتدائي(ملم بالقراءة والكتابة)	24.19	24.61	22.71	22.22	19.1	18.9	18.6	17.2
متوسط	31.02	30.52	31.10	34.47	35.2	34.3	34.0	35.7
ثانوي	21.56	20.70	21.37	21.09	21.7	22.3	21.9	21.8
جامعي	10.69	10.21	12.44	11.56	11.8	11.7	14.4	16.2

المصدر: جدول مركب، * بدأت البيانات تعرض بهذا التصنيف فقط من سنة 2005 لهذا لم ندرج السنوات التي قبلها.

:2005-2007 ONS (2009) : Annuaire statistique de l'Algérie N° 25, p.78.

:2008- 2010 ONS (2012) Annuaire statistique de l'Algérie N° 28, p.66.

: 2011 Collections Statistiques (2011) N° 175. Série,S : Statistiques Sociales , p.51.

:2013 Collections Statistiques (2013) N° 185 . Série,S : Statistiques Sociales , p.64.

يُظهر الجدول ، أن مستوى التشغيل الأفراد الذين هم في مستوى التعليم المتوسط أعلى منه بالنسبة للثانويين والجامعيين، وتقل نسبة توظيف الجامعيين حتى مقارنة بمن هم دون أي تعليم أو في مستوى الابتدائي. يعني ذلك أنه كلما ارتفع المستوى التعليمي كلما كانت فرص التشغيل أقل، وهو ما يؤكد عدم الترابط بين النظام التعليمي والقطاع الإنتاجي مما يؤدي إلى انخفاض عائدات اكتناز المهارات، بوجود عمال ذوي مهارات عالية دون توفر عمل لهم . إن نسبة 10% إلى 16% من الجامعيين المشغلين تفسّر ضعف مستوى الأنشطة الاقتصادية الموجودة، والتي لا تحتاج إلى معارف عالية وعدم اهتمام القطاع الاقتصادي (المؤسسات الاقتصادية) بتحسين أدائه. و تلخّص الوضعية السا بقة، عدم التوافق والتناقض بين سعي الجزائر إلى تخريج عدد كبير من المؤهلين علميا وبين عدم قدرتها على الاستفادة منهم في تنمية الاقتصاد. إن عدم التوافق مردّه عدة أسباب نلخّصها في النقاط التالية:

[1]- مانع فاطمة (2011) "**هجرة الكفاءات العلمية وأثرها على التنمية الاقتصادية في البلدان النامية**". ملتقى دولي حول "**رأس المال الفكري في منظمات الأعمال العربية في الاقتصاديات الحديثة**". جامعة الشلف، 13 و14 ديسمبر.

1– ضعف العلاقة بين معدل نمو الاقتصاد وخلق الوظائف النوعية : إن المعدّلات الموجبة لنمو الاقتصادي الجزائري خلال الفترة 2000-2012 لم تكن نتيجة لارتفاع الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج أو خلق وظائف نوعية جديدة،[1] بل كان نتيجة لنمو الأنشطة المرتبطة بالمحروقات وكذلك الأشغال العمومية. فـالجزائر تواجه تحديات في الأجل الطويل تتمثل أساسا في تقليص الفارق بين الاستثمار في الأنشطة المرتبطة بالنفط والاستثمار في الأنشطة الإنتاجية الأخرى،[2] والتي تؤدي إلى خلق عدة أنشطة إنتاجية جديدة والمساهمة في خلق المؤسسات ، وبالتالي الزيادة في معدّل تشغيل الكفاءات التي يمكنها تحسين وتطوير هيكل الإنتاج، ومنه هيكل الصادرات.

2– ارتفاع التوظيف في الوظيف العمومي: إن انخفاض معدّل البطالة[3] من 13.2% بين 2005-2008 إلى 10% بين 2000-2011 ثم إلى 9.7% سنة 2012 يرجع إلى مساهمة الوظيف العمومي في توظيف حاملي الشهادات وإلى الوظائف المؤقتة والقطاع غير الرسمي . فالوظائف المؤقتة مثلت 50% من الوظائف الجديدة للفترة 2005-2010 في مقابل 30% خلال سنوات التسعينات، وهي السياسة التي اتبعتها الجزائر من أجل تخفيف البطالة بين حاملي الشهادات الجامعية (عقود إدماج حاملي الشهادات)، وإن كانت تلك العقود تسمح بمرافقة أفضل خلال نشاطات التكوين وتحسين المعارف المهنية للأفراد، فهي تحُد من روح المقاولة والمبادرة في إنشاء المؤسسات الخاصة.[4]

3– ضعف الاستثمار في القطاع الخاص : إن الاستثمار الخاص يعتبر ضعيفا بسبب صعوبة إنشاء مؤسسات جديدة خاصة في المجال الإنتاجي، لعدم ملا ءمة مناخ الأعمال (البيروقراطية، الرشوة ، المنافسة غير الشرعية، الإجراءات الإدارية...الخ)،[5] حيث احتلت الجزائر المرتبة 156 من مجموع 185 اقتصاد سنة 2013 (بعد أن كانت 150 سنة 2012). ومن أوجه ذلك المناخ، أ ن عدد الإجراءات التي يجب استكمالها لإنشاء مؤسسة جديدة هو 14 إجراء (خلال الفترة 2004 – 2013) بينما لا تحتاج في لبنان إلاّ لـ 5 إجراءات (2013) و 8 إجراءات في دول المتوسط ، وفي الدول منخفضة ومتوسطة الدخل (2013). وبمقارنة مؤشر عدد الأيام فإن إنشاء مؤسسة جديدة (أو نشاط) في الجزائر يحتاج 25 يوما مقابل 5 أيام في لبنان و 12 يوما في المتوسط في دول المتوسط، وفي ظل انخفاض الاستثمار العمومي فإن مناصب العمل الجديدة في المجال الإنتاجي، ومنه فرص تشغيل الأفراد الأكثر تأهيلا، تصبح قليلة.

4– ضعف الهيكل الإنتاجي: تشكّل المؤسسات المصغرة* 90% من النسيج الصناعي الوطني، وتتركز في قطاع التوزيع. كما أن المؤسسات الإنتاجية تتجه نحو القطاعات التي لا تحتاج إلى يد عاملة ذات كفاءات مثل الزراعة، الخدمات وإلى الصناعات التحويلية ضعيفة المحتوى التكنولوجي، وبالتالي فإن طبيعة الوظائف المعروضة لا تتناسب مع العرض من المؤهلات. ورغم تعرّض المؤسسات لمنافسة الواردات، إلاّ أنها لا تهتم بتطوير أدائها وتشجيع الإبداع، أو تجد المؤسسات الوطنية صعوبة

[1] - Femise (Octobre 2011) : **les pays méditerranéen au seuil d'une transition fondamental**. Rapport sur le partenariat Euro –Méditerranéen, p.57.

[2] - Femise (Janvier 2014) : **Vers une nouvelle dynamique pour le maintien des équilibres économiques et sociaux**. Rapport sur le partenariat Euro –Méditerranéen, p.111.

[3] - Femise (Janvier 2014). Op.Cit. p.111.

[4] - Jaramilo, A; et Mélonio, T. (Aout 2011) : **Enseignement supérieur au Moyen-Orient et en Afrique du Nord**. Rapport collectif de la B.M et ADF, p.5.

[5] - Ibid. p.4.

* والتي تشغل أقل من 10 عمال.

في إقامة علاقات مع المحيط العلمي والبحثي، بسبب الاختلال المؤسسي في نظام البحث الوطني، [1] مما يؤدي إلى ارتفاع معدل بطالة المؤهلين، وهذا ما سيؤثر على قرارات الأجيال القادمة في تفضيل مستويات أقل من التعليم.

5– عدم مواءمة التكوين لحاجات المؤسسات (سوق العمل) : ويظهر ذلك من خلال ارتفاع بطالة الجامعيين في الوقت الذي تجد فيه المؤسسات صعوبة في الحصول على عمالة مؤهلة تساهم في تحسين تنافسيتها. إن نسبة المؤسسات الجزائرية التي تعاني من عجز في الكفاءات بلغت 37% سنة 2007، وهي من أعلى النسب في الدول العربية، [2] ولهذا نجد أن المتعلمين يقبلون العمل في وظائف أقل من مستوى شهاداتهم أو حتى في غير تخصّصهم، خاصة في القطاع الخاص. لأنه في الواقع، هناك فلوق بين الحصول على الشهادة وبين اكتساب وامتلاك الكفاءات والمهارات فالمؤسسات في القطاع الخاص تبحث عن الكفاءات، وأن الشهادة ليست هي المؤشر الذي يدل عليها .[3] فمن خصائص مخرجات التعليم الجامعي وجود فارق بين المكتسبات العلمية وما هو مجسّد في الواقع التطبيقي، نظرا لنقص التطبيق كذلك عدم اهتمام الطالب بالتحصيل العلمي، بقدر اهتمامه بالشهادة التي تؤهله للحصول على وظيفة.[4]

إن التعليم، وخاصة الجامعي منه، هو من العوامل الأساسية لتسهيل الانتقال من مرحلة نمو إلى أخرى، أين تصبح الأنشطة أكثر تنوّعا وأكثر كثافة م عرفية، وأن عدم ملائمة التكوين وانخفاض مستوى التأهيل والكفاءة يؤثر في الأجل الطويل سلبا على جعل رأس المال البشري كعامل داخلي لتحقيق النمو الاقتصادي، مما يسمح للاقتصاد بتحقيق تنافسية أفضل . ورغم أهمية الإنفاق على التعليم في الجزائر، إلاّ أنه لا يعتبر المحرك الأساسي للنمو الاقتصادي ، وإنما هو مجرد عامل من بين عدة عوامل أخرى للنمو، ولا يزال الاستثمار المتراكم لرأس المال المادي هو المحرك الأساسي للنمو في الجزائر. [5] إن ضعف التعليم التقني (تمركز التعليم في التخصّصات الأدبية على حساب التخصّصات المرتبطة مباشرة بالقطاع الإنتاجي) يؤخر التراكم المعرفي العلمي للتأثير على التطوّر التكنولوجي والإبداع، كما أن المؤسسات الجزائرية ضعيفة التوجّه نحو أنشطة البحث والتطوير.

إن التحليل السابق ورغم إظهاره لنقائص التعليم، إلاّ أنه كشف عن الإرادة السياسية في رفع مستوى قدرات رأس المال البشري الوطني، والتي انعكست على تحسن المؤشرات المرتبطة به. إن الاستفادة من الكفاءات البشرية من خلال توجيها بطريقة فعالة نحو تثمين معارفها هو الذي يحسن من قدراتها، فبناء القدرات التنافسية يستلزم الربط بين ما يملكه البلد من كفاءات وطنية وبين قطاعه الإنتاجي. إن الجزائر ورغم اهتمامها بالتعليم من خلال السياسات وتوفير الوسائل المادية والمالية والبيداغوجية إلاّ أنها لم تُحسن استثمار المتعلمين في القطاع الإنتاجي.

[1] - Femise (Octobre 2011). Op.Cit. p.60, et Mancer, I. Op.Cit.

[2] - Nabni (2014). Op. Cit. p.137.

[3]- Femise (Octobre 2011). Op.Cit. p.61.

[4]- بومدين يوسف، مرجع سابق.

[5]- محمد دهان، مرجع سابق، ص 305.

المبحث الثاني:تحليل تنمية بعض جوانب القدرات التكنولوجية

تقاس القدرات التكنولوجية لأي بلد بقدراته على التطوير والإبداع وإنتاج التكنولوجيا محليا، ومع ذلك تشكّل التكنولوجيا المستوردة مصدرا مهما في اكتسابها بالنسبة للدول النامية. استعانت الجزائر من أجل بناء قدراتها التكنولوجية بالتكنولوجية المستوردة في شكل استيراد كثيف للتجهيزات الصناعية (**المطلب الأول**) وأيضا من خلال جذب الاستثمار الأجنبي المباشر (**المطلب الثاني**) ولكن في نفس الوقت سعت إلى بناء القدرات الذاتية من خلال تبني سياسة تكنولوجية منذ السبعينات (**المطلب الثالث**).

المطلب الأول:مساهمة التكنولوجيا المستوردة في بناء القدرات التكنولوجية

تعتمد الجزائر في تجهيز قطاعها الصناعي على الاستيراد من الخارج، وقد تميزت فترة بناء القطاع الصناعي مع بداية السبعينيات بالاستيراد الكثيف للتجهيزات الصناعية. ففي ميثاق طرابلس 1962 ارتبط الاستقلال الاقتصادي بالولوج إلى التكنولوجيا المتطوّرة . انتهجت الجزائر في تنميتها التكنولوجية فكرة القفز على المراحل الأولى لإنتاج التكنولوجيا،[1] وذلك باستيراد وتوظيف أحدث التكنولوجيات اعتقادا منها بأنها أفضل إستراتيجية لبناء وإنتاج تكنولوجيا محلية، وذلك بالاعتماد على الكفاءات المكوّنة في مختلف المؤسسات وخاصة في الجامعة، فما هو الشكل الذي اختارته الجزائر في استيراد التكنولوجيا (**الفرع الأول**) وما جوانب الاستفادة التي حققتها وما هي معوقات ذلك (**الفرع الثاني**).

الفرع الأول: صيغ وخصائص استيراد التكنولوجيا

تبنّت الجزائر على غرار الدول النامية حديثة الاستقلال، إستراتجية الاستيراد الكثيف للتكنولوجيا، * تنفيذا لسياسة إحلال الواردات. تمثلت صيغ الاستيراد وخصائصها فيما يلي:

أولا: صيغ استيراد التكنولوجيا في الجزائر: من أجل بناء قاعدة صناعية لجأت الدولة إلى إبرام عقود بين المؤسسات الوطنية والشركات الأجنبية، وهنا نميّز صيغتين في طريقة استيراد التجهيزات التكنولوجية:[2]

-**الصيغة المفكّكة** : حيث يلجأ البلد المستق بل إلى عدة جهات لتنفيذ المشروع (موردي التجهيزات، مكاتب الدراسات، شركات متخصصة في التكوين...الخ)، وإن كانت تعتبر أفضل أسلوب لاكتساب المهارات، إلاّ أنها تفترض وجود قدرات وكفاءات عالية للتحكّم في متابعة تنفيذ المشروع ، وكذلك تجنيد كل الموارد والإمكانيات للرفع التدريجي للمستوى التكنولوجي والعلمي للبلد، وهذا ما كانت تفتقده الجزائر، لهذا لجأت إلى الصيغة الثانية.

-**الصيغة المركبة:** حيث يتم استيراد التجهيزات في شكل حزمة تكنولوجية، " المفتاح في اليد" و"المنتج في اليد" وحتى "السوق في اليد" . يتوقف عقود "المفتاح في اليد" عند تركيب التجهيزات وضمان تشغيلها عند مستوى معين من الطاقة الإنتاجية، مع ضمان جودة المنتج . أما عقود "المنتج في اليد " فهي إضافة إلى ذلك ، تضمن استمرار تواجد الشركة المنجزة للمشروع لمدة قد تصل إلى 36 شهرا لتحمّل مسؤولية الأعطال خلال الفترة، وكذلك تأطير العمال المحليين . وكانت الجزائر تفضل الصيغة الثانية في نهاية السبعينات، نظرا لضعف إمكانياتها من الإطارات المؤهلة التي تتطلبها الصيغة الأولى.

---

[1]- نجوى بوزيد (2007) "**الجامعة، مؤسسة الاستثمار في رأس المال البشري**" مجلة العلوم الإنسانية، جامعة بسكرة، العدد 12 ص ص211– 221.

*رغم أن الجزائر لا تزال تعتمد على استيراد التجهيزات، إلاّ أنها ميّزت بشكل كبير فترة السبعينات.

[2] - Bouzard,C; et Tareb, F.(2009) « **L'investissement direct étranger et les transferts de technologie vers les pays d'Afrique ; cas de l'Algérie**. Revue des Recherches Economiques et Administratives, Univ. De Biskra, N° 6, pp.68-91. Aussi De Villers, G. « **Acheter le développement ? Le cas algérien** ». pp28-43. www.palitique-africaine.com/

ثانيا: خصائص السياسة الوطنية لامتلاك التكنولوجيا: تمثلت خصائص سياسة امتلاك التكنولوجيا خلال هذه الفترة في كونها:[1]

– سياسة وطنية، حيث هدفت إلى ضمان اكتساب التكنولوجيا والتحكّم بها عن طريق العمال والمهندسين المحليين، والتي تندرج ضمن إستراتيجية اقتصادية كلية لتأكيد التوجه الوطني؛

– سياسة تجعل من الدولة الفاعل الأساسي في سياسة التصنيع والتنمية التكنولوجية؛

– سياسة تعتمد في الحصول على التكنولوجيا من خلال عقود التجارة الدولية.

إن هدف اكتساب التكنولوجيا والتحكّم بها يستلزم أن تكون عملية الاستيراد مرحلية، إذ يجب تكوين الكفاءات الوطنية القادرة على فهم واستيعا ب التكنولوجيا الأجنبية، ومنه خلق المبادرات لتطوير التكنولوجيا الموجودة. فما هي جوانب الاستفادة التي ظهرت على مستوى الصناعة ورأس المال البشري، ولماذا بقيت الجزائر في مرحلة الاستيراد؟

الفرع الثاني: الاستفادة من التكنولوجيا المستوردة:

رغم أن الجزائر لم تصل إلى تحقيق هدف إنتاج التكنولوجيا بسبب عدة معوقات، إلاّ أنها استفادت من التكنولوجيا المستوردة في تنمية بعض القدرات التكنولوجية، وكذلك تنمية معارف ومهارات اليد العاملة من خلال خلق ديناميكية معرفية وتكوينية.

أولا: جوانب الاستفادة من التكنولوجيا المستوردة : لقد أعطت مخططات التنمية خلال فترة التصنيع أهمية كبيرة للتجهيزات الصناعية في جانبها المادي وكذلك للتكوين ونقل التكنولوجيا في جانبها المعرفي .[2] كانت عقود المفتاح في اليد تتضمن أيضا تكوين العمال القائمين على الآلات، التقنيون السامون، مهندسو الإنتاج، الصيانة، التجريب ومراقبة الجودة. كما كانت عقود الإنجاز تستكمل بعقود ترخيص لنقل جزء مهم من المعارف التكنولوجية (معرفة الكيف) مع إلزامية تجديد وتحديث المعارف التقنية والعلمية والابتكارات لمدة عشر سنوات أو أكثر ، للسماح لرأس المال البشري الجزائري بالتحكّم في التكنولوجيات المستوردة وتتبُع كل التطورات.

إن معاهد تكوين التقنيين والمهندسين التي كانت تنشئ حول الأقطاب الصناعية والتكنولوجية من طرف الشركات الوطنية، مثل مركز تكوين البريد والاتصالات بتلمسان، الإلكترونيك بسيدي بلعباس، الاكترو تقني بقصر البخاري، الحديد والصلب بعنابة، البتروكيمياء والكيمياء ببومرداس وأرزيو وسكيكدة ، شكّلت قاعدة مهمة لتكوين المعارف وانتشارها في الشركات والمصانع المرتبطة بها، كما أن إنشاء المتاقن أو الثانويات التقنية على مستوى التراب الوطني زوّدت شبكة التكوين التكنولوجي والمهني.[3]

بدأت تظهر التغيرات والتحسينات التقنية، والتي لها تأثيرات إيجابية، على المستوى التقني والاقتصادي، [4] ففي مجال النسيج أكدت الدراسات أن التغيرات التقنية المنجزة كانت في أغلبها في شكل تحسينات تقنية ، ولكن لم تأخذ في الاعتبار سواء على مستوى المؤسسة أو على مستوى الاقتصاد ككل . أيضا الدراسات المنجزة في قطاع التعدين أظهرت وجود إنجازات مهمة في المجال، ومن نتائج المعارف والمهارات المكتسبة أن بعض المؤسسات الوطنية مثل الشركة الوطنية

[1] - Bouzard,C; et Tareb, F. Op.Cit.

[2] - Mekideche, M. (2008) : **L'économie Algérienne à la croisée des chemins : Repères actuels et éléments prospectifs.** Ed. Dahlab, Algérie. p.230-231.

[3] - Ibid. p.231.

[4] - Djeflat, A. (2012). Op.Cit.

للحديد حاولت فك الحزمة التكنولوجية من أجل اكتساب المهارات ، ومن أجل استعمال المكونات المحلية المتوفرة ، وبالتالي فإن بوادر إحداث التغييرات التقنية في عدة مجالات كانت موجودة، ولم يكن هناك فقط " **استهلاك سلبي**"[1] للتكنولوجيا المستوردة. وفي مجال البحث ، فإن الشركات الكبيرة كانت تمتلك مخابر للبحث التطبيقي كما أنها كانت تضع تجهيزاتها في خدمة الباحثين الجامعيين. وكذلك كانت الجامعة تضع مخابرها وباحثيها في خدمة المؤسسات الوطنية.[2]

ثانيا: معوقات الاستفادة من نقل التكنولوجيا: رغم الاستفادة السابقة، إلاّ أن الهدف الأساسي المتمثل في التحكّم في التكنولوجيا، ومنه إعادة إنتاجها محليا لم يتحقق، ويظهر ذلك من خلال:[3]

– أن الكثير من القطاعات عرفت صعوبات في الوصول إلى المعدّلات المثلى في استعمال الطاقات الإنتاجية؛

– الحاجة المستمرة للمساعدات التقنية في تشغيل المصانع؛

وبالتالي كانت هناك معوقات منعت من التحكم في التكنولوجيا من بينها ما يلي:

1– عملية النقل التي تخضع للاحتكار الدولي : إن التكنولوجيا المتداولة على المستوى الدولي مسيَرة ومراقبة من طرف الشركات متعددة الجنسيات الموردة لها. فتجارة التكنولوجيا أو سوق التكنولوجيا لا تخضع لشروط العرض والطلب ، بل للقدرات التفاوضية للبائع والمشتري، والتي تستند إلى وضعهما في العلاقات الاقتصادية الدولية ، وهو الإطار الذي تندرج فيه السياسة التكنولوجية للجزائر.[4] إن استيراد التكنولوجيا عن طريق شراء البراءات، المرافقة التقنية والدراسات والتجهيزات وحتى المصانع الكاملة، لم تؤد إلى نقل التكنولوجيا ولم تسمح بالتحكّم بها واكتسابها، لأنها كانت تتم في شكل حزمة تكنولوجية لا يمكن التأثير فيها، ما يؤدي إلى الاستمرار في شرائها. فعلى الرغم من أن الاستيراد كان وسيلة ضرورية في بداية الفترة ، حتى تتحكّم الجزائر في التكنولوجيا وتحقق استقلالها التكنولوجي فيما بعد، إلاّ أن السياسة المتبعة (المصانع الجاهزة) لم تكن لتحقق لها الهدف، واستمرت في استراده ا، خاصة وأنها لم تكن تمتلك قاعدة صناعية كافية تكتسب من خلالها التكنولوجيا تدريجيا.

2– نمط استيراد التكنولوجيا : إن نمط التصنيع المعتمد على استيراد أو "نقل التكنولوجيا" ، من خلال التجهيزات ومن خلال أيضا نقل المهارات عن طريق إشراك اليد العاملة الوطنية المؤهلة في وضع وتركيب التجهيزات، كان يمكن أن يسمح باستيعاب والتحكّم بالتكنولوجيا، ومنه إمكانية إعادة إنتاجها محليا، أو على الأقل إدخال تحسينات عليها في مراحل متقدمة من التصنيع. ولكن توفّر الموارد المالية[5] جعل الجزائر تتبنى سياسة سرعة التصنيع، بالقفز على المراحل الضرورية والتدريجية، ولم تعطي الفرصة لتحقيق شروط الانطلاق المرحلي والتدريجي لاكتساب التكنولوجيا، كما لم تعط الفرصة أيضا لمخرجات الجامعة في أداء الدور الذي أنشئت من أجله، وهو الوصول إلى القدرة على إعادة إنتاج تلك التجهيزات والمعارف المرتبطة بها محليا.

3– نقص الكفاءات من حيث العدد والتأهيل : لم يكن هناك توافقا بين حجم الاستثمارات ونوع التكنولوجيا المستخدمة في مختلف الصناعات وبين رأس المال البشري المؤهل ، والذي كان يستلزم وقتا طويلا لإعداده. فاليد العاملة المؤهلة المتوفرة (مهندسين وتقنين سامين) لم تكن كافية من حيث العدد، كما أنها كانت موجهة أو موزعة على كل مراحل وضع الوحدات الصناعية. ومع تعدّد الصناعات وكثرة الفروع الصناعية وظهور الفروع الدقيقة في الإلكترونيك والميكانيك والبيتروكيماء، فإن

[1] - Oufriha, F.Z; et Djeflat, A. (1987) : **Industrialisation et transfert de technologie dans les pays en développement : le cas de l'Algérie**. Ed. O.P.U, Alger, et Publisud, paris. P.137.
[2] - Mekideche, M. Op.Cit. p.132.
[3] - Bouzard,C; et Tareb, F. Op.Cit.
[4] - Oufriha, F.Z; et Djeflat, A. Op.Cit. p.18-20.
[5] - Khaoua, N. Op.Cit.

مشكل عدم التحكّم في التكنولوجيا أصبح أكبر ، خاصة وأن أهداف مضاعفة القدرات الإنتاجية ومضاعفة الإنتاج المادي كانت على حساب أهداف التحكّم والاستقلال وإعادة إنتاج التكنولوجيا . إذًا كان هناك انفصال بين شكل التكنولوجيا المستورة وبين الكفاءات الموجودة ، سواء تقنيين أو عمال تنفيذيين ، مما انعكس على عدم وجود تفاعل وتعلّم تدريجي على استيعاب واكتساب التكنولوجيا ، وأدى ذلك إلى زيادة حجم العقود المبرمة (الاستعانة بالخبرات الأجنبية)، [1] ومعنى هذا أنه عوض تحقيق التحكّم التدريجي في التكنولوجيا الذي كان مستهدفا، تفاقم مشكل الارتباط التكنولوجي بالخارج نتيجة للخيارات الصناعية والتكنولوجية.

4– الانقطاع في التراكم المعرفي والتكنولوجي : حدث الانقطاع في التراكم التكنولوجي والمعرفي مع بداية تطبيق برامج التعديل الهيكلي وتحرير الاقتصاد في الثمانينات، والتي فاقمت من تأخر الجزائر في مجال حيازة واكتساب المعارف والتكنولوجيا واستعمالها ونشرها، في الوقت الذي كان فيه العالم يحقق تطورات علمية وتكنولوجية مهمة ، والذي رافقته عدة إجراءات من بينها:[2]

– **التصحيحات الهيكلية** : والتي كان من بين أهدافها تخفيض تكاليف عنصر العمل من خلال "التسريح الإ رادي" و"التقاعد المسبق" والتي أدت إلى مغادرة الموظفين والعمال التنفيذيين الأقدم والأكثر كفاءة للقطاع الصناعي . فإذا حققت تلك الخطط بعض المكاسب المالية الآنية، فإنها أدت إلى خسارة المعارف والمهارات التي تراكمت منذ سنوات طويلة وخاصة المغادرة الكثيفة للمهندسين والتقنيين للقطاع الإنتاجي خلال الفترة 1980–1990 للالتحاق بالقطاع التجاري غير الرسمي، وفي كثير من الأحيان الهجرة.

– **تحرير التجارة الخارجية**: إن تحرير الاستيراد نتج عنه آثارا سلبية على الصناعة الوطنية التي كانت في المرحلة الأولية للتعلّم واكتساب التكنولوجيا . إن ال ضريبة المفروضة على المقتنيات نصف المصنعة والأجزاء والمكونات التي تدخل في الإنتاج الصناع ، كانت أك بر من تلك المفروضة على المنتجات النهائية الموجهة للاستهلاك ، ومنه حدث تمييز ضد المؤسسات الإنتاجية العمومية والخاصة مقارنة بالمؤسسات التي كانت تتخصّص في استيراد التقنيات النهائية . وقد أدى ذلك بالعديد من الصناعيين الخواص إلى التخل ي عن الأنشطة الإنتاجية ، للتحوّل إلى عمليات الاستيراد للمنتجات النهائية . إن استمرار الاستيراد، يعني تقديم وخلق فرص توظيف للاقتصاديات الأجنبية على حساب تقليصها في الجزائر وبالتالي يتأكد عدم توافق الهدف من التعليم العالي والسياسات المتبعة.

5– ضعف الهياكل المحلية للبحث والتطوير: ويظهر ذلك من خلال:[3]

– عدم كفاية وسوء استعمال القدرات التكنولوجية والعلمية الموجودة؛

– عدم مشاركة مستعملي التكنولوجيا في تحديد المشاكل، وفي اختيار الحلول التكنولوجية؛

– الغياب شبه التام للفكر التجاري لدى الباحثين، لتحويل ابتكاراتهم إلى مشاريع اقتصادية وتجارية.

فالجزائر كانت تخصّص حوالي 5% من ناتجها الوطني لشراء البراءات والتراخيص في حين أنها لم تخصّص إلاّ 0.5% من ناتجها الوطني للبحث التطبيقي (سنوات السبعينات).[4]

[1] - Oufriha, F.Z; et Djeflat, A. p.31-33.

[2] - Khelfaoui, H. (2011) « **Accès aux technologies en Algérie : imposition ou appropriation ?** ». Africain sociological Revew, 15(1), pp.1-19. et Khaoua, N. Op.Cit; et Mekideche, M. Op.Cit. p.233.

[3] - Bouzard, C ; et Tareb, F. Op.Cit.

[4] -Oufriha, F.Z; et Djeflat, A. p.48.

المطلب الثاني:مساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر في بناء القدرات التكنولوجية

لقد أصبح الاستثمار الأجنبي يشكّل وسيلة مهمة لنقل التكنولوجيا وتحديث وتطوير الصناعات الوطنية،* ليس فقط في جانبها المادي المرتبط بالتجهيزات ، ولكن أيضا في جانبها التكويني المرتبط بنقل المعارف والمهارات، وتبقى الاستفادة من الجوانب الإيجابية مرتبطة بقدرة البلد المستقبل لتلك الاستثمارات من خلال دمجها وربطها بالنشاط الاقتصادي ككل . لهذا فإننا سنهتم بمدى جذب الجزائر لها من حيث التنظيم (**الفرع الأول**) ومن حيث التدفقات الفعلية ونقلها للتكنولوجيا، حيث كلما زادت يفترض أنها ستنقل التكنولوجيا أكثر (**الفرع الثاني**).

الفرع الأول: تنظيم جذب الاستثمار الأجنبي المباشر

عرفت الجزائر تحوّلا مهما في الاقتناع بأهمية الاستثمار الأجنبي المباشر، ويظهر ذلك من خلال أهم محطات تنظيم تدفقه والتي نلخّصها فيما يلي:

أولا: المرحلة الأولى 1962–1989: وهي مرحلة الاقتصاد الموجه، وسيطرة الدولة على جميع الأنشطة الاقتصادية ومنه كانت الاستثمارات الأجنبية ضعيفة ولم تسمح بنقل التكنولوجيا. نقسّمها إلى فترتين:

1– الفترة 1962–1970 : إن التوجه الإيديولوجي الاشتراكي للجزائر لم يكن يسمح بوجود الاستثمار الأجنبي المرتبط بالشركات متعددة الجنسيات، على خلفية أن تلك الشركات هي وسيلة للدول الرأسمالية للسيطرة على الدول النامية بعد استقلالها السياسي. ومع ذلك فإن الاستثمار الأجنبي لم يكن منعدما، إذ حاولت الجزائر المحافظة على ما كان موجودا بتنظيمه عن طريق القانون 63-277 بدعوة الأجانب لاستثمار أموالهم . أعطت لهم الدولة حرية الاستثمار والتحفيزات العديدة، شرط تحديث وتحديد عوامل الإنتاج، تكوين وترقية العمالة ، ولكن تحت رقابة الدولة من خلال القانون 66- 284 وفي مجالات الصناعات غير الحيوية والسياحة، إلاّ أن عمليات التأميم أدت إلى قلة وجودها.[1]

2– الفترة 1971–1989: تعتبر 1971 سنة التوجّه الفعلي للاستثمارات الأجنبية نحو الجزائر، تبعا للقرار الذي اتخذته بفتح صناعة المحروقات للرأس المال الأجنبي ، والذي استثمر بشكل كبير في مجالات التكرير، الاستغلال ، ونقل النفط والغاز الطبيعي. ولكن بعد ارتفاع أسعار النفط سنة 1973، ومنع الشركات النفطية الكبرى من امتلاك حقول نفطية ، توجهت نحو الاستثمار في البنى التحتية والقاعدية النفطية والغازية، وكان الاستثمار في شكل شراكة في الفروع أو الأنشطة التي تسمح بنقل التكنولوجيا[2] (خاصة بعد قانون تثمين المحروقات 1978)، وبقي قطاع المحروقات الجاذب الرئيسي للمستثمرين الأجانب على حساب القطاعات الأخرى خاصة الصناعية.

من أجل تشجيع الاستثمارات الأجنبية أكثر، خاصة بعد انهيار أسعار النفط، عُدل القانون 82–13 لسنة 1982 – والمنظم للشركات المختلطة– بقانون جديد، 86-13 سنة 1986 الذي أعطى حرية أكبر المستثمر الأجنبي في تحديد نوع النشاط واستفادته من المشاركة في التسيير، واتخاذ القرارات الخاصة باستعمال وتحويل الأرباح، شرط تحويل التكنولوجيا وتأهيل

---

* لا تزال مواد التجهيز الصناعية تشكّل نسبة مهمة من الواردات، ولكن أصبحت الاستثمارات الأجنبية أيضا مصدرا لنقل التكنولوجيا.

[1]- زغيب شهرزاد (2005) «**الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، واقع وآفاق**». مجلة العلوم الإنسانية، العدد 8، جامعة بسكرة ص ص 181–195. و شيبي عبد الرحمن وشكوري محمد (2009): «**معدل الاستثمار الخاص بالجزائر، دراسة تطبيقية**». المؤتمر الدولي الثامن حول « **القطاع الخاص في التنمية: تقييم واستشراف**» .23–25 مارس، بيروت، لبنان، تنظيم المعهد العربي للتخطيط.

[2] - Guerid, O. (2008) « **l'investissement direct étranger en Algérie : Impacts, opportunités et entraves** ».Revue Recherche économiques et managériales, Université de Biskra, N°3 juin, pp.28-50.

العمال.[1] وفي ظل عدم قدرة القانون السابق على تحفيز وجلب الحجم المرغوب فيه من الاستثمار الأجنبي، عُدل سنة 1989 وأصبح يسمح للجانب الأجنبي بامتلاك 65% من رأس مال الشركات المختلطة.[2]

ثانيا: المرحلة الثانية 1990–2000 وما بعدها: وهي مرحلة بداية تحرير النشاط الاقتصادي ومنه الاستثمار، وبالتالي يمكن اعتبار أن الاستثمار الأجنبي أصبح شكلا جديدا لنقل التكنولوجيا إلى الجزائر، ونقسّمها إلى فترتين:

1– الفترة 1990–1999: دخلت الجزائر مع بداية هذه الفترة مرحلة التحوّل إلى اقتصاد السوق، ومنه تحرير الاستثمار الأجنبي. لقد جسّد القانون 90-10 المتعلق بالنقد والقرض والتجارة مرحلة التحوّل، وحدد شروط انتقال رؤوس الأموال من وإلى الجزائر من أجل تمويل النشاطات وتوطينها . فتح القانون أيضا المجال لكل أشكال مساهمات رأس المال الأجنبي لتنشيط الاقتصاد، خاصة بعث صناعات محلية لإحلال الواردات وتدعيم الصادرات التقليدية ، وكذلك توفير مناصب شغل جديدة وتأهيل العمالة والإطارات المحلية ، وأهمها توفير التكنولوجيا ومختلف المعارف والمهارات المرتبطة بمج الات التسيير والتسويق والإنتاج[3]. تلتها خلال نفس فترة التسعينات مراسيم رئاسية لطمأنة وضمان الاستثمارات الأجنبية والتي تضمنت :[4]

– المصادقة على الاتفاقية المتضمنة إحداث الوكالة الدولية لضمان الاستثمار؛

– المصادقة على اتفاقية تسوية المنازعات بين رعايا الدول؛

– إعطاء ترخيص للمستثمر الأجنبي بتحويل مبلغ أ صل استثماراته وأرباحه؛

– ترقية وحماية وتنظيم المنافسة الحرة. وغيرها من المراسيم

ومع كل التشريعات الجبائية والإطار المؤسساتي ، فإن قانون الاستثمار لسنة 1993 كان هو المشجع الحقيقي لتوجه الاستثمار الأجنبي نحو الجزائر ،[5] حيث الذي أعطى الحرية لإقامة الشراكة بين القطاع الخاص الوطني والأجنبي في إطار الاتفاقيات الدولية التي وقعت عليها الجزائر ، وحرية اختيار مجال الاستثمار وتبسيط الإجراءات، ومنه خلق وترقية مناصب الشغل وتأهيل الإطارات والعمال وتشجيع نقل التكنولوجيا . ولكن دخول الجزائر في أزمة سياسية وأمنية أثر على الاستثمارات الإجمالية ليس فقط الأجنبية بل حتى الوطنية العمومية.

2– الفترة 2000 وما بعدها: توافقا مع سياسة الإنعاش التي انتهجتها الجزائر أُعطيت للاستثمار الأجنبي مكانة مهمة في تنشيط الاقتصاد الوطني، وقد تدعم هذا التوجه في إطار السياسة الصناعية الجديدة، التي وضعت إطارا تصوريا للاستثمارات الأجنبية المباشرة أكثر شمولا من كونها إجراءات تشجيعية، وأُخذت المتغيرات الدولية بعين الاعتبار . يمكن تحليل ذلك الإطار في النقاط التالية:[6]

---

[1]- شيبي عبد الرحمن وشكوري محمد، مرجع سابق.

[2] - Boualem, F.(2008) « **Les Institutions et attractivité des IDE** ». Colloque international « **ouverture et émergence en Méditerranée** ». Les 17 et 18 octobre. Université de Rabat, Maroc.

[3]- مردادي كمال (2006) " **الاستثمار الأجنبي المباشر وعملية الخوصصة في الدول المتخلفة** ". بحوث وأوراق الملتقى الدولي المنعقد خلال الفترة 3-5 أكتوبر 2004. منشورات مخبر الشراكة والاستثمار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الفضاء الأورو– مغاربي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سطيف 2006، ص ص 319-340.

[4]- زغيب شهرزاد، مرجع سابق.

[5] - Boualem, F. Op.Cit.

[6]- حاولنا استخلاص عناصر ذلك الإطار من المرجع: وزارة الصناعة وترقية الاستثمار(2007): **إستراتجية وسياسات إنعاش وتنمية الصناعة**. الكتاب الأبيض للحكومة، من عدة صفحات.

أ– المنطلقات الأساسية لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر: والتي نلخّصها فيما يلي:[1]

– إن الأشكال السابقة لاستيراد التكنولوجيا في صيغة "حزمة تكنولوجية" (المصنع في اليد والمنتج في اليد) التي حاولت الجزائر من خلالها نقل التكنولوجيا، قصد تجسيد مسار التنمية التكنولوجية الذاتية، لم تحقق الهدف منها؛

– إن الاستثمار الأجنبي المباشر ليس عاملا لنزع الملكية أو نقل جزء من قدرات الإنتاج، بل يشكّل على العكس من ذلك، عامل تأهيل وإعادة هيكلة للصناعة التحويلية وللخدمات وكذلك لتنافسية الاقتصاد الوطني؛

– إن سياسات الاستثمار الأجنبي لا تعني إ حلال الأجانب محل الفاعلين الوطنين العموميين والخواص في التنمية الصناعية، ومنه ضرورة استمرار الادخار والاستثمار الوطني؛

– إن سياسة تعبئة الاستثمار الأجنبي المباشر ليست سياسة انفتاح عشوائية من أجل إنقاذ عاجل أو إنعاش اصطناعي للصناعة الجزائرية، بل كونها وسيلة فعالة للتكامل والاستجابة لمتطلبات السوق العالمية.

وهنا يظهر التحوّل في النظرة إلى الاستثمارات الأجنبية بين فترة السبعينات والثمانينات وبين المرحلة الحالية خاصة بعد سنة 2000، حيث تعتبره مكمّلا ومدعما للفاعلين الوطنيين لإعادة إنعاش الصناعة الوطنية.

ب– أهداف جذب الاستثمار الأجنبي المباشر: انطلاقا مما سبق، فإن الهدف من جذب تلك الاستثمارات هو:[2]

– إن إستراتيجية الإنعاش والتنمية الصناعية تهدف إلى إنشاء جهاز صناعي قادر على النمو الذاتي والمنافسة في السوق الداخلية والدولية ، وبالتالي فإن الاستثمارات الأجنبية ستساهم في تحسين القدرة على التنمية التكنولوجية والابتكار وبالتالي رفع التنافسية الكلية للاقتصاد؛

– تحقيق الآثار الناجمة عن نقل التكنولوجيا، تطوير الكفاءات وقدرات الابتكار وممارسات التسيير ، وكذلك إقامة علاقات بين المتعاملين المحليين والشبكات الدولية للتسويق، وبالتالي الوصول إلى شراكة تضمن مردودية جيّدة لتلك الاستثمارات؛

– تطوير سوق محلية من أجل استعادتها من جهة، وكذلك ترقية الصادرات؛

– تقليص الهوة التكنولوجية واستدراك التأخر والاستفادة من البحث وتجارب البلدان المتقدمة؛

وبالتالي يرتبط جذب الاستثمار الأجنبي بنقل التكنولوجيا، وكذلك بتوسيع أسواق الصادرات.

ج– تهيئة الاقتصاد لجذب الاستثمار الأجنبي (الشروط): تؤكد سياسة جذب الاستثمارات الأجنبية على أنه يجب تهيئة الظروف حتى تضمن آثار ايجابية لها، وتتمثل في:[3]

– تنمية قاعدة صناعية صلبة حتى يكون الاستثمار الأجنبي حافزا على التنافسية وتنمية الصادرات، وإلاّ فإن الاقتصاد الوطني سيكون ديناميكي متجه نحو الخارج بينما يبقى جامدًا في الداخل، وتكون التبعية للاستثمار المباشر على حساب الهياكل الوطنية؛

– تعتبر إجراءات الجذب المالي مثل الإعانات والمزايا الجبائية ضرورية ، غير أنها غير كافية للمستثمر الأجنبي فالمزايا المرتبطة بالاقتصاد في حد ذاته من حيث هيكلته وطريقة عمله هي الأهم في اتخاذ قرار الاستثمار، ولهذا يتعين على الحكومة تسريع تجسيد برامج تغيير إطار سير الاقتصاد الوطني وتأهيل المؤسسات الوطنية؛

---

[1]- المرجع نفسه، ص 305،306،309،311.

[2]- المرجع نفسه، ص 304،308،311.

[3]- وزارة الصناعة وترقية الاستثمار، المرجع السابق، ص310،311،312،313.

– رغم أن الأجور المنخفضة وتقليص تكاليف التموقع والإقامة والإنتاج تعتبر مقاييس مهمة في قرار الاستثمار إلاّ أن الاستقرار الاجتماعي والإطار الاقتصادي الكلي المنسجم تعتبر مقاييس أقوى للتقييم ؛

– تعزيز القدرات البشرية الوطنية النوعية وكذلك خلق شروط الاستيعاب والاكتساب الوطني للمعرفة والتكنولوجيا التي تأتي بها الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

د– الآليات القانونية لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر : تجسد ذلك في الأمر رقم 01–03 المؤرخ في 20 أوت 2001 والذي يتعلق بتطوير الاستثمار.[1] يؤكد هذا الأمر على الإجراءات الجديدة (الإعفاءات الضريبية والجمركية، المزايا ضمن مناطق معينة، الضمانات) التي ستطبق على الاستثمارات الوطنية والأجنبية في النشاطات الاقتصادية المنتجة للسلع والخدمات . تميّز ذلك القانون بإنشاء المجلس الوطني للاستثمار، الذي تتمثل مهمته الأساسية في اقتراح إستراتيجية تطوير الاستثمار ودعمها، كما يمثل الدولة في المشاريع الاستثمارية التي تكون طرفا فيها ، وكذلك الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار، والتي من مهامها استقبال المستثمرين وإعلامهم ومساعدتهم. والأمر رقم 06–08 المعدّل والمتمم للأمر 01–03، ما يضيفه هذا الأمر أن الامتيازات الممنوحة للاستثمارات ذات الأهمية بالنسبة للاقتصاد الوطني تكون في إطار التفاوض بين المستثمر والوكالة الوطنية لترقية الاستثمار. إن القوانين المنظِمة للاستثمار لم تنص على الامتيازات الممنوحة للاستثمار الأجنبي، خاصة عندما يتعلق الأمر بنقل التكنولوجيا، وأشكال التوطّن، ومنه لا يوجد قانون خاص بها وتتحدد الامتيازات وفقا لقرارات رئاسية وحكومية. في سنة 2008 وبتاريخ 22 ديسمبر أعلنت الحكومة[2] أن أي مشروع استثماري جديد في الجزائر سيكون ذو أغلبية وطنية (51%) من أجل ضمان الشراكة مع المؤسسات الوطنية وبالتالي زيادة فرص نقل التكنولوجية.

الفرع الثاني: تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة وإمكانيات نقل التكنولوجية:

إن وجود الاستثمارات الأجنبية في بلد ما يُفترض بها نقل التكنولوجيا، وفي ظل صعوبة قياس هذا الأخير، فإننا نستدل على إمكانية حدوثه بطريقة غير مباشرة من خلال تتبع تطور تدفقاتها، ومن خلال مؤشرات أخرى.

أولا: مؤشرات تطوّر الاستثمارات الأجنبية المباشرة: ونُظهر ذلك من خلال:

1– تطوّر تدفق الاستثمارات الأجنبية: يوضح الشكل الموالي اتجاه تطور الاستثمارات الأجنبية خلال الفترة 1970–2012، حيث كانت ضعيفة ومنعدمة في كثير من السنوات نتيجة لعدة أسباب، منها سيطرة الدولة على النشاط الاقتصادي وعدم الاعتراف بقدرة الاستثمار الأجنبي على المساهمة في تنشيط الاقتصاد الوطني، وكذلك الظروف الأمنية وركود الاقتصاد سنوات التسعينيات. عرفت نهاية التسعينيات بداية تحسّن تدفق الاستثمارات، ولكن لم تكن في شكل استثمارات جديدة، وإنما كانت نتيجة عمليات الخوصصة بين 1995 و1998،[3] وأصبحت التدفقات حقيقية (مع استمرار عمليات الخوصصة) مع سنة 2001 بفضل عودة الأمن وارتفاع أسعار النفط التي سمحت بإطلاق سياسات إنعاش الاقتصاد الوطني. رغم الاتجاه المتزايد للتدفقات إلاّ أنه يبقى ضعيفا ليس فقط على المستوى الدولي، ولكن حتى على مستوى الدول النامية.[4]

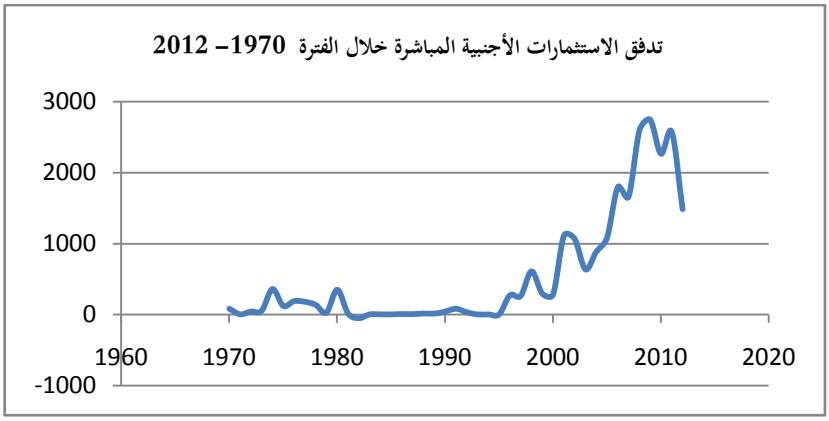
[1]- الأمانة العامة للحكومة (2007): قانون الاستثمار.

[2] - MIPI (2010) : **Les IDE : état des lieux et benchmarking** . Série Investissement et Partenariat, N°1.

[3] - Guerid, O. Op.Cit.

[4] -Benhabib, A; et Zenasni, S. (2013) « **Déterminants et effets des investissements directs étrangers sur la croissance économique en Algérie :analyse en donnés de panel** ». Colloque international « **Evaluation des effets des programmes d'investissements publics 2001-2014** ». Les 11-12 mars Univ. De Sétif.

الشكل4–1 : تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة خلال الفترة **1970–2012**



المصدر: تم إعداده من البيانات المنشورة على موقع CNUCED , UNCTADStat www.cnuced.org.

ارتفع التدفق السنوي للاستثمارات الأجنبية من 80 مليون دولار سنة 1970 إلى 358 مليون سنة 1974 ثم انعدم تقريبا بين 1981 و1995 إذ لم تتعد 13 مليون دولار كأكبر تدفق سنة 1988، ولم يرتفع حجم ها إلاّ مع سنة 1996 (270 مليون دولار أمريكي) وبشكل متذبذب بعدها. ارتفعت التدفقات بشكل كبير إلى 1.1 مليار دولار سنة 2001 ثم إلى 1.8 مليار سنة 2006 لينخفض إلى 1.4 مليار دولار سنة 2012، ومع ذلك فهو أعلى من مستوى السنوات السابقة. إن تزايد جاذبية السوق الجزائرية يفسّر يتحسّن مؤشر "خطر البلد" منذ 2006، إذ بعدما كانت الجزائر في الصنف "B" أصبحت في الصنف "4A" أي في نفس مرتبة كل من تونس والمغرب . رغم تحسين التشريعات فيما يتعلق يمنح المزايا للمستثمرين الأجانب، وتحسّن تدفق الاستثمارات إلاّ أنها تبقى ضعيفة لتحقيق أهداف نقل التكنولوجيا رفع مستوى التشغيل والمساعدة على دخول الأسواق العالمية .[1] ارتفعت أيضا الاستثمارات الأجنبية خارج قطاع المحروقات [2] حيث سجل قطاع الصناعات المعدنية 1,6 مليون أورو سنة 2007، قطاع الكيمياء 746 مليون أورو في شكل شراكة بين أوراسكوم المصرية وشركة سونطراك، كما جذب قطاع البناء والأشغال العمومية 636 مليون أورو مقابل 311 مليون أورو سنة 2006، وزادت الشراكة بين القطاع العمومي والأجنبي خاصة في قطاع مواد البناء ، الآلات والتجهيزات الميكانيكية، القطاع البنكي...الخ، ومع ذلك يبقى هناك تباينا بين ما هو منتظر تحقيقه وما تحقق فعلا، إذ تبقى عدة معوقات منها مشكل العقار، بطئ الإجراءات الإدارية، صعوبة الاستفادة من الإعفاءات الجبائية المنصوص عليها وضعف مناخ الاستثمار عموما.

2– تطور المساهمة في تكوين رأس المال الثابت والناتج المحلي الإجمالي : إن انخفاض مساهمة الاستثمارات الأجنبية في تكوين رأس المال الثابت يدل على أن أغلب الاستثمارات في الجزائر مصدرها وطني وليس أجنبي.كما أن الاستثمارات الأجنبية لا تتجه بشكل أساسي نحو القطاعات المنتجة، وأن جزء منها هو في شكل استحواذ على شركات موجودة في إطار عملية الخوصصة، وهذا ما انعكس على ضعف مساهمتها المتراكم ة في الناتج المحلي الإجمالي . بالمقارنة بين فترة الثمانينات والتسعينات والعشرية الأولى من الألفيات، نجد أن متوسط مساهمة الاستثمارات الأجنبية في تكوين رأس المال الثابت* خلال الفترة (1970–1979) كان 2.52% ثم أصبح خلال الفترة (1980–1989) 0.239% ثم 1.55%خلال الفترة (1989–1990) وخلال الفترة (2000–2010) 5.82%، وهو ما يعكس بداية التوجه نحو القطاعات الإنتاجية ومنه

[1] - Bouzard,C; et Tareb, F. Op.Cit.
[2] - Boualem, F. Op.Cit.

* تم حساب المتوسطات من بيانات المؤسسة العربية لضمان الاستثمار من موقعها الإلكتروني.

إمكانية نقل التكنولوجيا. كما تطوّرت مساهمتها في تحقيق الناتج المحلي الإجمالي، حيث كانت 0% بين 83 و1991 ثم ارتفعت قليلا بين 1991 و1996 إلى 0.5% ثم إلى 1.2% سنة 1998 لتصل إلى 2% سنة 2001، حتى وإن كانت متذبذبة إلى سنة 2010، إلاّ أنها لم تقل عن 1.5%.[1] إذا هناك انتعاش للاستثمارات والتي يمكن أن تنعكس على أهمية نقل التكنولوجيا، المعارف والمهارات.

ومع ذلك تبقى تلك المؤشرات ضعيفة مقارنة ببعض الدول العربية،[2] إذ تساهم الاستثمارات الأجنبية، وإن كان بشكل متفاوت، في تنمية اقتصادياتها، ويتضح ذلك خاصة من خلال مساهمتها في تكوين رأس المال الثابت، الذي بلغ في لبنان أكثر من 36% وفي الأردن حوالي 24% و16% في مصر، و 14% في تونس وهو ما يُفسر ضعف ترتيب الجزائر في مؤشر الجاذبية على المستوى الدولي.

ثانيا: مؤشرات الاستدلال على نقل التكنولوجيا: رغم أهمية مؤشرات السابقة في الاستدلال على إمكانية نقل التكنولوجيا، إلاّ أن توجهها نحو قطاعات معينة ومصدرها وغيرها هي مؤشرات أهم ، إذ تعكس إمكانية نقل التكنولوجيا بشكل أفضل، إذ لا يمكن معرفة ما إذا حدث فعلا نقل للتكنولوجيا أم لا، ونتناول المؤشرات التالية:

1– مساهمة الاستثمارات الأجنبية في المشاريع الاستثمارية وفي توفير مناصب الشغل : حيث كلما زادت مشاركتها في المشاريع أدى ذلك إلى نقل التكنولوجيا والمعارف ونقل المهارات للعمال. والجدول التالي يوضح ذلك:

الجدول4–16: مساهمة الاستثمارات الأجنبية في المشاريع الاستثمارية وتوفير مناصب الشغل للفترة 2002–2012

البيانات	عدد المشاريع	%	القيمة مليون دينار جزائري	%	مناصب الشغل	%
الاستثمارات المحلية	31.594	99	1.743.783	68	256.156	86
الاستثمارات الأجنبية	410	1	803.057	32	42.959	14
المجموع	32.004	100	2.546.840	100	299.115	100

المصدر: الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار www.andi.dz.

رغم أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة كانت ضعيفة من حيث عدد المشاريع ، إذ لم تمثل إلا 1% من مجموع المشاريع الاستثمارية، إلاّ أن مساهمتها من حيث القيمة كانت أكبر ، حيث مثلت 32% من مجموع المبالغ المستثمرة فعليا خلال الفترة 2002–2012، أما بالنسبة لمناصب الشغل التي وفرتها المشاريع الأجنبية فكانت نسبتها 14%.

حسب تصنيف الوكالة للاستثمارات وفق شرائح المبالغ المالية نجد أن 97% منها تقع في الشريحة ما بين 10 مليون و200 مليون دينار و 2% في الشريحة ما بين 200 مليون و500 مليون دينار وفقط 1% هي ضمن الشريحة من 500 مليون إلى 1.500 مليون دينار ، وتقع الاستثمارات الأجنبية في الشريحة الأكثر من 500 مليون دينار . يعني ذلك أن المشاريع الأجنبية هي ذات حجم أكبر من المشاريع المحلية ، التي تتميّز بأن معظمها مؤسسات مصغرة ، وهذا ما يفسّر قلة عددها ، وبالتالي فهو يعكس حجم الاستثمارات المادية الرأسمالية المتمثلة في التجهيزات المتقدمة التي تتضمن مستوى معين من التكنولوجيا والتي يمكن نقلها، ومنه إمكانية المساهمة في تأهيل ورفع مهارات 14% من العمالة المشغلة.

2– شكل الاستثمارات الأجنبية : إن التأثيرات الإيجابية للاستثمارات الأجنبية المباشرة من حيث نقل التكنولوجيا وتأهيل العمالة المحلية، يظهر من خلال شكل تلك الاستثمارات، ويمكن ملاحظة ذلك من خلال ما يلي:

[1] - Benhabib, A; et Zenasni, S. Op.Cit.

[2] - المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات على موقعها www.iaigc.net/

الجدول 4–17: شكل الاستثمارات الأجنبية المباشرة للفترة 2002–2011.

البيانات	عدد المشاريع	%	المبلغ (مليون دينار)	%
إجمالي المشاريع الأجنبية منها:	451	100	2164378	100
الشراكة	209	46,35	851473	39,34
مملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي	242	53,65	1312905	60,66

المصدر: مبارك بوعشة ونسرين برجي (2013) « **الاستثمارات الأجنبية المباشرة وسبل تشجيعها في الجزائر** ». مجلة العلوم الإنسانية العدد 29، جامعة محمد خيضر بسكرة. ص ص 11–26.

نلاحظ أن نسبة الشراكة مهمة جدًا من مجموع المشاريع الأجنبية ، هذه الشراكة التي تشكّل أسلوبا مهما لنقل التكنولوجيا وأيضا للمعارف المرتبطة بالتسيير ، إذ مثلت حوالي 33% سنة 2008 و37% سنة 2009 لتصل إلى 47.45% سنة 2011، وهي نسب مهمة في إحداث تأثيرات ايجابية على مستوى التأهيل ونقل التكنولوجيا.

إن المشاريع المشتركة أو المملوكة بالكامل للأجانب ، وعند إقامتها في محيط جغرافي اقتصادي معين (المناطق الصناعية)، ستخلق حولها أو تكون ضمن مجموعة شركات محلية تتعامل معها سواء في مجال التعاقد من الباطن لانجاز بعض الأنشطة أو من خلال التعامل مع موردين محليين ومتعاملين آخرين ، الذين سيكتسبون الخبرة في مجال الخضوع للشروط والمعايير الدولية والأكثر صرامة من المعايير المحلية، مما يسمح لهم بزيادة فعاليتهم وكفاءتهم.

3– القطاعات التي تتوجه إليها الاستثمارات الأجنبية : يستفيد البلد المستقبل من تلك الاستثمارات في نشر الابتكارات التكنولوجية إذا توجّهت بشكل أكبر نحو القطاع الصناعي التحويلي، ف بعد أن كان قطاع المحروقات يستأثر بالاستثمارات الأجنبية، فإنه خلال الفترة 2000–2012 أصبحت فروع الصناعة التحويلية والخدمات (خاصة تكنولوجيا الاتصالات والمعلومات) البناء والأشغال العمومية أيضا تستقطب جزء منها. يوضح الجدول الموالي توزيع تلك الاستثمارات:

الجدول 4–18: التوزيع القطاعي للاستثمارات الأجنبية المباشرة للفترة 2002–2012

قطاع النشاط	عدد المشاريع	%	القيمة بالمليون دينار	%	مناصب الشغل	%
الصناعة	220	56	599.200	74	23.450	57
الخدمات	97	23	167.118	21	10.363	24
البناء والأشغال العمومية والمياه	63	15	120.82	1	6.698	14
النقل	16	4	3.991	0,04	505	1
الفلاحة	6	1	887	0,11	82	2
الصحة	5	1	6.192	0,77	737	0
السياحة	3	1	13.587	2	1.124	1
المجموع	410	100	803057	100	42959	100

المصدر: الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار www.andi.dz. "حصيلة مشاريع الاستثمار"

تتركّز الاستثمارات الأجنبية في القطاع الصناعي، والذي يضم أيضا قطاع المحروقات، ولكن يمكن الاستدلال على إمكانية نقل التكنولوجية في الصناعات التحويلية. إن الفروع الأكثر استقطابا للمستثمرين الأجانب، [1] هي فرع الإسمنت الزجاج ومواد البناء، الكيمياء (خاصة فرع الأدوية) والبلاستيك، الأسمدة، الآلات الميكانيكية، الصناعات الغذائية المعادن

[1] - Luçon, Z. (2014) : **Focus sur les investissements européens en Algérie**. ANIMA Investement Network, p. 14.

والسيارات. جذب فرع المعادن ستة مشاريع أجنبية، من أهمها مشروع بين قطر للصلب وأرسلور ميتال وتوسالي التركية، كما جذب فرع الأدوية خمسة مشاريع أربعة منها أوروبية ومشروع إماراتي والذي هو في الأصل مشروع مشترك مع شركة جولفار(Julphar) العالمية، أما فرع الآلات والتجهيزات الميكانيكية فقد استفاد من أربعة مشاريع، منها ثلاثة أوروبية ومشروع أمريكي (General-Electric)، وغيرها من الاستثمارات.*

خلال الفترة 1998-2002، وقعت الجزائر عدة اتفاقيات شراكة مع دول أوروبية للاستثمار في مجال الصناعة الغذائية، الخزف، الكيمياء والصيدلة و الصناعات البلاستيكية (ميشلان) والحديد (مجموعة دانيلي بمنطقة جيجل) كذلك إنشاء مشروعين للشراكة بين هي نكل الألمانية والمؤسسة الوطنية للمنظفات ، كذلك مشروع الغاز الصناعي. دخول المستثمر المصري سنة 2001 في مجال الهاتف النقال (أوراسكوم)، أيضا حيازة المجموعة الهندية (ISPAT) على 70% من رأسمال الشركة العمومية للحديد، المالكة لمركب الحجار.[1]

– مشروع شراكة بين الشركة الوطنية للعربات الصناعية بنسبة 34% ووزارة الدفاع الوطني بنسبة 17% من جهة وشركة أعمار الإماراتية (Aabar) وشركة ديملر (Daimler/ Mercedes- Benz) الألمانية (الشريك التكنولوجي) بنسبة 49% من جهة ثانية. تأسّست هذه الشراكة سنة 2012، وتتمثل في تركيب خمسة أنواع من الشاحنات تحت علامة Mercedes-Benz بطاقة إنتاجية 550 شاحنة سنة 2014 ليتوسّع الإنتاج إلى 2000 شاحنة سنة 2015، مع ضمان تكوين تقني للعمال وكذلك للمسيرين . على أن توكل الأنشطة الباطنية للشركات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية التي ستقوم بإنتاج أجزاء المحركات وفق معايير الشركة الألمانية موجهة للوفاء باحتياجات السوق المحلية ، خاصة الهيآت العسكرية والمؤسسات العمومية والخاصة، مع احتمال التصدير في المستقبل. ويهدف المشروع إلى تحقيق الاندماج العمودي الذي سيمسح بنقل التكنولوجيا خاصة في المحركات.

– ضمن نفس الفرع أقامت الشركة الوطنية للسيارات الصناعية وشركة رونو (Renault) الفرنسية مصنع تركيب السيارات السياحية. وتم اختيار منطقة النشاط "واد تليلات بوهران" بسبب توفر اليد العاملة المؤهلة وقربها من ميناء وهران ومنشآتها الصناعية ونشاطات الدعم ، وسيتم إسناد نشاطات المناولة للمؤسسات الوطنية "بهدف إنشاء شبكة وطنية للمناولة" لتزويد المصنع بالتجهيزات والمستلزمات الصناعية. وفي هذا الإطار تهتم شركات أخرى (فرنسية وتركية) بتركيب السيارات السياحية والنفعية الخفيفة والثقيلة في الجزائر.

– ودائما في مجال النقل تم تدشين مصنع "سياتل" لجمع وصيانة عربات الترامواي سنة 2015 بمدينة عنابة والذي هو شراكة بين مؤسسة صناعة عتاد السكة الحديدية ومؤسسة ميترو الجزائر العاصمة والشركة الفرنسية ألستوم. وتفيد هذه الشراكة أيضا في توسيع شبكة المناولة الوطنية، كما أن نسبة الإدماج المخطط لها بين 2017-2018 ستصل إلى 30%.[2]

– شراكة جزائرية –أمريكية تم توقيع ها في سبتمبر 2013 لإنشاء شركة متخصّصة في صناعة قطع فولاذية خفيفة موجهة للبناء، وكذلك إنجاز مساكن ومركبات فندقية ورياضية وبناءات إدارية وصناعية. وتندرج هذه الشراكة في إطار نقل التكنولوجيا وتوفير 300 منصب عمل مباشر و4000 منصب عمل غير مباشر في إطار "إعادة بناء الصناعة الوطنية" على أن يتم التكوين بالجزائر وأمريكا.

---

* لغياب قاعدة للبيانات عن الشراكات الأجنبية، استعنا بالمجلة الصحفية للوكالة الوطنية لترقية الاستثمار.

[1]- CNUCED (2004). Op. Cit. p.12, 13.

[2] - وكالة الأنباء الجزائرية بتاريخ 12 أفريل 2015: http://www.aps.dz/ar/economie/15848

– شراكة جزائرية – إسبانية في مجال صناعة عتاد الأشغال العمومية والتي وقعت في جانفي 2013 حيث تمتلك الشركة الإسبانية 40% والمؤسسة العمومية الاقتصادية سوفار (فرع المجمع الجزائري للمؤسسة الوطنية لعتاد الأشغال العمومية) بقسنطينة 60%، حيث سيتم تصدير حوالي 25% من الإنتاج من خلال شبكة تجارية دولية للشريك الأوروبي.

– شراكة جزائرية–ألمانية (مجمع سنتروتيرم) لإنجاز مصنع للصفائح الشمسية بالرويبة في إطار برنامج تطوير الطاقات المتجددة الذي باشرته الجزائر سنة 2010، ونجد أن القطاع الخاص أيضا يهتم بهذه المشاريع منها شركة ألسولار بتلمسان وشركة كوندور للإلكترونيك ببرج بوعريريج. وغيرها من الشراكات.

4– مصدر الاستثمارات الأجنبية: إن مصدر الاستثمارات يعطي مؤشرا قويا عن نوع التكنولوجيا التي يمكن نقلها وكذلك عن مستوى المهارات التي يمكن اكتسابها، والجدول التالي يبين مصدر تلك الاستثمارات:

الجدول 4–19: **مصدر تدفق الاستثمارات الأجنبية خلال الفترة 2003–2013** الوحدة: مليون أورو

البيانات	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2112	2013
أوربا	16	27	39	43	54	24	27	15	16	28	23
أمريكا و كندا	3	2	10	12	7	8	9	2	4	1	2
الخليج	3	2	6	13	7	16	4	2	4	5	1
دول المتوسط	7	2	12	15	11	8	9	8	4	4	9
دول أخرى	3	8	9	5	11	1	9	2	4	4	4

المصدر: Luçon, Z.(2014). Op.Cit. p.13.

تعتبر الدول الأوروبية أول مستثمر في الجزائر طيلة الفترة 2000–2013 من حيث عدد المشاريع بنسبة 58% تليها دول المتوسط 18% (3 مشاريع تركية في مجال النسيج، وتوسيع مشروع الحديد والصلب Tosaly السابق، مشروع مغربي فتح فرع شركة Jetalu لأعمال الواجهات الهندسية، تونس فتح فرع للإنتاج الألياف البصرية، مصر، فتح فرع GB Auto للتوزيع الآلي) ثم الدول الناشئة 10% (خاصة الصين)، ثم الولايات المتحدة الأمريكية وكندا 10% ودول الخليج 5%، ولكن من حيث المبالغ المستثمرة فإن دول الخليج تأتي في المرتبة الثانية بعد الدول الأوروبية ثم الولايات المتحدة وكندا. عندما يكون مصدر معظم المشاريع الاستثمارية من الدول المتقدمة (68% في مجموع عدد المشاريع) فإن ذلك يعني ، على الأقل ، أن التكنولوجيا التي يمكن أن تنقل ومستوى المهارات هي أفضل من تلك المتأتية من بلدان أو مناطق أخرى ، وبالتالي يمكن استنتاج أن المشاريع الأوروبية والأمريكية قد تساهم في الرفع من المستوى التكنولوجي والتسيير والمهارات خاصة في المش اريع المشتركة، وما دام أن المشرع الجزائري اشترط الشراكة في الاستثمارات الأجنبية ، فإن ذلك سيزيد من فرص نقل التكنولوجيا واستيعابها خاصة في مشاريع الصناعة التحويلية.

إن الشركات الأجنبية ومن أجل القيام بأنشطتها بأعلى كفاءة فإنها تقوم بضمان تكوين داخلي للاستجابة إلى الشروط المتنامية في جودة المنتجات ، ومنه المساهمة في نقل المهارات إلى العمالة الوطنية . أما من نا حية نقل التكنولوجيا فإنه من الصّعب قياس ذلك، لأنها تأثيرات كيفية ،[1] ولكن التوجه المتزايد نحو القطاعات أو الفروع عالية التكنولوجيا مثل الإلكترونيك والاتصالات لها تأثير ايجابي في نقل التكنولوجيا بين القطاع الخاص المحلي والأجنبي (وحتى العمومي) ، ومن أجل

[1]- CNUCED (2004) : **Examen de la politique de l'investissement de l'Algérie.** Nations Unies, New York et Genève, p.20.

ضمان تحقيق النقل التكنولوجي يجب تحسين التشريعات الوطنية في مجال حماية الملكية الفكرية التي تعطي ضمانا للشركات متعددة الجنسيات لإبرام عقود نقل التكنولوجيا.

إن المستوى الجيد لتثمين التكوين العلمي في الجزائر ووجود مراكز بحث ممتازة [1] مثل مركز الدراسات والبحث في المعلومات العلمية والتقنية، مركز تنمية التقنيات المتقدمة، مركز الدراسات والأبحاث في مجال الاتصالات وغيرها ، والتي تعمل بالتعاون م ع مراكز بح وث فرنسية وأمريكية، فإن الجزائر تمتلك إمكانيات كبيرة للابتكار ، ولكن هناك ضعف في التعريف بأبحاث تلك المراكز وإيصالها للمستثمرين الباحثين عن الكفاءات المحلية.

ما يلاحظ على اهتمام الجزائر بالاستثمارات الأجنبية المباشرة في القطاع الصناعي، هو توج يهها أيضا نحو الصناعات العسكرية، حيث شرعت وزارة الدفاع منذ 2009 في تكثيف محفظة استثماراتها الصناعية ، لتشمل الصناعات الميكانيكية وصناعة السيارات والعربات وآليات النقل وصناعة الأنظمة الإلكترونية وصناعة الطائرات من دون طيار، وكذا تصنيع تجهيزات قطاع الصحة والتجهيزات شبه الصحية، وتعتبر الشركات الألمانية في مقدمة المستثمرين في هذا المجال.

إن الشراكة الجزائري الأجنبية لا تزال تعتمد على تركيب المصانع الجاهزة، ولكن بمستوى مشاركة أفضل للتقنيين والمهندسين الجزائريين، كما أن الشراكات التي تمت هي في إطار التجميع والتركيب هي في الحلقة الأضعف في السلسلة الدولية للقيمة المضافة، وعلى الجزائر أن تستثمر تلك الشراكات في تصنيع الأجزاء والمركبات ذات القيمة المضافة الأعلى.

المطلب الثالث: تنمية القدرات التكنولوجية الوطنية

لا يمكن الحديث الاستفادة من التكنولوجيا المستوردة، سواء كانت في شكل تجهيزات أو استثمارات أجنبي، إلاّ بتنمية القدرات العلمية والتكنولوجية المحلية، التي سترفع من مستوى استيعا ب تلك التكنولوجيا. ويتم تنمية القدرات التكنولوجية الوطنية عن طريق السياسة التكنولوجية الوطنية (**الفرع الأول**) والتي يمكن الاستدلال على نتائجها من خلال بعض المؤشرات (**الفرع الثاني**).

الفرع الأول: مراحل السياسة التكنولوجية الوطنية

ترتبط سياسة تطوير القدرات التكنولوجيا بنشاط البحث والتطوير، وبالتالي نقسّم تطوّر السياسة التكنولوجية حسب التحوّل في التخطيط للبحث العلمي والتكنولوجي، إلى المرحلتين التاليتين:

أولا: المرحلة الأولى 1968–1997: إن الهدف الرئيسي الذي حددته الجزائر لسياستها التكنولوجية على المديين المتوسط والطويل هو تحقيق الاستقلال التكنولوجي ، من خلال استيراد التكنولوجيا الضرورية لتطوير الصناعة المحلية في مرحلة أولى ثم الوصول إلى إنتاج ها في مرحلة ثانية ، كوسيلة للحد من التبعية الاستعمارية الجديدة (ميثاق 76) ولشرط أساسي للتنمية المستقلة والسريعة للبلاد (ميثاق 86).[2] تميّزت هذه المرحلة بوجود مبادرات لوضع سياسة تكنولوجية على المستوى الوطني، والتي كان هدفها التمكين من اكتساب التكنولوجيا ثم إنتاجها، عن طريق سن التشريعات وإنشاء الهيآت البحثية، والتي كانت متفرقة وليس في إطار متكامل.

[1] - CNUCED (2004) p.89.

[2] - خرخاش نادية (1999–2000): **أثر التسيير في إنتاج الإبداع التكنولوجي، دراسة ميدانية لمؤسسة إنتاج اللوالب ، السكاكين والصنابير، سطيف**. رسالة ماجستير، جامعة سطيف، ص84.

تعود أول قرارات تنظيم البحث الوطني لسنة 1970 مع إنشاء وزارة التعليم العالي والبحث العلمي، ثم إنشاء المجلس المؤقت للبحث العلمي سنة 1971 والديوان الوطني للبحث العلمي سنة 1973 والذي كان من أهم مهامه توطيد العلاقة والتنسيق بين الجامعة ومراكز البحث. كُلّفت الهيآت السابقة مع مديرية البحث العلمي ب إعداد أول " **مخطط وطني للعلم والتكنولوجيا**" للفترة (1974–1977) والذي يركّز على الاعتراف بالبحث كأهم عامل للتطوّر والاستقلال التكنولوجي.[1] تم تنظيم البحث وفق المخطط السابق، على مستويين:[2]

– الأول على مستوى وزارة التعليم العالي والبحث العلمي ، مراكز البحث والديوان الوطني للبحث العلمي إلى جانب فرق من الجامعة.

– والثاني على مستوى القطاعات الاجتماعية والاقتصادية.

وعليه كان هناك توجهين للبحث،[3] الأول يعبّر عن وجهة نظر وزارة التعليم العالي وهو توجيه البحث نحو البحث الأساسي ، أما الثاني فكان يعبّر عن حاجة القطاع الإنتاجي وبالتالي محاولة توجيه البحث نحو البحث التطبيقي.

كُلفت عدة جهات بالبحوث الأساسية ، ولكن لم يَدمج المخطط ولم يُقم بأي بحوث تطبيقية في القطاع الإنتاجي ومنه ظهرت التناقضات بين توجهات البحث العلمي والتكنولوجي وأولويات المخطط الرباعي للتنمية (74–77) والتي كانت تتمثل في التحكّم في التكنولوجيا ومن ثم إنتاجها . كان البحث موجها في أغلبه نحو المجال العلمي، وبشكل أقل نحو المجال التكنولوجي، فالسياسة التكنولوجية لم تكن متوافقة بين أهدافها وبين طريقة تنفيذها.

بالنسبة لأنشطة البحث والتطوير على مستوى المؤسس ات،[4] فإنها ظهرت مع بداية سنة 1973 مثل المخبر المركزي للمحروقات بمؤسسة سونطراك، أيضا مخبر التطوير والبحث في مجال الصيدلة (لإنتاج صيغ دوائية ذات استعمال واسع وأيضا الإنتاج باستعمال التراخيص لبعض الأدوية). أولت وزارة الصناعة اهتماما بإنشاء خلايا صغيرة للبحث والتطوير داخل الوحدات الإنتاجية التي تتمتع بإمكانيات مادية، كما أن حاجتها تستلزم ذلك، خاصة في قطاع الصناعة الثقيلة وكانت أول خطوة هي إدخال وبشكل تدريجي نشاطات البحث داخل وحدات الإنتاج.[5]

لم تتأكد العلاقة بين قطاعي البحث والصناعة إلاّ مع بداية الثمانينيات، أي مع المخطط الخماسي الأولى (80–84) (بعد 20 سنة من الاستقلال) عن طريق إنشاء هياكل للبحث والتطوير لتحسين الإنتاج والجودة وتطوير قاعدة بشرية للابتكار والإبداع. ولكن اقتصرى ذلك على مؤسستين فقط هما، الشركة الوطنية للصلب والشركة الوطنية للأبحاث واستغلال المناجم، ومع المخطط الخماسي الثاني (85–89) تعمّق البحث الصناعي في قطاع الصناعات الثقيلة والذي كان يهدف في مجمله إلى:

- تحسين نوعية المنتجات وأساليب الصنع؛
- إنشاء نماذج بتشكيلات واسعة وتصوّر منتجات جديدة؛
- صنع مركبات جديدة.

[1] - M.E.S.R.S. Op.Cit. p.86.

[2] - خرخاش نادية، المرجع السابق، ص89.

[3] - Djeflat, A. (2012). Op. Cit.

[4] - Djeflat, A. (2012). Op. Cit.

[5] - خرخاش نادية، المرجع السابق، ص95.

وقد ارتفع عدد المؤسسات التي بادرت بفتح المجال لأنشطة للبحث والتطوير، من بينها، الشركة الوطنية للمركبات الصناعية، المؤسسة الوطنية للأجهزة الإلكترونية، المؤسسة الوطنية للأجهزة الإلكترومنزلية.

في سنة 1986 كان قانون قطاع البحث العلمي وهيئة الباحثين الدائمين بمثابة تشجيعا للمؤسسات الوطنية لأجل إدماج وظيفة البحث ضمن أنشطتها ،[1] وخلق أو إنشاء وحدات وفرق ومراكز بحث . إذ أن قانون الأستاذ الباحث يشجع تحرّك الجامعات لتدعيم وتقوية وحدات البحث للقطاعات الاقتصادية.

بدأ يظهر مفهوم التطوير في مؤسسات عديدة[2] مثل مؤسسة سونلغاز التي أنشأت سنة 1985 وحدة "للدراسة والبحث" مهمتها البحث التطبيقي في مجال الطاقات المتجددة . كما أنشأت مؤسسة صيدال وحدة جديدة "للبحث في الأدوية والتقنيات الصيدلانية" . وحوّلت شركة سونطراك مخبرها المركزي للمحروقات إلى مركز البحث والتطوير في 1987 مهمته البحث في الأنشطة الأمامية (الدراسات الجيولوجية، الجيوفزيائية، التنقيب. ..الخ). لم يكن مفهوم البحث واضحا لدى المؤسسات في هذه المرحلة ، حيث امتزج وارتبط بمفهوم الاستغلال وعموما، فإنه خلال هذه الفترة بدأ يتأكد الاعتراف بأنشطة البحث في شكل مشاريع وبرامج تختلف عن الأنشطة التقليدية للدراسات والتحليل . في هذه الفترة أيضا ظهرت أنشطة تطويرية في المجال الصناعي ، لكن لم يكن ينظر إليها على أنها ابتكارات أو أنشطة ابتكاريه مثل تحسين جودة المنتجات (والتي تعتبرها نظرية النمو الداخلي على أنها إبداعات) لأجل تحسين وزيادة الكفاءة، إدماج أو إضافات استعمالات جديدة للمنتجات أو إحلال منتجات جديدة . كما ظهرت أيضا الشراكات بين الهيئات العلمية في شكل تعاون بين الباحثين الجامعيين الوطنيين والأجانب، ولأن الإمكانيات الداخلية كانت ضعيفة في المؤسسات لأجل تحقيق البحث والتطوير، فإنها كانت في الغالب تُسند للمخابر الجامعية .

اتسّمت فترة التسعينيات بإنشاء هيآت جديدة للبحث على المستوى الوزاري،[3] منها الوزارة المنتدبة للبحث والتكنولوجيا سنة 1990 والوزارة المنتدبة للجامعات والبحث سنة 1993. كما كان إنشاء سنة 1992، لجان مشتركة بين القطاعات لترقية البحث العلمي والتقني وبرمجته وتقييمه، وكذلك إنشاء المجلس الوطني للبحث العلمي والتقني مكلّف **بتحديد التوجهات الكبرى للسياسة الوطنية للبحث والتنمية التكنولوجية وتنسيق عملية تنفيذها وتقدير مدى تطورها** [4] وبالتالي كانت البداية بالتفكير في إعادة تحديد التوجهات الجديدة للبحث والتطوير بوضع إستراتجية جديدة ومتابعة تنفيذها. أما بالنسبة للمؤسسات[5] فقد تم إطلاق "الصندوق الوطني للبحث" الذي يقوم بتمويل مشاريع البحث والتطوير في المؤسسات ، وبالتالي توسّعت الأنشطة البحثية وأصبحت المؤسسات تسعى نحو تحقيق المعايير العالمية للجودة باكتساب التكنولوجيات الحديثة ، خاصة منها تكنولوجيا المعلومات والاتصال، والممارسات الجيّدة سواء في مجال التسيير أو أساليب الإنتاج أو تحسين جودة المنتجات، وهذا ما يفسّر سعي الكثير منها للحصول على شهاد ات الإيزو،[6] كما تبدى مؤسسات مثل صيدال وسونلغاز وسونطراك وسيفتال إرادة في التطوير التكنولوجي .كما أصبحت المؤسسات تبحث عن الشركاء لتطوير المنتجات الجديدة ، وخاصة البحث عن التوسّع نحو الأسواق الدولية . ما يلاحظ على الشراكات التي تمت بين المؤسسات الوطنية والشركات

[1] - M.E.S.R.S. Op.Cit. p.87.
[2] - Djeflat, A. (2012). Op.Cit.
[3] - M.E.S.R.S. Op.Cit. p.89.
[4] - خرخاش نادية، المرجع السابق، ص92.
[5] - Djeflat, A. (2012). Op.Cit.
[6] - Mekideche, M. Op.Cit. p.235.

الأجنبية (متعددة الجنسيات) [1] من أجل تطوير التكنولوجيات المرتبطة بالمجال، أنها كانت في شكل شركات مختلطة أو التنازل عن براءة. كما تغلّبت الأنشطة التي كانت مرتبطة بالشراكة التكنولوجية الدولية على أنشطة البحث والتطوير المحلية ، بسبب التبعية التكنولوجية وضعف القدرات العلمية الداخلية للمؤسسات الوطنية مقارنة بالشركات الأجنبية، وعوض أن يحدث تكاملا بين الشراكة التكنولوجية والبحث والتطوير المحلي ، فإن الذي نتج هو إحلال التعاون التكنولوجي محل البحث والتطوير.

ثانيا: المرحلة الثانية 1998–2012: شكّل هذه المرحلة تحوّلا في التصوّر، إذ أُعتبر البحث العلمي والتكنولوجي أولوية وطنية (المادة2)، وأصبح التخطيط للتنمية التكنولوجية ضمن إطار قانون واحد، تحدّدت فيه الأهداف والهيآت والوسائل...الخ وهو القانون 98-11 المؤرخ في 22 أوت 1998 والمتضمن القانون التوجيهي والبرنامج الخماسي الأول حول البحث العلمي والتطوير التكنولوجي 1998 –2002[2] (استمرت أحكام هذا القانون إلى ما بعد 2002) والقانون المعدل والمتمم له 08–05 المؤرخ في 23 فيفري سنة 2008 والذي يغطي الفترة 2008–2012.

جاء هذا القانون ليؤطر السياسة الوطنية للبحث والتطوير التكنولوجي في إطار متكامل، ويظهر هذا الإطار في العناصر التي شملها القانون من خلال مواده كالتالي:

1– أهداف القانون: تتمثل الأهداف التي يريد القانون تحقيقها حسب المادة الأولى منه فيما يلي:

- ضمان ترقية البحث العلمي والتطوير التكنولوجي، بما في ذلك البحث العلمي الجامعي؛
- تدعيم القواعد العلمية والتكنولوجية للبلاد؛
- تحديد الوسائل الضرورية للبحث العلمي والتطوير التكنولوجي وتوفيرها؛
- رد الاعتبار لوظيفة البحث داخل مؤسسات التعليم العالي والبحث العلمي ، والمؤسسات المعنية بالبحث وتحفيز عملية تثمين نتائج البحث؛
- دعم تمويل الدولة للنشاطات المتعلقة بالبحث العلمي والتطوير التكنولوجي؛
- تثمين المنشآت المؤسساتية والتنظيمية من أجل التكفّل الفعال بأنشطة البحث العلمي والتطوير التكنولوجي.

عند التمعّن في الأهداف المعلنة، لا نجدها تختلف في جوهرها عن أهداف المرحلة السابقة، ولكن ما يضعها في إطار شامل أن القانون نص أيضا على ضرورة توفير الوسائل اللازمة للبحث وخاصة المالية، والأهم هو السعي إلى تثمين نتائج البحث الذي يعتبر الدافع الأساسي للاستمرار فيه.

2– منطلقات القانون المرتبطة بالجانب الصناعي : إن الميادين التي تناولها هذا القانون متعددة ، لكن نركز على نقاط الضعف التي انطلق منها في الجانب الصناعي في محاولة لاستدراكها، والتي تضمنتها المادة 41، والتي تتمثل في:

- ضعف مستوى التكامل لمختلف الفروع وضعف تثمين الموارد المتوفرة؛
- ضعف توظيف الطاقات الموجودة، 50% في المعدّل؛
- قلة الصادرات من غير المحروقات؛
- التقهقر التدريجي لقدرات الإنتاج وفرص العمل والاستثمار، وكذا عدم تلبية حاجات السوق الوطنية والجهوية.

[1] - Djeflat, A. (2012). Op.Cit.

[2]- **الجريدة الرسمية رقم 62، الاثنين 24 أوت سنة 1998، السنة 35**. و **الجريدة الرسمية رقم 10،27 فيفري سنة 2008، السنة 45**.

وتَّظهر هذه النقاط هشاشة القطاع الصناعي، ومنه فإن البرنامج الخماسي يهدف في المدى المتوسط إلى:

- الرفع من مستوى النمو الصناعي عن طريق مضاعفة الإنتاج من خلال إعادة تنشيط وتوظيف القدرات الموجودة؛
- إعادة توازن الميزان التجاري عن طريق زيادة الصادرات خارج المحروقات إلى 4 مليار دولار؛
- تطوير قدرات الإنتاج للمنتجات الحساسة، ولاسيما منها المنتجات الفلاحية والأدوية ومواد البناء.

نجد أن الأهداف المرتبطة بالقطاع الصناعي انطلقت من تشخيص وضعية حقيقية يجب تحسينها، وعليه نص القانون على ضرورة التكّفل بنشاط البحث في ميادين تناسب الفروع الصناعية ذات الأولوية، وهي الصناعات الكيماوية والزراعة الغذائية، ومواد البناء والمنتجات الصيدلانية، الحديد والصلب. وبالتالي فإن نشاط البحث يهدف إلى التحكّم في التقنيات والمنتجات، ومنه تحسين الطرق والأساليب والتجديد من أجل ترقية المواد المحلية و كذلك الصناعات الجديدة.

3– الوسائل المالية والبشرية، والهيآت وتقييم النتائج: وتتلخّص فيما يلي:

أ– المخصصات المالية : حسب المادة 21 ومن أجل بلوغ الأهداف السابقة، سترتفع حصة الناتج الداخلي المخصصة لنفقات البحث العلمي والتطوير التكنولوجي من 0.2% سنة 1997 إلى 1% في سنة 2000. وتأتي الموارد المخصّصة لتمويل برامج البحث العلمي والتطوير التكنولوجي حسب المادة 22 من: ميزانية الدولة – موارد ذاتية عمومية أو خاصة – عقود بحث وتقديم خدمات – التعاون الدولي – مداخيل ناتجة عن المساهمات– هيئات ووصايا.

ب– الموارد البشرية: ومن أجل تحقيق أهداف البرنامج، فإن القانون يسعى إلى زيادة عدد العاملين في البحث بمعدل سنوي يتطابق مع احتياجات البرامج السنوية المصادق عليها (المادة 26) وذلك عن طريق: (المادة 27):

- إشراك مكثّف للمستخدمين الباحثين في مؤسسات التعليم والتكوين العاليين؛
- رفع عدد الباحثين الدائمين في هياكل البحث؛
- الاستعمال الفعلي للموارد البشرية المؤهلة في المؤسسات والهيئات العمومية والخاصة لصالح نشاطات البحث، حسب ما تقتضيه التحوّلات الاجتماعية والاقتصادية؛
- التكوين بواسطة البحث ومن أجل البحث والتعليم العالي؛
- الاستعمال الأمثل للباحثين المقيمين في الجزائر، والعمل على إشراك الكفاءات العلمية الجزائرية العاملة في الخارج في ميادين التكوين والتعليم والبحث؛
- تكوين شبكات من فرق البحث لتحقيق تطوير البحث المشترك؛
- وضع ترتيبات ملائمة تسمح بتنقل الباحثين بين مؤسسات التعليم والتكوين العاليين وهيئات البحث؛
- إعداد دليل وطني للعاملين في البحث العلمي والتطوير التكنولوجي.

ج– الهيآت: ويقوم المجلس الوطني للبحث العلمي والتقني بتحديد التوجهات الكبرى للسياسة الوطنية للبحث العلمي، وكذلك تحديد الأولويات بين البرامج الوطنية للبحث وتنسيق تطبيقاتها وتقييم تنفيذها (المادة 13)، بينما تقوم المديرية الدائمة تحت وصاية الوزارة المكلفة بالبحث العلمي بتنفيذ السياسة الوطنية في مجال البحث العلمي والتطوير التكنولوجي في إطار مشترك بين القطاعات(المادة 14). كما تقوم المؤسسة العمومية الخصوصية ذات الطابع التكنولوجي والعلمي لتحقيق نشاطات البحث العلمي والتطوير التكنولوجي بتنفيذ برامج البحث العلمي والتطوير التكنولوجي في الميادين المحددة لها (المادة17). وتنشئ وحدات بحث لتنفيذ برامج البحث، ذات صبغة قطاعية أو مشتركة بين القطاعات (المادة 18) كذلك مخابر البحث التي تنشأ داخل مؤسسات التعليم والتكوين العاليين (المادة 19).

د– تقييم وتثمين نتائج البحث العلمي والتطوير التكنولوجي : تتخذ الدولة بواسطة الهيآت المؤهلة التدابير الملائمة من أجل تثمين نتائج البحث(المادة 36) لاسيّما عن طريق:

- إنشاء هيآت وهياكل تثمين الدراسات التقنية والاقتصادية داخل مؤسسات التعليم العالي والبحث؛
- إعادة تحديد مهام البحث والتطوير التكنولوجي داخل المؤسسات وذلك لتوثيق علاقاتها مع قطاع البحث؛
- إنشاء مراكز وطنية لتثمين نتائج البحث لصنع النماذج الأولية والسلاسل الأولية للأصناف؛
- إنشاء مؤسسات صغيرة ومتوسطة مبدعة؛
- إقامة أقطاب تكنولوجية في الميادين ذات القيمة المضافة العالية؛
- رد الاعتبار إلى هيئات التقييس وتوحيد الأنماط وتنشيطها، وذلك من أجل:
  - تثمين التكنولوجيات ذات القيمة المضافة والقدرات في الهندسة والتجهيزات التكنولوجية المتوفرة؛
  - تسهيل نقل نتائج البحث نحو قطاعات التنمية؛
  - رفع قدرات تكييف التكنولوجيا المستوردة.

ومن أجل تثمين نتائج البحث واستغلالها وتعميمها تضع الدولة الوسائل اللازمة لتسهيل نشر نتائج البحث وتشجيعها وإنتاج الدوريات والمؤلفات العلمية والتقنية وتوزيعها وكذا حمايتها (المادة 37)، وبالتالي فإن الدولة وبالمشاركة مع الدوائر الوزارية المعنية تعمل على إقامة شبكة وطنية لنقل المعلومات تربط بين جميع مؤسسات التعليم والتكوين العاليين، وكذا الهيآت والهياكل ومؤسسات البحث تسهيلا لتبادل المعلومات وتدعيمها للتبادل العملي والتقني. (المادة 38).

4– النتائج حسب القانون رقم 08–05: يعطي القانون نتائج البرنامج الخماسي الأول، وخاصة منها:

– وضع وتنفيذ الهياكل العلمية ولتكنولوجية مثل مخابر البحث، برامج البحث في مختلف القطاعات، اللجان القطاعية المشتركة، زيادة اشتراك الأساتذة الباحثين في مشاريع البحث...الخ؛

– إطلاق أول قمر صناعي جزائري (ALSAT-A) والذي شُرع في استغلاله سنة 2002 (ولكن من قاعدة روسية) هدفه تسيير الموارد الطبيعية ، و(ALSAT-L) في جويلية 2010 تم إطلاقه من قاعدة هندية ، كما أن هناك مشاريع للإطلاق أقمار صناعية أخرى. ومنه تحوّلت الجزائر من عضو ملاحظ في لجنة الاستعمال للفضاء الجوي للمحيط الهادئ إلى عضو دائم في اللجنة، وهو اعتراف بالقدرات الجزائرية في مجال تكنولوجيات الفضاء.[1]

– الشروع في بناء الهياكل القاعدية للبحث ، والخاضعة لبرامج تكنولوجيات الإعلام والاتصال وتكنولوجيات الفضاء، والبيوتكنولوجيا والطاقات المتجددة والصحة والزراعة والتغذية...الخ.

ويؤكد القانون رقم 08–05 على العناصر المكونة للبحث (في إطار تأكيد ما جاء به القانون 98-11) منها:

– ضرورة تحديد كيفيات وطرق تنفيذ أعمال البحث؛

– إصدار القوانين الأساسية للباحث الدائم والأستاذ الباحث، ووضع إجراءات تحث الباحث على تثمين نتائج بحثه سواء كانت اقتصادية أو علمية؛

– اتخاذ إجراءات تهدف إلى جعل مهنة المطوّر أكثر جذبا ، ووضع تدابير تحفيزية خاصة بإيداع البراءات، وإنجاز أرضيات تكنولوجية لصناعة النماذج الأولية والعينات طبقا للمعايير الصناعية؛

[1] - Benaisa, Y. (1 Juillet 2013) « **L'ALSAL forge les compétences algérienne aux technique spatiales** ». www.maghrebergent.com.

– التثمين الاقتصادي لنشاط البحث العلمي والتطوير التكنولوجي ونقل المنتجات والمعرفة من فضاءات البحث إلى القطاع الاقتصادي.

أما في ما يخص التمويل، رغم أن نسبة الإنفاق على البحث العلمي المخططة في سنة 2002 هي 1% من الناتج المحلي، إلاّ أن الهدف لم يتحقق، ولهذا فإن القانون المعدل (المادة 21 معدلة) فإن الاعتماد أصبح يُخصّص بالتناسب مع الاعتماد المقدّر على مختلف مكونات برنامج البحث ، حيث كان المبلغ المسطّر في برنامج التنمية الخماسي 2010-2014.[1]

في مجال التطوير التكنولوجي والهندسة: يحث القانون على ضرورة التوجه نحو البحث التطبيقي، لأن البحث في العلوم الأساسية يحتاج إلى اعتمادات مالية كبيرة ، دون تقديم مساهمة فعلية في التطوّر الاقتصادي بالنسبة للبلدان النامية . وبالتالي فإن توثيق الروابط بين البحث والصناعة أمر لا بد منه من أجل نقل المعرفة والمهارات التي تنتجها الجامعات ومراكز البحث إلى القطاع الصناعي، وما لها من دور في المنافسة الوطنية والنمو الاقتصادي.

كما أنه وبناء على المعاينة المتعلقة بندرة المنتجات الناتجة عن البحث العلمي الوطني المطروحة في السوق، فإنه أصبح من الضروري وضع إستراتيجية حقيقية لنقل المعرفة والمهارات خلال الفترة الخماسية ، وعليه ينبغي إنجاز الأعمال والتدابير الآتية من بينها:

– تطبيق تسيير استراتيجي عن طريق توجيه إبداع باحثينا نحو المواضيع الأكثر ارتباطا بالاقتصاد وإدراج محور التثمين في تحديد مشاريع البحث، أيضا تطوير الكفاءات وتحديد حاجات المؤسسات ولذلك التوعية بالمسعى الاستراتيجي؛

– تشجيع الشراكة بين المبدعين وتعزيز الحوار والاتصال المباشر بين كيانات البحث والمؤسسات؛

– تخصيص منح للبحث والصناعة لتشجيع الباحثين على القيام بنشاطات بحث في المؤسسات؛

– إنشاء نظام المعلومات التكنولوجية داخل الوكالة الوطنية لتثمين نتائج البحث العلمي والتطوير التكنولوجي لاسيّما من خلال بوابة معلومات تسمح للمؤسسات بتحديد الكفاءات التي بإمكانها الإجابة على الأسئلة المطروحة وإنشاء قاعدة بيانات خاصة بالمشاريع قيد الإنجاز والنتائج القابلة للتثمين؛

– بعث إستراتيجية التمويل ذي المخاطر والتمويل المشترك لمشاريع مبتكرة ، بإشراك الشركات المالية وسندات الضمان وأجهزة الدعم الموجودة؛

– تشجيع تنصيب الحاضنات لاسيّما على مستوى الجامعات؛

– تعزيز الوكالة الوطنية لتثمين نتائج البحث والتطوير التكنولوجي عن طريق التأطير والوسائل والقانون الأساسي المناسب.

يتضح إذا سعي الدولة إلى بناء القدرات الوطنية للبحث والابتكار، خاصة ما تعلّق منه بالجانب الاقتصادي والصناعي. إن عناصر القانون السابقة تؤكد الإطار الشامل للسياسة التكنولوجية الوطنية، وأكيد أن تنفيذ محاور تلك السياسة بشكل مترابط ومتكامل سينعكس على تطوّر مؤشرات القدرات التكنولوجية. فهل فعلا تطوّرت تلك المؤشرات بما يؤكد فعالية تلك السياسة؟

[1]– بيان اجتماع مجلس الوزراء (24 ماي 2010): **برنامج التنمية الخماسي 2010–2014**.

الفرع الثاني: مؤشرات تطوّر القدرات التكنولوجية الوطنية

رغم أن كل المؤشرات، يصعب من خلالها قياس التفاعل بين مدخلات المعرفة والتكنولوجيا وبين النشاط الابتكاري الذي تستند إليه القدرات التكنولوجية والتنافسية، إلاّ أننا اخترنا المؤشرات التي تعكس نسبيا القدرة على توليد المعرفة ونشرها واستعمالها، والتي سندرسها في الإطار المقارن.

أولا: مؤشرات مدخلات البحث والتطوير: وهي المدخلات الأساسية للقيام بالنشاط البحثي، وتتمثل في:*

1– الإنفاق على البحث العلمي والتطوير التكنولوجي: يعبّر هذا المؤشر عن اهتمام الدولة بدعم المعرفة العلمية والتكنولوجية من خلال تمويل أنشطة البحث والتطوير، ويُستعمل المؤشر أيضا في قياس الكثافة التكنولوجية للأنشطة والمنتجات. يُظهر الجدول التالي الإنفاق في بعض دول المقارنة مع الجزائر:

الجدول4–20: **تطور الإنفاق على البحث والتطوير خلال الفترة 2000–2012** الوحدة: %من الناتج المحلي الإجمالي

البيانات	2007–2000	2012–2005
الجزائر	0.1	0.1
تونس	1.0	1.1
الأردن	0.3	0.4
مصر	0.2	0.2
المغرب	0.6	0.6

المصدر: 2000–2007، تقرير التنمية البشرية (2010):**الثروة الحقيقية للأمم: مقررات تمهيدية للتنمية البشرية**، ص 206–207.

2005–2012، تقرير التنمية البشرية (2014)، مرجع سابق، ص195–196.

تتميّز الدول النامية بقلة إنفاقها على المجال العلمي، ولا يرجع ذلك إلى قلة مواردها فقط وإنما أيضا لعدم اهتمامها به (إلى حد ما) وعدم اعتباره من بين الأولويات، ويؤكد الجدول السابق ذلك بالنسبة للجزائر ولدول المقارنة، ما عدا تونس. رغم اختلاف الإنفاق من الناتج المحلي الإجمالي بين دول المقارنة، فإنه يعتبر جد ضعيف مقارنة بدول النامية أخرى (ناشئة) مثل البرازيل (1.2%) الصين (1.7%) كوريا الجنوبية (3.7%)، ومقارنة بالدول المتقدمة الذي كان أكبر من 4%. ويظهر عدم الاهتمام بالبحث، في تلك الدول، من خلال مقارنة الإنفاق على القطاع العسكري (2008) الذي بلغ 3% في الجزائر و5.9% في الأردن، بينما مثل فقط 1.3% في تونس. رغم قلة ميزانية البحث والتطوير في الجزائر فإنه لا يتم امتصاصها بشكل كامل ،[1] ما يفسر ضعف الاستثمارات المخصّصة للبحث وضعف نتائجه بحيث لا يحتاج إلى استثمارات جديدة، كما يعبّر عن ضعف الاستثمارات المعنوية لخلق المعارف الجديدة والتدريب والتكوين.

2– عدد الباحثين: يعتبر الباحثون دعامة عملية البحث والتطوير التكنولوجي، كما يعكس عدد الباحثين حجم الأعمال البحثية والمستوى المعرفي والعلمي للمجتمع، ومنه القدرة على تحقيق الانجازات العلمية. والجدول الموالي يوضح عدد الباحثين بالمقارنة ببعض الدول:

* من بين عدة مؤشرات ترتبط بمجال البحث والتطوير اخترنا تلك التي تتوفر عنها المعلومات.

[1] - Djeflat, A. Op.Cit.

الجدول 4–21: عدد الباحثين لكل مليون شخص للفترة 2002–2010

البيانات	2010–2002
الجزائر	170
تونس	1.862
الأردن	1.199
مصر	420
المغرب	661

المصدر: تقرير التنمية البشرية (2013)، مرجع سابق، ص199–200.

إن انخفاض نسبة الباحثين في الجزائر مقارنة بدول المقارنة يدل على قلة النشاط البحثي، وهو نتيجة لانخفاض عدد الطلبة الذين يكملون دراستهم العليا. فمن بين 46 ألف أستاذ جامعي (سنة 2012) تتوفر الجامعة على 27 ألف أستاذ باحث، من بينهم 8.500 فقط من حاملي شهادة الدكتوراه، كما أنه من بين هؤلاء الباحثين تتوفر مخابر البحث العلمي على 2.083 باحثدائما (عوض 4.500 باحثا مسطرا في القانون)، [1] ومع ذلك لا يخصص الباحثون الموجه ون للبحث الأكاديمي إلاّ 10% من وقتهم للبحث الحقيقي ، بسبب الضغوطات البيداغوجية نتيجة لتزايد عدد الطلبة، في حين تمثل وظيفة البحث الحصة الأكبر في وقت الباحث في دول أخرى.[2]

3– هياكل البحث : وهي الهياكل التي تقوم بالبحث، سواء كانت وكالة أو مركز بحث أو مركز دراسات أو مخبر أو محطة تجارب أو معهد تقني، وقد بلغ تعدادها 772 إلى غاية 2009، معظمها تابع لوزارة التعليم العالي، ولا يملك القطاع الصناعي إلاّ 10 مراكز بحث، وبالتالي فإن نسبة الباحثين في القطاع الصناعي لا تتعدى 3% من مجموع عدد الباحثين سنة 2008. ومع ذلك، فإن مجال بحث معظم (65%) المخابر هي في العلوم الأساسية والتكنولوجيا والطاقة. [3] تعتبر الأقطاب التكنولوجية أفضل من يجمع بين قطاع البحث والقطاع الصناعي في مختلف المجالات، والتي يبلغ عددها ثلاثة سيدي عبد الله، بجاية وسيدي بلعباس.[4]

ثانيا: مؤشرات مخرجات نشاط البحث والتطوير : تتمثل تلك المخرجات في الإضافات التي يقدمها الباحثون سواء تعلق ذلك بالبحوث الأساسية أو التطبيقية، والتي قد تمثل منتجات جديدة أو تحسينات. تعتبر المقالات والبراءات، ومع أنها لا تعكس تماما مخرجات البحث العلمي، مؤشرات مهمة، بينما تمثل الصادرات التكنولوجية* مؤشرا أفضل.

1– المقالات المنشورة: يعكس عدد المقالات كثافة نشاط الباحثين، وتقارن الدول في مجال البحث العلمي بالمقالات المنشورة، وهو ما يوضحه الجدول التالي:

---

[1]– تصريح المدير العام للبحث العلمي والتطوير التكنولوجي بوزارة التعليم العالي والبحث العلمي، البوابة الجزائرية للطاقات المتجددة، عن المؤسسة العمومية للتلفزيون الجزائري http://www.portail.cder.dz

[2] - Djeflat, A.(2012). Op.Cit.

[3]- محمد الطيب دويس (2011–2012): **محاولة تشخيص وتقييم النظام الوطني للابتكار في الجزائر خلال الفترة 1996–2009**. رسالة دكتوراه، جامعة ورقلة. ص 173،175.

[4]– كتاب الحكومة، ص 216.

* من بين المؤشرات الأخرى الدالة على مخرجات نشاط البحث والابتكار، عدد المنتجات التكنولوجية الجديدة، الإنفاق عليها وصادراتها والتي لم نستطع إدراجها لانعدام المعطيات عنها.

الجدول 4–22: عدد المقالات المنشورة في المجلاّت العلمية للفترة 1996–2013

البيانات	الجزائر	المغرب	تونس	مصر	الأردن
المقالات	31.153	31.822	44.798	104.784	22.273
مقالات قابلة للذكر	30.655	29.822	42.808	102.181	22.273
عدد مرات الذكر	137.505	195.079	218.166	659.779	136.316
مذكورة ذاتيا	26.895	36.039	48.339	132.942	18.084
عدد مرات الذكر لكل مقال	4.41	6.24	4.87	6.30	5.99
المؤشر H	**89**	**109**	**79**	**148**	**92**

المصدر: **SCImago. (2007). SJR — SCImago Journal & Country Rank. Retrieved October 31, 2014, from http://www.scimagojr.com**

عرف عدد المقالات المنشورة تطوّرا ملحوظا بالنسبة للجزائر، من 510 مقال سنة 2000 إلى 4.561 مقال سنة2013 ، إلاّ أنه يعتبر أضعف من دول المقارنة ماعدا الأردن. ما يهم في المقالات هو جودتها، والتي تنعكس على عدد المقالات القابلة للذكر وكذلك عدد مرات استخدامها كاعتراف من طرف الغير بأهميتها، ونجد أن المعدل متقارب بين الدول السابقة. يلخص المؤشر H أهمية المقالات المنشورة، إذ أنه كلما ارتفع كان دلالة على موضع أفضل. وحسب قيمة المؤشر، تحتل الجزائر المرتبة 56 عالميا من بين 239 بلد وإقليم (1996-2013) والخامسة إفريقيا، وتبلغ أعلى قيمة للمؤشر 1.518 (الولايات المتحدة). ترتبط المقالات التقنية بشكل مباشر بالجانب التكنولوجي، وبالتالي فهي مؤشر أهم من العدد الإجمالي المقالات، ويوضح الجدول التالي تطوّر عددها:

الجدول 4–23: عدد المقالات العلمية والتقنية للفترة 2000–2011

البيانات	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
الجزائر	--	211	221	230	344	350	413	481	537	609	598	599
الأردن	247	233	242	251	281	275	285	344	412	383	378	342
تونس	292	352	355	436	455	571	656	758	851	1022	978	1016
مصر	1433	1464	1564	1717	1661	1658	1786	1934	2019	2247	2431	2515
المغرب	466	352	466	400	417	443	400	379	413	391	350	386

المصدر: تم تجميعها من بيانات البنك العالمي، مؤشرات العلم والتكنولوجيا على موقعه. ، **www.banquemondiale.org/**

رغم أن عدد المقالات بشكل عام عرف تطوّرا في كل دول المقارنة، إلاّ أنها كانت أقل في المجال التقني، والتي قد تتضمن إضافات علمية وتقنية جديدة. في المتوسط فإن عدد المقالات لكل مليون شخص هو ضعيف بالنسبة للجزائر والمغرب ومصر ولكنه أفضل بالنسبة لتونس والأردن مقارنة بالمعدل العالمي الذي هو 147 مقالا.[1] وللمقارنة فقد بلغ عدد المقالات العلمية سنة 2012 بالنسبة للولايات المتحدة الأمريكية 200.000 مقال، وأكثر من 45.000 مقال بالنسبة لانجلترا وأكثر من 74.000 بالنسبة للصين، وهو ما يعكس حجم النشاط البحثي ومساهمته في التطوّر الاقتصادي لتلك البلدان.

يستعين الباحثون في الدول النامية، لأجل نشر بحوثهم في المجلات العالمية، بباحثين من دول متقدمة، وتعتبر نسبة المقالات المشتركة كبيرة بالنسبة لدول المقارنة. والجدول التالي يوضحها بالنسبة للجزائر:

[1] -Dagault, S; et autres (2012) **: Promotion de l'innovation en Méditerranée**. ANIMA Investement Network, Etude N° 63, p.30.

الجدول4–24: نسبة المشاركة الإقليمية والدولية في إعداد المقالات للفترة 2000–2013

البيانات	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
عدد المقالات	510	548	628	825	1.148	1.190	1.786	1.978	2.451	3.026	3.112	3.526	4.214	4.561
مشاركة دولية	51.57	48.91	44.43	54.18	52.61	52.61	50.95	53.39	50.10	51.49	52.02	48.33	45.04	45.38
مساهمة إقليمية	5.48	5.71	5.94	6.94	8.27	8.32	9.95	10.00	10.99	11.68	10.96	11.03	12.16	12.47
مساهمة دولية	**0.04**	**0.04**	**0.05**	**0.06**	**0.07**	**0.07**	**0.09**	**0.10**	**0.12**	**0.14**	**0.13**	**0.14**	**0.16**	**0.18**

المصدر: SCImago. (2007). SJR — SCImago Journal & Country Rank. Retrieved October 31, 2014, from http://www.scimagojr.com

إن الحاجة إلى المشاركة الدولية في نشر المقالات تعني عدم القدرة على إعدادها بالمعايير الدولية من طرف الباحثين الجزائريين، وربما عدم أهميتها من الناحية العلمية. نلاحظ من الجدول السابق، ورغم ارتفاع نسبة المشاركة، إلاّ أنها انخفضت تدريجيا إلى أن أصبحت 45% سنتي 2012 و2013، ويؤكد هذا الارتفاع التدريجي للمستوى العلمي للمقالات الجزائرية المنشورة. انعكس ذلك على ارتفاع مساهمة الباحثين الجزائريين في الإنتاج العلمي الإقليمي (12.47%) والدولي(0.18%) بين سنتي 2000 و 2013، وتعتبر فروع الفيزياء، الهندسة، الكيمياء الطاقة، علوم المواد، الإعلام الآلي علوم البحث الناشئة في الجزائر، إذ تحتل مراتب متقدمة فيها، بين الثانية والرابعة على المستوى الإفريقي.[1]

3– طلبات تسجيل البراءات للمقيمين وغير المقيمين: تشمل البراءات الإضافات الجذرية والتحسينات، وهي مقياس مهم للإنتاج الفكري للأفراد المبدعين داخل المجتمع، ويبين الجدول 4–15 طلبات تسجيل البراءات لدول المقارنة.

الجدول4–25: طلبات تسجيل البراءات للمقيمين وغير المقيمين للفترة 2000–2012

البيانات	2000	2001	2002	2003	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
لغير المقيمين														
الجزائر	127	94	291	296	334	465	611	765	--	--	--	730	803	781
الأردن	127	147	117	157	141	169	428	507	535	446	429	360	346	
تونس	210	156	58	120	223	282	379	416	472	--	--	--	--	
مصر	1081	923	788	626	312	1.008	--	1.589	1.649	1.452	1.625	1.591	1.528	
المغرب	--	--	--	--	457	520	732	782	834	856	882	880	843	
للمقيمين														
الجزائر	32	51	43	30	58	59	58	84	--	--	76	94	119	
الأردن	71	52	21	25	42	49	75	59	50	60	45	40	48	
تونس	47	22	45	35	46	56	77	76	76	--	--	--	--	
مصر	534	464	627	493	382	428	--	516	481	490	605	618	983	
المغرب	104	--	--	--	104	140	178	150	177	135	152	169	169	

المصدر: تم تجميعها من بيانات البنك العالمي، مؤشرات العلم والتكنولوجيا على موقعه.

[1] - Reuters (Janvier 2012) **: Production scientifique des universités algériennes.** Ministère de l'enseignement supérieur et de la R. S. Direction générale de la R. S; et le développement technologique. p.5.

ارتفع عدد طلبات تسجيل البراءات في الجزائر بشكل مهم بين سنتي 2000 و2012، ويدل هذا على زيادة الاهتمام بالإبداع والابتكار. لكن تعتبر مصر الأكثر تسجيلا للبراءات، ليس فقط للأجانب ولكن أيضا للمقيمين، وإذا كانت أكثر تثمينا لكفاءاتها الوطنية، فإنها ستكون أكثر تنافسية من باقي الدول في الأسواق المشتركة، منها السوق الأوروبية. يعتبر عدد طلبات تسجيل البراءات جد ضعيف مقارنة بالدول المتقدمة، وكذلك ببعض الدول الناشئة، إذ بلغ سنة 2012 في كوريا الجنوبية 148.000 طلب، و في تركيا 48.000 طلب، وفي الولايات المتحدة 260.000 طلب، ولكنه قريب من بعض دول شمال المتوسط مثل البرتغال واليونان.[1]

نجد أن أغلب الطلبات هي من طرف غير المقيمين بالنسبة لكل الدول السابقة، إذ تمثل بالنسبة للجزائر 781 طلبا لغير المقيمين مقابل 119 فقط للمقيمين سنة 2012، وهذا يماُ ظهر ضعف القدرات الوطنية أمام القدرات الأجنبية (الأجانب الناشطون في الجزائر) رغم قلة تواجد الأجانب في الجزائر. تعود أغلب براءات الاختراع في الجزائر لأشخاص فرادى بنسبة حوالي 68%، ثم لمجموعة أشخاص بحوالي 10% ثم للمؤسسات بحوالي 20% فقط. وعند تصنيف البراءات حسب المجالات، تستحوذ الهندسة المدنية على النصيب الأكبر، والتي تشمل كل ما يتعلق بالبناء من مواد وعتاد وتقنيات موجهة للشغال العمومية، ثم أجهزة التحكّم، ثم المحركات، المضخات، التوربينات، المنتجات الصيدلانية، السلع الاستهلاكية، الآلات والأجهزة الكهربائية والطاقة الكهربائية.[2][3]

3– الصادرات التكنولوجية: تَظهر جهود البحث التكنولوجي،خاصة التطبيقي منه، في الكثافة التكنولوجية للسلع المنتجة داخل الاقتصاد، ومنه على نوع صادراته، إذ تعكس التجارة في تلك المنتجات التكنولوجية القدرة التكنولوجية والتنافسية للبلد. وترتبط جودة التخصّص أيضا بالصادرات التكنولوجية ذات القيمة المضافة العالية، وبالتالي نسبتها إلى إجمالي الصادرات السلعية، هذا ويوضحه الجدولان المواليان:

الجدول 4–26: **قيمة صادرات التكنولوجيا المتقدمة من الصادرات السلعية للفترة 2000–2011** مليون دولار (بالأسعار الجارية)

البيانات	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
الجزائر	21.2	3.3	6.4	11.9	6.7	9	10.6	6.6	8.4	4.4	5.1	2.4
الأردن	53.1	88.6	49	28.9	42.6	34.8	35.7	38.5	42.6	50.9	122.3	115.6
تونس	154.3	176.7	207.7	246.9	377.1	354.3	578.6	573.1	628.1	446.1	611.1	732.2
مصر	5.5	12.2	12.9	10	13.5	10.1	15.8	5.7	91.8	85.2	96.2	128
المغرب	537.3	439.5	572.7	681	696.3	708.3	830.6	859	771.3	664.5	897.3	860.9

المصدر: البنك العالمي، مؤشرات العلم والتكنولوجيا على موقعه

[1] - Dagault, S; et autres. Op.Cit. p.31.

[2]- حسب تقديرات الباحث محمد الطيب دويس، مرجع سابق، ص 198.

[3]- الرجع السابق، ص 203.

الجدول 4–27: نسبة صادرات التكنولوجيا المتقدمة من الصادرات السلعية للفترة 2000–2012

البيانات	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
الجزائر	4	1	1	2	2	1	1	2	1	1	1	0	0
تونس	3	3	4	4	5	5	7	5	5	4	5	6	--
الأردن	8	7	4	2	2	1	1	1	1	1	3	3	--
مصر	0	1	1	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1
المغرب	11	10	11	11	10	10	10	9	6	7	8	6	6

المصدر: تم تجميعها من بيانات البنك العالمي، مؤشرات العلم والتكنولوجيا على موقعه.

تعكس بيانات الجدولين مكانة ونتائج أنشطة التطوير التكنولوجي في البلدان السابقة، وتعتبر الجزائر الأضعف بينها، إذ تراجعت حصة صادراتها التكنولوجية، التي كانت في الأصل ضعيفة، بشكل مستمر إلى أن أصبحت شبه معدومة. فقيمة صادرات التكنولوجيا المتقدمة، وعوض أن ترتفع، انخفضت من حوالي 21 مليون دولار سنة 2000 إلى 10 مليون دولار سنة 2006 ثم إلى 2.4 مليون دولار سنة 2011، ثم لترتفع قليلا إلى 3.1 مليون دولار سنة 2013. في حين حسّنت باقي الدول من صادراتها التكنولوجية، إذ بلغت أكثر من 732 مليون دولار سنة 2011 في تونس بعد أن كانت فقط 154 مليون دولار سنة 2000، وأكثر من 860 مليون دولار بالنسبة للمغرب بعد أن كانت حوالي 540 مليون دولار خلال نفس (ولكن بفضل الاستثمارات الأجنبية المباشرة). وتمثل قيمة الصادرات التكنولوجيا المتقدمة للولايات المتحدة واليابان ما يضاهي 100 مليار دولار أمريكي. رغم جهود تنظيم نشاط البحث وارتفاع عدد البراءات والإصدارات في الجزائر، إلاّ أن ذلك لم ينعكس على نوع السلع المنتجة والمصدرة، ويؤكد ذلك الانفصال الموجود بين نشاط الابتكار(الذي هو في تطوّر) وبين النشاط الإنتاجي، وهو التكامل الذي يجب أن يضمنه النظام الوطني الابتكار.

ثالثا: النظام الوطني للابتكار: إن تطوّر المؤشرات السابقة، يدل على وجود إرادة سياسية لترقية البحث العلمي والابتكار التكنولوجي، خاصة مع محاولة امتلاك مقاربة متكاملة للبحث والتطوير التكنولوجي التي تضمنها القانون 98 -11. إن خلق المؤسسات والهيآت والتشريعات والتنظيمات والتفاعل فيما بينها، والتي تشكل "**النظام الوطني للابتكار**"

لا تكفي وحدها لإيجاد بحث علمي متطوّر ينعكس على رفع أداء النشاط الاقتصادي وأداء المؤسسات الاقتصادية إذ يبقى هناك فارق كبير بين السياسات (ما هو موجود نظريا) وواقع البحث . فالدول التي حققت نجاحات في مجال الابتكار هي تلك التي عرفت كيف تضمن من خلال نظام الابتكار، التنسيق بين السياسات والإجراءات التي تنفذ تلك السياسات ، وأيضا نجحت في ضمان الاستمرارية في الأمد الطويل . حاولت الجزائر وضع نظام للابتكار يضمن الفاعلية في المجال الصناعي، وذلك بتكليف المديرية العامة للتنافسية بوزارة الصناعة وترقية الاستثمار بإعداده سنة 2008 من أجل تحقيق الأهداف التالية:[1]

- اقتراح السياسة والنظام الوطني للبحث في المجال الصناعي، والسهر على تنفيذها؛
- تنظيم بروز سوق للابتكار الصناعي؛

[1]- المرسوم التنفيذي رقم 08-101 المؤرخ في 25 مارس 2008، عن محمد الطيب دويس، مرجع سابق، ص 259.

- دعم وترقية المراكز التقنية الصناعية قي أعمالها المرتبطة بالبحث والتنمية؛
- ضمان نشر تكنولوجيات الإعلام والاتصال في القطاع الصناعي وتعميم استعمالها؛
- ضمان ترقية الموارد البشرية وتأهيلها؛
- إعداد البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصناعية والسهر على تنفيذه.

تعتبر البيئة الرسمية في المنظمات والشركات ومراكز البحوث في الجزائر عقيمة عن توليد أو تطوير التكنولوجيا[1] فرغم كل المحاولات السابقة، لتحقيق التنمية والتطور التكنولوجي ، فإن الابتكار التكنولوجي لم يدمج ضمن السياسات الصناعية . وفي المقابل فإن المبادرات الفردية والابتكارات التي تتم خارج تلك المؤسسات، والتي كثيرا ما تقدم في معارض الابتكار التي تنظمها هيئات مختلفة ، تواجه صعوبات في إيجاد تنفيذا صناعيا لها. تؤدي شركات الاستشارة ووكالات التنمية المحلية ومراكز التميّز والكفاءة وغيرها، دور الوسيط بين منظومة البحث والقطاع الصناعي، عن طريق نقل نتائج البحث إلى القطاع الصناعي من خلال تقديم خدمات تجارية. ويوجد في الجزائر مركزين فقط تابعين للقطاع الخاص هما المركز الوطني للنسيج والجلود الذي أنشئ سنة 1990 والمركز التقني لصناعة المواد الذي أنشئ سنة 1998.[2] أما في القطاع الحكومي فتؤدي الوكالة الوطنية لتثمين نتائج البحث العلمي والتنمية التكنولوجية ذلك الدور. إن متابعة أعمال الوكالة الوطنية لتثمين نتائج البحث والتنمية التكنولوجية منذ 2002 سمحت بتحديد أكثر من أربعين نموذجا وتطبيقات صناعية، أكثرها حصل على براءات اختراع أو حصل على جوائز من منظمات عالمية مثل "منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية" و"المنظمة العالمية للملكية الفكرية"، ولكن ولا واحد ا منها وجد طريقا إلى الاستغلال والتسويق ولم تتبناه أي مؤسسة ، وبالتالي فإن النظام الوطني للابتكار[3] يعاني من جملة من **النقائص** يتمثل بعضها في:

- قلة البحث العلمي والذي يترجم في ضعف نسبة عدد المنشورات إلى إجمالي عدد الباحثين ؛
- ضعف الرؤية الإستراتيجية في تحديد المواضيع البحثية (المشاريع البحثية) التي لها علاقة بالمجتمع؛
- ضعف طلبات إيداع براءات الاختراع، والذي يفسّر بعدم قناعة المبتكرين بجدوى تثمين ابتكاراتهم وبالتالي حمايتها؛
- ضعف ترجمة التشريعات إلى إجراءات تُثمِن المبادرات في القطاع الإنتاجي.

ومع هذا فإنه يتمتع **بنقاط إيجابية** يجب دعمها وتثمينها من بينها:

- إن وضع إطار تشريعي بذاته سمح بهيكلة نظام الابتكار وتطوره؛
- وجود إرادة سياسية لترقية البحث العلمي والابتكار، والذي يترجم بالارتفاع المستمر للموارد المخصّصة البحث؛
- الولوج المفتوح والسهل للمعلومة العلمية؛
- توزيع هياكل التعليم العالي والبحث العلمي على كل التراب الوطني؛
- إمكانيات بشرية كفؤة، تضم نسبة مهمة من الشباب الباحثين المكونين؛
- الإنفتاح والتبادل بين مختلف الهيئات والباحثين الأجانب؛
- خلق شبكة من المشاتل (المشاريع لإعداد المختصين)؛
- تطوير الأقطاب التكنولوجية التي هي في مراحل مختلفة من الإنجاز.

[1] - Khelfaoui, H. Op.Cit.

[2] - محمد الطيب دويس، مرجع سابق، ص 280.

[3] - M'henni , H. Op.Cit. p.19-20.

ورغم كل النقائص فإن هناك تطوّر ا للقدرات التكنولوجية في الجزائر ، أكدته تطور المؤشرات السابقة، وكذلك تحسّن قيمة بعض المؤشرات المرتبطة بالابتكار في تقارير التنافسية للمنتدى الاقتصادي العالمي، وخاصة المشاركة بين الجامعة والصناعة في مجال البحث الذي سينعكس بالتأكيد على رفع مستوى الأنشطة الصناعية مستقبلا، كما يوضحها الجدول التالي:

الجدول 4–28: تطور بعض المؤشرات التكنولوجية حسب المنتدى الاقتصادي العالمي

المؤشر	قيمة المؤشر (1-7)			
	2012–2011	2013–2012	2014–2013	2015–2014
القدرة على الابتكار	2.0	1.9	2.3	2.7
جودة هيآت البحث العلمي	2.5	2.1	2.5	2.6
المشاركة بين الجامعة والصناعة في مجال البحث	2.3	1.9	2.1	2.3
توفر العلماء والمهندسين	4.4	4.0	4.1	4.2
توفر أحدث التقنيات	4.0	3.4	3.2	3.4
استيعاب الشركات للتكنولوجيا	3.7	3.2	3.2	3.4
الاستثمار الأجنبي ونقل التكنولوجيا	3.8	3.4	3.6	3.9
جودة نظام التعليم	2.8	2.5	2.7	3.0
جودة التعليم العلمي والرياضي	3.4	2.7	2.7	3.2
إنفاق الشركات على البحث والتطوير	2.0	1.8	2.0	2.2

المصدر: WEF: The Global Competitiveness Reports, 2011-2012 2012-2013; 2013 – 2014; 2014-2015

يظهر الجدول، أن هناك تحسّنا في المؤشرات المرتبطة بالقدرات التكنولوجية، والتي تطوّرت بشكل مستمر خلال الفترة 2012- 2014 (مع أنها تراجعت مقارنة بالفترة 2011-2012) ، حيث زادت القدرة على الابتكار على المستوى الوطني ، ساهم في تحقيقها تحسّن، توفر العلماء والمهندسين، جودة هيآت البحث، جودة التعليم وخاصة العلمي والرياضي. كما أن الشركات الوطنية أصبحت أكثر قدرة على استيعاب التكنولوجيات الحديثة، كما أصبحت أكثر إنفاقا على البحث والتطوير، وهو ما يؤكد توجهها نحو تحسين أدائها ومنتجاتها. ونجد أن جذب الجزائر للاستثمارات الأجنبية قد بدأ يحقق هدفه وهو نقل التكنولوجيا، وهذا ما أشرنا إليه في المطلب السابق رغم أننا لم نستطع قياسه.

المبحث الثالث: تحليل تنمية بعض جوانب القدرات الإنتاجية

إن تنمية القدرات البشرية والتكنولوجية لن يكون له تأثير في القطاع الصناعي إلاّ في إطار وجود سياسة صناعية محددة الأهداف، ومستهدفة للقطاعات والفروع ذات الأولوية، وبالتالي مدركة لكيفية استغلال الكفاءات البشرية والتكنولوجية . ولن يتحقق ذلك إلاّ في إطار التخطيط لتنمية صناعية شاملة. إن تنمية القدرات الإنتاجية للاقتصاد الجزائري مرت بثلاث مراحل، مرحلة التخطيط طويل الأجل لتحقيق أهداف التنمية الصناعية (**المطلب الأول**)، ثم مرحلة التخلي عن التخطيط وتسيير القطاع الصناعي عن طريق سياسات ظرفية (**المطلب الثاني**)، بعدها كانت مرحلة جديدة من التنمية الصناعية والمتمثلة في السياسة الصناعية الجديدة في محاولة لإعادة إنعاش القطاع الصناعي (**المطلب الثالث**).

المطلب الأول: التخطيط للتنمية الصناعية وبناء القدرات الإنتاجية 1969–1989

نلمس في هذه المرحلة وجود تخطيط طويل الأجل لبناء القدرات الإنتاجية الوطنية وتحقيق الاستقلال الاقتصادي، بتبني سياسة الصناعات المصنّعة في الفترة الأولى، لأجل بناء قاعدة صناعية تكون أساس التحوّل نحو التصنيع (**الفرع الأول**)،

وانطلاقا من تقييم النتائج السلبية للتوجّه نحو الصناعات الثقيلة، تغير التوجّه في الفترة الثانية نحو الصناعات الخفيفة التي يمكن تمويل استثماراتها والتحكّم بها (**الفرع الثاني**).

الفرع الأول: استهداف الصناعات المصنّعة وبناء القاعدة الصناعية 1969–1979

نوضّح في هذا الفرع المرجعية التي استندت إليها الجزائر في تنمية قطاعها الصناعي، وما هي الصناعات المستهدفة والنتائج التي حققها القطاع الصناعي على مستوى بناء القدرات الإنتاجية.

أولاً: الإطار المرجعي للسياسة الصناعية والصناعات المستهدفة : تعتبر الفترة 1962-1966 مرحلة التأسيس للاقتصاد الوطني والانفصال عن الاقتصاد الفرنسي ، باختيار المنهج التنموي الذي يثمن الموارد الوطنية . تحدّدت الأهداف في ميثاق طرابلس 1962، بتحقيق تنمية الصناعات القاعدية التي تشكّل قاعدة للتنمية الصناعية في الأجل الطويل وفي ميثاق 1964 تبنّت الجزائر المنهج الاشتراكي والاقتصاد المخطط .[1] اختارت الجزائر إستراتيجية استبدال الواردات للتنمية المستقلة ، والتي تهدف إلى تعويض الإنتاج المحلي للمواد المستوردة ، الذي يسمح بتفادي تحويل العملة الصعبة وإنشاء مناصب عمل وتوزيع أكثر شمولاً للدخل، خاصة منها الآلات والمنتجات الوسيطة [2] (الصيغة الصلبة) باعتبارها المجال الأساسي لاكتساب المعرفة العلمية والتكنولوجية.

إن غنى الجزائر بالموارد الطبيعية منها الزنك، الرصاص ، النحاس، الرخام، الزئبق ، الحديد وخاصة النفط والغاز شجّع على استغلال تلك الثروات وإقامة صناعات مرتبطة بها ، ومنه استغلال مزاياها الطبيعية في اختيار تخصّصها ، والذي حوله ستتمحور التنمية الصناعية والصناعات ذات الأولوية . إن ما يميّز السياسة الصناعية في بداية التصنيع أنها كانت وفق تخطيط واضح الأهداف، وبعيد المدى (بغض النظر عن النتائج) تُرجم من خلال مخططات التنمية التي تحدد فيها:[3]

- الهدف من عملية التصنيع، وهو تحقيق الاستقلال الاقتصادي والتكنولوجي وبالتالي فك التبعية للأسواق الدولية؛
- الصناعات المراد إقامتها، وبالتالي استهداف قطاعي بتحديد ما هي الصناعات التي يجب الاهتمام بتنميتها؛
- الوسائل وحجم الاستثمارات التي يجب تخصيصها لكل صناعة، وكذلك النتائج المنتظرة.

وبالتالي نُفذت السياسة الصناعية وفق ثلاث مخططات * امتدت من سنة 1967 إلى 1979، وهي المخطط الثلاثي 1967–1969، المخطط الرباعي الأول 1970–1973، والمخطط الرباعي الثاني 1974–1977. ركّزت الجزائر في المرحلة الأولى(67–69) من التصنيع على ا لصناعات القاعدية ، لتوفير المنتجات الأساسية مثل المحروقات، الصلب الطاقة الكهربائية، الأسمدة، الاسمنت، والتي تؤمن الموارد للمراحل اللاحقة من أجل وضع قواعد للصناعات المستهدفة وهي الصناعات الثقيلة (الصناعات المصنعة) ابتداء من سنة 1970.

---

[1] - Chignier, A.(2009) : **les politiques industrielles de l'Algérie contemporaine, le développement en faillite des relations entre l'Etat et appareil de production dans une économie en développement**. Mémoire de séminaire en Economie nationale du monde Arabe, Université de Lyon2. France. p.13.

[2]- نور الدين بومهرة (1999)"**ملاحظات حول فشل بعض سياسات التصنيع واستراتيجيات التنمية التكنولوجية في العالم الثالث: حالة العالم العربي** ". مجلة العلوم الاجتماعية، العدد 12، ص ص 25-39.

[3] - Mouhoubi, S. (2011) : **les choix de l'Algérie, le passé est toujours présent**. Ed. O.P.U. Algérie. p.18.

* سنهتم في تحليلنا للصناعات المستهدفة والنتائج خلال هذه الفترة دون الاهتمام بالفصل بين المخططات.

تمثل نموذج التصنيع في الجزائر في المفهوم الذي حدده De Bernis, G.D. بقوله " **إن العامل الأساسي في عملية التصنيع للدول غير النامية هو تكوين رأس مال يكون قادرًا على تغذية الصناعات والمنتجات الصناعية الأساسية وكذلك يجب البدء بالصناعات التي تنتج وسائل الإنتاج وليس بالصناعات التي تنتج المواد الاستهلاكية** "[1] والتي لا يمكن أن تكون إلاّ في إطار "**الصناعات المصنعة**".وتحددت في سنة 1971 ثلاثة أهداف أساسية للصناعات الأساسية والصناعات الثقيلة هي:[2]

– هدف طويل الأجل وهو أن تصل الجزائر إلى مرحلة الاختراع التي ستمثل الانطلاقة الفعلية للاقتصاد ؛ وهنا يظهر الوعي بأهمية التكنولوجيا في بناء الاقتصاد الوطني؛

– يجب أن تكون الصناعات الاستهلاكية قادرة على تغطية حاجيات السوق الوطنية؛

– إرساء قاعدة صناعية ثقيلة ونسيج صناعي متكامل، وبالتالي التحرّر من التبعية للدول المتقدمة صناعيا التي ستحاول بيع تكنولوجياتها وآلاتها بأثمان باهظة للإبقاء على عدم المساواة بين البلدان الغنية والبلدان الفقيرة.

تمثّلت الصناعات المصنعة فيما يلي:[3]

أ– الصناعات ا لتعدينية: اهتمت الجزائر بتثمين الموارد من الحديد لإقامة صناعة الحديد والصلب، نظرا لارتباطه بصناعات عديدة منها ، عربات السكك الحديد، ال رافعات، الجارفات، آلات مزح الاسمنت ، وهي منتجات موجهة لقطاع النقل وقطاع البناء والأشكال العمومية . وكان يُنظر إلى هذه الصناعة كمؤشر للتقدم التكنولوجي، إذ يمثل الصّلب من المدخلات المستخدمة لإنتاج معدات الاستهلاك وكذلك معدات التجهيز.

ب– الصناعة البتروكمياوية: أهم منتجات هذه الصناعة، البلاستيك، الأسمدة، الصابون، الزيوت الصناعية الطلاء...الخ، وبما أن قطاع المحروقات هو القاعدة الأساسية لها فكانت له الأولوية في الاستثمارات الصناعية.

ج– الصناعات الميكانيكية، الكهربائية والالكترونية : وتمثل جوهر الصناعات المصنّعة، حيث ترتبط بإنتاج وسائل الإنتاج منها، الآلات والمحركات، التجهيزات الصناعية وكذلك الشاحنات، الجرارات، الحاصدات، الحافلات وغيرها. رافقت الصناعات الإستراتجية السابقة صناعات خفيفة مثل الصناعات الغذائية وصناعة النسيج وصناعة الجلود.

من أهم خصائص الصناعات الإستراتجية أنها كثيفة رأس المال والتكنولوجيا ، مما يعني أنها تحتاج إلى استثمارات كبيرة وإلى تكنولوجيات متقدمة . كانت المصانع تستعمل تكنولوجيات متطورة ،[4] والتي تحتاج إلى الإطارات المؤهلة من حيث العدد ومن حيث الكفاءة ، ولأن الجزائر كانت تفتقد إلى العنصر البشري المؤهل –لأنه لم يكن لديها صناعات سابقة ولا معاهد تكوين مهمة– فإنها لجأت إلى موردي التكنولوجيا لأجل المرافقة التقنية.

ثانيا: تنفيذ سياسة الصناعات المصنعة: ويرتبط التنفيذ بالتنظيم المؤسساتي، وأيضا الجغرافي والتمويل.

1– التنظيم الجغرافي للصناعات : تم تنظيم الصناعات المقامة ضمن أقطاب محددة، وفق المنهج التنموي الذي طرحه Perroux, F.، والذي أكد على أن النمو يحدث في " **أقطاب للنمو**" تحدث من خلالها تأثيرات أمامية وخلفية على باقي الاقتصاد. ومنه كان تحديد الصناعات التي تؤدي إلى إحداث تلك التأثيرات من أجل تركيزها في أقطاب، وتكون تحت سيطرة

---

[1]- أحسن بن ميسي (1999) "**سياسة التصنيع في الجزائر**". مجلة البحوث والدراسات العربية، ص ص 63-73.

[2]- المرجع نفسه.

[3]- جمال لعويسات (1986): **التنمية الصناعية في الجزائر على ضوء دراسة قطاع الحديد والصلب 1968–1978**. ديوان المطبوعات الجامعية،ص25. كذلك أحسن بن ميسي، مرجع سابق.

[4] - Mouhoubi, S. Op.Cit. p.30.

أو احتكار الدولة .[1] تأخذ هذه النظرية بعين الاعتبار الموقع الجغرافي وما يقدمه من ت سهيلات، حيث يتم إنشاء أقطاب تتمحور حول صناعة أساسية ، تكون لها التنمية التشجيعية لمختلف الأنشطة المتكاملة ضمن نفس المنطقة .[2] وقد بدأت سياسة التوزيع الجغرافي للصناعات سنة 1966 (لكن في إطار تحقيق التوازن الجهوي)، وتوسّعت في المخططات الموالية . ففي سنة 1975 أُدمجت سياسة المناطق الصناعية كإجراء مهم في عملية التوطين الصناعي،[3] حيث كانت تتحدد المناطق الصناعية على أساس برنامج التصنيع، وتحتضن تلك المناطق الأنشط الصناعية التي لا تتعارض مع طبيعة المناطق السكنية التي تقام فيها، وبالتالي تمحورت الصناعات السابقة حول الأقطاب التالية:[4]

– قطبان بتروكيماويان، أرزيو وسكيكدة.

– قطب للحديد والصلب والمعادن بعنابة.

– قطبان في الصناعة الميكانيكية بكل من الرويبة والمدية.

2– التنظيم المؤسساتي: حسب تصريح المجلس الوطني للثورة في جوان 1962 فإنه من بين الأهداف الأساسية لتحقيق التنمية هو " **القضاء على البرجوازية المحلية** "،[5] ومنه أرادت الجزائر إحداث ثورة صناعية عن طريق إشراف وامتلاك الدولة لوسائل الإنتاج، وإلغاء الطبقة البرجوازية * اقتناعا منها بمبدأ تحقيق العدالة الاجتماعية والمساواة بين أفراد المجتمع . كما أن طبيعة الصناعات المصنّعة حسب دو برنيس تستلزم الاستثمار من طرف الدولة في إطار القطاع العمومي ، وعليه تولت الدولة ممثلة في الشركات الوطنية الاحتكارية مهمة النهوض بالقطاع الصناعي، من بين تلك الشركات:[6]

– شركة سونطراك في مجال المحروقات؛ ومركبات لتكرير النفط وتمييع الغاز الطبيعي، إضافة إلى شركة التوزيع.

– الشركة الوطنية للإنشاءات وتركيب الآلات الميكانيكية ؛ ووحداتها التي تختص في المركبات الصناعية، معدات الأشغال العمومية، الجرارات والآلات الفلاحية، الرافعات وخلاطات الاسمنت، وغيرها من الوحدات.

– الشركة الوطنية للبناءات المعدنية في قطاع المعادن.

–كما أقيمت العديد من فروع الصناعات التحويلية، وهو ما يدل فعلا على تنويع الإنتاج.

وبالتالي كان هناك توجها لإنتاج التجهيزات الضرورية للقطاع الصناعي والفلاحي والبناء والأشغال العمومية. من أجل نجاح سياسة الصناعات المصنعة، ومن أجل حماية الصناعات الناشئة التي تحتاج إلى الوقت لتتطوّر وتصبح قادرة على مواجهة المنافسة، احتكرت الدولة للتجارة الخارجية

3– تمويل الصناعات المستهدفة : يحتاج تمويل الصناعات كثيفة رأس المال إلى موارد مالية مهمة، ولهذا أمّمت الجزائر قطاع المحروقات سنة 1971 بهدف استرجاع الثروات الوطنية، وكذلك بهدف استثمار عائداته في تمويل عملية التصنيع وأيضا تنمية قطاع المحروقات ذاته. ارتفع إنتاج النفط خلال الفترة 1967–1979 بـــ 50% ونتيجة لارتفاع أسعاره بثلاث مرات تمكّنت

---

[1] - Chignier, A. Op.Cit. p.18.

[2]- جمال لعويسات، مرجع سابق، ص9.

[3] - C.N.D.P.I (2011) : **l'industrie Algérienne : enjeux et perspectives**. Centre national de documentation de presse et d'information. p.36.

[4]- مبارك بوعشة (2013) "**الاقتصاد الجزائري: من تقييم مخططات التنمية إلى تقييم البرامج الاستثمارية، مقارنة نقدية**" المؤتمر الدولي "**تقييم آثار برامج الاستثمارات العامة وانعكاساتها على التشغيل والاستثمار والنمو الاقتصادي خلال الفترة 2001–2014**". جامعة سطيف، 11و12 مارس.

[5]- جمال لعويسات، مرجع سابق، ص19.

* مع أن الثورة الصناعية في الغرب قامت على أساس تكوين طبقة برجوازية سمحت بتحول المجتمع الغربي إلى مجتمع صناعي.

[6] - C.N.D.P.I. Op.Cit. p.14.

الجزائر من مضاعفة إيراداتها بـ 12 مرة بين 1973 و1979، ومع ذلك فإن الاستثمارات المنجزة في القطاع الصناعي خارج قطاع المحروقات كانت تمول فقط بنسبة 25% من تلك الإيرادات(في شكل قروض بنكية والتي ستكون ملزمة بتسديدها) والباقي عن طريق الديون الخارجية .[1] تضاعف حجم الاستثمارات الإجمالية (بما فيها الصناعية) بين 1970 و1973حيث بلغ التكوين الخام لرأس المال الثابت 28.3% من الناتج المحلي الإجمالي خلال الفترة 1973-1970 و40.4% في الفترة 1973-1977، إذ كان المعدّل يزيد بمعدل سنوي 16% بين 1973 و1977 ووصل أعلى حد له سنة 1978 بـ 47.8% من الناتج المحلي الإجمالي .[2] ويوضح الجدول التالي توزيع الاستثمارات على مختلف الصناعات خلال الفترة 1967-1977.

الجدول4-29: توزيع الاستثمارات الصناعية خلال الفترة 1967-1977 الوحدة: مليون دينار.

البيانات	1977-1967	%
المحروقات والمنتجات الكيمائية	31.295	59.30
الحديد والصلب	8.965	17.00
المناجم	1.980	3.75
الكهرباء	2.285	4.33
الصناعات التحويلية	7.889	15.00
المجموع	52.794	100

المصدر: 26I. Op.Cit. p..P.D.N.C

استفاد قطاع المحروقات والمنتجات الكيميائية بحوالي 60% من الاستثمارات الصناعية، وذلك لاعتباره مصدر تمويل باقي الصناعات. واستفادت صناعة الحديد والصلب والصناعات التحويلية، والتي من بينها الصناعات الميكانيكية محور الصناعات المصنعة، بـ 32% من مجموع الاستثمارات، وهي نسبة مهمة تعكس حجم الأموال المخصّصة لتلك القطاعات، ما سمح للقطاع الصناعي بإنشاء أكثر من 100 مؤسسة وطنية و 1200 مؤسسة جهوية لتطوير وتنمية عدة قطاعات منها، البناء، الميكانيك، الإلكترونيك.

ثالثا: نتائج السياسة الصناعية: نستدّل على بناء القدرات الإنتاجية للقطاع الصناعي من خلال بعض المؤشرات:

1- النتائج الإيجابية التي حققتها سياسة الاستهداف القطاعي: رغم أن القطاع الصناعي لم يكن يحقق النتائج المخطّطة له، إلاّ أنه كان يحقق مؤشرات إيجابية ، منها ارتفاع معدلات نمو القيمة المضافة . ويُظهر الجدول التالي ارتفاع معدل نمو القيمة المضافة للصناعات التحويلية، ما يؤكد توجّه الجزائر نحو التصنيع خلال هذه الفترة.

الجدول 4-30: معدلات نمو القيمة المضافة حسب القطاع خلال الفترة 1969-1979

البيانات	1974-1969	1979-1974
الفلاحة	5.3	8.6
الصناعات التحويلية	6.9	13.5
المحروقات	4.3	3.2
البناء والخدمات	9.6	16.3

المصدر: Ben Abdallah, y. (2007). Op. Cit.

[1] - Chignier, A Op.Cit. p.16.
[2] - C.N.D.P.I. Op.Cit. p.44.

تحققت خلال الفترة 1963–1986* نتائج إيجابية منها:[1]

- كانت حصة القيمة المضافة الصناعية من الناتج المحلي الإجمالي في المتوسط 14.5%؛
- النمو المتوسط للإنتاج الصناعي العمومي كان 11.2%، و10.6% بالنسبة للصناعات التحويلية؛
- حصة التشغيل في القطاع الصناعي 12.2%؛
- نمو الناتج المحلي الإجمالي بـــ 6.5% في المتوسط خلال الفترة 65–78.[2]

يعكس تطوّر حجم الإنتاج درجة توسّع القطاعات الصناعية، وم ا ينجر عنها من آثار جذب للقطاعات المرتبطة بها والجدول التالي يوضح تطور مؤشر الإنتاج الصناعي:

الجدول 4–31: تطور مؤشر الإنتاج الصناعي للقطاع العمومي للفترة 1970–1979 (1989:100)

البيانات	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
المؤشر العام	30,0	27,0	32,4	36,3	34,8	37,8	43,0	45,7	53,4	61,4
المؤشر خارج المحروقات	27,2	22,4	24,4	28,2	27,0	32,2	36,1	39,5	46,7	52,9
المؤشر للصناعات التحويلية	20,9	20,9	22,8	27,9	26,0	31,2	34,8	37,8	44,7	50,5

المصدر : ONS (2013) : **Rétrospective 1962–2011**. p.165.

يعود ضعف مؤشر الإنتاج الصناعي الذي لم يتجاوز 50% إلاّ سنة 1978 إلى أن القطاع الصناعي كان في بداية مرحلة التحكّم في الإنتاج، ومن الطبيعي أن يكون مؤشر الإنتاج ضعيفا، ولكنه شهد تطورا مستمرا. عرفت الصناعات التحويلية نفس الاتجاه، إذ انتقل مؤشر الإنتاج خلال الفترة من 20.9% سنة 1970 على 44.7 % سنة 1998 ثم 50% سنة 1979، معنى ذلك أنه كان هناك تطوّر في القدرات الإنتاجية للصناعات التحويلية. يظهر ذلك التطوّر خاصة في الصناعات الحديدية، المعدنية الميكانيكية والكهربائية والإلكترونية (ص.ح.م.م.ك) الذي انتقل مؤشر إنتاجها من 18% سنة 1970 إلى 57% سنة 1979، أيضا بالنسبة لصناعة مواد البناء إذ انتقل المؤشر من 16.7% إلى 62.1% خلال نفس الفترة، وارتفع مؤشر الإنتاج للصناعات خارج المحروقات بشكل عام من 22.2% سنة 1970 إلى 61.4% سنة 1979، ومنه كان هناك تطوّرا ونموا في القدرات الإنتاجية في كل الفروع الصناعية، تؤكد بناء تلك القدرات، على أن تتوسّع أكثر في المراحل اللاحقة.

رغم أن الجزائر اهتمت بالسوق الداخلية أولاً وأجّلت الاندماج في السوق العالمية، إلاّ أن الصادرات خارج قطاع المحروقات كانت مرتفعة مقارنة بالفترة ما بعد الثمانينات . كانت تلك الصادرات[3] تمثل 26.56% من مجموع الصادرات سنة 1967 و29.7% سنة 1970. مع أن النسبة انخفضت إلى 7.67% سنة 1975، إلاّ أنها تعتبر ذات أهمية مقارنة بمرحلة التصنيع التي كانت في بدايتها، خاصة وأن التصدير لم يكن هدفا في تلك الفترة، ومقارنة بسنة 1980 (1.78%) وبالسنوات التي بعدها.

إن مؤشر نمو الناتج المحلي الإجمالي يمكنه تلخيص النتائج الإجمالية خلال تلك الفترة، وهو ما يبينه الجدول التالي:

* لم نستطع فصل الفترة 1967–1979.

[1] -Bouzidi, A. (2008) **« Industrialisation et industrie en Algérie ».** Dans **« l'Algérie de demain relever les défis pou gagner l'avenir ».** http://library.fes.de/pdf-files/bueros/algerien/06416-index.html

[2] -Lamiri, A. (2013**) : La décennie de la dernière chance, émergence ou déchéance de l'économie algérienne ?** Ed. Chihab. p.64.

[3] - Hedir, M. Op.Cit, p.257.

الجدول 4–32: معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي الفترة 1969–1979 *

السنة	1974	1975	1976	1977	1978	1979
معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي	7,5	5,0	8,4	5,3	9,2	7,5

المصدر **Rétrospective 1962–2011**. Op.Cit. p.268. * تتوفر المعطيات بدءا من سنة 1974.

تؤكد بيانات الجدول إيجابية عملية التصنيع، والتي انعكست على حركية الاقتصاد. إذ سجّل الناتج المحلي معدّلات نمو مهمة، خاصة وأن التصنيع كان في بداية مرحلته، وصلت إلى 9.2%، وكان أضعفها 5.3% ومع ذلك فهي تعتبر مرتفعة مقارنة بفترات التراجع اللاحقة. مع أن قطاع المحروقات كان له الفضل في هذه النتائج، إلاّ أن الصناعات التحويلية أيضا كانت تساهم في ذلك، بدليل تزايد معدل نمو قيمتها المضافة كما أظهرها الجدول4-29.

2– نقائص تنفيذ السياسة الصناعية : إن أهم انجاز حققته الجزائر خلال الفترة 67-79 من خلال سياسة الصناعات المصنعة هو بناء قاعدة صناعية إنتاجية مهمة –لا تزال قائمة إلى اليوم– في الصناعات المحورية للتنمية الصناعية، خاصة وأنها كانت صناعات رائدة خلال تلك الفترة. إن المصانع المزوّدة بأحدث التكنولوجيات كانت قادرة على تلبية حاجيات السوق المحلية والمشاركة في السوق الدولية ، وبالتالي فإن النقائص التي ظهرت خلال تلك المرحلة لم تكن نتيجة للخيارات الصناعية، وإنما لطريقة تسيير القطاع الصناعي. تمثلت **أهم النقائص** فيما يلي:[1]

– عدم التحكّم بالتكنولوجيا المستوردة، مما انعكس على انخفاض استعمال الطاقات الإنتاجية التي كانت بين 45% و55%، ومنه ضعف مؤشر الإنتاج، رغم ارتفاعه بشكل مستمر إلى نهاية الفترة؛

– رغم أن هدف الأقطاب الصناعية كان هو خلق التفاعل بينها وبين الأنشطة الصناعية الأخرى ، الأمامية والخلفية ومنه النسيج الصناعي ككل، إلاّ أن تلك المركّبات الصناعية لم تكن مترابطة، بل كان كل مركب يعمل بشكل مستقل ولا توجد أنشطة دعم فيما بينها، مما جعل كل مركّب أو وحدة إنتاج مرتبطة بنفسها بالخارج؛

– إن عملية التصنيع السريعة ركزت على الإنفاق والاستثمار على حساب الاستغلال الأمثل للتجهيزات وفق متطلبات الكفاءة الاقتصادية، فالنمو الاقتصادي كان مرتبطا بالإنفاق، باستغلال الريع النفطي، وليس بخلق الثروة.

ويمكن إرجاع النقائص التي ظهرت في هذه الفترة إلى **سبب أساسي** هو **سوء إدارة وتنفيذ السياسة الصناعية** ، والتي **تجلّت مظاهره** فيما يلي:[2]

– إن الاحتكار الممارس من طرف الدولة لم يعط المؤسسات العمومية الحرية والمبادرة في تنمية نشاطها، إذ كانت تخضع للقرارات المركزية (مجلس الثورة أو مجلس الوزراء) وبالتالي لم تهتم بتوسيع أسواقها؛

–تغلّب الوظيفة الاجتماعية لتلك المؤسسات على الوظيفة الاقتصادية في توفير مناصب عمل، ما جعل نسبة الموظفين غير المنتجين تصل إلى 52% من العمالة الكلية سنة 1978، وبالتالي لم يكن من الممكن تحقيق الفوائض المالية والوصول إلى

[1]- Benissad, H. (2004) **: Algérie : de la planification socialiste à l'économie de marché.** Ed. Enag, Algérie, p.23-24; et Lamiri, A. Op.Cit. p.65-66. Aussi Chignier, A Op.Cit. p.21.

[2] -Ghoufi, A. (2009) « **Stratégie de croissance et politiques industrielles : une analyse du cas algérien** ».Revue Recherches Economiques et Managériales, Université de Biskra, N°6, pp. 18-31. Aussi Chignier, A Op.Cit. p.16; et Hedir, M. Op.Cit, p.273; et

زوزي محمد (2010) "**إستراتيجية الصناعات المصنعة والصناعة الجزائرية**" مجلة الباحث، العدد 5، ص ص 167-180.

الكفاءة في الأداء. كذلك التحديد الإداري لسعر البيع الذي حال دون خلق فوائض مالية لتمويل النشاط ومنه أدى إلى اللجوء المستمر إلى القروض البنكية؛

– إن ارتفاع عدد الموظفين غير المنتجين وكذلك تأخر انجاز المشاريع (ثقل الإجراءات الإدارية) أدى إلى ارتفاع التكاليف وتبذير المال العام، وبالتالي عدم كفاءة استخدام الأموال، إذ كان حوالي 25% من مجموع الاستثمارات دون مقابل؛

– سوء توجيه الموارد ، فالنمو الاقتصادي خلال الفترة 65-78 كان في المتوسط 6.5% سنويا، ولكن بمعدل استثمار أكثر من 40% من الناتج المحلي الإجمالي ، وبالمقارنة مع كوريا الجنوبية التي كانت تحقق معدل نمو 7% كانت تستثمر فقط 18% من ناتجها المحلي الإجمالي. وحسب kassimi, D. (2008) [1] فإنه خلال هذه الفترة من أجل الحصول على دينار إضافي كان يجب استثمار 3.5 دينار في القطاعات الأخرى، وهذا يعني أن الصناعات المستهدفة لم تحقق الآثار الإيجابية على باقي القطاعات؛

– ضيق الأسواق ، حيث أن الصناعات المصنّعة (وحسب دو برنيس نفسه) هي كثيفة رأس المال ولا يمكن نجاحها وانجازها إلاّ في دولة بأبعاد قارة، فحجم السوق الجزائرية لم يكن كافيا لتحقيق المردود لتلك الصناعات، إلاّ إذا كانت مدعومة بسياسة تصدير واسعة أو في إطار سياسة تعاون اقتصادي (ترتيبات إقليمية).

لهذا كان الهدف بعد وضع قواعد تلك الصناعات، التحضير لتصدير سلع صناعية غير تقليدية في مرحلة متقدمة عن طريق استبعاد الحماية الصارمة على الاقتصاد الوطني وانفتاحه جزئيا على المنافسة الخارجية بهدف تحقيق الكفاءة في الإنتاج. ففي الوقت الذي حققت فيه دول جنوب شرق آسيا اندماجا أفضل في الاقتصاد العالمي (التي اختارت نفس الصناعات) بالارتباط بالأسواق العالمية ودعم قدراتها الإنتاجية والتكنولوجية – من خلال انتهاج سياسة تشجيع الصادرات مستغلة القدرات التي تم بناءها من خلال سياسة إحلال الواردات، وأيضا استفادت من الاستثمارات الأجنبية المباشر – استمرت الجزائر في سياسة التوجّه نحو السوق الداخلية الضيّقة ، والتي لم تسمح بتطوّر الإنتاج (لا كما ولا نوعا) ومنه عدم إعطاء الفرصة للمؤسسات الوطنية للاستجابة لمتطلبات الأسواق الدولية، وبالتالي فإن مردود الصناعات الوطنية كان محدودًا ، حدّ معه القدرة على التوسّع.

الفرع الثاني: التحوّل في السياسة الصناعية واستهداف قطاعات جديدة 1980 –1988

استمر التخطيط للتنمية الصناعية خلال هذه الفترة، ولكن بتوجّه جديد نابع من تقييم نتائج الفترة السابقة، وكان التخطيط لتدعيم القدرات الإنتاجية في الصناعات التي يمكن التحكّم بها وضمان نتائجها.

أولاً: الإطار المرجعي والصناعات المستهدفة: إن جهود الإصلاح خلال هذه الفترة نابعة عن تقييم نتائج الصناعات المصنّعة والاستغلال المكثّف للمحروقات وصناعة الحديد والصلب ، في محاولة لاستدراك أخطاء المرحلة السابقة. وقد خرج المؤتمر الاستثنائي لجبهة التحرير الوطني الذي انعقد سنة 1979 بتوصيات أهمها[2] ضرورة الاهتمام بالصناعات غير النفطية، والتوجّه نحو الصناعات الخفيفة والمتوسطة ، ومنه تحدّد منهج جديد للتنمية الصناعية سواء من حيث اختيار الصناعات ذات الأولوية أو طريقة تنفيذها، والذي استند إلى المرجعية التالية:[3]

[1] - Lamiri, A. Op.Cit. p.69.

[2]- أحسن بن مبيسي، مرجع سابق.

[3] - Chignier, A Op.Cit. p.26 ; et Benissad, H. Op.Cit. p.30.

– التخلي عن الصناعات المصنّعة كأولية في تحقيق التصنيع ، نتيجة لامتصاصها لجزء كبير من الناتج المحلي الإجمالي واعتمادها على تكنولوجيا عالية كان من الصعب التحكّم بها وإعادة إنتاجها، ومنه التوجه نحو استهداف قطاعي جديد **هي الصناعات الخفيفة: الصناعات الغذائية، صناعة الجلود، صناعة النسيج، ومواد البناء؛**

– التحضير لمرحلة ما بعد النفط، وتنويع مصادر الدخل، مع الاستمرار في دعم الشركات الوطنية وحماية الاقتصاد؛

– تقليص التبعية للخارج في مجالات التكنولوجيا، التمويل والتموين، وبهذا تم تقييد المبادلات الخارجية؛

– التخلي عن احتكار الدولة للنشاط الاقتصادي، وبداية إشراك القطاع الخاص في تحقيق الثروة؛

– الاستمرار في المنهج الاشتراكي والاقتصاد المخطط، لأن القطاع الخاص سيعمل بتوجيه من الدولة؛

– التقليل من المركزية الشديدة في اتخاذ القرارات وإعطاء المؤسسات الاقتصادية حرية أكبر في تسير أنشطتها.

تجسّدت السياسة الصناعية أو التوجّه الجديد في المخططين الخماسين الأول (1980-1984) والثاني (1985-1989) ولكن توقف هذا الأخير بعد الأزمة النفطية.

ثانيا: تنفيذ السياسة الصناعية: والتي تخص التنظيم المؤسساتي والجغرافي والاستثماري.

1– التنظيم الجغرافي والمؤسساتي: عوض التركيز على أقطاب للنمو في مناطق معينة كما في المرحلة السابقة، فإن السياسة الصناعية الجديدة سعت إلى تحقيق التنمية المتوازنة بين المناطق،[1] عن طريق إقامة الفروع الصناعية في عدة مناطق. من بين النتائج التي خلص إليها مؤتمر جبهة التحرير أيضا أن حجم المؤسسات العمومية حال دون التسيير الفعّال لها، وعليه اتخذت الإجراءات التالية:[2]

– إعادة الهيكلة العضوية للمؤسسات العمومية سنة 1981 لتسهيل تسيرها وجعلها أكثر كفاءة ، حيث تم تقسيم 90 مؤسسة كبيرة إلى 450 مؤسسة أقل حجما، كما تم سنة 1983 إعادة الهيكلة المالية للمؤسسات العاجزة عن سداد ديونها للبنوك؛

– إعطاء المؤسسات العمومية استقلاليتها التسييرية (1988) لأجل تفعيل دورها كمنشط للاقتصاد في إطار الصناعات المستهدفة، حيث تصبح لها الحرية في كيفية تسيير أنشطتها الإنتاجية والاستثمارية، بما يحقق لها الكفاءة في الأسواق ؛

– تقليص العمالة الزائدة لتحقيق الكفاءة؛

– إنشاء المؤسسات العمومية المتوسطة والصغيرة والتخلي عن المشاريع الكبرى.

2– معدل الاستثمار الثابت: عرف تمويل الاستثمارات بما فيها الصناعية خلال هذه المرحلة، فترتين: الأولى 1980–1986 أين كان سعر النفط مرتفعا، والثانية 1987 –1989 حيث تراجع سعره، ويظهر ذلك من خلال معدّل الاستثمار من الناتج المحلي الإجمالي:

[1] - Ghoufi, A. Op.Cit.

[2] - Lamiri, A. Op.Cit. p.72; et Benissad, H. Op.Cit. p.50.

الجدول 4–33: معدل الاستثمار* من الناتج المحلي الإجمالي للفترة 1980–1989

البيانات	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
المعدل	33.8	30.5	34.4	34.4	32.2	31.8	34.2	29.7	26.4	27.4

المصدر: C.N.D.P.I. Op.Cit. p.50.

إن ارتفاع أسعار النفط إلى غاية منتصف سنة 1985 منح الجزائر القدرة على تمويل الاستثمارات الإنتاجية ويظهر ذلك من خلال ارتفاع نسبة التمويل بين 1980 و1986 (رغم تذبذبها)، ومع ذلك فإن معدّل الاستثمار كان أقل مقارنة بالمرحلة السابقة.

مع بداية المخطط الخماسي الثاني (1985–1989) وحيث بدأت الإصلاحات الهيكلية تعطي نتائجها (أو على الأقل يرجع جانب من تلك النتائج إليها) انخفضت أسعار النفط من 39.5 دولار سنة 1981 إلى أقل من 10 دولار للبرميل (تزامن ذلك مع فقدان الدولار لـ 50% من قيمته) و الرجوع إلى مستواه سنة 1975 (10.42 دولار للبرميل) وبالتالي أصبحت عملية تمويل القطاع الصناعي بالإيرادات النفطية التي انخفضت بـ 32% غير ممكنة. انعكس ذلك على انخفاض معدّل الاستثمار من الناتج المحلي الإجمالي إلى 29.7% سنة 1987 ثم إلى 27.4% سنة 1989، كما سجلت الاستثمارات الصناعية انخفاضا من 39% إلى 32% بين المخطط الأول والثاني [1]، مما أدى إلى تراجع عملية التصنيع في الفترة ما بعد 1986 وتوقف المخطط الخماسي الثاني. بالمقابل أصبحت الديون الخارجية [2] 27 مليار دولار سنة 1988 بعد أن كانت 17.5 مليار دولار سنة 1985، والتي أصبحت تمتص 78% من إيرادات الصادرات النفطية، وفي سنة 1987 تخطت لأول مرة الواردات الغذائية الواردات من سلع التجهيز، ما يؤكد تراجع الاستثمار في القطاع الصناعي.

ثالثا: نتائج السياسة الصناعية: رغم تراجع عملية التصنيع بعد سنة 1986، إلاّ أن إعادة تنظيم القطاع الصناعي في بداية الفترة أعطى نتائجه إلى نهايتها، ومع تراجع معدلات نمو القيمة المضافة خلال الفترة 79–85 فإنها بقيت موجبة كما يوضحها الجدول التالي:

الجدول 4–34: معدلات نمو القيمة المضافة حسب القطاع للفترة 1979–1985

البيان	1979–1985
الفلاحة	4.3
الصناعة التحويلية	8.2
المحروقات	-1.3
البناء والخدمات	5.7

المصدر: Ben Abdallah, y. Op.Cit.

* التكوين الخام لرأس المال الثابت، والذي يعبّر عن الجزء المخصص من الثروة الوطنية لسنة معينة والمحوّلة إلى رأسمال إنتاجي (بناءات، معدات، معدات نقل، استثمار حيواني...الخ) وبالتالي فهو الجزء المخصص لخلق الثروة من جديد في شكل عوامل إنتاج. ومنها القطاع الصناعي.

[1] - عايشي كمال (2005–2006): **إمكانيات ترقية الصادرات الصناعية الجزائرية في ظل المتغيرات الاقتصادية العالمية مع التطبيق على الصناعات التحويلية خلال 1990–2003**. رسالة دكتوراه، جامعة باتنة، ص 137.

[2] - Chignier, A Op.Cit. p.30-31.

تراجعت معدلات نمو القيمة المضافة بالنسبة لجميع القطاعات، إذ كانت أقل من الفترة 69–79 خاصة بالنسبة للصناعات التحويلية، حيث انخفض المعدل من 13.6% بين 74–79 إلى 8.2%، ويعود ذلك إلى عدة أسباب من بينها تقادم التجهيزات الصناعية، مع ذلك كان مؤشر الإنتاج الصناعي يتحسّن (بما فيها فترة تراجع أسعار النفط) كما يوضحها الجدول التالي:

الجدول 4–35: تطور مؤشر الإنتاج الصناعي للقطاع العمومي خلال الفترة 1980–1988 (1989=100)

البيان	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
إجمالي المؤشر العام	61,9	67,6	77,3	86,5	94,3	96,9	101,8	102,5	102,0
إجمالي المؤشر خارج المحروقات	59,1	68,0	77,5	86,6	99,0	103,3	108,5	107,5	105,1
إجمالي المؤشر للصناعات التحويلية	58,1	68,0	79,8	86,8	100,8	104,0	109,7	108,1	105,4

المصدر: ONS: Rétrospective. Op.Cit. p.165.

إذا هناك تحسن جد مهم لمؤشر الإنتاج خلال كل الفترة، سواء المؤشر العام أو مؤشر الصناعات التحويلية الذي ارتفع لأكثر من 100% أواخر الفترة، وهذا ما يدل على تحسّن في استعمال الطاقات الإنتاجية وارتفاع الكفاءة رغم انخفاض معدّل الاستثمار. يعود التحسّن في مؤشر إنتاج كل فروع الصناعة التحويلية دون استثناء، ولكن بشكل خاص إلى الصناعات المعدنية والميكانيكية، حيث ارتفع مؤشر إنتاجها من 64.4% سنة 1980 إلى 117.1% سنة 1988 (ولكن بعد أن كان 126.7% سنة 1986) كذلك صناعة الجلود التي ارتفع مؤشرها من 72.3% إلى 101.2% (بعد أن كان 117.8% سنة 1985) وصناعة مواد البناء والزجاج حيث أصبح المؤشر 102.5% سنة 1988 (بعد أن كان 64.9% سنة 1980))، كذلك الصناعات الغذائية حيث عرفت تحسنا في مؤشرها من 62.4 %سنة 1980 إلى 102.9% سنة 1988.

إن التحسن في مؤشر الإنتاج لم ينعكس على تحسن معدل نمو الناتج المحلي مقارنة بالفترة السابقة، خاصة وأنه أصبح سالبا في نهاية الفترة، كما يوضحه الجدول التالي:

الجدول 4–36: معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي الفترة 1980–1988

السنة	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي	0.8	3.0	6.4	5.4	3.3	3.7	0.4	-0.7	-1.0

المصدر: ONS: Rétrospective. Op.Cit. p.268.

إن النقائص التي ميّزت هذه المرحلة، رغم إعلان أهداف جديدة ومحاولات الإصلاح، لا تختلف عن نقائص الفترة السابقة، حيث استمر الاعتماد على القطاع النفطي في تمويل القطاع الصناعي، وبالتالي استمر عجز هذا الأخير عن توليد الثروة مما أدى إلى بداية تراجع عملية التصنيع حين انخفض سعر النفط. كما أن المؤسسات لم تحسّن من أدائها فإعادة الهيكلة لم تخلق المنافسة بينها، إذ استمرت الوصاية عليها حيث انتقلت إلى الوزارات التابعة لها، وبالتالي لم تستطع أن تكون مؤسسات اقتصادية فعلية، [1] ونتيجة للصعوبات المالية والديون المتراكمة عليها، فقد تم خوصصة معظمها وإعلان إفلاس بضعها الآخر.

[1] -Ghoufi, A. Op.Cit; et Benissad, H. Op.Cit. p.53.

رغم إخفاقات المرحلة 67-89 من حيث النتائج المالية، إلاّ أن التخطيط لإحداث تنمية صناعية أوجد قاعدة وهياكل صناعية أساسية ومتنوّعة، سمحت ببناء قدرات إنتاجية في الصناعات الثقيلة، صناعة الحديد والصلب الصناعات الميكانيكية والكهربائية والإلكترونية، كذلك الصناعات الخفيفة ما يؤكد مرة أخرى توجه الجزائر نحو التصنيع . ومنه كانت هذه المرحلة، مرحلة التخطيط للتنمية الصناعية وبناء القدرات الإنتاجية.

المطلب الثاني: التخلي عن التخطيط للتنمية الصناعية وتراجع القدرات الإنتاجية 1990– 2006

حقّقت الجزائر قاعدة صناعية مهمة، ولكن بتمويل من إيرادات الصادرات النفطية، وبشكل أكبر من الديون الخارجية. إن عجز القطاع الصناعي عن تمويل نفسه، بسبب سوء توجيهه إلى خلق الثروة، قد أثّر على استمرار تدفق الاستثمارات نحوه عندما انخفضت العائدات النفطية، ومنه دخل القطاع الصناعي مرحلة محاولة إعادة هيكلته لتحسين أدائه (**الفرع الأول**). ارتبط القطاع الصناعي مجدّدا بالتمويل غير الذاتي، إذ أن ارتفاع أسعار النفط جعل الجزائر تتبنى سياسات إنعاش الاقتصاد (**الفرع الثاني**) وبالتالي تخلت الجزائر عن فكرة التخطيط للتنمية الصناعية طويلة الأجل.

الفرع الأول: السياسات الظرفية وبداية تراجع القدرات الإنتاجية 1990 – 1999

لقد كشف التراجع الحاد لأسعار النفط منتصف الثمانينات عن ضعف القدرات الصناعية للاقتصاد الجزائري مما أدى إلى توقف المخطط الخماسي الثاني، ومنه توقف بناء القدرات الصناعية في إطار إستراتجية متوسطة وطويلة الأجل ودخلت الجزائر مرحلة تسيير الاقتصاد ومعه الصناعة عن طريق السياسات المؤقتة.

أولاً: أسباب انتهاج السياسات الظرفية والتخلي عن التخطيط للتنمية الصناعية: لقد تسبب انخفاض أسعار النفط سنة 1986 في انخفاض الإيرادات النفطية بنسبة 45%، وارتفاع الديون الخارجية مع نهاية الثمانينات ، والتي أصبحت واجبة التسديد بين 1990 و 1993. أُعلن سنة 1994 التوّقف عن السداد ، ما أضعف من قدرة الجزائر على اللجوء إلى الأسواق المالية للاستدانة، وفُرض عليها طلب جدولة ديونها بمساعدة البنك الدولي وصندوق النقد الدولي[1] (الذي كان مع نهاية الثمانيات*). تميّزت هذه الفترة بعدم الاستقرار السياسي والأمني ، وبالتالي زيادة الضغوطات على الجزائر من طرف المؤسسات المالية الدولية لتطبيق سياسات ظرفية تمثلت في برامج التثبيت والتكييف الهيكلي (1994–1998) لاستعادة التوازنات المالية الداخلية والخارجية عن طريق مجموعة من الإجراءات، أهمها:[2]

- ترشيد القطاع العمومي والدعوة إلى الخوصصة، وإعطاء دور أكبر للقطاع الخاص؛
- التخفيض من الإنفاق الحكومي وإتباع سياسة التقشّف؛
- تحرير التجارة الخارجية ورفع الحواجز الجمركية عن الواردات؛
- تحرير الاقتصاد عن طريق تحرير الأسعار؛
- تشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر؛

ومنه دخلت الجزائر مرحلة جديدة من الإصلاحات غير المخطط لها ، والتي لم تكن ضمن إستراتيجية محددة بل كانت وفق إملاءات خارجية. نجحت البرامج السابقة في تحقيق هدف التوازنات في المؤشرات الكبرى، حيث ارتفع معدل النمو إلى

---

[1]- عبد المجيد بوزيدي (1999): تسعينيات الاقتصاد الجزائري: حدود السياسات الظرفية. ترجمة جريبب أم الحسن. موفم للنشر، الجزائر.ص 24

* البرنامج الأول(89–91) بهدف تحقيق التوازنات الكبرى، البرنامج الثاني(94–98) استهداف الاستقرار الاقتصادي.

[2] - Benissad, H. Op. Cit. p.202 .

1.1% سنة 1997 بعد أن كان سالبا، ووصل إلى 5.1% سنة 1998 و3.2% سنة 1999، مما سمح بتحقيق فوائض مالية[1] قدرت بـ 21 مليار دولار بين 1994 و1998. كما ارتفع فائض الميزانية إلى 3% من الناتج المحلي الإجمالي سنة 1996 بعد أن كان عاجزا بـ 9% سنة 1993، انخفض معدل التضخم إلى 16% سنة 1996 و6% سنة 1997 بعد أن كان 39% سنة 1994. إن الرتائج الكلية الإيجابية السابقة كانت على حساب قطاع الصناعة وتدهور قدراته الإنتاجية، إذ تردّدت السلطات في وضع سياسة صناعية على ضوء الشروط التي حدّدتها المؤسسات المالية الدولية للاندماج في الاقتصاد العالمي، انعكس عدم وجود سياسة صناعية محددة (بالإضافة إلى الأسباب السابقة) على عدم قدرة القطاع الصناعي على التكيّف مع الأوضاع الجديدة، ما نتج عنه تراجع في قدراته.

ثانيا: معدل الاستثمار الثابت: انخفض معدل الاستثمار عن الفترات السابقة، والذي يؤكد فعلا تراجع الاهتمام بتجديد وتوسيع رأس المال الإنتاجي ومنه الصناعي، كما يوضحه الجدول التالي:

الجدول4 –37: معدّل الاستثمار من الناتج المحلي الإجمالي للفترة1990–1999

السنوات	1990	1991	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
المعدّل	25.2	25	27.2	27.4	27	24.9	23	25.7	24.4

المصدر: C.N.D.P.I. Op.Cit. p.50.

نلاحظ تراجع معدل الاستثمار من 25 % سنة 1990 إلى 23% سنة 1997 قبل أن يرتفع بعد ذلك. يؤكد هذا التراجع عجز الحكومات عن إعادة بعث القطاع الصناعي رغم عمليات إعادة الهيكلة، حيث تراجعت الاستثمارات الصناعية نتيجة لعدم قدرة القطاع على تمويل نفسه، وتخلي للدولة عن تمويله بسبب تراكم ديونه لدى البنوك، إذ أصبح من الصعب منحه قروض جديدة. [2] مع أن الاستثمارات في الصناعات الثقيلة تراجعت، فقد ارتفعت في الصناعات الخفيفة (بفضل القطاع الخاص)، منها الصناعات الغذائية، مواد البناء والزجاج، النسيج والجلود، الخشب والورق، والذي يتضح أكثر خلال الفترة 1998–2002. إن عدم قدرة الدولة على الاستمرار في ضمان الاستثمار دعم خيار عمليات الخوصصة التي رأت فيها الحكومات حلاً قد ينعش القطاع، وانعكس انخفاض معدّلات الاستثمار على انخفاض مؤشرات الإنتاج الصناعي.

ثالثا: نتائج السياسات الظرفية : إن النتائج خلال هذه الفترة لم ترتبط فقط بضعف كفاءة الصناعة الوطنية، بل أيضا بسياسة الإنفتاح ومنها تحرير الواردات التي أصبحت تنافس بدرجة كبيرة المنتجات الوطنية، خاصة في ظل غياب سياسة رشيدة لتنمية القطاع الصناعي. ويتبيّن ذلك من خلال المؤشرات التالية:

الجدول 4–38: تطور مؤشر الإنتاج الصناعي خلال الفترة 1990–1999 (100=1989)

البيانات	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
مؤشر الإنتاج العام	101.9	98.9	95.1	94.7	88.5	87.6	81.1	78.2	83.8	84.1
مؤشر الإنتاج خارج المحروقات	101.1	96.8	91.9	91.2	84.4	82.9	73.6	68.9	75.6	75.3
مؤشر الإنتاج الصناعات التحويلية	100.8	95.6	89.6	88.2	80.3	78.9	68.3	63.1	69.0	67.9

المصدر: ONS: Rétrospective. Op.Cit. p.166 .

[1]- أحمد دبيش ونسيمه أوكيل (2014) "**الصناعة الجزائرية في مرحلة ما بعد الاقتصاد المخطط**". مجلة بحوث اقتصادية عربية، العدد 65، مركز دراسات الوحدة العربية، ص ص 157-172.

[2]- عايشي كمال، مرجع سابق، ص 139.

يُظهر الجدول انخفاضا في مؤشر الإنتاج الصناعي العام، ولكن بدرجة أكبر بالنسبة للصناعات التحويلية ، إذ بلغ 32.9% بسبب تراجع مؤشر إنتاج الصناعات التعدينية والحديدية بـ 50.1% وكذلك صناعة الجلود بـ 75.8%، وبنسبة أقل لفروع الصناعات الغذائية بتراجع قدر بـــ9.2%، مواد البناء بـــ8.3% والكيمياء والبلاستيك بـــ 10.9%. إن انخفاض مؤشر الإنتاج يعود إلى تراجع استعمال الطاقة الإنتاجية إلى أقل من 50% خلال معظم سنوات الفترة.

من خلال تفحّص هيكل القيمة المضافة للصناعات التحويلية يظهر أنه خلال هذه المرحلة، ورغم التركيز على الصناعات الخفيفة، فإن الصناعات الميكانيكية والكهربائية لا تزال تشكّل نسبة مهمة من القيمة المضافة للصناعات التحويلية، وهو ما يوضحه الجدول التالي:

الجدول 4–39: هيكل القيمة المضافة للصناعات التحويلية خلال الفترة 90–99

البيان	1990	1995	1999
الصناعات ح. م..م.ك	30	27	14
مواد البناء بالزجاج	10	14	11
الكيمياء والبلاستيك	8	10	9
الصناعات الغذائية	29	26	43
النسيج	11	4	4
الجلود	3	2	1
الخشب والفلين	6	5	5
صناعات مختلفة	3	12	13

المصدر: الديوان الوطني للإحصاء (2004): المعطيات الإحصائية رقم 405، عن عايشي كمال، مرجع سابق، ص 189.

تعتبر الصناعات الثقيلة من بين فروع الصناعات التحويلية التي تساهم بشكل مهم في تكوين القيمة المضافة، وحسب الجدول، فإن الفروع التي أظهرت قدرات إنتاجية رغم تغير مساهمتها بين 1990 و 1999 هي بصفة خاصة الصناعات الغذائية والصناعات الميكانيكية والكهربائية، ثم صناعة مواد البناء والزجاج وأخيرا الصناعات الكيميائية والبلاستيكية. بصفة عامة، فإن تحسّن معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي كما يظهره الجدول الموالي، هو نتيجة لتحسّن المؤشرات الكلية لأداء الاقتصاد، وليس لتحسن أداء الصناعة:

الجدول 4–40: معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي الفترة 1989–1999

السنة	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي	4.4	0.8	-1.2	1.6	-2.2	0.2	3.8	3.7	1.1	6.2	3.2

المصدر: ONS: Rétrospective. Op.Cit. p.268.

إن الإنفتاح السريع على الأسواق الخارجية خلال هذه الفترة أثر بدوره على تراجع الصناعة الوطنية ، إذ أن المؤسسات الوطنية كانت تواجه تراجع سيطرتها على الأسواق المحلية بسبب عدم تنافسية الجهاز الإنتاجي ككل، مما أدى إلى حل 433 مؤسسة صناعية، وبالتالي إحالة حوالي 250.000 عامل إلى البطالة.[1]

[1] - Lamiri, A. Op.Cit. p.77.

في الوقت الذي أصبحت فيه الصناعة التحويلية أساس تحقيق النمو الاقتصادي في كثير من الدول النامية وأصبحت نسبة مهمة من صادراتها من المنتجات الصناعية، نجدها تتراجع في الجزائر وتضعف لسوء التخطيط لتنمية صناعية وثباتها حتى تظهر نتائجها، وسوء توجيه القطاع الصناعي نحو تحقيق الثروة والفوائض. إن عدم وجود رؤية واضحة في كيفية توجيه القطاع الصناعي أدى إلى عدم الثبات في تطبيق السياسات بين الصناعات الثقيلة والخفيفة وأيضا تنظيم القطاع الصناعي بين إعادة الهيكلة والخوصصة والتطهير المالي.

إن انفتاح الاقتصاد الجزائري على الأسواق العالمية دون التحضير لذلك خاصة في ظل غياب المنافسة الداخلية ، وضع الصناعة الجزائرية ضمن شروط صعبة في مواجهة المنافسة. إن التركيز في فترة التسعينيات على الأوضاع الأمنية زاد من إهمال الصناعة (عمليات إعادة الهيكلة والتطهير المالي والخوصصة التي كلّفت الدولة الكثير من الأموال التي كان من المفروض تخصيصها للاستثمار) لهذا فإن الاقتصاد الجزائري تميّز بتبديد الأموال وعدم القدرة على تخصيصها الأمثل.كان يجب حماية القطاع الصناعي عن طريق تهيئة الظروف له ل يعمل وفق الكفاءة الاقتصادية ، ودمجه تدريجيا في السوق الدولية وشبكات الإنتاج الدولية، للاستفادة من الاستثمارات والخبرات الأجنبية. ومنه تميّزت هذه الفترة بالتخلي عن التخطيط للتنمية الصناعية وتراجع القدرات الإنتاجية.

الفرع الثاني: سياسات الإنعاش الاقتصادي واستمرار انخفاض القدرات الإنتاجية 2001– 2012 *

تعتبر سياسات الإنعاش الاقتصادي وسيلة لتنشيط الطلب الكلي وتحريك الاقتصاد الذي هو في حالة ركود عن طريق الزيادة في الإنفاق قصد تحفيز الإنتاج ومنه تحقيق النمو الاقتصادي والتشغيل. إن مصدر تمويل برامج الإنعاش الاقتصادي هو ارتفاع أسعار النفط ابتداء من سنة 2000. استعملت الجزائر مداخليها النفطية لإطلاق برامج الإنعاش الاقتصادي، والتي كانت ثلاثة برامج من 2001 إلى 2014. **

أولاً: برامج الإنعاش الاقتصادي: تمثّلت تلك البرامج فيما يلي:[1]

1– برنامج دعم الإنعاش الاقتصادي 2001–2004: وهو برنامج متوسط المدى، خصص له مبلغ 7 مليار دولار أمريكي، تمحور حول الأنشطة الموجهة لدعم المؤسسات والنشاطات الإنتاجية الفلاحية وتقوية الخدمات العمومية. في الجانب الصناعي أنشئ صندوق ترقية المنافسة الصناعية، وتهيئة المناطق الصناعية.

2– البرنامج التكميلي لدعم النمو الاقتصادي 2005–2009: جاء هذا البرنامج في إطار مواصلة وتيرة البرامج والمشاريع التي سبق إقرارها، خُصص له مبلغ 55 مليار دولار ليصل المبلغ إلى 200 مليار دولار نهاية 2009، وُجهت بالأساس لتحسين مستوى معيشة السكان، وتطوير البنى التحتية وتنمية الموارد البشرية، استكمال الإطار التحفيزي للاستثمار الخاص الوطني والأجنبي، انتهاج سياسة ترقية الشراكة والخوصصة مع الحرص على تعزيز القدرات في مجال خلق الثروات ومناصب الشغل وترقية المنافسة.

---

* هناك تداخل في نتائج الفترات بين فترة عدم التخطيط للتنمية الصناعية 1990- 2006 والتي تضمنت برامج الإنعاش الاقتصادي ، والسياسة الصناعية الجديدة 2007-2012.

** بالإضافة إلى البرنامج الرابع، الخماسي 2015-2019.

[1]- مبارك بوعشة، مرجع سابق، كذلك محمد مسعي (2012) «**سياسة الإنعاش الاقتصادي في الجزائر وأثرها على النمو** ». مجلة الباحث، العدد 10، ص ص147-160.

3– برنامج مواصلة دعم النمو الاقتصادي 2010–2014: خُصص له مبلغ 286 مليار دولار، لاستكمال المشاريع من البرنامج السابق، إضافة إلى المشاريع الجديدة، والذي هدف بالأساس إلى:

– تعميق تنوع الاقتصاد الوطني وتنافسية – تحضير اندماج الاقتصاد الوطني في الاقتصاد العالمي بشكل أمثل ، ترقية اقتصاد المعرفة من خلال تجنيد منظومة التعليم الوطنية، تعبئة تكنولوجيا المعلومات والاتصال ودعم تطوير البحث العلمي.

كشفت عمليات إعادة تقييم المشاريع المعتمدة والمتأخرة عن ارتفاع التكاليف وبالتالي ارتفاع المخصّصات، التي لم تتوقف عند التقديرات الأولى، ما أدى إلى تبديد كبير للأموال، إذ تشير التقارير الدولية أن الجزائر تنفق مرتين أكثر مقارنة بالدول المماثلة لها لتحصل على اقتصادية أقل بمرتين.[1]

إن وفرة الموارد المالية الناجمة عن الموارد الطبيعية يزيد من التوجه نحو الإنفاق، يتمثل هذا الأخير في إطلاق مشاريع كبرى للبنى التحتية والإسكان ... الخ وتعود بالفائدة الآنية على المواطنين . يؤدي الإنفاق في هذه الحالة إلى فقدان العمل لأهميته في المجتمع (تراجع القطاع الإنتاجي)، إذ تتوجّه الدولة أو تهدف من خلال سياسة الإنفاق العمومي إلى تحقيق هدفين هما:[2] – الاستجابة للضغوطات الاجتماعية؛ –وضمان الاستقرار السياسي، دون إن تكون هناك رؤية إستراتيجية عن مدى قدرة الاقتصاد على استيعاب ذلك الإنفاق، ودون توجيه الموارد نحو الاقتصاد الحقيقي الإنتاجي ، وهذا ما حدث في الجزائر، إذ لم تشمل تلك البرامج القطاع الصناعي إلاّ بشكل هامشي.

ثانيا: معدّل الاستثمار الثابت: لم يعكس معدّل الاستثمار الحقيقي ارتفاع الإيرادات، وهذا ما يؤكد أن الإنفاق لم يُوجه إلى تمويل الاستثمارات الإنتاجية، كما يوضحه الجدول التالي:

الجدول 4–41: معدل الاستثمار من الناتج المحلي الإجمالي للفترة 2000–2012

السنوات	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
المعدّل	20.7	22.8	24.6	24.1	24.0	22.4	23.1	26.3	29.1	38.1	36.2	31.9	31.4

المصدر: ONS (2014) : **Les comptes économiques**, N° 669, p.24.

رغم تحسّن معدل الاستثمار بين سنة 2000 و2012 من 20.7% إلى 31.4% فإنه كان مماثلا لفترة الثمانينات والتسعينات، أي فترة تراجع الإيرادات. إن توجيه عائدات النفط إلى قطاعات الخدمات العمومية هو ضروري لتدارك التأخر في مجال الهياكل الاجتماعية والاقتصادية (شبكات النقل والاتصالات وغيرها) كما أنه مهم في دعم القطاع الصناعي، ولكن كان يجب أن ترتفع الاستثمارات الإنتاجية الداعم الحقيقي للنمو الاقتصادي والاندماج في الاقتصاد العالمي (في ظل علمنا، من المؤشرات السابقة، بأن الاستثمارات لم تكن تموّل عن طريق الاستثمار الأجنبي).

ثالثا: نتائج برامج الإنعاش الاقتصادي: حققت برامج الإنعاش السابقة نتائج ارتبطت بتحسّن الأداء الكلي للاقتصاد وبالجانب الاجتماعي، وليس بالقطاع الصناعي، كما تظهره المؤشرات التالية:

[1] - Mebtoul, A. « **L'Algérie sortira t-elle en 2012 de l'économie rentière** ? » .Le quotidien Algérien LE Matin de 27/12/2012.

[2] - Benbitour, A. (2011) « **D'une économie basé sur les ressources à un développement équilibré** ». Dans « **Le** Hafsi, **développement économique de l'Algérie, expériences et perspectives** ». Ouvrage collectif sous la direction de T . Ed. Casbah. pp.189-195.

الجدول 4–42: معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي للفترة 2000–2012

البيانات	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
الناتج المحلي الإجمالي	3.8	3.0	5.6	7.2	4.3	5.9	1.7	3.4	2.4	1.6	3.6	2.8	3.3
ن.م.إ خارج المحروقات	3.8	6.2	6.5	6.6	5.0	6.0	5.4	7.0	6.7	9.6	6.3	6.1	7.1

المصدر: ONS (2014) : **Les comptes économiques en volume de 2000 à 2013**. N° 670. p.2.

ارتفع معدل النمو الاقتصادي خلال الفترة 2000–2012 وكان موجبفي كل السنوات، خاصة سنة 2003 أين وصل إلى 7.2%. إن هذه المعدّلات لا يجب أن تخفي حجم الإنفاق لأجل تحقيقها ، فالجزائر أنفقت 500 مليار دولار أمريكي خلال تلك برامج، أي ما يمثل 33% من الإنتاج الوطني خارج المحروقات سنويا خلال 15 سنة كاملة ، فلم ينفق أي بلد في العالم حجم مماثل من الأموال من أجل بعث اقتصاده. إن أغلب الدول تنفق 1% من أجل أن تحقق نموا اقتصاديا بين 2.5% إلى 3%، بينما تنفق الجزائر 18% لتحقق نموا بـــ 5.5% والذي يقارب المعدل الإفريقي دون أي برنامج إنعاش.[1]

ما يلاحظ أن الناتج المحلي خارج قطاع المحروقات عرف معدل نمو مهم حتى أعلى من المعدل العام، والذي يعود بالأساس إلى قطاع البناء والأشغال العمومية ، محور برامج الإنعاش. يُفسر ذلك بالمرض الهولندي،[2] حيث يستفيد القطاع الذي ترتفع أسعاره بشكل كبير في الأسواق الدولية من إيرادات مهمة، وينتج عنه أثر توسّع الإنفاق على المنتجات غير المتبادلة مثل الخدمات العمومية، وهذا ما يؤدي بطريقة غير مباشرة إلى تحويل الموارد من القطاعات المنتجة مثل الفلاحة والصناعة إلى الخدمات العمومية والبناء. فالدول التي تمتلك الموارد الطبيعية تُهمل تراكم رأس المال المادي، ولكن لا يحدث ذلك بالضرورة دائما، فدول مثل الولايات المتحدة وكندا واستراليا وماليزيا الغنية بالموارد الطبيعية ومنها النفط لا تؤكد هذه النتيجة، فقد طوّرت قدرات إنتاجية في قطاعات صناعية كثيرة. فالنمو الاقتصادي في الجزائر كان توسعيا وليس كثيفا، إذ لم يرتكز على الاستغلال الفعال لعوامل الإنتاج.

لهذا فإن مؤشر الإنتاج العام لم يختلف عن المستوى الذي كان عليه خلال التسعينات كما يوضحه الجدول التالي:

الجدول 4–43: تطور مؤشر الإنتاج الصناعي خلال الفترة 2000–2012 (100=1989)

البيانات	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
مؤشر الإنتاج العام	85.2	85.0	86.0	87.0	87.3	93.0	98.9	90.1	91.8	92.2	89.9	90.2	91.7
م. إ خارج المحروقات	75.0	74.8	74.8	73.8	73.8	77.0	73.3	73.1	76.2	78.9	76.8	78.6	83.0
م.إ.ص التحويلية	66.8	66.2	65.2	62.8	61.4	59.4	53.9	51.8	52.8	53.6	50.7	50.1	50.1

المصدر: ONS (2013) : **Collections Statistiques**, N°180, Série E: statistiques Economique N° 74, p. 26.

بقي مؤشر الإنتاج الصناعي العام مماثلا لما كان عليه في التسعينات ، ولكن تراجع مؤشر إنتاج الصناعات التحويلية بشكل كبير إلى حدود 50% خاصة بين 2005 و2012. يعود هذا التراجع إلى كل الفروع ما عدا مواد البناء والزجاج الذي ارتفع مؤشره من 104.7% سنة 2002 إلى 116.1% سنة 2007 ثم انخفض إلى 104% سنة 2011 ثم إلى 101.4% سنة 2012 ولكن بقي أفضل من باقي الفروع. لا بد أن يكون الإنتاج في القطاع الخاص قد ارتفع سيّما بعد إعطاءه دورا في

[1] - Lamiri, A. Op.Cit. p.79, 84.
[2] - Ben Abdallah, y. (2007). Op.Cit.

الاستثمار الصناعي مع بداية التسعينات، إذ نجد أن مساهمته في القيمة المضافة الصناعية قد ارتفعت بين الفترة 1989-2013،[1] خاصة في صناعة مواد البناء من 12.6% إلى 53.7% والصناعات الغذائية من 52.5% إلى 87.3%، وصناعة الجلود والأحذية من 31.4% إلى 89.6%، وصناعة النسيج من 76.8% إلى 88.1% وهي الصناعات الخفيفة التي يتخصص فيها ، وقد سيطر القطاع الخاص على إنتاج القيمة المضافة خارج المحروقات بنسبة تزيد عن 74% خلال الفترة 2000-2013.[2]

إن أزمة الاقتصاد الجزائري هي أزمة عرض، وبالتالي لا يمكن لسياسات الإنعاش الاقتصادي المرتكزة على الطلب أن تؤدي دورها، فانتهاج سياسة هيكلية لتشجيع الاستثمارات ومنه تشجيع زيادة العرض، سيكون لها آثار إيجابية في الأجل الطويل، عكس سياسة تشجيع الطلب التي هي سياسة ظرفية وبالتالي فإن نتائجها ظرفية.

إن حجم الاستثمار الصناعي يعكس أهمية الصناعات التحويلية في الاقتصاد الوطني، ولكن مساهمة تلك الصناعات في الناتج المحلي الإجمالي هو مؤشر يعكس مشاركتها في تحقيق النمو الاقتصادي، والجدول التالي يوضح ذلك:

الجدول 4-44: مساهمة الصناعات التحويلية في الناتج المحلي الإجمالي للفترة 2000-2010

البيانات	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
إجمالي القطاع الصناعي	42.0	40.1	42.7	42.9	50.5	50.0	51.0	49.3	36.9	40.0	40.7	38.9
الصناعات التحويلية	7.0	7.3	6.6	4.9	4.3	4.1	4.0	3.8	5.7	5.1	4.6	4.5

المصدر: 2001-2008 أحمد دبيش ونسيمة أوكيل،مرجع سابق.

2009 -2012 Banque d'Algérie (2015) : Bulletin statistique trimestriel-Mars, N° 29 , p.26.

رغم مستويات الإنفاق العالية، فإنها لم توجّه بشكل أساسي لخلق ديناميكية في الصناعات التحويلية التي هي أساس القطاع الصناعي، إذ تراجعت مساهمتها بشكل كبير في الناتج المحلي الإجمالي . فبعد أن كانت تلك الصناعات تساهم بـ 18% سنة 1982 و12% سنة 1993 انخفضت إلى حد 3.8% سنة 2007، ولم تزد عن 7.3% سنة 2002 في الوقت الذي كانت فيه أعلى من 16% في دول مثل تونس (17.8%) والمغرب (16.4%) ومصر(18.5%) سنة 2005، وهذا ما يدّل على أن مساهمة القطاع الصناعي ككل ترجع إلى الصناعات الاستخراجية وبالتالي استمرار الاعتماد على الموارد الطبيعية كمصدر للثروة.

يفسر عبد الحق لعميري[3] أن الاقتصاد خارج قطاع المحروقات هو مبدد للثروة، إذ أنه يتم سنويا إنفاق 15% من الناتج المحلي الإجمالي في الاقتصاد للحصول على نمو أقل بثلاث مرات مما كان مخططا له، كما أن كل دينار إضافي منفق على الاستهلاك يتوجه 80 سنتيما منه للخارج في شكل استيراد للسلع والخدمات، في حين أن 20 سنتيما فقط توجه للداخل. يعني ذلك أن برامج الإنعاش القائمة على زيادة الإنفاق على الاستهلاك لن تساهم في دعم القطاع الإنتاجي إلاّ بنسبة 20% بينما هو يحتاج إلى معدلات أعلى لإعادة إنعاشه.

[1]- Bouzidi, A. (2008). Op.Cit.

[2]- ONS, Les Comptes Economiques 2000-2013. Op. Cit. p.26. للمزيد من التفاصيل يمكن الرجوع إلى

[3]- محمد مسعي، مرجع سابق.

إن الاستثمارات خلال كل الفترة 1970-2010[1] كانت بمعدل متوسط 28.7% وهو معدل مرتفع مقارنة حتى بالدول الصناعية، إذ كان معدل الاستثمار خلال نفس الفترة بالنسبة لفرنسا 19.4% وبالنسبة لألمانيا 20.4% وفي المغرب 26,4% وفي تونس24.1%. رغم ارتفاع معدل الاستثمار، إلاّ أن حجم الاستثمارات خلال 41 سنة (665.8 مليار دولار) تقارب حجم استثمارات ألمانيا لسنة واحدة (676.4 مليار دولار سنة 2008) وأكثر بقليل من فرنسا (604.7 مليار دولار سنة 2008)، أقل ممّا استثمرته كوريا الجنوبية (805.1 مليار دولار) بين 2008 و2010 ولكن هو أعلى من دول مثل المغرب (351.4 م.د) تونس (166.1 م.د) ومصر (454. م.د) خلال 41 سنة.

إن ما يترجم كفاءة تلك الاستثمارات من عدمها، هو التنويع الذي تخلقه في القطاع الإنتاجي والذي ينعكس على معدلات النمو التي يحققها، فالدول التي تستثمر أكثر يجب أن تحقق معدلات نمو أكبر، ولكن هذا ما لم يتحقق في الجزائر، فرغم أن الجزائر احتلت المرتبة 17 عالميا من حيث معدّل الاستثمار، إلاّ أنها كانت في المرتبة 107 من حيث معدل النمو، بينما نجد أن دولاً أخرى معدل استثمارها أقل من الجزائر إلاّ أنها تحقق معدل نمو أعلى (مثلا تركيا، إذ كان معدل الاستثمار 18.7% سنة 2010 بينما حققت معدل نمو بـ 7.6%).

المطلب الثالث: السياسة الصناعية الجديدة 2007 – 2025

بعد أن دامت المرحلة الانتقالية في مسار بناء الجهاز الصناعي قرابة 20 سنة (1986-2006)، قرّرت الجزائر العودة إلى التخطيط للتنمية الصناعية من جديد. إن تلك المدة كانت كافية لوضع تصور وإطار لترقية القطاع الصناعي والحصول على نتائجه بالنسبة لأي اقتصاد ، أما بالنسبة للجزائر ، فإنها كانت فترة انتقالية ضائعة من منظور التخطيط لمسار القطاع الصناعي، خاصة في ظل تزايد حركة اندماج الدول النامية في اقتصاد العالمي من خلال بناء قدراتها الصناعية . إن السياسة الصناعية الجديدة هي كذلك، من حيث الإطار المرجعي لها (**الفرع الأول**)، ومن حيث أهداف ومعايير اختيار الفروع (**الفرع الثاني**) وأيضا من حيث الفروع والشعب نفسها (**الفرع الثالث**) وبالتالي فهي تعبّر عن التحوّل في الرؤية الاقتصادية لبناء الجهاز الصناعي على الأمد الطويل . * أما على مستوى النتائج فإنها لم تختلف عن الفترة التي قبلها، والتي تم توضيحها في المطلب السابق.

الفرع الأول: الإطار المرجعي للسياسية الصناعية الجديدة

لقد نبعت ضرورة وضع إستراتيجية صناعية جديدة انطلاقا من تقييم تجربة التصنيع خلال المراحل السابقة ، والتي لم تضمن للصناعة الجزائرية انطلاقة فعلية لتحقيق النمو الاقتصادي، و تكفل لها المشاركة بكفاءة وتنافسية في السوق الدولية ، وعليه فإن متطلبات السوق الدولية كانت المرجعية الأساسية لإعداد السياسة الصناعية الجديدة.

أولاً: متطلبات السياسة الصناعية الجديدة: تتمثل تلك المتطلبات أو المرتكزات فيما يلي:[2]

أ- إن العولمة التي يتولى صندوق النقد الدولي والمنظمة العالمية للتجارة تأطيرها تقوم على حرية تنقل رأس المال، حرية تنقل السلع والخدمات ونسبيا حرية تنقل اليد العاملة ، ترتب عنها إطار جديد للتبادل والتراكم على الصعيد العالمي والذي

[1]- Bouyacoub, A. (2012) « **Investissements massifs pendant cinquante ans, pour quelle croissance ?** ». Les cahiers du Cread, N° 100, pp. 37-69.

* تم استنتاج وتحليل عناصر الإستراتجية بالاعتماد على الكتاب الأبيض للحكومة التالي:

[2]- وزارة الصناعة وترقية الاستثمار، إستراتجية وسياسات إنعاش وتنمية الصناعة، مرجع سابق، ص 20،26،28،29،51،52،97،102،103.

وُضع في سياق اتفاقيات متعددة الأطراف بين الأمم تغيرّت معه موازين القوى ضمن الاقتصاد العالمي. ومنه فإن إستراتيجية إنعاش وتطوير الصناعة تستهدف توجيه الاقتصاد الوطني نحو الاندماج في الاقتصاد العالمي أو الإقليمي وإعطاءه الوسائل الضرورية للقيام بذلك.

ب- وضع الإستراتيجية الصناعية في فضاء يتخطي الحدود الوطنية ، فالأنشطة الصناعية سوف لن تتم فقط في إطار السوق الوطنية، لأن الحدود بين السوق الداخلية والسوق العالمية ستزول، أو على الأقل بينها وبين السوق الإقليمية نظرا لاندماج الجزائر في السوق الأوروبية . فالطلب الوطني والطلب الأجنبي ، يشكلان سوقا واسعة بالنسبة للمؤسسات الأجنبية وللمؤسسات الوطنية، مما يفرض على هذه الأخيرة استعادة حصصها في السوق الداخلية والتغلغل في الأسواق الخارجية.

ج- يكمن العنصر الحاسم للتبادل الدولي في القوة التكنولوجية ، التي تسمح للبلدان الأكثر تقدما ب إنتاج وتصدير المنتجات كثيفة التكنولوجية ، بينما تتخصّص البلدان الأخرى في إنتاج المنتجات ضعيفة المحتوى التكنولوجي ، والتي تقع في آخر سلسلة القيم الدولية. فالتصنيع لن يتم عن طريق اقتناء التجهيزات ، بل يستدعي جهودًا موجهة تهدف إلى استيعاب المهارات والتقليد والتعلّم، وكذلك نشاطات البحث والتطوير وتأهيل الموارد البشرية.

د- إن تحويل المزايا المقارنة المطلقة إلى مزايا تنافسية يعتبر من التحديات الكبرى بالنسبة للبلدان المنتجة للمحروقات ومنها الجزائر، إذ تتعلق المزايا المقارنة بتكلفة العمل أو بالوفرة من مورد طبيعي ذي استعمال صناعي، أما المزايا التنافسية فهي نتيجة للسياسة الموجهة للدولة من أجل تعزيز قدرات التكثيف التكنولوجي، استيعاب الابتكارات التكنولوجية، درجة تغلغل التكنولوجيات الجديدة للإعلام والاتصال في الاقتصاد الوطني.

هـ- إن التنافس على أساس انخفاض تكاليف الأجور يعتبر هشا ولا يضمن استدامة الميزة المرتبطة بها ، فالكثير من البلدان النامية تمتلك هذه الميزة ، وعندها فإن التنافس فيما بينها يدفع بالأسعار نحو الانخفاض مما يؤدي إلى تقلص هوامش أرباح المؤسسات . فالمنافسة بواسطة الكثافة التكنولوجية وتنويع المنتجات هو أكثر صلابة، إذ يضمن لل مؤسسات الوطنية التواجد في أسواق ذات أرباح قوية على المستوى العالمي.

و- حتى وإن ارتكزت الإستراتيجية الصناعية على المزايا الطبيعية التي تتوفر عليها الأمة، فإنها ترمي إلى تعميم الابتكار والتقدّم التقني وتنمية الموارد البشرية ، بالبحث عن الاستثمارات المباشرة الأجنبية ذات الحجم المتوسط وحشدها . ولأن الاستثمار المباشر أصبح عاملا حاسما في التنمية الصناعية وتلاشى التمييز بين الاستثمار الأجنبي والوطني ، فإن التنافسية أصبحت ترتبط أيضا بالبيئة العامة للأعمال والإطار المؤسساتي والاقتصاديات الخارجية ونوعية الموارد البشرية والقدرة على استيعاب التكنولوجيات الأجنبية، ومنه بالمستوى المرتفع للإنتاجية الكلية للعوامل.

إذا يتعيّن أن تستجيب إستراتيجية الإنعاش الصناعي لهذه المتطلبات، وأن تخلق تلاؤ ما بين الإطار الصناعي الوطني والبيئة الاقتصادية والصناعية الدولية ، وهي الشروط التي حققتها الدول النامية الأفضل اندماجا في الاقتصاد العالمي التي استطاعت تحقيق المكاسب منه.

ثانيا: أبعاد السياسة الصناعية الجديدة: سيتم إنعاش الصناعة الوطنية في إطار إستراتيجية ذات أبعاد خمسة، هي:[1]

أ- استعادة الأسواق الداخلية، وتوجيه المؤسسات الوطنية العاملة في أسواق السلع كاملة الصنع نحو الأسواق الإقليمية ، من خلال الاستفادة من تنفيذ اتفاق الشراكة.

[1]- إستراتجية وسياسات إنعاش وتنمية الصناعة، مرجع سابق، ص 104،103.

ب– إعادة تأهيل وإعادة نشر الحظيرة الصناعية للإنتاج الصناعي للسلع الوسيطة (الصناعات الميكانيكية والصناعات الكهربائية والصناعات التعدينية)، و وضع المؤسسات العمومية والخاصة ضمن شبكات الأسواق الإقليمية والعالمية المندمجة ، والاستفادة من رأس المال البشري المؤهل.

ج– استغلال الغاز الطبيعي بإنشاء فروع إنتاج كاملة منتشرة عبر الوطن، بمشاركة الشركات متعددة الجنسيات.

د– توفير الشروط الكفيلة بتمكين صناعات جديدة منتجة للقيمة المضافة العالية من التطوّر، ويستلزم ذلك خلق فضاء محفّز بما يكفي وقدرات وطنية للابتكار والتسيير (وتندرج الصناعة الدوائية وتكنولوجيات الإعلام في هذا الإطار) ومنه ضرورة تواجد الصناديق العمومية ومؤسسات رأس المال المخاطر والشركات متعددة الجنسيات وجميع أنواع الشراكة.

هـ– إنشاء مناطق مندمجة للتنمية الصناعية ، وأقطاب تكنولوجية متخصّصة وتوفير شروط التعاون فيما بين القطاعات الصناعية، وبين المؤسسات ومراكز التكوين لتشكيل مناطق التنمية الصناعية،حيث تنشأ وتتطوّر تنافسية الاقتصاد الوطني.

ومنه تختلف الفترة ما بعد سنة 2007 عن الفترات السابقة في كيفية التخطيط للتصنيع من حيث المرجعية والأهداف والأدوات والتي يجب أن تنعكس على النتائج.

الفرع الثاني: الاستهداف القطاعي، أهداف ومعايير اختيار الشعب

ما يميّز عملية الاستهداف في السياسة الجديدة أنها ركزت على الفروع والشعب الصناعية *بدل القطاعات (صناعات ثقيلة، صناعات خفيفة)، حيث يمكن تركيز الاستثمارات وتوجيه الموارد البشرية والتكنولوجية والاستثمارات الأجنبية –في إطار التقسيم الدولي للأنشطة الصناعية– بشكل أفضل، ومنه تحسين تنافسيتها.

أولاً: أهداف اختيار الشعب و الفروع: إن وجود العديد من الفروع الصناعية يستلزم تحديد الأهداف من اختيار بعضها دون غيرها، وقد حدّدت السياسة الجديدة فروع معيّنة لتحقيق الأهداف التالية:[1]

ا– إعادة إنعاش الجهاز الصناعي، لتحقيق هيكل إنتاج ي متنوّع خارج المحروقات يضمن توازنا دائما للميزان التجاري ، ويمنح الأمة سلطة تفاوض كافية؛

ب– إمكانية تطوير قدرات إنتاج وتصدير ضمنها، ما يجعل من المؤسسات الوطنية متعاملا فعليا في السوق العالمية أو على الأقل الإقليمية ، وهي الشعب التي تمتلك فيها الجزائر مزايا ملموسة تسمح بتنمية دائمة (مزايا كامنة)، ولكن أيضا التي يمكن أن تستجيب لشروط السوق الدولية، ومنه أن تفرض الجزائر نفسها كمتخصّصة فيها؛

ج– الانتقال من تصدير المواد الأولية إلى مرحلة إنتاج منتجات محوّلة وعصرية تكنولوجيا، وذات قيمة مضافة عالية؛

د– عدم البقاء في مرحلة التغليف والتجميع والتركيب من دون تعلّم التكنولوجيا، بل ينبغي التوجّه نحو المشاركة الفعّالة في السلسلة الدولية للإنتاج والاستثمار في أقسام علوية وفي فروع أكثر كثافة تكنولوجية.

ومنه فإن الفروع والشعب المختارة ستحقق هدفين في ذات الوقت، الأول وهو إنعاش الجهاز الإنتاجي وما يترتب عنه من تشغيل لعوامل الإنتاج وتحقيق التراكم داخليا، والثاني وهو ضمان الاندماج في الاقتصاد العالمي من خلال السلسلة الدولية للإنتاج والاستثمار في الفروع الدينامكية في التجارة الدولية، ومنه تحقيق مكاسب أكبر.

* كان تحديد الشعب المستهدفة اعتمادا على الدراسة التي أعدها كل من Booz Allen et Hamilton لصالح وزارة الصناعة، وثائق داخلية لوزارة الصناعة.

[1]- إستراتجية وسياسات إنعاش وتنمية الصناعة، مرجع سابق، ص 110،109،169.

ثانيا: معايير اختيار الفروع والشعب: إن معايير اختيار الفروع تتعلق بالاستجابة للمتطلبات الداخلية والدولية، وبالتالي فإن معايير الاختيار هي: [1]

أ- الخاصيات الهيكلية للشعبة: أهمية الشعبة في النظام الإنتاجي من حيث قيمتها المضافة ومعدل نموها وقدرتها على خلق مناصب عمل، وكذلك قدراتها التصديرية؛

ب- المفعول الجاذب للشعبة: وهي قدرة الشعبة على خلق علاقات مباشرة وغير مباشرة بين الوحدات الاقتصادية بحيث تستطيع تكثيف النسيج الصناعي من خلال علاقات المقاولة من الباطن؛

ج- الكثافة التكنولوجية للشعبة: حيث يجب أن تكون الشعبة واعدة بالتقدم التكنولوجي، حتى يكون نموها دائما ومترافقا بتقليص الهوة التكنولوجية.

إن تحديد الشعب أو الفروع الواعدة لا يتوقف عند هذا الحد، بل تم تقييم ضمن هذه الإستراتيجية مواطن القوة والضعف في الصناعة الوطنية، وكذلك الفرص التي تمنحها والتهديدات التي تفرضها السوق الدولية.

الفرع الثالث: تحديد الفروع والشعب الواجب ترقيتها

بعد حصر أهداف ومعايير الفروع والشعب التي يجب تنميتها، فإن الدراسة حددتها من خلال ثلاثة محاور وكذلك وضعتها في إطار التنمية المترابطة عن طريق إقامة مناطق صناعية تضم أنشطة الدعم اللازمة لإنجاح تلك الفروع.

أولاً: الفروع الواجب ترقيتها : أخذا بعين الاعتبار الأهداف والمعايير السابقة، فإن الفروع التي يجب ترقيتها تدور حول ثلاثة محاور هي: [2]

- القيام باستغلال امتلاك الموارد الطبيعية وتحويلها إلى منتجات تحتاجها السوق الدولية والتي تشكّل منتجات صاعدة : ومنه فإنه من بين الفروع المستهدفة هي: البتروكيمياء، صناعة الأسمدة، صناعة الحديد والصلب، تحويل المعادن غير الحديدة، مواد البناء، الألياف الاصطناعية.

- تشجيع صعود فروع إنتاج السلع كاملة الصنع والاستهلاك الدائم، وذلك من أجل إحلال الأنشطة ذات القيمة المضافة العالية محل الأنشطة المتعلقة بالتغليف والتعليب والتجميع، ولهذا فإن ه من بين الفروع التي يجب ترقيتها ، الصناعات الكهربائية والإلكترونية وأدوات القياس، الصناعات الميكانيكية، الصناعات التعدينية الصناعات الغذائية.

- الشروع في ترقية صناعات جديدة من خلال التجميع مع مراعاة صعوبة الدخول إلى هذه الأسواق ، وتشمل الفروع المحددة في فروع مثل: صناعة السيارات الخفيفة، الأنشطة الصناعة المرتبطة بتكنولوجيا الإعلام والاتصال.

ثانيا: تنمية الفروع في إطار العناقيد الصناعية : تبنّت الجزائر فكرة تنمية صناعات معينة ضمن أقطاب في إستراتيجية الصناعات المصنعة وهي أقطاب النمو، إذ تم تركيز الصناعات الإستراتيجية جغرافيا جمعت بين مصانع تلك الصناعات ومراكز التكوين. إن السياسة الصناعية الجديدة أعادت الاعتبار للانتشار الفضائي للصناعات في إطار مفهوم آخر وهو "العناقيد الصناعية" أو كما تسميها السياسة الصناعية "**مناطق التنمية الصناعية المندمجة** ". تجمع تلك المناطق بين المؤسسات الإنتاجية ومراكز التكوين، بما فيها الجامعات ومراكز البحث ، والأنشطة المساعدة التي تخلق فيما بينها علاقات

[1]- إستراتجية وسياسات إنعاش وتنمية الصناعة، مرجع سابق، ص 111

[2]- إستراتجية وسياسات إنعاش وتنمية الصناعة، المرجع السابق، ص 171،177،180،183،184.

تعاون وتكامل تسمح بتقليص تكاليف الإنتاج وتحسين نوعية المنتجات ، وزيادة درجة التكوين والتعلم والابتكار عن طريق تبادل الخبرات والمعارف.

تعتمد إستراتيجية الإنعاش الصناعي على ما هو موجود من مناطق صناعية، وعلى الإنجازات الصناعية للفترات السابقة، الأقطاب الكبرى ومناطق الأنشطة الواقعة على مستوى المناطق ذات التواجد الصناعي، والتي يتعيّن إعادة تأهيلها أو تغيير أنشطتها قصد مطابقتها مع متطلبات الاقتصاد الصناعي الحديث ، من أجل خلق قيم مضافة عالية وتحسين تنافسية النظام الإنتاجي الوطني، وبالتالي فإن أهداف إنشاء تلك المناطق هي:[1]

– بعث أقطاب تكنولوجية مخصّصة لمختلف المنافذ الصناعية والتكنولوجية العفوية ، وبدفع من الدولة تستطيع جذب الاستثمارات الأجنبية؛

– تشجيع بروز مؤسسات جديدة مبتكرة من شأنها ضمان نشر الابتكار في إطار المجمعات؛

– الإشعاع على البيئة الجهوية والوطنية؛

– أن تكون مراكز للتنافسية العالية في السوق الوطنية والتصدير نحو الأسواق الدولية.

وعند إدماج المناطق الصناعية حسب التخصّص ضمن الإستراتجية الوطنية لتهيئة الإقليم 2025، تتحدّد مناطق التنمية الصناعية المندمجة كالتالي:[2]

1– مناطق التنمية متعددة الاختصاصات: وتضم أغلب المناطق الموجودة:

– الجزائر، البليدة، البويرة، تيبازة، بومرداس، تيزي وزو : والتي تضم الفروع الصناعية المرتبطة بالصناعات الحديد تي والمعدنية والميكانيكية والكهربائية والإلكترونية، وكذلك الصناعات الغذائية.

–سطيف، برج بوعريريج، بجاية، مسيلة : والتي تضم فروع صناعات البلاستيك، الإسمنت، مواد البناء، الإلكترونيك والصناعات الغذائية.

–عنابة، قالمة سوق أهراس، تبسة : والتي تضم فروع الصناعات الحديدية والمعدنية، الفوسفات، الأسمدة الفوسفاتية الصناعات الغذائية.

–قسنطينة، جيجل، سكيكدة، ميلة : والتي تضم فروع الصناعات الحديدية والمعدنة والميكانيكية والكهربائية والالكترونية الصيدلة، الجلود والفلين، السيراميك.

–تلمسان، سيدي بلعباس، عين تموشنت: والتي تضم فروع الصناعات الإلكترونية مثل، أدوات القياس وأجهزة الهاتف.

–المدية، بوغزول، الجلفة، الأغواط: والتي تدمج فروع الصناعات الصيدلانية، الطاقات الجديدة والمتجددة.

–سعيدة، النعامة، البيض، والتي تدمج فروع الصناعات الغذائية ومواد البناء.

–باتنة، خنشلة، أم البواقي: والتي تشمل فروع الصناعات الغذائية ومواد البناء.

–تيارت، غليزان، تسمسيلت، الشلف، عين الدفلة: والتي تشمل فروع الصناعات الغذائية، الإسمنت، الميكانيك.

2– الأقطاب التكنولوجية: الجزائر –سيدي عبد الله– بجاية، سيدي بلعباس.

3– الأقطاب المتخصّصة: أرزيو، حاسي مسعود، سكيكدة، وهران: والمتخصصة في فروع قطاع المحروقات.

---

[1]-- المرجع نفسه، ص 215.

[2]- إستراتجية وسياسات إنعاش وتنمية الصناعة، المرجع السابق، ص 216. **كذلك** Mekideche, M. Op.Cit. pp.160, 161.

ما يميّز السياسة الصناعية الجديدة أنها اعتبرت أن التنمية التكنولوجية والبشرية هي محاور أساسية من أجل تحقيق تصنيع بالوسائل الذاتية، وإذا تحقّق ذلك، فإن اكتساب المنتجات الوطنية للمزايا التنافسية سيتحقق وإن سيكون في الأجل الطويل.

خلاصة الفصل:

يؤكد تبني الجزائر للسياسات والإصلاحات التعليمية والتكنولوجية والصناعية وجود الإرادة السياسية في تنمية قدرات الاقتصاد الوطني، وقد انعكس ذلك على تحسّن بعض المؤشرات المرتبطة بالقدرات البشرية والتكنولوجية.

عرفت مؤشرات رأس المال البشري واكتساب التكنولوجية تطوّرا مستمرا خلال الفترة 1962-2012 ولكن تراجعت في المقابل القدرات الإنتاجية مع بداية التسعينيات ، بسبب الظروف التي واجهها الاقتصاد الوطني، والتي أدت إلى تخلي الدولة عن تنمية القطاع الصناعي وتحديد القطاعات التي يجب تنميتها وفق نظرة طويلة المدى. وعندها حدث التناقض بين السعي إلى تطوير قدرات الاقتصاد الجزائري في مجال الكفاءات البشرية والتكنولوجية وبين عدم الاهتمام بتقوية وتنويع الإنتاج الوطني ، وانعكس الانفصال بين القطاع الإنتاجي والقدرات البشرية والتكنولوجية على ضعف القدرات التنافسية للاقتصاد الجزائري ، والتي تجلّت أهم مظاهره في قلة الصادرات السلعية خارج قطاع المحروقات، خاصة التكنولوجية منها.

إن تنمية المزايا التنافسية للمنتجات الوطنية خارج قطاع المحروقات لن يتحقق إلاّ بتنمية القدرات التنافسية في إطار متكامل، وفي ظل وجود مستوى معين من القدرات البشرية والتكنولوجية ، فإنه يجب إعداد سياسة صناعية تثمن ذلك. لقد كانت المعطيات الدولية المرجعية الأساسية في إعداد السياسة الصناعية الجديدة،التي أخذت بعين الاعتبار ضرورة التوجه نحو الأنشطة كثيفة المحتوى التكنولوجي وذات القيمة المضافة العالية، ومنه اعتبرت أن التنمية التكنولوجية والبشرية هي محاور أساسية في بناء القدرات الصناعية الوطنية . إذا حققت السياسة الصناعية الجديدة ذلك التكامل، فإن القدرات التنافسية ستتحسن وعندها ستكتسب المنتجات الوطنية مزايا تنافسية ، تُسهل دخولها إلى الأسواق الدولية.

في ظل القدرات الحالية ، البشرية والتكنولوجية والإنتاجية ، وبالتالي التنافسية للاقتصاد الوطني، يجب تحديد ما هي المنتجات خارج قطاع المحروقات التي يمكن تنمية مزاياها التنافسية، والتي ستسمح بالمشاركة بطريقة أفضل في الأسواق الدولية. وهذا هو محور البحث في الفصل الموالي.

الفصل الخامس

الفروع والمنتجات ذات المزايا التنافسية خارج المحروقات

للفترة 2000- 2012

الفصل الخامس

الفروع والمنتجات ذات المزايا التنافسية خارج المحروقات للفترة 2000- 2012

تمـــهيـــــــد

تدّل كل الإحصائيات على ضعف الاقتصاد الجزائري خارج المحروقات، سواء على مستوى الإنتاج أو على مستوى التصدير، وتعكس تلك النتيجة خصوصيات اقتصاد نام يعتمد على منتجات قليلة للمشاركة في الأسواق الدولية. إن الانفتاح والاندماج في الاقتصاد العالمي من خلال التجارة يستلزم تكثيف وتنويع المنتجات، كما أن تحقيق المكاسب يستلزم تقديم منتجات مصنعة ذات مزايا تنافسية، يستند بناؤها إلى قدرات تكنولوجية وبشرية.

يحتاج بناء القدرات التكنولوجية والبشرية لاقتصاد نام إلى إستراتجية طويلة الأجل، كما أن نتائجها وانعكاساتها على المنتجات لن يكون إلاّ في الأجل المتوسط والطويل . مع ذلك فإنه من الضروري ، في ظل الإمكانيات الحالية للاقتصاد الجزائري ، البحث عن المنتجات التي يجب دعم وتنمية مزاياها التنافسية خارج المحروقات ، ليس فقط في الأسواق الخارجية ولكن أيضا في السوق الداخلية.

إن تحديد المنتجات التحويلية التي يجب دعم وتنمية مزاياها التنافسية يستند إلى مؤشرات كفاءتها الإنتاجية والتجارية (التصديرية) وجودة تخصّصها، وهي العناصر التي حدّدتها تعاريف التنافسية : **هي مقدرة البلد على إنتاج السلع والخدمات، والتواجد في الأسواق الدولية والمحلية بتطوير القطاعات والأنشطة ذات القيمة المضافة العالية والمحتوى التكنولوجي العالي، ومنه تنمية المداخيل،** حيث ترتبط تنمية المداخيل بالكفاءة الإنتاجية، أي بالقيمة المضافة والإنتاجية بينما ترتبط الاستجابة لشروط الأسواق الخارجية بالكفاءة التصديرية.

إن المنتجات الأكثر كفاءة ضمن الإنتاج الوطني والأكثر كفاءة في ا لأسواق الدولية، والتي يعني أنها تتمتع بمزايا تنافسية معينة، تكون هي الأولى بالدعم والتنمية، ذلك أن بناء وامتلاك القدرات التكنولوجية والبشرية سينعكس على تلك المنتجات أكثر من غيرها.

إن تحليل المؤشرات الإنتاجية والتصديرية سيكون خلال الفترة 2001- 2012، إذ تعتبر فترة طويلة نسبيا تسمح بتأكيد النتائج والتنبؤ بالإمكانيات التصديرية المستقبلية. وعليه، سنبحث في هذا الفصل عن الفروع الأكثر كفاءة إنتاجية وعن المنتجات الأكثر كفاءة تصديرية، من خلال المبحثين التاليين:

المبحث الأول: الكفاءة الإنتاجية لفروع الصناعات التحويلية وجودة التخصّص الإنتاجي.
المبحث الثاني: الكفاءة التجارية للمنتجات التحويلية المصدّرة وجودة التخصّص التجاري.

المبحث الأول:الكفاءة الإنتاجية لفروع الصناعات التحويلية وجودة التخصّص الإنتاجي

إن تنمية المزايا التنافسية للمنتجات التحويلية الموجّهة للتصدير يستلزم تحديد ما هي هذه المنتجات، ويتم اختيار تلك المنتجات أو الفروع التي تحقق الكفاءة في الإنتاج (شروط الإنتاج الداخلية،) [1] والتي تقاس بمؤشرين هما القيمة المضافة والإنتاجية (**المطلب الأول**)، ومع ذلك لا تتمتع كل المنتجات بنفس الأهمية، فالمنتجات القادرة على استيعاب التطورات التكنولوجية واستثمار الكفاءات البشرية وكذلك الأكثر تداولا في الأسواق الدولية هي التي تعبّر عن جودة التخصّص والتي تقاس بالمحتوى التكنولوجي للمنتجات، وبأهمية الطلب العالمي عليها (**المطلب الثاني**).

المطلب الأول: الكفاءة الإنتاجية لفروع الصناعات التحويلية

نستند في تحديد الفروع التي تحقق شروط الإنتاج الداخلية، والتي يمكن الاعتماد عليها في توسيع الصادرات إلى منهجين، إما اختيار الفروع الكفؤة ضمن كل صناعة وبالتالي تثمين جميع الصناعات التحويلية (**الفرع الأول**) أو اختيار الفروع الكفؤة ضمن الصناعة التحويلية ككل، ومنه التركيز فقط على أهم الفروع من أجل تخصيص أمثل للموارد (**الفرع الثاني**).

الفرع الأول: الفروع الأكثر كفاءة ضمن كل صناعة

من أجل تنمية كل فروع الصناعات التحويلية من المهم تعيين الفروع التي يجب التركيز عليها، أي اختيار الفروع التي تحقق أكبر مساهمة في القيمة المضافة والأعلى إنتاجية، ولأنه من الصعب تحقيق الشرطين معا فإننا نستعين بمصفوفة الفروع لاختيار أهم الفروع حسب كل صناعة.

أولا: الصناعات الحديدية والمعدنية والميكانيكية والكهربائية: تضم هذه الصناعة 14 فرعا، يتم ترتيبها حسب مساهمتها في القيمة المضافة للقطاع وكذلك حسب معدل إنتاجيتها.

1- ترتيب الفروع حسب المساهمة في القيمة المضافة: حيث يتم ترتيب الفروع حسب مساهمتها كما يلي:

الجدول 5-1: ترتيب مساهمة فروع الص.ح.م.م.ك. في القيمة المضافة للفترة 2000-2012

م.م	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	NAPR
40,78	56,32	54,73	55,72	55,11	40,45	34,25	30,58	26,57	21,98	22,11	16,98	15,94	22,50	22
1,92	0,44	0,83	1,13	1,41	2,21	2,95	2,50	2,40	2,39	2,17	2,83	4,91	3,97	23
24,08	17,41	17,57	18,81	20,16	29,90	29,29	28,92	29,24	28,21	28,41	30,38	32,43	26,26	24
0,73	0,52	0,49	0,48	0,40	0,64	0,65	0,91	1,07	1,13	1,12	1,16	1,25	1,16	25
0,04	0,01	0,02	0,03	0,04	0,05	0,01	0,02	0,04	0,02	0,02	0,03	0,27	0,03	26
5,87	2,93	2,82	3,02	2,67	4,70	6,06	7,28	7,47	8,55	11,47	12,38	12,45	12,69	27
0,34	0,25	0,25	0,26	0,26	0,32	0,37	0,45	0,43	0,47	0,51	0,50	0,48	0,38	28
8,50	7,93	8,21	6,69	6,04	5,16	8,09	8,81	12,15	12,90	11,05	12,93	10,56	8,52	29
6,74	5,14	5,46	5,81	5,88	7,55	7,21	6,82	7,25	7,81	8,79	8,71	8,80	8,40	30
8,04	7,06	7,55	5,93	5,88	7,07	8,37	10,46	9,44	10,90	10,22	10,24	8,40	10,48	31
0,20	0,10	0,08	0,09	0,13	0,16	0,11	0,27	0,27	1,00	0,25	0,31	0,26	0,07	32
0,14	0,05	0,05	0,06	0,05	0,07	0,23	0,26	0,25	0,26	0,27	0,28	0,27	0,27	34
2,35	1,59	1,70	1,71	1,68	1,45	2,12	2,33	3,06	4,00	3,23	3,22	3,92	5,22	35
0,26	0,25	0,23	0,25	0,28	0,30	0,29	0,39	0,35	0,37	0,38	0,06	0,07	0,06	70

المصدر: تم حسابها بناءا على بيانات المديرية العامة للديوان الوطني للإحصائيات (2014): الحسابات الاقتصادية للصناعات التحويلية.

NAPR : La Nomenclature des Activités et de produits Résumés. وثائق داخلية.

[1]- Moiti, Ph. (2000) : **Evaluer les performances d'un secteur d' activité.** Cahier de recherche, N° 18. Centre de recherche pour l'étude et l'observation des conditions de vie. اعتمدنا في اختيار تلك المؤشرات على تحليل الجزء الأول من البحث وكذلك على

يُظهر الجدول أن الفرع 22 (التحويل الأولي للصلب وحديد الزهر) [1] هو الأكثر مساهمة في القيمة المضافة، بنسبة متوسطة بلغت 40.78%، خاصة وأن معدل نموه [2] تزايد بشكل مستمر حيث بلغ في المتوسط 20.4%، ما يدل على قدرة الفرع على التوسّع أكثر مستقبلا. ثم يأتي الفرع 24 (صناعة السلع الوسيطة المعدنية والميكانيكية والكهربائية) بمساهمة متوسطة مهمة مثلت 24.08%، ورغم ذلك فإن مساهمته قد تناقصت بين بداية ونهاية الفترة، وانعكس ذلك على ضعف معدل نموه الذي بلغ فقط 6.24%. يساهم الفرع 29 (صناعة التجهيزات الميكانيكية) بـــ8.50% وبمعدل نمو 10.69%، أما الفرع 31 (إنشاء المركبات الصناعية) فكانت مساهمته 8.08% وبمعدل نمو 6.67%. ويعتبر الفرعان 30 (صناعة سلع التجهيز الكهربائية) و 27 (صناعة سلع الاستهلاك الكهربائية) أقل مساهمة بـــ 6.74% و5.87% على التوالي، وقد تراجعت مساهمة الفرع 27 بشكل كبير بين سنتي 2000 و2012، ما جعل معدل نموه سالبا. أما باقي الفروع فإن مساهمتها في القيمة المضافة للقطاع كانت ضعيف جدا، ولكن يحقق الفرعان 26 (صناعة سلع الاستهلاك الميكانيكية) و 32 (معدات السكك الحديدية) معدلات نمو مهمة جدا بلغت 83.16% و43.25% على التوالي وهو ما يعكس توسّع وديناميكية هذين الفرعين.

2- ترتيب الفروع حسب معدل الإنتاجية: [3] وهنا نحدّد الفروع الأكثر إنتاجية، وبالتالي الأكثر كفاءة في توظيف عوامل الإنتاج، كما يوضحها الجدول التالي:

الجدول5-2: ترتيب فروع الص.ح.م.م.ك. حسب متوسط معدل الإنتاجية للفترة 2000-2012

NAPR	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	م.م.الإ
22	1,18	1,97	1,91	1,94	1,93	1,97	2,18	2,19	1,91	2,68	2,20	1,91	2,16	**2,01**
23	2,93	2,01	1,92	1,50	1,59	1,68	1,69	2,85	2,61	2,17	2,18	2,06	2,28	**2,11**
24	2,06	1,96	2,07	2,09	2,09	2,03	2,06	2,24	2,07	2,10	2,04	1,85	2,01	**2,05**
25	2,02	1,84	1,66	1,69	1,68	1,73	1,51	1,31	1,27	1,46	1,34	1,14	1,30	**1,53**
26	0,13	0,63	0,07	0,07	0,07	0,23	0,24	0,24	0,21	0,23	0,21	0,18	0,21	**0,21**
27	1,71	1,35	1,43	1,42	1,42	1,40	1,06	1,02	0,95	1,09	1,03	1,07	1,18	**1,24**
28	1,83	1,94	1,99	1,79	1,94	1,90	1,87	1,92	1,90	1,85	1,83	1,77	1,78	**1,87**
29	0,96	1,43	1,77	1,78	1,78	1,68	1,58	1,39	1,22	1,22	1,26	1,06	3,75	**1,61**
30	0,91	2,87	28,82	29,06	28,98	22,59	21,81	21,73	20,01	21,17	19,83	17,19	19,39	**19,57**
31	0,86	0,94	1,16	1,20	1,07	1,03	1,14	0,98	0,97	1,15	1,01	0,85	0,97	**1,02**
32	0,18	0,84	0,93	0,82	1,99	0,73	0,88	0,34	1,51	1,26	0,80	0,68	1,01	**0,92**
34	1,54	0,98	1,02	1,03	1,03	1,03	1,00	1,00	0,61	0,64	0,83	0,67	0,68	**0,93**
35	1,61	1,82	2,61	2,74	3,44	3,11	2,54	2,48	2,31	2,53	2,26	1,97	2,24	**2,44**
70	1,58	1,58	1,58	1,60	1,60	1,63	1,77	1,77	1,73	1,73	1,71	1,73	1,72	**1,67**

المصدر: تم حسابها بناء على بيانات الحسابات الاقتصادية المفصلة للفترة السابقة، المرجع السابق. م. م. الإ: متوسط معدل الإنتاجية

يحقق الفرع 30 معدل إنتاجية عالٍ بلغ 19.57، خاصة عند مقارنته بالفروع الأخرى، كما أن معدل نمو الإنتاجية خلال الفترة كان 69.27 %. ويأتي الفرع 35 (ميكانيكا الدقة الموجهة للتجهيزات) في المرتبة الثانية، رغم أن إنتاجيته هي بعيدة عن الفرع السابق حيث بلغت 2.44. تحقق الفروع 23 (تحويل أولي للمعادن غير الحديدية) و24 و22 إنتاجية

[1] - يمكن الرجوع إلى قائمة أسماء الفروع في الملحق رقم 7، ص 413.

[2] - يمكن الاطلاع على معدّلات نمو القيمة المضافة والإنتاجية المحسوبة لكل الفروع في الملحق رقم 2 من الجدول 1 إلى 14. ص ص 376-380.

[3] - والذي هو معدل إنتاجية العمل، إذ يساوي القيمة المضافة/ الكتلة الأجرية.

أعلى من 2، إذ كانت 2.11 و2.05 و2.01 على التوالي مع أن الفرع 22 كان معدل نمو إنتاجيته 7.09%. بلغت إنتاجية الفروع 28 (صناعة سلع التجهيز المعدنية) و 70 (أثاث معدني) و 29 و25 (صناعة سلع الاستهلاك المعدنية) كانت على التوالي 1.87 و1.67 و1.61 و1.53، ولكن معدل نمو إنتاجية الفرع 29 هي الأعلى بلغت 21%، وبالتالي تأتي الفروع السابقة في المراتب السادسة، السابعة، الثامنة، التاسعة. أما الفروع الأخرى فإن إنتاجيتها أضعف، ومع ذلك فإن معدل نمو إنتاجية الفرع 26 كان 35.69% و53.56% بالنسبة للفرع 32 وبالتالي يُظهران كفاءة أعلى من باقي الفروع في تخصيص الموارد.

3- مصفوفة الفروع: نحاول من خلال هذه المصفوفة تحديد تقاطع الفروع من حيث المساهمة في القيمة المضافة ومن حيث معدل الإنتاجية، والتي تسمح بترتيب الفروع حسب الكفاءة. إن المقارنة تكون على أساس متوسط نسبة المساهمة للقطاع والذي هو 7.14%، ومتوسط معدل الإنتاجية الذي هو 2.8، وعليه تكون المصفوفة كالتالي:

المساهمة في ق.م / معدل الإنتاجية	أكبر من أو يساوي 7.14 %	أقل من 7.14%
أكبر من أو يساوي 2.8	----	30
أقل من 2.8	22، 31، 24، 29.	23، 25، 26، 27، 28، 32، 34، 35، 70.

يمكن حسب هذه المصفوفة، إظهار تموضع فروع هذه الصناعة في أربع مجموعات:

- **المجموعة الأولى**: وتضم أفضل الفروع التي تستطيع أن تساهم بأعلى من 7.14% في القيمة المضافة، وكذلك تحقق معدل إنتاجية أعلى من المتوسط 2.8، ولأنه من الصعب تحقيق الشرطين معا فإن المجموعة لم تضم أي فرع.

- **المجوعة الثانية** : وتضم الفروع التي تكون مساهمتها أقل من المتوسط، ولكن تحقق معدل إنتاجية أعلى من المتوسط، ولم تضم المجموعة إلاّ فرعا وحيدا هو الفرع 30.

- **المجموعة الثالثة**: وتعبر عن الفروع التي كانت نسبة مساهمتها أعلى من 7.14% ولكن بمعدل إنتاجية أقل من المتوسط، وتمثلت في الفروع 31،22،24،29.

- **المجوعة الرابعة**: وتشمل الفروع التي كانت أقل مساهمة في القيمة المضافة وأقل إنتاجية في نفس الوقت، وتتمثل في الفروع 23 (صناعة السفن)، 25 (صناعة سلع الاستهلاك المعدنية)،26، 27، 28، 32، 34، 35، 70.

ويلخص الترتيب السابق أن الفروع 30، 22، 31، 24، 29 هي التي يجب توجيه الموارد نحوها.

رغم أهمية مؤشري القيمة المضافة والإنتاجية، فإن صافي الاستغلال، والذي يعني الأرباح التي يحققها الفرع هو مؤشر إضافي يمكن الاستعانة به في اختيار الفروع. يعتبر صافي الاستغلال مؤشرا على قدرة الفرع على التمويل الذاتي وبالتالي التوسع مستقبلا، وكذلك مؤشرا على قدرته على منافسة الواردات والاستمرار في السوق الداخلية، ومنه إمكانية إثبات تنافسيته في السوق الدولية. إن الفروع التي حققت صافي استغلال موجب خلال فترة الدراسة هي 24، 25 28 35، 70، خاصة وأن معدل نمو الفرع 70 هو 45.88%، وبالتالي يجب إضافة الفروع الأربعة الأخيرة إلى الفروع السابقة ليصبح لدينا تسعة فروع الأكفأ ضمن القطاع هي:

22، 24،25، 28، 29، 31،30،35، 70 وتشكل في مجموعها **91.82%** من القيمة المضافة للصناعة.

ثانيا: صناعة مواد البناء والخزف والزجاج: يضم القطاع خمسة فروع، حيث يتم تحليل كفاءتها بنفس المنهج السابق.

1- ترتيب الفروع حسب المساهمة في القيمة المضافة: ويوضح الجدول التالي مساهمة الفروع خلال فترة الدراسة:

الجدول5-3: ترتيب مساهمة فروع الص.م.ب.خ.ز. في القيمة المضافة للفترة 2000-2012

م.م	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	NAPR
1,64	1,59	1,44	1,34	1,44	1,46	1,23	1,75	1,68	2,21	2,05	1,84	2,00	2,64	36
11,78	9,24	9,28	9,04	8,86	8,58	8,47	12,54	13,82	14,96	18,16	17,58	18,74	20,76	37
0,08	0,00	0,00	0,05	0,06	0,05	0,06	0,07	0,08	0,08	0,11	0,22	0,40	0,16	38
65,03	71,78	72,68	72,07	70,71	68,94	69,74	61,51	59,07	55,42	49,00	53,32	54,56	52,96	39
21,47	17,38	16,60	17,50	18,94	20,96	20,50	24,13	25,35	27,34	30,68	27,04	24,30	23,47	40

المصدر: تم حسابها بناءا على بيانات الحسابات الاقتصادية المفصلة للفترة السابقة، مرجع سابق.

يساهم الفرع 39 (صناعة الجير والاسمنت والجص) بأكبر نسبة في القيمة المضافة للقطاع بـ 65.03%، كما أنه سجل أعلى نسبة نمو بـ 12.69% . ويساهم الفرع 40 (منتجات الإسمنت ومواد البناء) بنسبة أقل بلغت 21.47% وبمعدل نمو 6.70% لكن سجل معدلات مرتفعة في بداية الفترة وضعيفة في نهايتها. ويأتي الفرع 37 (صناعة مواد البناء، المواد الحمراء) في المرتبة الثالثة بنسبة مساهمة تساوي 11.78% ولكن بمعدل نمو ضعيف بلغ فقط 2.35%. أما الفرعين 36 (صناعة الزجاج) و 38 (صناعة خزف الأواني والفخار) فيساهمان بنسب ضعيفة جدا في القيمة المضافة للقطاع، مع أن معدل نمو الفرع 36 كان أعلى من الفرع 37، إذ بلغ 5.58%.

2- ترتيب الفروع حسب معدل الإنتاجية: ويتم ترتيب الفروع حسب معدل الإنتاجية الذي حققته خلال الفترة، ما يظهره الجدول التالي:

الجدول5-4: ترتيب فروع الص.م.ب.خ.ز. حسب معدل الإنتاجية للفترة 2000-2012

م. الإ.م	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	NAPR
1,17	1,05	1,18	1,11	1,00	0,95	1,16	1,29	1,25	1,52	1,21	1,23	1,23	1,04	36
1,38	1,38	1,22	1,42	1,26	1,28	1,35	1,60	1,65	1,72	1,71	1,69	1,47	1,54	37
0,23	0,00	0,00	0,25	0,27	0,25	0,27	0,27	0,29	0,19	0,19	0,19	0,60	0,25	38
3,77	4,41	3,99	4,47	4,55	4,42	4,30	3,85	3,48	3,39	2,55	3,14	2,74	3,67	39
2,16	2,12	2,13	2,12	2,21	2,13	2,28	2,23	2,28	2,31	2,32	2,31	1,83	1,79	40

المصدر: تم حسابها بناءا على بيانات الحسابات الاقتصادية المفصلة للفترة السابقة، مرجع سابق.

ترتبت الفروع حسب معدل الإنتاجية بنفس ترتيب المساهمة في القيمة المضافة، ومنه كانت الفروع الأكثر إنتاجية هي الأعلى قيمة مضافة. بلغت إنتاجية الفرع 39 كمتوسط 3.77، ونجد أنه حقق إنتاجية بلغت أعلى من 4 لعدة سنوات، وبالتالي فإن له كفاءة مهمة في استخدام عنصر العمل، ولكن بمعدل نمو كان فقط 2.54%. أما الفرع 40 فقد كانت إنتاجيته 2.16 وبمعدل نمو 1.69%. ويأتي كل من الفرع 37 و36 في المرتبة الثالثة والرابعة على التوالي وبمعدلات نمو سالبة، وفي الأخير الفرع 36.

3- مصفوفة الفروع: يساوي متوسط نسبة المساهمة للقطاع 20% ومتوسط معدل الإنتاجية 1.74 ، وعليه تكون المصفوفة كالتالي:

المساهمة في ق.م / معدل الإنتاجية	أكبر من أو يساوي 20%	أقل من 20%
أكبر من أو يساوي 1.74	39، 40.	----
أقل من 1.74	----	36، 37، 38.

توزعت فروع هذه الصناعة على مجموعتين فقط كالتالي:

- **المجموعة الأولى:** وتضم أفضل الفروع التي استطاعت أن تساهم بأعلى من 20% في القيمة المضافة، وكذلك تحقق معدل إنتاجية أعلى من المتوسط 1.74. وقد حقق الفرعان 39 و40 الشرطين معا.
- **المجوعة الثانية** و **المجموعة الثالثة** لم تضما أي فرع.
- **المجوعة الرابعة:** وشملت الفروع 36،37،38 والتي كانت أقل مساهمة في القيمة المضافة وأقل إنتاجية.

وبالتالي كان الفرعين 39 و40 الأكثر كفاءة ومنه التي يجب تثمينهما.

وبالاستعانة بمؤشر صافي الاستغلال فإن الفرع 37 يحقق صافي موجب خلال الفترة، إضافة إلى الفرعين 39 و40 ومنه تصبح الفروع المختارة ضمن صناعة مواد البناء والخزف والزجاج هي:

37 و39 و40 والتي تساهم في مجموعها بـــ **98.28%** من القيمة المضافة للقطاع.

ثالثا: صناعة الكيمياء والمطاط والبلاستيك: يضم القطاع تسعة فروع يتم ترتيبها أيضا حسب المساهمة في القيمة المضافة والإنتاجية.

1- ترتيب الفروع حسب المساهمة في القيمة المضافة: تساهم مختلف فروع هذا في القيمة المضافة له كالتالي:

الجدول5-5: ترتيب مساهمة فروع الص. ك.م.ب.في القيمة المضافة للفترة 2000-2012

م.م	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	NAPR
4,99	2,48	3,14	4,37	4,81	4,02	4,39	6,40	7,81	7,96	8,05	6,45	7,09	4,93	44
23,86	24,01	22,63	20,05	21,23	22,86	24,62	24,16	28,42	25,61	26,75	28,27	21,22	27,11	45
2,06	0,74	0,52	0,75	0,62	0,61	0,88	1,40	3,06	3,59	4,12	4,73	4,64	10,36	46
6,24	4,10	4,50	4,53	5,60	5,70	6,17	6,37	8,15	9,28	9,64	9,24	10,25	6,08	47
0,85	0,60	0,65	0,64	0,76	0,84	0,89	0,90	1,06	1,08	1,05	1,10	1,31	1,19	48
8,91	6,90	7,48	8,21	8,39	8,61	8,84	9,06	10,96	11,06	10,43	10,93	12,30	9,19	49
33,41	43,14	41,65	40,69	38,44	38,60	35,49	30,51	19,94	21,78	20,30	18,78	21,58	22,30	50
16,79	14,26	15,33	16,18	16,21	14,62	14,46	17,31	20,47	19,49	19,51	20,32	21,37	18,66	51
2,89	3,78	4,10	4,58	3,93	4,15	4,27	3,89	0,14	0,16	0,16	0,17	0,24	0,18	52

المصدر: تم حسابها بناءا على بيانات الحسابات الاقتصادية المفصلة للفترة السابقة، مرجع سابق.

تشكل ثلاثة فروع المساهمة الأساسية في القيمة المضافة للقطاع، حيث يمثل الفرع 50 (صناعة المنتجات الصيدلانية) 33.41% من القيمة المضافة، وبمعدل نمو 16.58%، ويأتي بعده الفرع 45 (صناعة الأسمدة والمبيدات) بـــ 23.86% وبمعدل نمو للقيمة المضافة 9.07%، ثم الفرع 51 (صناعة منتجات كيميائية أخرى) بمساهمة بلغت 16.79% وبمعدل نمو أقل كان فقط 6.19%. يساهم الفرع 49 (صناعة الطلاء) بـــ 8.91%، كما بلغ معدل نموه 5.80% وبالتالي يكون في المرتبة الرابعة. أما باقي الفروع فإنها تأتي مرتبة على التوالي 47 (سلع أخرى وسيطة بلاستكية) 44

(الصناعة الكيميائية المعدنية القاعدية)، 52 (صناعة المطاط)[حيث كان معدل نموه 135% يعود إلى القفزة التي حققها بين سنة (2005 و2006] والفرع 46 (صناعة الراتنجات*الاصطناعية)، 48 (الكيمياء العضوية الأساسية).

2- ترتيب الفروع حسب معدل الإنتاجية: يتم بنفس الطريقة ترتيب الفروع حسب معدل الإنتاجية كالتالي:

الجدول5-6: ترتيب فروع الص. ك.م.ب. حسب معدل الإنتاجية للفترة 2000-2012

NAPR	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	م. الإ.م
44	3,18	2,82	3,10	3,12	3,12	3,05	3,00	3,03	2,89	3,00	2,85	2,50	2,84	**2,96**
45	3,21	2,65	2,38	4,07	3,59	3,33	3,39	3,91	3,61	3,69	3,59	3,67	3,64	**3,44**
46	2,70	1,09	1,32	1,32	1,14	1,03	0,95	0,95	0,91	0,98	0,91	0,78	0,89	**1,15**
47	1,34	1,69	1,76	1,80	1,81	1,78	1,54	1,50	1,46	1,56	1,61	1,44	1,57	**1,61**
48	3,31	3,30	3,31	3,39	3,42	3,47	3,42	3,42	3,52	3,49	3,38	3,45	3,48	**3,41**
49	3,12	2,21	2,29	2,26	2,30	2,29	2,40	2,40	2,41	2,37	2,28	1,99	2,25	**2,35**
50	2,21	1,83	1,76	1,93	1,97	1,74	3,16	3,20	2,99	2,85	2,91	2,84	3,27	**2,51**
51	2,49	1,89	2,05	2,16	2,52	2,54	2,62	3,09	3,17	3,46	3,55	3,61	3,70	**2,84**
52	1,77	1,83	1,84	1,78	1,78	1,79	6,44	6,49	6,26	6,33	6,18	6,32	6,27	**4,24**

المصدر: تم إعداده بناءا على بيانات الحسابات الاقتصادية المفصلة للفترة السابقة، مرجع سابق.

رغم أن الفرع 52 لم يساهم إلاّ بـ 2.89% في القيمة المضافة نجده الأعلى إنتاجية بـ 4.24، وبمعدل نمو مرتفع 19.28%، وتبلغ إنتاجية الفرع 45، 3.44 ويحقق الفرع 48 إنتاجية قريبة منه بلغت 3.41، ثم يأتي في المرتبة الرابعة الفرع 44 بإنتاجية قيمتها 2.96، بعده الفرع 51. وبينما كانت مساهمة الفرع 50 الأعلى في القيمة المضافة، فإن إنتاجيته كانت فقط 2.51 مقارنة بالفروع الأخرى. وتحتل المراتب الأخيرة الفروع 47،49، 46 على التوالي. ما يلاحظ على إنتاجية صناعة الكيمياء أنها أعلى من إنتاجية الصناعات الميكانيكية وصناعة مواد البناء.

3- مصفوفة الفروع: يبلغ متوسط المساهمة 11.12%، كما تبلغ الإنتاجية المتوسطة 2.72 وعليه تكون المصفوفة كالتالي:

المساهمة في ق.م / معدل الإنتاجية	أكبر من أو يساوي 11.12 %	أقل من 11.12%
أكبر من أو يساوي 2.72	45	44، 48، 51، 52.
أقل من 2.72	50	46، 47، 49.

تتوزع فروع هذه الصناعة على المجموعات الأربع كالتالي:

- **المجموعة الأولى:** وتضم فرعا واحدا هو الفرع 45، حيث حقق مساهمة أكبر من 11.12% ومعدل إنتاجية أكبر من 2.72.

- **المجوعة الثانية:** وضمت هذه المجموعة الفروع 44، 48، 51، 52، وهي التي ساهمت بأعلى من 11.12% ولكن معدل إنتاجية أقل من المتوسط.

- **المجموعة الثالثة:** كما تضم هذه المجموعة أيضا فرعا واحدا هو الفرع 50، مساهمته أعلى من المتوسط ولكن بإنتاجية أقل من 2.72

* مادة صمغية تستخرج من الأشجار خاصة الصنوبر.

- **المجوعة الرابعة:** وتشمل الفروع التي كانت أقل مساهمة وأقل إنتاجية، وتتمثل في الفروع 46، 47، 49.

وبالتالي يعتبر الفرع 45 الأكثر كفاءة، مع ذلك فإن الفروع 50، 44، 48، 51، 52، أيضا مقبولة.

وبالنظر إلى مؤشر صافي الاستغلال فإن كل الفروع تحقق صافي موجب ما عدا الفرع 46، وبالتالي تمثل الفروع المقبولة **45، 50، 44، 48،51،52** والتي تساهم في مجموعها بـــ **82.79%** من القيمة المضافة للقطاع.

رابعا: الصناعة الغذائية والتبغ: يضم القطاع إحدى عشر فرعا، يتم ترتيبها كالتالي:

1- ترتيب الفروع حسب المساهمة في القيمة المضافة: تختلف مساهمة الفروع المكونة للقطاع في قيمته المضافة والتي يتم ترتيبها كالتالي:

الجدول5-7: ترتيب مساهمة فروع الصناعة الغذائية والتبغ في القيمة المضافة للفترة 2000-2012

م.م	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	NAPR
21,23	15,10	17,10	18,28	19,92	20,93	21,50	24,06	25,58	26,06	26,95	25,31	24,85	20,54	53
6,47	9,52	7,16	7,46	7,92	6,06	5,98	5,41	5,72	5,15	4,05	4,52	5,35	5,38	54
24,38	22,22	23,14	22,52	25,23	26,39	25,89	25,20	25,66	24,36	23,21	23,86	25,75	26,43	55
2,78	8,28	6,45	7,40	1,59	1,02	0,83	0,41	0,25	0,26	0,24	0,05	0,25	0,04	56
0,86	0,44	0,48	0,52	0,54	0,87	0,88	0,56	0,50	0,60	0,84	1,49	2,12	3,02	57
6,74	7,70	7,67	7,31	7,63	7,29	7,30	6,49	5,71	5,62	5,73	5,45	6,18	4,65	58
2,08	2,08	2,16	1,76	1,80	2,24	1,75	1,92	1,53	2,35	3,24	3,25	1,44	1,90	59
26,68	26,32	27,79	26,89	27,33	26,71	27,33	26,96	26,09	25,47	25,84	25,78	25,37	28,08	60
1,59	1,29	1,33	1,30	1,53	1,70	1,80	1,90	1,91	1,86	1,74	1,84	1,56	1,27	61
5,21	5,41	5,01	4,98	5,05	5,02	5,03	5,08	4,99	5,63	5,63	5,69	4,59	6,01	62
1,98	1,63	1,72	1,58	1,46	1,76	1,73	2,02	2,05	2,64	2,53	2,76	2,52	2,68	63

المصدر: تم حسابها بناءا على بيانات الحسابات الاقتصادية المفصلة للفترة السابقة، مرجع سابق.

يحقق الفرع 60 (تعليب وحفظ اللحوم والأسماك) أكبر مساهمة، كانت قيمتها 26.68%، و بمعدل نمو 6.99% ويساهم الفرع 55 (تحضير البذور*) بنسبة قريبة منه تساوي 24.38% وبمعدل نمو متقارب أيضا بلغ 6.04%، ثم يأتي الفرع 53 (صناعة التبغ والكبريت) بنسبة مساهمة 21.23%. تنخفض مساهمة باقي الفروع بشكل كبير مقارنة بالفروع الأولى، حيث نجد في المرتبة الرابعة الفرع 58 (صناعة المشروبات غير الكحولية، العصائر) بمساهمة نسبتها 6.75% ولكن بمعدل نمو مهم بلغ 12.64%، ما يعني أن الفرع هو في حالة توسع سريع، ثم الفرع 54 (صناعة الدهون) الذي يساهم بـــ 6.47% في القيمة المضافة الإجمالية للقطاع وبمعدل نمو مهم أيضا يساوي 14.12%، ويحتل الفرع 62 (صناعة المواد الغذائية) المرتبة السادسة بمساهمة 5.21%، وبالتالي تحتل الفروع 56، 63،59، 61، 57 المراتب الأخيرة على الترتيب.

* Travail des grains.

2- ترتيب الفروع حسب معدل الإنتاجية: حيث سيتم ترتيبها أيضا حسب معدل إنتاجيتها:

الجدول5-8: ترتيب فروع الصناعة الغذائية والتبغ حسب معدل الإنتاجية للفترة 2000-2012

م. الإ.م	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	NAPR
14,96	11,75	10,45	13,06	12,14	11,67	16,41	16,41	17,39	18,02	18,02	18,38	15,19	15,63	53
2,52	3,48	2,33	2,31	2,28	2,36	2,48	2,22	1,99	1,81	1,84	2,12	3,14	4,39	54
6,68	8,17	7,29	7,74	7,32	6,88	8,15	8,74	7,21	6,23	5,27	5,26	4,60	4,01	55
6,59	20,88	14,17	34,90	4,35	2,52	2,29	1,59	1,08	0,90	1,01	0,27	1,30	0,37	56
4,22	2,03	2,08	2,13	1,62	2,90	3,30	5,55	5,23	7,78	8,01	8,12	3,63	2,55	57
4,16	5,14	5,13	5,09	4,86	4,33	4,06	3,69	3,37	3,14	3,06	3,09	4,25	4,94	58
1,78	1,82	2,24	1,62	1,90	2,05	1,35	1,83	1,31	1,97	2,57	2,54	1,00	0,95	59
14,67	15,13	15,19	14,58	15,42	15,26	15,46	15,17	15,21	14,49	14,11	13,70	13,55	13,44	60
2,48	2,58	2,57	2,53	2,68	2,64	2,68	2,50	2,47	2,43	2,44	2,40	2,32	2,02	61
7,37	7,24	7,27	7,13	7,30	7,29	7,40	7,27	7,22	7,47	7,51	7,46	7,26	7,92	62
2,63	2,44	2,45	2,39	2,52	2,41	2,40	2,38	2,46	2,49	2,49	2,47	2,48	4,82	63

المصدر: تم حسابها بناءا على بيانات الحسابات الاقتصادية المفصلة للفترة السابقة، مرجع سابق.

ما يلاحظ على إنتاجية القطاع أنها أفضل من باقي القطاعات، حيث كانت موجبة بالنسبة لكل الفروع، كما أن معظمها كان أكبر من 4. إن الفروع التي حققت أفضل مساهمة حققت أيضا أفضل إنتاجية، حيث بلغت 14.96 بالنسبة للفرع 53، ولكن بمعدل نمو سالب، إذ تناقصت إنتاجيته بين سنة 2000 و 2012. وحقق الفرع 60 إنتاجية قيمتها 14.67، ويحتل الفرع 62 المرتبة الثالثة بـــ 7.73، مع أن مساهمته في القيمة المضافة كانت ضعيفة. يحقق الفرع 55 أيضا إنتاجية بلغت 6.68، يأتي بعده الفرع 56 بقيمة متقاربة تساوي 6.59 وقد كان معدل نمو إنتاجيته جد مرتفع 93.83% ومنه يكون في المرتبة السادسة، ثم يأتي الفرعان 57 و58 بإنتاجية قيمتها 4.55 و4.16 على التوالي. ويحتل المراتب الأخير بإنتاجية أقل كل من الفرع 63، 54، 61، 59 على التوالي، مع أن هذا الأخير قد حققت إنتاجيته معدل نمو بلغ 12.70%.

3-مصفوفة الفروع: تساوي متوسط المساهمة للقطاع 9.09%، كما يبلغ متوسط الإنتاجية 6.45، وعليه تتوزع الفروع كالتالي:

المساهمة في ق.م / معدل الإنتاجية	أكبر من أو يساوي 9.09 %	أقل من 9.09 %
أكبر من أو يساوي 6.45	53، 55، 60.	56، 62.
أقل من 6.45	54.	57، 58، 59، 61، 63.

تترتب فروع الصناعة الغذائية على حسب المؤشرين على المجموعات الأربع كما يلي:

- **المجموعة الأولى:** وتضم ثلاثة فروع هي: 53، 55، 60 والتي حققت نسبة مساهمة أكبر من المتوسط في القيمة المضافة، كما كانت إنتاجيتها عالية أكبر من 6.45 بالتالي تعتبر هي أفضل الفروع ضمن هذه الصناعة.

- **المجوعة الثانية:** وضمت هذه المجموعة الفرعين 56(صناعة السكر) 62و وهي التي ساهمت بأعلى من 9.09% ولكن بمعدل إنتاجية أقل من المتوسط.

- **المجموعة الثالثة:** و تضم فرعا واحدا هو الفرع 54.

- **المجموعة الرابعة:** وتشمل الفروع التي كانت أقل مساهمة وأقل إنتاجية، وتتمثل في الفروع 57، 58، 59 (صناعة الألبان)، 61(تعليب وحفظ الفواكه والخضر)، 63 (صناعة الأعلاف الحيوانية).

وبالتالي تعتبر الفروع 53، 55، 60 هي الأفضل ولكن تعتبر الفروع 56، 62، 54 أيضا مقبولة.

وبالنظر إلى مؤشر صافي الاستغلال فإن كل الفروع تحقق صافي موجب، يستحوذ الفرع 60 على 32.61% من أرباح القطاع، يليه الفرع 53 بـ 25.88% ثم الفرع 55 بـ 23.64% وبالتالي تعتبر الأفضل حسب كل المؤشرات. وبالتالي تمثل الفروع المقبولة **53، 55، 60، 56، 62، 54** والتي تساهم في مجموعها بـ **86.75%** من القيمة المضافة للقطاع.

خامسا: صناعة النسيج والألبسة: يضم القطاع فرعين فقط.

1- ترتيب الفروع حسب المساهمة في القيمة المضافة: يوضح الجدول التالي ترتيب الفرعين:

الجدول5-9: ترتيب مساهمة فروع الص ن. والأ.في القيمة المضافة للفترة 2000-2012

م.م	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	NAPR
18,27	12,79	13,94	15,25	15,50	17,71	16,51	18,00	18,57	18,42	21,29	24,24	28,77	18,88	64
81,73	87,21	86,06	84,75	84,50	82,29	83,49	82,00	81,43	81,58	78,71	75,76	71,23	81,12	65

المصدر: تم حسابها بناءا على بيانات الحسابات الاقتصادية المفصلة للفترة السابقة، مرجع سابق.

يبدي الفرع 65 (صناعة السلع النسيجية الاستهلاكية) سيطرة كبيرة على القطاع بـ 81.73% ، وكان معدل نموه فقط 3.52%، وبالتالي يساهم الفرع 64 (صناعة السلع النسيجية الوسيطة) فقط بـ 18.27%، وبمعدل نمو 1.3%.

2- ترتيب الفروع حسب معدل الإنتاجية: ويتضح الترتيب كالتالي:

الجدول5-10: ترتيب فروع الص ن. الأ.حسب معدل الإنتاجية للفترة 2000-2012

م. الإ.م	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	NAPR
0,89	0,94	0,80	0,88	0,91	0,88	0,92	0,89	0,95	0,94	0,88	0,85	0,91	0,75	64
2,66	2,78	2,69	2,72	2,78	2,72	2,74	2,62	2,67	2,71	2,68	2,60	2,55	2,25	65

المصدر: تم حسابها بناءا على بيانات الحسابات الاقتصادية المفصلة للفترة السابقة، مرجع سابق.

ويحقق الفرع 65 أيضا إنتاجية أعلى، إذ بلغت 2.66، بينما لم تمثل إنتاجية الفرع 64 إلاّ 0.89.

3- مصفوفة الفروع: حيث يترتب الفرعان كالتالي: الفرع 65 في الخانة الأولى بمساهمة أكبر من 50% وبمعدل إنتاجية أعلى من المتوسط الذي هو 1.77، أما الفرع 65 فهو في الخانة الرابعة بمساهمة أقل من المتوسط 50% وأيضا بعدل إنتاجية أقل من المتوسط. ومن الواضح أن الفرع 65 هو الأكثر كفاءة كما أنه هو الذي يحقق الأرباح.

سادسا: صناعة الجلود والأحذية:ويضم هذا القطاع أيضا فرعين فقط

1- ترتيب الفروع حسب المساهمة في القيمة المضافة: حيث يظهر الجدول التالي ترتيبهما:

الجدول 5-11: ترتيب مساهمة فروع الص.ج.الأح. في القيمة المضافة للفترة 2000-2012

م.م	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	NAPR
14,91	11,33	10,41	11,74	11,47	12,70	12,77	12,34	14,06	16,06	17,62	16,67	20,48	27,65	66
85,09	88,67	89,59	88,26	88,53	87,30	87,23	87,66	85,94	83,94	82,38	83,33	79,52	72,35	67

المصدر: تم حسابها بناءا على بيانات الحسابات الاقتصادية المفصلة للفترة السابقة، مرجع سابق.

يحقق الفرع 67 (صناعة السلع الجلدية الاستهلاكية) المساهمة الأكبر بـ 85.09%، وبالتالي يساهم الفرع 66 بـ 14.91% فقط.

2- ترتيب الفروع حسب معدل الإنتاجية: ويتضح ترتيب الفروع كالتالي:

الجدول5-12: ترتيب فروع الص.ج.الأح. حسب معدل الإنتاجية للفترة 2000-2012

م. الإ.م	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	NAPR
1,52	1,44	1,27	1,48	1,52	1,46	1,51	1,50	1,58	1,53	1,51	1,47	1,52	1,91	66
2,71	3,12	2,91	2,94	2,95	2,95	2,95	2,70	2,58	2,78	2,88	2,88	1,71	1,89	67

المصدر: تم حسابها بناءا على بيانات الحسابات الاقتصادية المفصلة للفترة السابقة، مرجع سابق.

تعتبر إنتاجية الفرع 67 هي الأعلى بلغت 2.71، في حين بلغت إنتاجية الفرع 6، 1.52.

3-مصفوفة الفروع: يتموقع الفرعان كالتالي:

الفرع 66 في الخانة الثانية بمساهمة أكبر من 50% ولكن بمعدل إنتاجية أقل من المتوسط الذي هو 2.11، بينما الفرع 67 فهو في الخانة الثالثة بمساهمة أقل من 50% ولكن بمعدل إنتاجية أعلى من المتوسط.

سابعا: صناعة الخشب والفلين وورق الطباعة: يتكون القطاع من خمسة فروع يتم ترتيبها كالتالي:

1- ترتيب الفروع حسب المساهمة في القيمة المضافة: حيث يظهر الجدول ترتيب الفروع كالتالي:

الجدول5-13: ترتيب مساهمة فروع الص. خ.ف.و.في القيمة المضافة للفترة 2000-2012

م.م	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	NAPR
27.53	28,24	28,16	27,55	27,32	28,30	27,64	24,56	26,28	26,24	27,75	27,40	31,92	27,80	68
10.58	8,46	8,48	8,79	8,31	8,72	9,14	11,28	10,65	11,34	11,62	13,45	15,67	17,02	69
0.95	0,16	0,26	0,33	0,42	0,54	0,51	0,54	0,86	2,20	1,13	1,13	2,21	4,00	71
16.31	16,49	15,66	16,17	15,91	15,75	15,45	12,54	11,36	16,89	18,25	18,54	20,04	23,59	72
44.60	46,66	47,45	47,16	48,03	46,69	47,27	51,09	50,85	43,33	41,24	39,48	30,16	27,59	73

المصدر: تم حسابها بناءا على بيانات الحسابات الاقتصادية المفصلة للفترة السابقة، مرجع سابق.

تسيطر ثلاثة فروع على القطاع هي، الفرع 73 (ورق الطباعة، الصحف والنشر) بأعلى نسبة مساهمة 44.60% وبمعدل نمو 10.55%، ثم الفرع 68(نجارة ومواد خشبية وسيطة) بمساهمة نسبتها 27.53% وبمعدل نمو 5.30%، ثم يأتي الفرع 72(صناعة وتحويل الورق) في المرتبة الثالثة وبنسبة مساهمة 16.31%. ولا تمثل مساهمة الفرع 69 (صناعة الأثاث) إلى 10.58% نسبة.

2- ترتيب الفروع حسب معدل الإنتاجية: تترتب الفروع حسب معدل الإنتاجية كالتالي:

الجدول5-14: ترتيب فروع الص. خ.ف.و حسب معدل الإنتاجية للفترة 2000-2012

NAPR	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	م. الإ.م
68	1,86	1,55	1,52	1,46	1,48	1,45	1,46	1,59	1,54	1,65	1,60	1,64	1,63	**1.57**
69	1,80	1,99	1,98	2,16	2,13	2,09	2,10	2,26	2,44	2,49	2,18	2,37	2,49	**2.19**
71	2,52	1,25	0,75	0,76	0,76	0,85	0,78	0,78	0,79	0,81	0,76	0,79	0,79	**0.95**
72	2,17	1,46	1,69	1,87	1,94	2,29	2,46	2,46	2,58	2,61	2,57	1,67	1,81	**2.12**
73	1,97	1,56	1,89	1,94	2,11	2,06	2,07	2,06	2,00	2,03	1,94	1,68	1,89	**1.94**

المصدر: تم حسابها بناءا على بيانات الحسابات الاقتصادية المفصلة للفترة السابقة، مرجع سابق.

رغم أن الفرع 69 كان أقل مساهمة إلاّ أنه كان الأعلى إنتاجية بقيمة 2.19 وبمعدل نمو موجب 2.93%، ويحقق الفرع 72 أيضا إنتاجية مهمة بـ 2.12 ثم الفرع 73 بـ 1.94 ولكن بمعدل نمو سالب لكليهما، وتعتبر إنتاجية الفرع 68 أقل إذ بلغت فقط 1.57. وتعتبر إنتاجية الفرع 71 (صناعة الفلين) هي الأضعف.

3- مصفوفة الفروع: يبلغ متوسط المساهمة 20% ومتوسط الإنتاجية 1.72، وعليه تترتب الفروع كالتالي:

المساهمة في ق.م / معدل الإنتاجية	أكبر من أو يساوي 20%	أقل من 20%
أكبر من أو يساوي 1.72	----	**69، 72، 73.**
أقل من 1.72	**68.**	**71.**

تترتب فروع الصناعة حسب المؤشرين كما يلي:

- **المجموعة الأولى:** لم يحقق أي فرع شروط هذه المجموعة.
- **المجموعة الثانية:** وضمت فرعا واحدا هو الفرع 68.
- **المجموعة الثالثة:** و تضم الفروع 69، 72، 73.
- **المجموعة الرابعة:** وضمت أيضا فرعا واحدا وهو الفرع 71 الذي كان الأضعف حسب المؤشرين، كما أن صافي استغلاله سالبا.وبالتالي تعتبر الفروع المقبولة هي **69، 72، 73، 68** خاصة وأنها حققت صافي استغلال موجب خلال الفترة، وتمثل **99.84%** من القيمة المضافة للقطاع.

ومنه فإن الفروع الكفؤة حسب كل صناعة هي:

- **الصناعات الحديدية والمعدنية والميكانيكية والكهربائية:**
  - صناعة سلع التجهيز الكهربائية؛
  - التحويل الأولي للصلب وحديد الزهر؛
  - إنشاء المركبات الصناعية؛
  - صناعة السلع الوسيطة المعدنية والميكانيكية والكهربائية؛
  - صناعة التجهيزات الميكانيكية؛
  - صناعة السلع الاستهلاكية المعدنية؛
  - ميكانيكا الدقة الموجهة للتجهيزات؛

- أثاث معدني؛
- صناعة التجهيز المعدنية.

- **صناعة مواد البناء والخزف والزجاج:**
  - صناعة مواد البناء، المواد الحمراء؛
  - صناعة الجير والإسمنت والجص؛
  - منتجات الإسمنت ومواد البناء.
- **صناعة الكيمياء والمطاط والبلاستيك:**
  - صناعة الأسمدة والمبيدات؛
  - صناعة المنتجات الصيدلانية؛
  - الصناعة الكيميائية المعدنية القاعدية؛
  - الكيمياء العضوية الأساسية؛
  - صناعة منتجات كيميائية أخرى؛
  - صناعة المطاط.
- **الصناعات الغذائية والتبغ:**
  - صناعة التبغ والكبريت؛
  - تحضير البذور؛
  - تعليب وحفظ اللحوم والأسماك؛
  - صناعة السكر؛
  - صناعة المواد الغذائية؛
  - صناعة الدهون.
- **صناعة النسيج والألبسة:**
  - صناعة السلع النسيجية الوسيطة.
- **صناعة الجلود والأحذية:**
  - صناعة السلع الجلدية الوسيطة.
- **صناعة الخشب والفلين و ورق الطباعة:**
  - صناعة الأثاث؛
  - صناعة وتحويل الورق؛
  - ورق الطباعة، الصحف والنشر؛
  - نجارة ومواد خشبية وسيطة.

الفرع الثاني: الفروع الأكثر كفاءة ضمن مجموع الصناعات التحويلية

سيتم اختيار الفروع وفق نفس المؤشرين، ولكن سنرتبها جميعا على أساس المساهمة في القيمة المضافة الإجمالية وأيضا على أساس معدل إنتاجيتها دون الفصل بين الصناعات.

أولا: ترتيب جميع الفروع حسب المساهمة في القيمة المضافة: وذلك لتحديد الصناعات التي تمركزت فيها الفروع الأكفأ ويظهر الجدول 5- 15 في الصفحة الموالية ترتيب تلك الفروع، حيث:

1- تسيطر خمسة فروع على القيمة المضافة للصناعات التحويلية هي: 60، 55، 53، 39، 22، حيث تساهم في مجموعها بـ 53.85% من القيمة المضافة. إن تمركز القيمة المضافة في 10.4% من مجموع الفروع يعني توجه مهم للاستثمارات (خاصة القطاع الخاص) نحوها مما يعكس حجم نشاطها ومنه قيمتها المضافة، من بين أسباب أهمية هذه الفروع هو ربحيتها مقارنة بالفروع الأخرى.

2- يشترك 18 فرعا في تشكيل 37.93% من القيمة المضافة، يتوزعون كالتالي:

- تتراوح مساهمة 4 فروع بين 3.13% و 3.63% أي بمجموع 13.85% من القيمة المضافة الإجمالية وهي الفروع: 24، 58، 54، 50.
- تتراوح مساهمة 4 فروع بين 2.24% و 2.94%، أي بمجموع 10.81% من القيمة المضافة الإجمالية وهي الفروع: 40، 65، 62، 45.
- تتراوح مساهمة 10 فروع بين 1.02% و1.80% أي بمجموع 13.27% من القيمة المضافة الإجمالية وهي الفروع: 73، 37، 51، 56، 29، 31، 59، 68، 63، 30.
- وتشترك الفروع 25 الباقية في 8.22% من القيمة المضافة.

3- تتوزع الفروع 23 المساهمة في تكوين 91.78% من القيمة المضافة على مختلف الصناعات التحويلية كما يلي:

- الصناعات الحديدية والمعدنية والميكانيكية والكهربائية: وتشمل الفروع 22، 24، 29، 31، 30 وبقيمة مضافة نسبتها 13.29%.
- صناعة مواد البناء والخزف والزجاج: وتشمل الفروع 39، 40، 37 وبقيمة مضافة نسبتها 13.46%.
- صناعة الكيمياء والمطاط والبلاستيك: وتضم الفروع 50، 45، 51 وبمساهمة إجمالية نسبتها 6.94%.
- الصناعة الغذائية والتبغ: وتضم الفروع 60، 55، 53، 58، 54، 62، 56، 59، 63 والتي تساهم بنسبة مهمة في القيمة المضافة للإجمالي الصناعات التحويلية تبلغ **52.35%** ، وبالتالي فهي تعتبر أهم الصناعات التحويلية.
- صناعة النسيج والألبسة: حيث يساهم الفرع 65 بـ 2.83% من القيمة المضافة الإجمالية.
- صناعة الخشب والفلين وورق الطباعة: وتشمل فرعين هما 73، 68 حيث يساهمان بـ 2.91% من القيمة المضافة الإجمالية للصناعات التحويلية.
- لا يعتبر فرعي صناعة الجلود والأحذية من الفروع المهمة.

الجدول5-15: ترتيب فروع الصناعات التحويلية حسب المساهمة في القيمة المضافة للفترة 2000-2012

م.م	12	11	10	09	08	07	06	05	04	03	02	01	2000	NAPR	الترتيب
14,32	34,79	32,76	29,70	27,1	23,40	22,91	21,85	20,45	18,48	17,65	16,75	15,50	15,58	**60**	**1**
13,08	29,37	27,28	24,87	25,04	23,12	21,70	20,42	20,11	17,68	15,86	15,50	15,73	14,67	**55**	**2**
11,39	19,96	20,16	20,19	19,76	18,34	18,02	19,50	20,06	18,91	18,41	16,44	15,18	11,40	**53**	**3**
8,91	22,97	22,93	21,43	19,93	17,55	17,19	13,19	11,45	9,74	6,88	8,11	7,47	5,97	**39**	**4**
6,15	23,12	20,74	19,64	19,31	10,99	7,72	5,85	4,88	3,83	3,54	2,46	2,28	3,15	**22**	**5**
3,63	7,15	6,66	6,63	7,06	8,12	6,61	5,53	5,37	4,91	4,55	4,39	4,64	3,68	**24**	**6**
3,62	10,17	9,04	8,07	7,57	6,39	6,12	5,26	4,48	4,08	3,91	3,54	3,78	2,58	**58**	**7**
3,47	12,58	8,44	8,24	7,86	5,31	5,01	4,38	4,48	3,74	2,77	2,94	3,27	2,98	**54**	**8**
3,13	10,76	9,33	8,30	7,27	6,82	5,56	4,53	2,30	2,40	2,02	1,78	1,69	2,14	**50**	**9**
2,94	5,56	5,24	5,20	5,34	5,34	5,05	5,17	4,91	4,81	4,31	4,11	3,33	2,65	**40**	**10**
2,83	5,15	4,89	4,95	5,20	4,47	4,59	4,70	4,87	4,64	4,36	3,89	3,61	3,47	**65**	**11**
2,80	7,14	5,90	5,50	5,01	4,39	4,21	4,12	3,91	4,09	3,85	3,69	2,81	3,34	**62**	**12**
2,24	5,99	5,07	4,09	4,02	4,04	3,86	3,58	3,28	2,82	2,66	2,69	1,66	2,61	**45**	**13**
1,80	3,61	3,52	3,42	3,42	3,28	3,20	3,57	3,34	2,81	2,40	2,22	1,43	1,19	**73**	**14**
1,61	2,96	2,93	2,69	2,50	2,19	2,09	2,69	2,68	2,63	2,55	2,67	2,56	2,34	**37**	**15**
1,57	3,56	3,44	3,30	3,07	2,58	2,26	2,57	2,36	2,15	1,94	1,93	1,68	1,79	**51**	**16**
1,49	10,95	7,61	8,17	1,57	0,89	0,69	0,33	0,20	0,19	0,16	0,03	0,15	0,02	**56**	**17**
1,28	3,26	3,11	2,36	2,12	1,40	1,82	1,69	2,23	2,25	1,77	1,87	1,51	1,19	**29**	**18**
1,21	2,90	2,86	2,09	2,06	1,92	1,89	2,00	1,73	1,90	1,64	1,48	1,20	1,47	**31**	**19**
1,12	2,75	2,55	1,95	1,79	1,96	1,46	1,56	1,20	1,70	2,21	2,11	0,88	1,05	**59**	**20**
1,11	2,19	2,09	2,00	1,94	1,99	1,87	1,71	1,72	1,70	1,61	1,54	1,51	1,20	**68**	**21**
1,06	2,16	2,02	1,75	1,45	1,55	1,45	1,63	1,61	1,92	1,73	1,79	1,54	1,49	**63**	**22**
1,02	2,11	2,07	2,05	2,06	2,05	1,63	1,30	1,33	1,36	1,41	1,26	1,26	1,18	**30**	**23**
0,88	1,20	1,07	1,07	0,93	1,28	1,37	1,39	1,37	1,49	1,84	1,79	1,78	1,78	**27**	**24**
0,85	1,70	1,57	1,44	1,52	1,49	1,51	1,54	1,50	1,35	1,19	1,20	0,95	0,71	**61**	**25**
0,83	1,72	1,68	1,67	1,59	1,52	1,38	1,34	1,26	1,22	1,04	1,04	0,96	0,88	**49**	**26**
0,66	1,28	1,16	1,17	1,13	1,11	1,05	0,88	0,75	1,10	1,06	1,04	0,95	1,02	**72**	**27**
0,63	0,76	0,79	0,89	0,95	0,96	0,91	1,03	1,11	1,05	1,18	1,25	1,46	0,81	**64**	**28**
0,58	1,02	1,01	0,92	1,06	1,01	0,97	0,95	0,94	1,02	0,96	0,88	0,80	0,58	**47**	**29**
0,57	1,00	0,98	0,96	0,95	0,93	0,87	0,95	0,99	0,95	0,86	0,91	0,76	0,73	**67**	**30**
0,47	0,62	0,70	0,89	0,91	0,71	0,69	0,95	0,90	0,88	0,80	0,61	0,56	0,47	**44**	**31**
0,46	0,58	0,56	0,58	0,54	0,76	0,74	0,46	0,39	0,44	0,57	0,97	1,30	1,68	**57**	**32**
0,43	0,65	0,63	0,64	0,59	0,61	0,62	0,79	0,70	0,74	0,68	0,76	0,74	0,74	**69**	**33**
0,35	0,65	0,65	0,60	0,59	0,39	0,48	0,45	0,56	0,70	0,52	0,47	0,56	0,73	**35**	**34**
0,29	0,18	0,32	0,40	0,49	0,60	0,66	0,48	0,44	0,42	0,35	0,41	0,70	0,56	**23**	**35**
0,27	0,94	0,92	0,93	0,74	0,73	0,67	0,58	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	**52**	**36**
0,23	0,51	0,45	0,40	0,41	0,37	0,30	0,38	0,33	0,39	0,29	0,28	0,27	0,30	**36**	**37**
0,19	0,18	0,12	0,15	0,12	0,11	0,14	0,21	0,35	0,40	0,41	0,45	0,36	1,00	**46**	**38**
0,11	0,21	0,19	0,17	0,14	0,17	0,15	0,17	0,20	0,20	0,18	0,17	0,18	0,16	**25**	**39**
0,10	0,13	0,11	0,13	0,12	0,14	0,13	0,13	0,16	0,18	0,18	0,18	0,20	0,28	**66**	**40**
0,08	0,15	0,15	0,13	0,14	0,15	0,14	0,13	0,12	0,12	0,10	0,10	0,10	0,11	**48**	**41**
0,05	0,10	0,10	0,09	0,09	0,09	0,08	0,09	0,08	0,08	0,08	0,07	0,07	0,05	**28**	**42**
0,04	0,10	0,09	0,09	0,10	0,08	0,07	0,07	0,06	0,06	0,06	0,01	0,01	0,01	**70**	**43**
0,04	0,01	0,02	0,02	0,03	0,04	0,03	0,04	0,06	0,14	0,07	0,06	0,10	0,17	**71**	**44**
0,03	0,04	0,03	0,03	0,04	0,04	0,03	0,05	0,05	0,17	0,04	0,04	0,04	0,01	**32**	**45**
0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,05	0,05	0,05	0,05	0,04	0,04	0,04	0,04	**34**	**46**
0,01	0,00	0,00	0,02	0,02	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,02	0,03	0,06	0,02	**38**	**47**
0,01	0,01	0,01	0,01	0,02	0,01	0,00	0,00	0,01	0,00	0,00	0,00	0,04	0,00	**26**	**48**

المصدر: تم حسابها بناءا على بيانات الحسابات الاقتصادية المفصلة للفترة السابقة، مرجع سابق.

ثانيا: ترتيب الفروع حسب معدل الإنتاجية: لا تتغيّر إنتاجية الفروع فهي نفسها التي ظهرت في الجداول السابقة وعند ترتيبها تظهر كالتالي:

الجدول5-16: ترتيب فروع الصناعات التحويلية حسب معدل الإنتاجية للفترة 2000-2012

الترتيب	NAPR	م. الإ.م		الترتيب	NAPR	م. الإ.م
1	30	**19,57**		**25**	72	**2,12**
2	53	**14,96**		**26**	23	**2,11**
3	60	**14,67**		**17**	24	**2,05**
4	62	**7,37**		**28**	22	**2,01**
5	55	**6,68**		**29**	73	**1,94**
6	56	**6,59**		**30**	28	**1,87**
7	52	**4,24**		**31**	59	**1,78**
8	57	**4,22**		**32**	70	**1,67**
9	58	**4,16**		**33**	47	**1,61**
10	39	**3,77**		**34**	29	**1,61**
11	45	**3,44**		**35**	68	**1,57**
12	48	**3,41**		**36**	25	**1,53**
13	44	**2,96**		**37**	66	**1,52**
14	51	**2,84**		**38**	37	**1,48**
15	67	**2,71**		**39**	27	**1,24**
16	65	**2,66**		**40**	36	**1,17**
17	63	**2,63**		**41**	46	**1,15**
18	54	**2,52**		**42**	31	**1,02**
19	50	**2,51**		**43**	71	**0,95**
20	61	**2,48**		**44**	34	**0,93**
21	35	**2,44**		**45**	32	**0,92**
22	49	**2,35**		**46**	64	**0,89**
23	69	**2,19**		**47**	38	**0,23**
24	40	**2,16**		**48**	26	**0,21**

المصدر: تم إعداده بناء على بيانات الجداول الخاصة بالإنتاجية للفروع السابقة

- حققت الفروع 30، 53، 60 إنتاجية عالية جدا، أكبر من 14.
- حققت الفروع الباقية معدل إنتاجية كالتالي:
- الفروع 62، 55، 56 كانت إنتاجيتها ما بين 6.59 و7.37 وهي قيمة مهمة.
- الفروع 52، 57، 58، كانت إنتاجيتها ما بين 4.16 و4.24.
- الفروع 39، 57، 58 تراوحت إنتاجيتها ما بين 3.41 و3.77.
- عدد كبير من الفروع (44، 51، 67، 65، 63، 54، 50، 61، 35، 49، 72، 23، 24، 22) كانت إنتاجيته ما بين 2.01 و2.96.
- عدد كبير أيضا من الفروع (73، 28، 59، 70، 47، 29، 68، 25، 66، 37، 27، 36، 31،46) حقق إنتاجية ما بين 1.02 و1.94.
- أما الفروع الخمسة الباقية (71، 34، 32، 64، 38) فقد حققت إنتاجية أقل من 1.

ما يلاحظ على ترتيب الفروع حسب معدل الإنتاجية هو احتلال فروع الصناعات الغذائية المراتب الأولى، كما أن معظم الفروع التي ساهمت في تحقيق النسبة المهمة من القيمة المضافة كانت هي الأعلى إنتاجية.

3-المصفوفة الإجمالية للفروع: تبلغ المساهمة المتوسطة لمجموع الفروع في القيمة المضافة 2.08% ، كما تبلغ الإنتاجية المتوسطة 3.27 وعليه تتوزع الفروع على المصفوفة كالتالي:

المساهمة في ق.م / معدل الإنتاجية	أكبر من أو يساوي 2.08 %	أقل من 2.08 %
أكبر من أو يساوي 3.27	39،45، 53، 55، 58،60، 62.	30، 48، 52، 56، 57.
أقل من 3.27	22، 24، 40، 44، 51، 67، 63 65، 54، 50، 61، 35، 49.	69، 72، 23، 73، 28، 59، 70، 47، 29 68، 25، 66، 37، 27، 36، 46، 31، 71 34، 32، 64، 38، 26.

يترتب إجمالي فروع الصناعات السابقة على المجموعات الأربع كما يلي:

– **المجموعة الأولى: وهي مجموعة الفروع الكفؤة** ، وتضم سبعة فروع، أي ما يمثل 14.58% فقط من مجموع عدد الفروع التي استطاعت أن تحقق شرطي الأعلى مساهمة في القيمة المضافة والأعلى إنتاجية، أي تحقيق شروط الكفاءة الداخلية للصناعات التحويلية، وتساهم هذه الفروع في مجموع القيمة المضافة بـ 61.77%. ومنه فإن الفروع الأكثر كفاءة تنتمي إلى:

- **الصناعات الغذائية والتبغ:**

– صناعة التبغ الكبريت؛

– تحضير البذور؛

– صناعة المشروبات غير الكحولية؛

– تعليب حفظ اللحوم والأسماك؛

– صناعة المواد الغذائية.

- **صناعة مواد البناء:**

– صناعة الجير والإسمنت والجص.

- **الصناعات الكيميائية:**

– صناعة الأسمدة والمبيدات.

– **المجوعة الثانية والمجموعة الثالثة : هي مجموعة الفروع الأقل كفاءة** ، إذ تعتبران على نفس القدر من الأهمية وتحقق فروعهما شرطا واحدا، إما مساهمة أعلى من المتوسط في القيمة المضافة أو إنتاجية أعلى من المتوسط، وبالتالي فهي الفروع الأقل كفاءة في الصناعات التحويلية مقارنة بالمجموعة الأولى. تمثل فروعهما نسبة 37.5% من مجموع عدد الفروع الإجمالية، وتساهم بنسبة 30.15% في القيمة المضافة الإجمالية. تتوزع هذه الفروع على الصناعات كالتالي:

- **الصناعات الغذائية:**

– صناعة السكر؛

– صناعة المشروبات الكحولية؛

– صناعة الأعلاف؛

- صناعة الدهون؛
- تعليب الفواكه والخضر.

- **الصناعات الكيميائية والمطاط والبلاستيك:**
  - الكيمياء العضوية الأساسية؛
  - صناعة المطاط؛
  - الصناعة الكيميائية المعدنية القاعدية؛

صناعة المنتجات الصيدلانية؛

- صناعة منتجات كيميائية أخرى.

- **الصناعات الحديدية والمعدنية والميكانيكية والكهربائية:** مع أنها تعتبر النواة الحقيقية للصناعات التحويلية إلاّ أن عدد الفروع المهمة كان قليلا.
  - صناعة التجهيز الكهربائية؛
  - التحويل الأولي للصلب وحديد الزهر؛
  - صناعة السلع الوسيطة المعدنية والميكانيكية والكهربائية؛
  - ميكانيكا الدقة الموجهة للتجهيزات.

مع أن هذه الصناعة تعتبر النواة الحقيقية للصناعات التحويلية إلاّ أن عدد الفروع المهمة كان قليلا.

- صناعة مواد البناء والخزف والزجاج:
  - منتجات الإسمنت ومواد البناء.
- **صناعة النسيج والألبسة:**
  - صناعة السلع النسيجية الاستهلاكية.
- **صناعة ا لجلود والأحذية:**
  - صناعة السلع الجلدية الاستهلاكية.

مع الملاحظة أن الفروع الأفضل ضمن الصناعات التحويلية ككل كانت هي نفسها تقريبا الفروع الأفضل بالنسبة لكل قطاع.

– **المجوعة الرابعة**: وهي الفروع غير الكفؤة، وضمت عددا كبيرا جدا من الفروع التي كانت أضعف كفاءة (23 فرعا) ، أي ما يمثل حوالي 48% من مجموع الفروع، والتي لم تحقق في مجموعها إلاّ 8.08% من القيمة المضافة.

رغم أن فروع المجموعة الرابعة قد أظهرت عدم الكفاءة حسب مؤشري القيمة المضافة والإنتاجية، فإنه لا يمكن إغفال مؤشر صافي الاستغلال، وبالتالي الأرباح التي تحققها، وهي الفروع: 69، 72، 25، 23، 70، 73، 47، 37 59، 68، والتي معظمها فروع الصناعات الميكانيكية والكهربائية والالكترونية والتي تشمل المنتجات التكنولوجية، مما يعني ضرورة إعادة النظر في تنمية هذه الفروع.

المطلب الثاني: جودة تخصّص الفروع الإنتاجية الكفؤة

إن التحليل السابق كشف عن الفروع الأكثر كفاءة ضمن الصناعات التحويلية، والتي يمكن الاعتماد عليها في تنويع قاعدة الصادرات خارج قطاع المحروقات، خاصة وأنها أظهرت قدرتها على منافسة الواردات من خلال تحقيق فوائض موجبة. إن تحقيق المكاسب من الاندماج في الاقتصاد العالمي من خلال التجارة يستلزم تقديم منتجات دينامكية في الأسواق الدولية، وترتبط دينامكية المنتجات بالمحتوى التكنولوجي لها، ومنه جودة التخصّص في الإنتاج (**الفرع الأول**) وأيضا بأهمية الطلب العالمي عليها (**الفرع الثاني**).

الفرع الأول: جودة التخصّص للفروع ذات الكفاءة الإنتاجية

يقاس المحتوى التكنولوجي للأنشطة بالإنفاق على البحث والتطوير، ولأنه يصعب قياسه، فإننا نستند إلى تصنيف منظمة التنمية الصناعية للصناعات التحويلية.

أولا: التصنيف التكنولوجي للصناعات التحويلية : يقوم التصنيف الدولي للسلع والأنشطة بتجميع وتنظيم المعلومات بطريقة ترتيبية وفق نظام معياري محدد، وتقوم المنظمات الدولية بوضع التصنيف الإحصائي الدولي للسلع والأنشطة لضمان التطبيق السليم للاتفاقيات الدولية بهدف تطابق وتوحيد المعلومات الوطنية والدولية.

من أهم التصنيفات في مجالي التجارة والصناعة والمعتَمدة دوليا ما يلي:[1]

– التصنيف الصناعي الدولي الموحد لجميع الأنشطة الاقتصادية: حيث يُقسم السلع حسب نوع النشاط الاقتصادي (صناعة، زراعة، كهرباء، إنشاءات...الخ) والصادر عن الأمم المتحدة.

– التصنيف المعياري للتجارة الدولية: يهدف إلى تجميع الإحصائيات حول التجارة الدولية لكافة السلع حسب استعمالها، والصادر أيضا عن الأمم المتحدة.

– التصنيف المنسق أو المتناسق لتصنيف السلع: يهدف أيضا إلى تجميع الإحصائيات حول السلع المتبادلة دوليا ولكن حسب طبيعتها، والصادر عن منظمة الجمارك العالمية، والذي تعتمده الكثير من الدول في التصريح عن تجارتها.

نظرا لأهمية التكنولوجية كعامل جوهري في تنمية الأنشطة الصناعية وفي التجارة الدولية، فإن المنظمات الدولية تهتم بتصنيف السلع والأنشطة حسب كثافتها التكنولوجية ضمن التصنيفين الأولين، منها مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية ومنظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية، ومنظمة التعاون والتنمية الاقتصادية. تصنف السلع والأنشطة الاقتصادية تكنولوجيا خاصة حسب مدخلاتها من البحث والتطوير، وبالتالي يصنف مؤتمر الأمم المتحدة للتنمية الصناعية (بالاعتماد على تصنيف منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية) الصناعات التحويلية تكنولوجيا إلى ثلاث مجموعات هي:[2]

- صناعات ضعيفة التكنولوجيا: تتميّز بأنها كثيفة اليد العاملة وضعيفة رأس المال.
- صناعات متوسطة التكنولوجيا: تتميّز بأنها أنشطة تحويل الموارد، كثيفة رأس المال.
- صناعات عالية التكنولوجيا: وهي كثيفة رأس المال والتكنولوجيا.

وتنعكس الكثافة التكنولوجية على القيمة المضافة لتلك الأنشطة.

---

[1]- حسّان خضر(2006) "**التصنيف التجاري**" مجلة جسر التنمية، العدد 52، السنة الخامسة. المعهد العربي للتخطيط، الكويت.

[2]- ONUDI (2013) : Rapport sur le développement industriel, résumé. Op.Cit. p. 13.

يوضح الجدول تصنيف الصناعات التحويلية حسب الكثافة التكنولوجية وفق منظمة التنمية الصناعية بالاعتماد على التصنيف الصناعي الدولي الموحد لجميع الأنشطة الاقتصادية (المراجعة الثالثة):

الجدول5-17: تصنيف الصناعات التحويلية حسب الكثافة التكنولوجية وفق منظمة التنمية الصناعية

التصنيف التكنولوجي	الرمز	التسمية وفق CITI Rev. 3
	15	منتجات غذائية ومشروبات؛
الصناعات ضعيفة التكنولوجيا:	16	منتجات من التبغ؛
	17	النسيج؛
	19،18	الألبسة، منتجات جلدية ومن الفرو، لأحذية؛
	20	الخشب ومنتجات خشبية ما عدا الأثاث؛
	21	الورق ومنتجات من الورق؛
	22	الطباعة؛
	36	الأثاث.
الصناعات متوسطة التكنولوجيا:		
	23	منتجات نفطية مكررة، فحم الكوك، الوقود النووي؛
	26	منتجات معدنية غير فلزية؛
	25	منتجات من المطاط ومواد بلاستكية؛
	27	منتجات معدنية أساسية،
	28	منتجات معدنية ما عدا المعدات والآلات.
الصناعات عالية التكنولوجيا:		
	24	منتجات كيميائية؛
	30 ،29	آلات وتجهيزات مكتبية، ومعالجة المعلومات؛
	32،31	آلات ومعدات كهربائية، تجهيزات الراديو والتلفزيون والاتصالات،
	33	أدوات طبية، الدقة، والساعات؛
	35،34	عربات السيارات، القاطرات ونصف القاطرات، ومعدات النقل.

المصدر: ONUDI (2013) : Rapport sur le développement industriel, résumé. Op.Cit. p. 14.

ومنه سنعتمد على هذا التصنيف (والتسمية) في تحديد الكثافة التكنولوجية للفروع الصناعية الكفؤة بالاستناد إلى القيمة المضافة.

ثانيا: التصنيف التكنولوجي لفروع الصناعات التحويلية الوطنية: نحاول استنادا إلى التصنيف السابق معرفة الهيكل التكنولوجي للفروع الإنتاجية، وذلك بالاعتماد على القيمة المضافة، كما يوضحها الجدول التالي:

الجدول5-18: الهيكل التكنولوجي للفروع الكفؤة للصناعات التحويلية

الكثافة التكنولوجية	الفروع	الهيكل التكنولوجي للقيمة المضافة للفترة 2000-2012 %
الصناعات ضعيفة التكنولوجيا:	منتجات غذائية ومشروبات: 55، 58، 60، 62، 56، 57، 63، 54، 61، 59.	44.74
	التبغ: 53.	12.06
	النسيج والألبسة والمنتجات الجلدية: 65،67.	3.60
	الخشب والورق والطباعة: 72، 73، 68، 69.	4.23
	مواد البناء والزجاج. 40، 39، 37.	14.25
نسبة القيمة المضافة ضعيفة التكنولوجيا 78.90%		
الصناعات متوسطة التكنولوجيا:	منتجات من المطاط والبلاستيك: 47، 45، 48، 52.	3.35
	منتجات معدنية: 22، 25، 23، 70	6.97
نسبة القيمة المضافة متوسطة التكنولوجيا 10.32%		
الصناعات عالية التكنولوجيا	منتجات كيميائية: 44، 50،51.	5.47
	آلات ومعدات وتجهيزات: 30، 35، 24.	5.29
نسبة القيمة المضافة عالية التكنولوجيا 10.76%		

المصدر: تم إعداده استنادا إلى الجدول السابق وقائمة الصناعات ضمن **CITI Rev. 3** والقيمة المضافة في الحسابات الاقتصادية.

تتركز معظم القيمة المضافة للفروع التي أظهرت كفاءة إنتاجية في الصناعات ضعيفة المحتوى التكنولوجي، وذلك بنسبة كبيرة تبلغ 78.9%، بينما تمثل الصناعات متوسطة وعالية التكنولوجيا 21.1 %، وبالتالي فإن التخصّص الإنتاجي للصناعات التحويلية يتجه نحو التكنولوجيات الضعيفة. إن ضعف المحتوى التكنولوجي للأنشطة لا يسمح باستيعاب واكتساب التكنولوجيا والمهارات وتطويرها، و يؤكد هذا عدم استغلال الكفاءات البشرية والتكنولوجية المتوفرة، والذي أدى إلى ضعف القدرة على تنمية المزايا التنافسية للمنتجات الوطنية. إن المنتجات التكنولوجية أكثر تداولا في الأسواق الدولية، ورغم أهمية المؤشرات المدروسة، إلاّ أنه يجب أن يكون المحتوى التكنولوج ي مؤشرا إضافيا لاستهداف الفروع وعليه نقول أن الفروع الكفؤة التي تنتمي إلى متوسطة وعالية التكنولوجية يجب إن تنمى بدرجة اكبر.

الفرع الثاني: الطلب العالمي على الفروع ذات الكفاءة الإنتاجية:

رغم أن الطلب العالمي يتشكّل من كل المنتجات المتداولة في الأسواق الدولية، إلاّ أن بعضها يتميّز بارتفاع الطلب عليها، وبالتالي فإن تحقيق المكاسب يفرض الاستجابة لذلك الطلب. نحاول معرفة مكانة الفروع الكفؤة ضمن المنتجات الدينامكية، وكذلك أهمية الطلب العالمي على باقي الفروع، فهل يعتبر التخصّص الإنتاجي هو في المنتجات المهمة أم لا؟

أولا: المنتجات الدينامكية في الطلب العالمي: وهي المنتجات الأكثر طلبا في الأسواق الدولية، أي تلك التي تمثل الأعلى نسب في الطلب العالمي. ونعرض من خلال الجدول 5-19 الموالي ترتيب المنتجات حسب نسبتها إلى إجمالي الوردات العالمية من الأعلى نسبة إلى 0.5%.*

يتبين من خلال الترتيب أن المنتجات أو مجموعة المنتجات الأكثر طلبا في الأسواق الدولية هي- ما عدا النفط الخام- المنتجات التحويلية الصناعية، ويؤكد هذا، أن الاندماج في الاقتصاد العالمي عن طريق تنمية القطاع الصناعي يضمن أفضل المكاسب. إن المنتجات التحويلية ذات الكثافة التكنولوجية العالية والمتوسطة تعتبر الأكثر طلبا، منها الأجهزة الكهربائية والالكترونية والمنتجات الصيدلانية، العربات ومنها السيارات السياحية، البصريات، المنتجات الكيميائية، المنتجات البلاستكية...الخ كما يوضحها الجدول 5-19 بالترتيب. إن التخصّص في تلك المنتجات يضمن المشاركة في الأسواق الدولية بكفاءة أكبر، ولهذا فمن المهم مقارنة الفروع الأكثر كفاءة في الإنتاج الصناعي الوطني بالمنتجات المطلوبة في الأسواق الدولية.

وفيما يلي عرض للمنتجات الأكثر طلبا في التجارة الدولية:

* تعتبر المنتجات الدينامكية الأكثر تبادلا في التجارة الدولية وبالتالي الأعلى نسبة في الواردات والصادرات العالمية، ولكن لا توجد نسبة دنيا فاصلة تحدد فئة المنتجات الدينامكية، واخترنا نسبة 0.5% لتوسيع تلك الفئة ومنه إمكانية المقارنة مع الفروع الإنتاجية الوطنية.

الجدول5-19: ترتيب المنتجات الدينامكية في الطلب العالمي للفترة 2009-2013

SH2	مجموعة المنتجـــــــات	2009	2010	2011	2012	2013
27	**الوقود المعدني والزيوت ومنتجات التقطير**	15.3	16.3	18.7	18.8	17.8
85	**أجهزة كهربائية والكترونية**	12.7	13.3	12.0	12.8	13.5
84	**مسخنات، آلات، مفاعلات نووية**	11.4	11.39	11.6	11.5	11.3
99	**منتجات أولية (غير مذكورة في تصنيف آخر)**	7.2	5.7	5.7	3.5	3.5
87	**عربات أخرى غير عربات السكك الحديد**	6.3	6.6	6.9	7.0	7.1
30	**منتجات صيدلانية**	3.1	2.7	2.6	2.6	2.7
39	**مواد بلاستكية ومنتجاتها**	2.9	3.1	3.1	3.1	3.2
90	**بصريات، تصوير فوتوغرافي، تقنيات طبية وأجهزة**	2.9	2.8	2.8	2.9	3.0
29	**منتجات كيميائية عضوية**	2.5	2.4	2.6	2.6	2.5
72	**الحديد والصلب**	2.1	2.4	2.6	2.4	2.2
71	**أحجار كريمة ومجوهرات**	1.8	2.2	3.1	3.1	2.9
73	**منتجات من الحديد والصلب**	1.7	1.5	1.6	1.7	1.7
62	**ألبسة وملحقاتها(غير محاكة ومنسوجة)**	1.8	1.0	1.1	1.0	1.1
48	**ورق وورق مقوى ومنتجاتهما**	1.1	1.0	1.0	0.9	0.9
61	**ألبسة وملحقاتها من الحياكة والنسيج**	1.1	1.0	1.1	1.0	1.1
88	**طائرات ومركبات فضائية وأجزائها**	1.3	0.9	1.0	1.1	1.3
94	**أثاث، إنارات البنايات ، إشارات**	1.0	1.0	0.9	1.0	1.1
26	**الفلزات المعدنية**	1.0	1.4	1.7	1.5	1.5
38	**منتجات مختلفة من الصناعات الكيميائية**	0.9	0.9	1.0	1.0	1.0
40	**المطاط ومنتجاته**	0.9	1.0	1.3	1.2	1.1
76	**الألمنيوم ومنتجاته**	0.8	0.9	1.0	0.9	0.9
95	**اللعب، الألعاب، وأدوات رياضية**	0.8	0.6	1.1	1.0	0.9
74	**النحاس ومنتجاته**	0.7	1.0	0.6	0.6	0.5
28	**مواد كيميائية غير عضوية**	0.7	0.7	0.8	0.8	0.7
44	**الخشب منتجاته، فحم الخشب**	0.6	0.6	0.7	0.7	0.7
89	**سفن ومعدات طافية أخرى**	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6
64	**أحذية ومنتجات مشابهة وأجزائها**	0.6	0.6	0.6	0.6	0.7
02	**اللحوم والأحشاء**	0.6	0.5	0.6	0.6	0.6
10	**الحبوب**	0.6	0.5	0.7	0.7	0.7
22	**مشروبات كحولية**	0.6	0.5	0.6	0.6	0.6
03	**الأسماك والقشريات**	0.5	0.5	0.6	0.5	0.6
33	**الزيوت الأساسية والعطور ومواد التجميل**	0.5	0.5	05	0.5	0.6
08	**فواكه ومكسرات**	0.5	0.5	0.5	0.5	0.6
15	**دهون حيوانية ونباتية**	0.5	0.4	0.6	0.6	0.5

المصدر: تم تجميع البيانات من موقع مركز التجارة الدولية للسنوات السابقة. http://legacy.intracen.org/appliCom/TP_IP

ثانيا: مكانة الفروع الكفؤة ضمن المنتجات الدينامكية: حيث سنقارن بين الفروع الكفؤة في الإنتاج الصناعي الوطني والمنتجات الدينامكية السابقة، لمعرفة ما إذا كانت منتجات تلك الفروع من المنتجات المهمة في الطلب العالمي أم لا؟

تعطينا المقارنة الوضع العام لمكانة المنتجات الوطنية ضمن المنتجات الدينامكية حسب ما يوضحه الجدول التالي:

الجدول5-20: مكانة الفروع الكفؤة ضمن المنتجات الدينامكية

المنتجات الدينامكية	الفروع	متوسط الطلب العالمي 2009-2013 %
85: أجهزة كهربائية والكترونية	30:صناعة التجهيزات الكهربائية	12.86
30: منتجات صيدلانية	50:صناعة المنتجات الصيدلانية	2.74
39: مواد بلاستكية ومنتجاتها	47: منتجات بلاستكية وسيطة	3.08
72: الحديد والصلب	22: تحويل أولي للحديد والصلب	2.34
73: منتجات من الحديد والصلب	24: صناعة منتجات وسيطة معدنية وميكانيكية وكهربائية 25: صناعة منتجات استهلاكية معدنية 70: أثاث معدني	1.65
62: ألبسة وملحقاتها (غير محاكة ومنسوجة) 61: ألبسة وملحقاتها من الحياكة والنسيج	65: صناعة السلع النسيجية الاستهلاكية	1.06
48: ورق وورق مقوى ومنتجاتهما	72:صناعة وتحويل الورق	0.98
94: أثاث، إنارات البنايات ، إشارات	69: صناعة الأثاث	0.38
38: منتجات مختلفة من الصناعات الكيميائية	44: الصناعة الكيميائية والمعدنية الأساسية 48: كيمياء عضوية أساسية 51: صناعة منتجات كيميائية مختلفة	0.96
40: المطاط ومنتجاته	52:صناعة المطاط	1.1
44: الخشب منتجاته، فحم الخشب	68:النجارة وسلع خشبية وسيطة	0.66
64: أحذية ومنتجات مشابهة وأجزائها	67:سلع الاستهلاك الجلدية	0.62
02: اللحوم والأحشاء 03: الأسماك والقشريات	60: تعليب وحفظ اللحوم والأسماك	0.56
08: فواكه ومكسرات	61:تعليب الفواكه والخضر	0.52
15: دهون حيوانية ونباتية	54: صناعة الدهون	0.53

المصدر: تم إعداده من بيانات الجدول السابق والفروع التي تم تحديدها سابقا.

يظهر الجدول أن معظم الفروع الإنتاجية الكفؤة تعتبر منتجاتها من المنتجات الدينامكية، خاصة التجهيزات الكهربائية والالكترونية، المنتجات الصيدلانية، منتجات بلاستكية وسيطة وغيرها، إذ أن الطلب العالمي عليها كان أكبر من 0.5%، وإن كان معظمها من المنتجات ضعيفة المحتوى التكنولوجي، فهو يشجّع على التخصّص أكثر نحوها. حتى وإن كانت الفروع المبينة في الجدول السابق من ضمن المنتجات الدينامكية، فإن التخصّص يوجب تحديد ما هي المنتجات الأكثر طلبا ضمن تلك المنتجات الدينامكية، فلا تتمتع كل المنتجات الصيدلانية أو كل منتجات التجهيزات الكهربائية والالكترونية بنفس الأهمية في الأسواق الدولية، ومنه يجب التحديد الدقيق للمنتجات لتدعيم التخصّص نحوها وليس الفرع ككل.

هناك من الفروع الإنتاجية التي كانت غير كفؤة حسب مؤشري القيمة المضافة والإنتاجية ولكنها تعتبر من المنتجات المطلوبة عالميا، مثل الفرع 27 (صناعة سلع الاستهلاك الكهربائية)، الفرع 31 (العربات الصناعية)، الفرع 34

(الإنشاءات البحرية)، الفرع 35 (ميكانيك الدقة الموجهة للتجهيزات) وهي الفروع التي تعتبر نواة الصناعات التحويلية لأنه عن طريقها يتم نقل واكتساب التكنولوجيا، ومنه يجب استهدافها من خلال رفع كفاءتها.

ثالثا: مكانة الفروع الأخرى في الطلب العالمي: هناك من الفروع الكفؤة التي لم تكن ضمن المنتجات الدينامكية في الطلب العالمي، ومنه نريد أن نحدد أهمية الطلب العالمي عليها، ويوضح الجدول التالي ذلك:

الجدول5-21: الطلب العالمي على الفروع الكفؤة الأخرى

مجموعة المنتجات HS2	الفروع	نسبة الطلب العالمي 2013
21: منتجات غذائية مختلفة	62: صناعة المنتجات الغذائية	0.30
17: السكر والسكريات	56: صناعة السكر	0.29
24: تبغ وتبغ مصنع	53: صناعة التبغ والكبريت	0.22
69: منتجات خزفية	38: صناعة خزف الأواني والفخار	0.24
25: أحجار، جص وجير	39، 40، 37: منتجات مختلفة من مواد البناء	0.29
31: الأسمدة	45: صناعة الأسمدة والمبيدات	0.44
04: منتجات لبنية	59: صناعة الألبان	0.42
49: كتب، صحف وغيرها	73: الطبع والنشر والصحف	0.26

المصدر: تم إعداده من الفروع المحددة سابقا وبيانات الواردات، مركز التجارة الدولية. الموقع السابق.

إن عدد المنتجات أو الفروع التي يعتبر الطلب العالمي عليها ضعيفا أي أقل من 0.5% هو أدنى من تلك التي تنتمي للمنتجات الدينامكية، حيث كان معظمها من المنتجات الغذائية، ومع ذلك فهي تظهر طلبا عالميا أفضل من كثير من المنتجات التي يمثل الطلب عليها أقل من 0.1% .

رغم ضعف أداء قطاع الصناعات التحويلية مقارنة بالقطاعات الأخرى وخاصة قطاع المحروقات، إلاّ التحليل المفصل على أساس مقارنة الصناعات التحويلية فيما بينها قد سمح بتحديد الفروع الأكثر كفاءة، والتي يجب استهدافها وتنميتها من أجل بناء القدرات الإنتاجية، وكذلك دعمها لتكون منتجاتها صادرات مستقبلية. حتى وإن تركزت تلك الفروع في صناعات معينة، إلاّ أن الكثير من الفروع في صناعات مختلفة أثبتت كفاءتها.

المبحث الثاني: الكفاءة التجارية للمنتجات التحويلية المصدّرة وجودة التخصّص التجاري

بعد أن تم تحديد الفروع الأكثر كفاءة إنتاجية ، يبقى تعيين المنتجات الأكثر كفاءة تجارية وتصديرية على أساس قدرتها على مواجهة المنافسة في الأسواق الدولية (وفي السوق المحلية من خلال منافسة الواردات) ضمن المنتجات المصدرة فعلا. إن الكفاءة التي نبحث عنها ليس من حيث القيمة التي هي ضعيفة، ولكن من حيث القدرة على التواجد في الأسواق والصمود أمام المنافسين (**المطلب الأول**)، وترتبط الكفاءة التجارية أيضا بجودة التخصّص التجاري والتي نقيسها بالمحتوى التكنولوجي للمنتجات المصدرة، وأيضا بمدى التوافق بين الفروع الأكثر كفاءة إنتاجية والمنتجات الأكثر دينامكية (**المطلب الثاني**).

المطلب الأول: الكفاءة التجارية للمنتجات التحويلية المصدرة

من أجل تحليل الإمكانيات التصديرية للمنتجات التحويلية، فإننا اعتمدنا على ثلاث مجموعات من المؤشرات التي تقيس الكفاءة التجارية في الأسواق الدولية، والتي تتمثل فيما يلي:

– المجموعة الأولى: والتي تسمح بقياس المكاسب من التصدير بطريقة مباشرة، وهي الميزان التجاري ومدى استقرار قيمة الصادرات، إذ تعطينا فكرة أولية عن التخصّص التجاري للجزائر وبالتالي المنتجات ذات الإمكانيات التصديرية (**الفرع الأول**).

– المجموعة الثانية: وتسمح بمعرفة المكاسب الحالية والمستقبلية للمنتجات المصدرة ، وأيضا اتجاه التخصّص التجاري وتطوره عبر الزمن، وذلك من خلال الميزة النسبية الظاهرة والميزة النسبية الكامنة (**الفرع الثاني**).

– المجموعة الثالثة: وتقيس قدرة الصادرات على مواجهة المنافسة في الأسواق الدولية (ومنه امتلاكها لمزايا تنافسية) وهي معدل نمو الصادرات، معدل نمو حصة المنتجات المصدرة في الصادرات العالمية ، توافق معدل نمو الصادرات مع معدل نمو الطلب العالمي (**الفرع الثالث**).

الفرع الأول: تطور الميزان التجاري واستقرار الصادرات

نظرا لضعف قيمة الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات ، فإننا سندرس كل المنتجات الصناعية، حتى وإن كانت قيمة صادراتها ألف دولار قصد توسيع قاعدة المنتجات المدروسة ، لأننا نبحث عن المزايا والفرص الكامنة وليس فقط الظاهرة، فقد تخفي الصادرات الضعيفة كفاءات تجاري مهمة، وعلى هذا الأساس تم حصر المنتجات المصدرة خلال الفترة (2001-2012).

أولا: تطور الميزان التجاري: يعتبر الميزان التجاري أول المؤشرات التي يستدل بها على تحقيق المكاسب من التصدير وبالتالي فإن الصناعات* أو المنتجات ذات الميزان التجاري الموجب تعتبر صادرات مقبولة في الأسواق الدولية، ومنه يجب تنميتها أكثر.

1– الصناعات ذات الميزان التجاري الموجب: إن تفحّص الميزان التجاري للصناعات يعطينا فكرة عن تلك التي تعتبر الجزائر مصدرا صافيا لها، ويوضح الجدول التالي ذلك :

* وتعني الصناعات التي تظهر برقمين في النظام المتناسق، وتختلف عن المنتجات أو مجموعة المنتجات بأربعة أرقام.

الجدول 5-22: الصناعات التصديرية ذات الميزان التجاري الموجب للفترة 2001-2012 الوحدة: ألف دولار

HS2	البيانات	2001	2002	2003	2004	2005	2006
28	المنتجات الكيميائية غير العضوية	---	64.998	36.790	38.152	82.523	72.103
79	الزنك ومصنوعاته	14.081	13.950	18.798	24.188	36.405	81.649
41	الجلود والصلال	21.924	20.075	17.439	11.432	61.89	15.671
45	الفلين ومصنوعاته	14.068	6.516	9.524	11.805	11.238	11.549
25	ملح، كبريت، الإسمنت، الجص...الخ	-	-	-	-	-	-
22	مشروبات وسوائل كحولية وخل	-	-	-	2.424	-	-
71	أحجار كريمة، لؤلؤ ومجوهرات...الخ	2.351	-	-	-	-	-

HS2	البيانات	2007	2008	2009	2010	2011	2012
28	المنتجات الكيميائية غير العضوية	61.213	132.184	-	53.230	153.565	200.511
79	الزنك ومصنوعاته	60.917	49.437	32.175	58.854	32.337	-
41	الجلود والصلال	16.259	22.993	8.557	18.060	29.985	20.900
45	الفلين ومصنوعاته	10.516	8.766	3.180	2.795	6.586	12.246
25	الملح، كبريت، الإسمنت، الجص...الخ	-	79.403	-	-	-	-
22	مشروبات وسوائل كحولية وخل	-	3.029	374	4.777	-	-
71	أحجار كريمة، لؤلؤ ومجوهرات...الخ	-	6.337	19.216	2.219	-	-

المصدر: تم تجميعه من بيانات مركز التجارة الدولية[1] على موقعه:

http://legacy.intracen.org/appli1/TradeCom/TP_EP_CI.aspx?RP=012&YR=

حسب بيانات الجدول السابق، فان عدد الصناعات التي حققت ميزانا تجاريا موجبا قليل، فمن بين 70 صناعة مصدرة نجد فقط 7 صناعات يمكن اعتبارها صادرات مهمة خلال الفترة (2001-2012) تمثلت فيما يلي:

- المنتجات الكيميائية غير العضوية؛
- الزنك ومصنوعاته؛
- الصلال والجلود الخام؛
- الفلبين ومصنوعاته؛
- الملح ،الكبريت، الأحجار ،الكلس والاسمنت؛
- المشروبات الكحولية والخل؛
- اللؤلؤ والأحجار الكريمة.

وقد حافظت فقط الصناعات 41،28، 45، 79 على وضعيتها الايجابية في كل سنوات الفترة ، كما أن قيم ميزانها التجاري كانت مهمة، أكثر من 10 مليون دولار أمريكي سنويا، بينما لم تستطع باقي الصناعات الاستمرار في تحقيق نتائج إيجابية ، إذ لم يحقق مثلا قطاع، الملح ،الكبريت، الأحجار ،الكلس والاسمنت، ميزانا موجبا إلاّ في سنة 2008.

نجد أن الصناعات السابقة هي صناعات أولية وليست تحويلية، هذه الأخيرة التي كان ميزانها سالبا في كل الفترة ومنه يظهر ضعف الصادرات الجزائرية من الصناعات التحويلية. إن التوقف عند هذه النتيجة لا يمنح الفرصة للبحث عن الإمكانيات التصديرية للمنتجات خارج المحروقات، ومنه يجب تعميق التحليل أكثر.

[1]- نعتمد في دراستنا على بيانات التجارة الدولية التي يوفرها مركز التجارة الدولية (CCI) والذي يعتمد في نشر بياناته على النظام المتناسق (SH).

إن الصناعات التي كان ميزانها التجاري موجبا ليس بالضرورة أن كل منتجاتها موجبة، ومنه لا يعني أن جميع الصناعات السالبة أن منتجاتها هي ذات ميزان سالب، ومع كل الشركاء . يقودنا الجواب، إلى دراسة المنتجات ذات الميزان التجاري الموجب والشركاء الذين حققت الجزائر ميزانا موجبا معهم.

2- الصناعات ذات الميزان التجاري الموجب في بعض المنتجات أو مع بعض الشركاء : نريد التركيز على الصناعات التي كان ميزا نها التجاري سالبا ولكن موجبا في بعض المنتجات، أو مع بعض الشركاء، وبالتالي يمكن معرفة الإمكانيات التصديرية من حيث المنتجات والأسواق.

إن تحليل بيانات الجدول الموالي 5-23 سيقودنا إلى تحديد المنتجات التي يجب تنميتها لكي تكون صادرات مستقبلية، حتى وإن لم تحقق ميزانا موجبا في كل السنوات، لأن الإطلاع على بيانات المنتجات المصدرة للدول المتقدمة نجدها أيضا لا تحقق وضعية موجبة في كل السنوات. يشير الميزان التجاري الموجب إلى قدرة تلك المنتجات على التواجد في الأسواق الدولية، وهذا في ذاته مؤشرا إيجابيا يمكن الانطلاق منه في تنمية ودعم المنتجات المصدرة خاصة التحويلية منها. كما سيسمح التحليل بإظهار الأسواق التي يجب توجيه الصادرات إليها، فعند عدم القدرة على تحقيق المكاسب في جميع الأسواق، يصبح من المهم البحث عن تلك التي تضمن ميزانا موجبا. ويوضح الجدول المنتجات والأسواق التي حققت ميزانا موجبا:

الجدول5-23: المنتجات والأسواق ذات الميزان التجاري الموجب للفترة 2001-2012

HS4	مجموعات المنتجات	رصيد الميزان التجاري	الأسواق المربحة (الأهم منها)	
			الدول المتقدمة	الدول النامية والناشئة
0400	**لبن ومنتجاته، بيض، عسل...الخ**	سالب	خسارة مع كل الدول المتقدمة	ليبيا، تونس، البحرين، الرأس الأخضر، مدغشقر، النيجر، موريتانيا، السعودية، الأردن.
0403 0401	مخيض اللبن والزبادي ألبان وقشدة مركزة ومحلات	موجب*		
1500	**دهون وزيوت نباتية وحيوانية...الخ**	سالب	كندا، ايطاليا، هولندا، بريطانيا.	تونس، لبنان، السعودية، ليبيا، سوريا، الإمارات، الأردن، الكويت، قطر، النيجر.
1522 1520 1515	بقايا ومخلفات دهنية الجلسرين الخام. المياه الجلسرين ...الخ المخلفات الناتجة عن معالجة المواد الدهنية جزئياتها	موجب		
1600	**محضرات اللحوم والأسماك أو القشريات الرخويات**	سالب لكل المنتجات	كندا.	ليبيا، السعودية، موريتانيا.
1700	سكر وحلويات	سالب	بريطانيا، اسبانيا، هولندا، ايطاليا،	تونس، اليونان، ليبيا، سوريا، السودان، الأردن، العراق، بلغاريا،
1703	دبس ناتج عن تكرير السكر	موجب		
1800	**الكاكاو ومحضراته**	سالب	فرنسا، هولندا، سويسرا، هولندا، بريطانيا، ألمانيا.	أوكرانيا، الرأس للأخضر، السنغال، اليمن.
1804 1802	زبدة الكاكاو قشور الكاكاو وأخرى	موجب		
1900	**محضرات من الدقيق والنشا والحليب...الخ**	سالب	كندا،	العراق، النيجر، موريتانيا، الكونغو، النيجر، السنغال، ليبيا،
1902	المعكرونة والكسكسي	موجب		
2000	**محضرات خضر والفواكه والمكسرات...الخ**	سالب	كندا، بريطانيا، بلجيكا	ليبيا، تونس، موريتانيا، السنغال، البنين، العراق، الكويت، مالطا،
2001	الخضر والفواكه محفوظة	موجب		
2100	**محضرات غذائية**	سالب	كندا.	الرأس الأخضر، السنغال، النيجر.
2105	مثلجات	موجب		
2200	**مشروبات وسوائل كحولية وخل**	موجب	فرنسا، كندا، بلجيكا، اسبانيا، هولندا،	ليبيان تونس، الإمارات، موريتانيا، الصين، غينيا، غانا، غامبيا، ليبيريا، سيراليون، النيجر.
2202 2204 2201	مياه معدنية ومياه غازية مسكرة نبيذ م .م طبيعية وصناعية غازية غير مسكرة	موجب		
2400	**تبغ وأبدال تبغ مصنعة**	سالب	كندا، أيسلندا، فرنسا، بلجيكا، سويسرا،	خسارة مع الدول النامية
2402 2403	السيجار والسجائر تبغ وأبدال مصنعة ما عدا السيجار	موجب		
2500	**ملح، كبريت، الإسمنت، الجص...الخ**	سالب	هولندا، بلجيكا، جنوب إفريقيا،	البرازيل، النيجر، بولونيا، الإمارات، الهند، رومانيا، الأورغواي، ليبيا، الفلبين، أوكرانيا.
2510 2512 2501 2523	الكالسيوم والفوسفات أتربة سيليسية مماثلة ملح الطعام، كلوريد الصوديوم النقي...الخ الأسمنت	موجبة		
2600	**المواد المنجميه والرماد**	سالب	بلجيكا، ايطاليا، فرنسا، اسبانيا، بريطانيا، ألمانيا، سويسرا.	الهند، الأردن، الصين، كرواتيا، الأورغواي، تونس، تركيا، البرازيل،
2620 2607 2618 2616	رماد وبقايا محتوية على معادن ثمينة خامات الرصاص ومركزاته الرمل من صناعة الحديد أو الصلب خامات المعادن الثمينة ومركزاته	موجب		
2800	**منتجات كيميائية غير عضوية**	موجب	فرنسا، ايطاليا	المغرب، ليبيا، مالي، موريتانيا، السنغال،

* أدرجنا المنتجات التي حققت ميزانا موجبا خلال الفترة وليس شرطا كل الفترة.

2814 2804 2805 2802 2817	نشادر لا مائية الهيدروجين والغازات النادرة وغيرها من المعادن غازات نادرة الكبريت الغروي...الخ أوكسيد الزنك، بروكسيد الزنك	موجب	اسبانيا، السويد أمريكا، البرتغال سويسرا، النرويج	سوريا، الإمارات
2900	**منتجات كيميائية عضوية**	سالب	ايطاليا، أمريكا، اليونان،	تونس، موريتانيا، تركيا، مالي، سنغافورة،
2905 2902 2904	كحولات لا دورية ومشتقاتها المحروقات الدورية المحروقات المسلفنة	موجب	مالطا، السويد، سويسرا هولندا،	الإمارات،
3000	منتجات صيدلانية	سالب لكل المنتجات	------	النيجر، ليبيا، اليمن، ليبيا، ساحل العاج، تشاد،
3100	**الأسمدة**	سالب	اسبانيا، بلجيكا،	ألبانيا، تونس، البرازيل، ليبيا، النيجر، اليمن
3102 3103	أسمدة أزوتية معدنية أسمدة معدنية بالبوتاسيوم	موجب	فرنسا، اسبانيا، اليونان، بريطانيا،	
3300	**زيوت عطرية ومواد التجميل**	سالب لكل المنتجات	مالطا، أمريكا.	المغرب، السنغال، بوركينافاسو، مالي، السودان، الكامرون، تونس، ليبيا.
3400	**الصابون ومحضرات الغسيل**	سالب لكل المنتجات	كندا، مالطا.	العراق، السنغال، الكامرون، مالي، تونس، ليبيا.
3800	**منتجات مختلفة من الصناعات الكيميائية**	سالب لكل المنتجات	------	المغرب، ليبيا، نيجيريا.
3900	**مواد بلاستيكية ومصنوعاتها**	سالب لكل المنتجات	------	المغرب، ليبيا، نيجيريا، النيجر، الكامرون، الرأس الأخضر، تونس.
4000	**مطاط ومصنوعاته**	سالب لكل المنتجات	هولندا.	ليبيا، السعودية، الإمارات، نيجيريا، مصر.
4100	**الجلود والصلال**	موجب	ايطاليا، البرتغال،	الهند، تونس، تركيا، هونغ كونغ، الإمارات،
4105 4104 4112 4106 4101	جلود الأغنام المدبوغة جلود الأغنام دون صوف جلود محضرة بعد الدباغة جلود الماعز والزواحف وغيرها من الحيوانات جلود الماشية مملحة ومجففة	موجب	اسبانيا، فرنسا، البرتغال	البرازيل، الصين، لبنان.
4500	**الفلين ومصنوعات**	موجب	البرتغال، ايطاليا،	الصين، المغرب، الهند، البرازيل، الأرجنتين،
4503 4501 4504 4502	منتجات من الفلين الطبيعي الفلين الطبيعي مصنوعات من فلين مكتلي ألواح الفلين الطبيعي	موجب	اسبانيا، فرنسا.	تونس، مالي، التشيك، الأرجنتين،
4700	**عجائن من خشب أو مواد ليفية السليلوزية. الورق أو الورق المقوى المستردة**	سالب	هولندا، ألمانيا.	السعودية، الإمارات، الهند، الباكستان،
4707	لب الخشب الكيميائي، سلفيت	موجب		اندونيسيا، تونس، كوريا الجنوبية،
4800	**الورق والورق المقوى. السليلوز اللب والورق أو الورق المقوى**	سالب	مالطا.	ساحل العاج، الغابون، مالي، الكامرون، المغرب، العراق
5700	**سجاد وافرشة أخرى من المنسوجات**	سالب	البحر.	ليبيا، موريتانيا، النيجر، المغرب، قطر،
5705	سجاد وأغطية الأرضيات	موجب		الكامرون، بوركينا فاسو، الرأس الأخضر.
6300	**منتجات نسيجية أخرى**	سالب	-----	النيجر، السنغال، الرأس الأخضر.
6800	**مصنوعات من حجر أو جص أو أسمنت ومواد مماثلة**	سالب	-----	العراق، تونس، أنغولا، نيجيريا، ليبيا.
6900	**منتجات خزفية**	سالب	جنوب إفريقيا،	ليبيا، أنغولا، تونس، السعودية، العراق، اليمن، الكونغو، البوسنة، النيجر.

7000	**الزجاج ومنتجاته**	سالب	اسبانيا، ايطاليا،	السنغال، ساحل العاج، النيجر، ليبيا، تونس، أنغولا، موريتانيا، العراق.
7005	تقويم الزجاج	موجب		
7100	**أحجار كريمة، لؤلؤ ومجوهرات...الخ**	موجب	سويسرا، كندا، فرنسا، أمريكا، بلجيكا.	----
7110 7108	البلاتين غير المشكل أو نصف مصنعة أو في مسحوق ذهب خام أو نصف مصنع	موجب		
7200	**الحديد والصلب**	سالب	إيطاليا، سويسرا، اليونان، البرتغال، بريطانيا، أمريكا.	تركيا، تونس، مصر، سوريا، المغرب، العراق، الأردن، كوريا الجنوبية، ليبيا، الهند، الباكستان.
7201 7204	صلب خام النفايات الحديدية	موجب		
7300	**مصنوعات من الحديد والصلب**	سالب لكل المنتجات	------	العراق.
7400	**النحاس ومنتجاته**	سالب	فرنسا، سويسرا، هولندا، بلجيكا.	الأردن، الإمارات، تونس، الصين، التشيك، كوريا الجنوبية.
7404 7405	النفايات والخردة من النحاس سبائك النحاس	موجب		
7600	**الألمنيوم ومنتجاته**	سالب	-----	الأردن، السنغال.
7602	نفايات وخردة من ألمنيوم	موجب		
7800	**الرصاص ومنتجاته**	سالب	بلجيكا، إيطاليا، ايرلندا، هولندا، اسبانيا ألمانيا	لبنان، الهند، الإمارات، ماليزيا،
7802	نفايات وخردة من الرصاص	موجب		
7900	**الزنك ومنتجاته**	موجب	ايطاليا، اسبانيا، اليونان، فرنسا.	المغرب، لبنان، مصر، تونس، بلغاريا، الفلبين، كوريا الجنوبية، اندونيسيا.
7901 7902	الزنك بشكله الخام نفايات الزنك	موجب		
8200	**الأدوات، والسكاكين وأدوات المائدة، من معادن عادية**	سالب لكل المنتجات	----	تونس، العراق، سنغافورة.
8300	**منتجات أخرى من معادن عادية**	سالب لكل المنتجات	----	الأردن، ليبيا.
8400	**مفاعلات نووية والآلات والأجهزة الميكانيكية. أجزاء من آلة أو جهاز**	سالب لكل المنتجات	----	الأردن، ليبيا، موريتانيا، النيجر، الغابون، الرأس الأخضر، مالي، السنغال، المغرب.
8500	**الآلات والمعدات الكهربائية وأجزاؤها؛ ...الخ**	سالب	----	الأردن، موريتانيا، النيجر، المغرب، مالي،ليبيا.
8548	المحولات الكهربائية والمحولات الثابتة وأجزاؤها	موجب		
8600	**عربات ومعدات السكك الحديدية والترامواي وأجزائها الميكانيكية والكهربائية**	سالب لكل المنتجات	----	المغرب، ليبيا، الأردن، سوريا، أنغولا.
8700	**السيارات والجرارات والمركبات البرية الأخرى، قطع وإكسسوارات**	سالب لكل المنتجات	----	النيجر، الرأس الأخضر، موريتانيا، السودان، غينيا، ليبيا، الغابون، المغرب، العراق.
8800	**الطائرات والمركبات الفضائية وأجزائها**	سالب لكل المنتجات	كندا، بلغاريا	بوتسوانا، بلغاريا.
8900	**سفن وقوارب بحرية ونهرية**	سالب لكل المنتجات	اليابان، مالطا.	بلغاريا، مصر، لبنان.
9000	**الأدوات البصرية، الفوتوغرافية، الأدوات والأجهزة الطبية أو الجراحية. أجزاء ولوازم هذه الأدوات والأجهزة**	سالب لكل المنتجات	----	المغرب، الرأس الأخضر، الكونغو، موريتانيا، الإمارات، أنغولا.
9400	**الأثاث؛ المفروشات، أجهزة الإنارة، ألواح مضيئة...الخ**	سالب لكل المنتجات	بلجيكا، ايرلندا.	النيجر، التشاد، المغرب، كوريا الشمالية.

المصدر: تم تجميع البيانات عن المنتجات والشركاء للسنوات السابقة من بيانات مركز التجارة الدولية:

http://legacy.intracen.org/appli1/TradeCom/TP_EP_CI_HS4.aspx?IN.
http://legacy.intracen.org/appli1/TradeCom/TP_EP_CI_P.aspx?IN.

يوضح التحليل حسب المنتجات ، الإمكانيات التصديرية أفضل ملمأظهره التحليل حسب الصناعات ، إذ نجد أن هناك منتجات كثيرة حققت مكاسب تجارية، وأن زيادة قيمة صادراتها قد يحقق مكاسب أكبر ويوسع قاعدة الصادرات خارج قطاع المحروقات . تتوزع تلك المنتجات على عدد كبير من الصناعات ليس فقط الأولية ولكن أيضا التحويلية، وتتمثل الصناعات التي ضمت عددا أكبر من المنتجات المهمة هي:

- الدهون النباتية والزيوت؛
- المشروبات الكحولية والخل؛
- الملح ،الكبريت ،الحجر، الكلس والاسمنت؛
- المواد الكيميائية غير العضوية؛
- الفلزات المعدنية والرماد؛
- المواد الكيميائية العضوية؛
- الخشب ومصنوعاته؛
- الفلين ومصنوعاته.

وتظهر الصناعات الأخرى تنوعا أقل، بينما الصناعات المهمة في الصناعات التحويلية نجدها سالبة، الآلات والمعدات، العربات ومعدات السكك الحديدية، السيارات والجرارات، الطائرات وأجزائها، والأدوات البصرية.

رغم ارتباط الجزائر بالأسواق الأوروبية، إلاّ أن التحليل حسب الجدول السابق يبين تنوّع الأسواق التي تحقق الجزائر فيها المكاسب، وهي تتركز بشكل أساسي في الأسواق العربية خاصة منها ،الأردن، العراق، ليبيا، المغرب، تونس، موريتانيا سوريا، والأسواق الإفريقية منها النيجر، الغابون، بوركينافاسو، السنغال ، الكامرون، غينيا ، الرأس الأخضر وغيرها. إن الأسواق المبينة في الجدول لم تظهر في كل السنوات، وإنما كان هناك فتحا لأسواق جديدة في كل مرة، كما حافظت الجزائر على الأسواق التقليدية بالنسبة لكل منتج.

إن الأسواق المهمة بالنسبة للمنتجات الجزائرية هي أسواق الدول النامية ، فلا تحقق الجزائر الفوائض التجارية في الأسواق الأوروبية (أسواق الدول المتقدمة) إلاّ في عدد قليل من المنتجات. يعطي الجدول السابق تفصيلا مهما عن التوليفة (المنتجات – أسواق) حيث أن منتجات معينة تحقق فوائض في أسواق محددة، وليس في كل الأسواق. ما يمكن ملاحظته في الغالب أن تحقيق الفوائض مع الدول الأوروبية (المقدمة) وكذلك الدول الناشئة هو في المنتجات الأولية والمنتجات الكيميائية (25،45،26،28) أما الفوائض في أسواق الدول النامية فهي في المنتجات التحويلية الصناعات الغذائية (16-24) الآلات الكهربائية والمعدات والآلات (84،85) المنتجات الكيميائية الصيدلية (30) وغيرها. وهذا يعني أن للجزائر تخصّصا جغرافيا نسبيا، أي تتوجه نحو الأسواق الأكثر تقدما في المنتجات الأولية والمعتمدة على الموارد ونحو الأسواق الأقل تقدّما في المنتجات الأكثر تطورا وتحويلا ، ما يؤكد وجود تراتبية في تخصّص الصادرات الجزائرية.

تمثل أسواق الدول الأوروبية قدرات شرائية عالية وبالتالي فهي أسواق مهمة، ولكنها تفرض مواصفات عالية في اختيار المنتجات، مما يعني أن حواجز الدخول إليها مرتفعة، وهذا يستلزم العمل على رفع مواصفات المنتجات الوطنية لضمان الدخول وتحقيق الأرباح في تلك الأسواق. رغم أن الأسواق الإفريقية هي أسواق مهمة من حيث الفوائض، إلاّ أن قدراتها الشرائية الضعيفة ما يجعلها أسواق أقل أهمية، وتمثل الأسواق العربية والناشئة الأسواق الأهم، إذ تحقق المكاسب وفي الوقت نفسه لها قدرات شرائية أعلى من الدول الإفريقية.

ثانيا: استقرار قيمة الصادرات: يساهم الارتفاع المستمر لقيمة الصادرات في تحسين وضعية الميزان التجاري، ولكن نظرا للمنافسة الشديدة في الأسواق الدولية فإنه من الصعب تحقيق ذلك. من خلال تتبع تطور قيمة الصادرات للمنتجات* نجدها متذبذبة، ولكن إما تتجه نحو الاستقرار أو عدم الاستقرار. يعتبر الاستقرار مؤشرا على القدرة على مواجهة تحدي دخول الأسواق الدولية، ومنه تصبح دراسة مدى استقرار الصادرات أكثر تعبيرا عن إمكانياتها من قيمتها فحتى وإن كانت الصادرات ضعيفة ومتذبذبة بين السنوات فهناك اتجاه عام يظهر استقرارها من عدمه وبالتالي إمكانية التنبؤ باتجاهها مستقبلا.

من أجل اختبار استقرار صادرات المنتجات المدروسة خلال الفترة، فإننا نستعمل اختبار دانيال [1] والذي يستعين بمعامل الارتباط لسبيرمان، إذ يعتمد هذا الأخير على قياس الارتباط الخطي بين ترتيبين، الرتبي التصاعدي والزمني. يعطى معامل سبيرمان كالتالي:

$$r_s = 1 - \frac{6 \sum_{i=1}^{N} d_i^2}{N^3 - N}$$

حيث أن:

r_s : هو معامل ارتباط سبيرمان المحسوب؛

d_t^2: مجموع مربعات الفرق بين الترتيب التصاعدي والزمني، أي $d_t=(R_t- t)$

N: العينة (13 سنة).

t : الزمن.

وفي العينات الصغيرة التي هي أقل من 30 مشاهدة، فإنه يجب أن يكون: $|r_s| \leq r_{\alpha/2}$

حيث أن $r_{\alpha/2}$ هي القيمة الجدولية لمعامل سبيرمان والتي تساوي 0.55.

فإذا كان المعامل المحسوب أقل أو يساوي القيمة الجدولية فإن الصادرات هي مستقرة، وإلاّ فإنها تكون غير مستقرة سواء متزايدة (قيمة موجبة) أو متناقصة (قيمة سالبة).

وبحساب معامل الارتباط لسبيرمان** يتبين لنا مدى استقرار الصادرات، والتي يوضحها الجدول التالي:

---

* يمكن الاطلاع على الملحق رقم 3 ص ص 381-387.

[1]- مولود حشمان (1998): **نماذج وتقنيات التنبؤ القصير المدى، دراسة مدعمة بأمثلة محلولة**. ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، ص 27-29.

** تم حساب المعامل باستعمال برنامج spss ver.19. يمكن الاطلاع على نموذج من نتائج البرنامج في الملحق رقم 4 ص 388.

الجدول5-24: اتجاه استقرار الصادرات للمنتجات للفترة 2001-2012

الصادرات المستقرة $\|rs\| \leq r\alpha/2$		الصادرات غير المستقرة المتزايدة (موجبة)		الصادرات غير المستقرة المتناقصة (سالبة)	
HS4	المنتجات	HS4	المنتجات	HS4	المنتجات
0403	مخيض اللبن والزبادي	0402	ألبان وقشدة مركزة ومحلات	2005	فواكه أخرى محضرة ومصبرة
0406	الجبن واللبن الرائب	1507	زيت الصويا وجزيئاته ،،،	2402	السيجار والسجائر ،،،
1512	القرطم وعباد والشمس	1701	قصب السكر وسكروز	2515	الرخام والحجر الجيري،،،
1522	بقايا والمخلفات الدهنية	1703	دبس تكرير السكر	2811	مركبات الأكسوجين
1509	زيت الزيتون وجزيئاته	1702	السكريات الأخرى،،،	2833	الكبريتات، والشبة كبريتات
1515	الدهون النباتية وجزيئاتها	1806	الشكولاته ومحضرات ،،،	2901	الهدروكربونات اللا حلقية
1704	سكر القصب/الشمندر	1905	الخبز والبسكويت	3401	الصابون ومواد الغسيل
1804	زبدة الكاكاو	1904	منتجات الحبوب ،،،	4503	جلود الأغنام المدبوغة
1902	المعكرونة والكسكسي	2007	مربى البرتقال، ،،	4502	ألواح الفلين الطبيعي
2009	الفاكهة والخضار، عصائر	2106	محضرات غذائية،،،	5801	نسيج الأقمشة وقطيفة،،،
2002	طماطم محضرة ومصبرة	2202	مياه م. مياه غازية مسكرة	6304	منتجات التأثيث
2103	صلصات التوابل	2403	بدائل التبغ المصنعة وغيرها	6303	ستائر خارجية وداخلية
2201	مياه.م وصناعية غازية	2510	الكالسيوم والفوسفات	6302	أفرشة السرير ، الطاولات
2401	التبغ غير المصنع	2523	الأسمنت	6405	الأحذية
2501	الملح	2814	نشادر لا مائية،،،	6802	حجر الهناء (عدا حجر الأردواز)
2508	الطين	2844	العناصر الكيميائية المشعة	6910	أحواض، حمامات
2620	رماد وبقايا محتوية على م.ث	2836	الكبريتات، والشبة كبريتات	7013	زجاجيات المائدة
2804	غازات نادرة	2905	كحولات لا دورية ومشتقاتها	7305	أنابيب وخراطيم أخرى
2807	زيت حامض الكبريت	2904	المشتقات الهيدروكربونية	7323	منتجات منزلية من حديد أو صلب
3003	مخاليط دواء ليست في جرعة	2942	مركبات عضوية	7602	نفايات وخردة من ألمنيوم
3102	أسمدة أزوتية معدنية	3004	مخاليط دواء في جرعة	7902	نفايات الزنك
3103	أسمدة معدنية بالبوتاسيوم	3105	خليط النيتروجين،،،	7903	مساحيق ورقائق الزنك
3303	عطور الحمامات	3307	مستحضرات التجميل،،،	8215	ملاعق ، أشواك، سكاكين
3301	الزيوت العطرية	3814	مزيلات الطلاء	8411	توربو الطائرات وأخرى
3302	خليط عطور	3815	مسرعات ومحفزات	8484	وصلات من القماش المصنع
3304	مواد التجميل	3923	منتجات التعبئة والتغليف	8708	قطع غيار مركبات بالمحركات
3402	مواد الغسيل والتنظيف	3920	شرائط البلاستيك	8716	مقطورات وشبه مقطورات
3824	محضرات الصناعات الكيميائية	4011	إطارات هوائية مطاطية	8704	شاحنات نقل البضائع
3926	مواد بلاستيكية أخرى	6809	منتجات من الجص	8702	السيارات لنقل الأشخاص
3921	لوحات وصفائح بلاستك.	6810	مواد من الاسمنت والخرسانة،،	9405	مصابيح وأجهزة إنارة
4016	مواد مطاطية مبركنة	7005	تقويم الزجاج ،،،	9403	أثاث وأجزائه
4012	الإطارات الصلبة	7007	زجاج السلامة،،،	----	----------
4013	الأنابيب الداخلية مطاطية	7010	حاويات من الزجاج		
4009	خراطيم من المطاط ،،،	7308	الهياكل من حديد أو صلب		
4105	جلود الأغنام المدبوغة	8207	الأدوات اليدوية والميكانيكية		
4104	جلود الماشية المملح ،،،	8307	أنابيب مرنة من معادن عادية		
4112	جلود محضر بعد الدباغة	8415	مكيفات الهواء		
4106	جلود الماعز والزواحف ،،	8418	ثلاجات		
4501	الفلين الطبيعي	8450	غسالات منزلية		
4504	مصنوعات من فلين مكتل	8473	أسطوانات		

قيمة rs			قيمة rs			قيمة rs	
0.09			0.61			-0.88	
0.13			0.74			-0.56	
0.05			0.93			-0.58	
0.06			0.88			-0.70	
0.42			0.64			-0.60	
0.36			0.63			-0.87	
0.10			0.63			-0.68	
0.01			0.62			-0.69	
0.51			0.68			-0.97	
0.47			0.61			-0.87	
0.54			0.63			-0.85	
0.27			0.84			-0.77	
0.42			0.87			-0.75	
0.37			0.66			-0.98	
0.07			0.68			-0.60	
0.03			0.87			-0.58	
0.38			0.88			-0.74	
0.35			0.68			-0.66	
0.02			0.78			-0.58	
0.47			0.92			-0.61	
0.48			0.68			-0.75	
0.32			0.58			-0.63	
0.53			0.79			-0.91	
0.43			0.80			-0.56	
0.49			0.86			-0.61	
0.38			0.56			-0.63	
0.34			0.84			-0.74	
0.07			0.57			-0.60	
0.44			0.83			-0.79	
0.16			0.72			-0.67	
0.10			0.80			-0.82	
0.47			0.70			----	
0.48			0.56				
0.44			0.68				
0.01			0.65				
0.15			0.77				
0.39			0.84				
0.37			0.63				
0.44			0.70				
0.48			0.64				

4819	صناديق تعبئة من ورق مقوى	0.33	8523	دعائم وسائل الإعلام لتسجيل الصوت	0.62			
4823	الورق المقوى،ورق الترشيح	0.16	8538	ألواح وصمامات ومفاتيح	0.83			
4820	سجلات ، دفاتر الطلبات	0.39	----	----------	----			
4818	ورق الحمام ، المناديل ،،،	0.15						
5705	سجاد وأغطية الأرضيات	0.40						
5803	شاش وضمادات،،،	0.49						
6301	أغطية	0.04						
6406	أجزاء من الأحذية	0.44						
6908	البلاط ، الفسيفساء	0.30						
7108	ذهب خام أو نصف مصنع	0.33						
7201	صلب خام	0.48						
7208	منتجات مسطحة من حديد	0.29						
7207	أنصاف من الحديد أو الص.	0.25						
7209	غير سبائك الصلب	0.05						
7210	منتجات مطلية من حديد	0.38						
7204	النفايات الحديدية	0.27						
7326	منتجات من حديد أو صلب	0.20						
7307	أنابيب من حديد أو صلب	0.48						
7304	أنابيب جوفاء حد. أو ص.	0.54						
7306	مواسير مجوفة من حد. أو ص.	0.22						
7318	مسامير ، براغي ،،،،	0.18						
7312	الحبال والكابلات ح.أو ص.	0.25						
7407	قضبان من النحاس	0.05						
7403	النحاس والسبائك غير مشكل	0.28						
7404	النفايات والخردة من النحاس	0.54						
7405	سبائك النحاس ،،،	0.30						
7601	ألمنيوم خام	0.15						
7615	أدوات منزلية من الألمنيوم	0.47						
7801	رصاص بشكله الخام	0.16						
7901	الزنك بشكله الخام	0.12						
8205	أدوات يدوية،،،،	0.20						
8203	المبارد، كماشة، ملاقط،،،	0.19						
8431	أجزاء آلات،،،	0.36						
8413	مضخات السوائل ،،،	0.38						
8421	أجهزة الطرد المركزي،،،	0.41						
8481	حنفيات والأنابيب،،،	0.30						
8477	آلات استعراض المفصل	0.31						
8425	رافعات ، بكرات ،،،	0.15						
8471	آلات المعالجة الذاتية للمعلومات	0.08						
8412	محركات أخرى،،،	0.12						
8479	آلات ذات وظائف فردية،،	0.04						
8483	محاور نقل الحركة والسواعد،	0.11						
8408	محركات ديزل ونصف ديزل	0.53						
8414	مروحة الهواء ومضخات،،،	0.21						
8422	غسالات الأطباق،،،	0.14						

8482	قطع غيار أجهزة الكمبيوتر،،	0.17						
8409	أجزاء لمحركات السيارات،،	0.45						
8424	توطبيقات ميكانيكية،،،	0.53						
8447	آلات النسيج	0.33						
8438	آلات إعداد الأطعمة والمشروبات	0.12						
8474	آلات الفرز المنتجات المعدنية	0.15						
8467	معدات العجلات غير كهربائية	0.12						
8503	قطع غيار للآلات ،،،	0.24						
8506	البطاريات الأساسية	0.51						
8536	أجهزة للتحويل،،،،	0.27						
8517	تجهيزات كهربائية للهاتف ،،،	0.41						
8544	أسلاك معزولة	0.53						
8501	مولدات ومحركات كهربائية	0.24						
8542	الدوائر المتكاملة إلكترونية	0.03						
8528	أجهزة عرض واستقبال تلفزيوني	0.19						
8512	إضاءات كهربائية،مساحات	0.25						
8504	محولات كهربائية	0.01						
8507	مراقم كهربائية	0.14						
8537	ألواح متعددة المفاتيح	0.30						
8529	قطع غيار للأجهزة الكهربائية	0.53						
8511	محركات شمعات الإشعال	0.43						
8502	مجموعات توليد الكهرباء	0.40						
8515	الليزر ، شعاع الفوتون،،،	0.27						
8548	أجزاء من الآلات الكهربائية	0.30						
8525	جهاز الإرسال بالهاتف اللاسلكي	0.34						
8543	آلات وتجهيزات كهربائية ،،	0.03						
8609	حاويات الشحن	0.33						
8701	جرارات	0.48						
8703	مقطورات	0.39						
8803	قطع غيار الطائرات	0.33						
8901	سفن شحن وقوارب	0.22						
9028	إمدادات الغاز و الكهرباء	0.17						
9015	أدوات للأرصاد الجوية،،،	0.48						
9030	تحليل راسم الطيف	0.19						
9018	أجهزة كهربائية طبية،،،	0.44						
9026	أجهزة قياس الغازات،،،	0.12						
9014	بوصلات الاتجاه،،،	0.41						
9027	أدوات وأجهزة التحليل الفيزيائي	0.02						
9032	أدوات تنظيم السيطرة التلقائية	0.28						
9031	أجهزة وأدوات التحكم،،،	0.51						
9023	آلات وأجهزة لأغراض توضيحية	0.52						
9025	أجهزة قياس الرطوبة وكثافة السوائل	0.22						
9022	أجهزة بالأشعة السينية،،،	0.18						
9401	مقاعد طب الأسنان وأجزائها	0.38						

المصدر: تم إعداده بتطبيق المعادلة السابقة على قيمة الصادرات للمنتجات السابقة في الملحق رقم3 وباستعمال برنامج spss ver.19

إن دراسة استقرار الصادرات الجزائرية للمنتجات السابقة، تضعها في ثلاث مجموعات:

- المنتجات التي كانت صادراتها مستقرة تمثل أكبر نسبة بـ 63.86% من مجموع عدد المنتجات؛
- المنتجات التي كانت صادراتها متناقصة تمثل نسبة 20.79%؛
- المنتجات التي كانت صادراتها متزايدة تمثل نسبة 15.34%.

وتمثل الصادرات المستقرة والمتزايدة أفضل وضع، إذ تعبّر عن وجود إمكانيات تصديرية مستقبلية، ويمثل مجموعها 79.2%. من المهم معرفة طبيعة المنتجات التي تمثل تلك الاتجاهات، ومنه فإن تفحّص الجدول السابق يُظهر ما يلي:

- تتوزّع الصادرات المستقرة والمتزايد على كل المجموعات، مجموعة المنتجات الغذائية، المنتجات الكيميائية، المنتجات المعدنية، المطاط والبلاستيك، المنتجات الجلدية، المنتجات الخشبية، المنتجات النسيجية، منتجات التأثيث، مواد البناء الآلات والتجهيزات، معدات وعربات النقل، والبصريات. يعني ذلك أنه في ظل الإمكانيات والسياسات الحالية (الإمكانيات الإنتاجية، السياسات التجارية، وإجراءات ترقية الصادرات) يمكن لتلك المنتجات أن تحافظ على اتجاه نمو صادراتها في المستقبل. تحتاج المنتجات المتزايدة إلى توجيه إجراءات وسياسات خاصة بها للحفاظ على نفس اتجاهها بينما تحتاج المنتجات المستقرة سياسات أكثر دعما لجعلها متزايدة خاصة بالنسبة لمنتجات مثل الآلات والتجهيزات وأجزائها والبصريات.

- تنحصر الصادرات المتناقصة في مجموعات محدودة هي، المنتجات الغذائية، المنتجات الكيميائية، المنتجات المطاطية والبلاستكية، مواد البناء، المنتجات المعدنية، ومنه فإن تلك المنتجات إذا لم توجه لها سياسات أكثر دعما ستخرج من السوق الدولية، وهذا ما حدث فعلا لبعض المنتجات التي انخفضت صادراتها إلى أن أصبحت معدومة في نهاية الفترة. ومنه فإن تلك المنتجات تحتاج إلى سياسات وإجراءات كثيفة ونوعية لتغيير اتجاهها وإعادتها للأسواق الدولية.

إن معرفة اتجاه تطور قيمة الصادرات يسمح بالتنبؤ به مستقبلا، ومنه توجيه سياسات مختلفة بالنسبة لكل مجموعة فلا يمكن تبني نفس السياسات التشجيعية والتدعيمية لكل المنتجات المصدرة.

الفرع الثاني: الميزة النسبية الظاهرة والكامنة للصادرات

يتم الكشف عن مدى تمتع المنتجات الوطنية بمزايا نسبية في الأسواق الدولية عن طريق دراسة التخصّص التجاري. من أجل حساب الميزة النسبية للمنتجات المصدرة، نعتمد على مؤشر بلاصا للتخصص الذي يقيس المزايا النسبية الظاهرة (بالاعتماد على بيانات الصادرات) ولأننا نبحث عن المزايا الكامنة، فإننا سنعدل صيغة المؤشر للكشف عنها.

أولا: الميزة النسبية الظاهرة: والتي تقيس الأهمية النسبية لصادرات المنتج للبلد إلى مجموع صادراته مقارنة بالأهمية النسبية للصادرات العالمية لنفس المنتج إلى مجموع الصادرات العالمية، ويُعطى مؤشر بلاصا بالعلاقة التالية:

$$RCA = \frac{xij/xj}{xiw/xw}$$

حيث أن:

x_{ij}: صادرات البلد من المنتج i.

x_j: الصادرات الإجمالية للبلدj .

x_{iw}: الصادرات العالمية من المنتجi .

x_w: الصادرات الإجمالية العالميةW.

إذا كانت قيمة المؤشر أكبر من الواحد يعني أن المنتج يتمتع بميزة في الأسواق الدولية، أي أن نصيب البلد من المنتج إلى إجمالي صادراته هو أكبر من النصيب التصديري العالمي لنفس المنتج منسوبا إلى إجمالي الصادرات العالمية، وكلما كانت قيمة المؤشر أكبر، كانت الميزة أقوى. إن حساب هذا المؤشر بالنسبة لجميع المنتجات المدروسة خلال الفترة 2001-2012 أظهر أن المنتجات التي تتمتع بميزة نسبية ظاهرة لمتوسط الفترة هي كالتالي:

الجدول5-25: المنتجات المصدرة التي تتمتع بميزة نسبية ظاهرة للفترة 2001-2012

HS4	المنتجات	الفترة الأولى 2004-2001 $\overline{RCA1}$	الفترة الثانية 2008-2005 $\overline{RCA2}$	الفترة الثالثة 2012-2009 $\overline{RCA3}$	المتوسط $\overline{RCA}$
1522	بقايا ومخلفات دهنية	12,51	8,44	4,92	**8,62**
2510	الكالسيوم والفوسفات	4,624	5,99	7,64	**6,08**
2814	نشادر لا مائية،،،	9,83	8,08	10,19	**9,37**
2804	غازات نادرة	3,90	0,91	0,77	**1,86**
4503	جلود الأغنام المدبوغة	2,84	1,93	0,97	**1,91**
4501	الفلين الطبيعي	1,45	0,27	2,34	**1,36**
4502	ألواح الفلين الطبيعي	7,55	0,27	0,10	**2,64**
5801	نسيج الأقمشة والقطيفة	3,70	0,160	0	**1,28**
7901	الزنك بشكله الخام	1,33	1,10	0,90	**1,11**

المصدر: تم حساب الميزة بالاستناد إلى الصيغة السابقة وبيانات التجارة الدولية من موقع مركز التجارة الدولية

يبين الجدول قلة المنتجات التي تتمتع بميزة نسبية ظاهرة في الأسواق الدولية، والتي انحصرت في 9 منتجات فقط. تتمثل تلك المنتجات في: المنتج 1522 (البقايا والمخلفات الدهنية) حيث كانت ميزته قوية 8.62، مع أن الجدول يوضح

تراجع أهميتها بين الفترة الأولى والثالثة. المنتج 2510 (الكالسيوم والفوسفات) حيث امتلك أيضا ميزة قوية قيمتها 6.08، كما تحسنت خلال الفترة. المنتج 2814 (النشادر الا مائية) والذي كانت ميزته 9.37 كما أنها تحسنت. المنتج 8204 (غازات نادرة) إذ نجده حقق ميزة قوية في بداية الفترة في حين فقدها في نهاية الفترة، ومع ذلك فإنها تبقى أكبر من الواحد 1.86، ونفس الشيء بالنسبة للمنتج 4503 (منتجات من الفلين الطبيعي)، المنتج 4501 (الفلين الطبيعي) والذي حقق ميزة ظاهرة متوسطة 1.36. ونجد أن المنتجات 4502 (ألواح الفلين الطبيعي) و5801 (نسيج الأقمشة وقطيفة) و7901 (الزنك بشكله الخام) ورغم أنها حققت ميزة ظاهرة متوسطة أكبر من الواحد إلاّ أن ميزتها تراجعت في نهاية الفترة.

إن المنتجات التي حققت ميزة نسبية ظاهرة خلال الفترة 2001-2012، كانت منتجات أولية وليس تحويلية وهذا من خصائص الدول النامية التي تتخصص في تصدير ذلك النوع من المنتجات. إن تحقيق المكاسب من الاندماج في الاقتصاد العالمي يستلزم امتلاك مزايا في المنتجات التحويلية وخاصة التكنولوجية منها.

إن المؤشر السابق، ولأنه قارن بين صادرات المنتج **وإجمالي الصادرات** سواء بالنسبة للبلد أو للعالم ، أظهر عددا قليلا من المنتجات التي تمتلك ميزة نسبية ظاهرة في الأسواق الدولية، ومن أجل توسيع النتائج فإننا سنعدل صيغة المؤشر للبحث عن الميزة النسبية الكامنة وليس الظاهرة.

ثانيا: الميزة النسبية الكامنة: من أجل قياس الميزة النسبية الكامنة يتم تحديد قيمة **إجمالي الصادرات**[1] التي هي كبيرة مقارنة بصادرات المنتج خاصة بالنسبة للجزائر، وعندها سنقارن صادرات المنتج ليس بإجمالي الصادرات ولكن بإجمالي صادرات الفرع الذي تنتمي إليه ، لأن المنتج ينافس نفس المنتج داخل الفرع على المستوى الدولي (التنافس ضمن نفس الصناعة) وليس كل الصناعات. ومنه تصبح صيغة الميزة النسبية الكامنة كالتالي:

$$PCA = \frac{xij/_{xkj}}{xiw/_{xkw}}$$

حيث أن:

Xiw، xij : هي صادرات المنتج بالنسبة للعالم وللبلد على التوالي.

Xkw ،xkj: هي صادرات الفرع بالنسبة للعالم وللبلد على التوالي.

إن حساب الميزة حسب الصيغة المعدلة يكشف بشكل أفضل عن المنتجات التي تتمتع بميزة نسبية كامنة، ومنه يمكن اعتبارها المنتجات ذات الأولوية في تنمية مزاياها التنافسية بشكل أكبر. ونعرض المنتجات التي تتمتع بميزة نسبية كامنة[2] في الجدول التالي:

---

[1]- قام بنفس التحييد طارق نوير في دراسته " تحليل المزايا التنافسية للصناعات الكيماوية لمصر وبعض الدول النامية: دراسة مقارنة" بالاستناد إلى دراسة (Greenaway, 1993).ضمن "القدرات التنافسية للاقتصاد المصري، الواقع وسبل تحقيق الطموحات" مرجع سابق، ص ص 197-236، والتي أطلقنا عليها مصطلح الميزة الكامنة.

[2]- للاطلاع على قيمة الميزة الكامنة لكل المنتجات يمكن الاطلاع على الملحق رقم5 ص ص 389- 398.

الجدول5-26: المنتجات المصدرة التي تتمتع بميزة نسبية كامنة للفترة 2001-2012

SH4	المنتجات	الفترة الأولى 2004 -2001	الفترة الثانية 2008 -2005	الفترة الثالثة 2012-2009	المتوسط
		$\overline{PCA}1$	$\overline{PCA}2$	$\overline{PCA}3$	
0403	مخيض اللبن والزبادي	15,00	15,15	14,90	**15,02**
1512	القرطم وعباد والشمس	0,59	0,17	6,60	**2,45**
1522	بقايا والمخلفات الدهنية	179,8	214,75	191,37	**195,31**
1515	الدهون النباتية وجزئياتها	11,35	3,90	0,093	**5,11**
1703	دبس تكرير السكر	34,06	28,0	0,93	**21,03**
1804	زبدة الكاكاو	8,90	7,95	10,04	**8,96**
1902	المعكرونة والكسكسي	2,64	5,84	5,181	**4,55**
2009	الفاكهة والخضار، عصائر	1,022	1,44	2,39	**1,62**
2002	طماطم محضرة ومصبرة	1,29	2,80	2,44	**2,17**
2005	فواكه أخرى محضرة ومصبرة	2,78	0,50	0,10	**1,13**
2103	صلصات التوابل	2,44	2,03	1,07	**1,85**
2202	مياه م. مياه غازية مسكرة	2,46	5,61	6,24	**4,77**
2403	بدائل التبغ المصنعة وغيرها	1,30	0,41	3,08	**1,60**
2401	التبغ غير المصنع	0	3,08	2,10	**1,73**
2510	الكالسيوم والفوسفات	15,51	11,83	10,95	**12,77**
2620	رماد وبقايا محتوية على معادن ثمينة	25,54	45,56	67,26	**46,12**
2814	نشادر لا مائيةٍ،،،	12,53	15,17	14,27	**13,99**
2804	غازات نادرة	4,97	1,71	1,09	**2,591**
2905	كحولات لا دورية ومشتقاتها	7,42	4,83	7,86	**6,70**
2904	المشتقات الهيدروكربونية	0,003	16,60	55,41	**24,00**
2901	الهدروكربونات اللا حلقية	3,52	0,39	0,002	**1,30**
3004	مخاليط دواء في جرعة	1,06	0,7	1,31	**1,04**
3003	مخاليط دواء ليست في جرعة	0,93	1,08	2,47	**1,498**
3102	أسمدة أزوتية معدنية	2,68	2,51	2,51	**2,56**
3307	مستحضرات التجميل،،،	0,41	2,28	4,66	**2,45**
3303	عطور الحمامات	2,86	1,50	2,00	**2,12**
3301	الزيوت العطرية	4,88	12,09	1,67	**6,21**
3401	الصابون ومواد الغسيل	6,35	3,18	0,15	**3,22**
3814	مزيلات الطلاء	0,16	5,98	36,03	**14,06**
3824	محضرات الصناعات الكيميائية	2,69	0,80	0,66	**1,38**
3802	الكربون المنشط،،،	0	0.51	2.92	**1.14**
3920	شرائط البلاستيك	0.38	0.20	2.23	**1.09**
3923	منتجات التعبئة والتغليف	5,17	3,22	7,57	**5,32**
3920	شرائط البلاستيك	0,86	0,20	2,23	**1,10**
4011	إطارات هوائية مطاطية	1.57	2.30	2.4	**2.15**
4012	الإطارات الصلبة	0,22	2,18	1,30	**1,23**
4013	الأنابيب الداخلية مطاطية	0,21	3,64	1,80	**1,88**

4105	جلود الأغنام وغيرها من الجلود	20.67	34,98	37,98	**31.21**
4503	جلود الأغنام المدبوغة	1,39	1,54	1,33	**1,425**
4501	الفلين الطبيعي	0,71	0,21	3,21	**1,38**
4502	ألواح الفلين الطبيعي	3,71	0,22	0,13	**1,35**
4819	صناديق تعبئة من ورق مقوى	3.48	4.29	2.78	**3.52**
4823	الورق المقوى،ورق الترشيح	3,71	2,74	3,40	**3,28**
4820	سجلات ، دفاتر الطلبات	6,74	0,85	0,32	**2,64**
4818	ورق الحمام ، المناديل ،،،	0,0	0,34	4,58	**1,66**
5705	سجاد وأغطية الأرضيات	12,05	11,44	7,44	**10,31**
5803	شاش وضمادات،،،	0	3,19	4,11	**2,43**
5801	نسيج الأقمشة وقطيفة،،،	176,47	11,13	0	**62,53**
6304	منتجات التأثيث	5,03	2,80	1,01	**2,95**
6303	ستائر خارجية وداخلية	2,47	0,48	0,17	**1,046**
6301	أغطية	2,95	9,091	11,43	**7,82**
6405	الأحذية	15,27	6,58	0,23	**7,36**
6406	أجزاء من الأحذية	1,016	7,75	7,40	**5,39**
6809	منتجات من الجص	0,09	0,68	24,37	**8,38**
6908	البلاط ، الفسيفساء	2,28	1,54	2,11	**1,98**
6910	أحواض، حمامات	2,71	4,27	4,05	**3,68**
7005	تقويم الزجاج ،،،	0	8,43	7,87	**5,43**
7013	زجاجيات المائدة	3,10	0,005	0,008	**1,041**
7108	ذهب خام أو نصف مصنع	0	4,21	2,67	**2,29**
7201	صلب خام	5,064	3,90	11,04	**6,671**
7208	منتجات مسطحة من حديد	1,55	1,69	1,48	**1,57**
7207	أنصاف من الحديد أو الصلب	3,28	0,02	0,37	**1,22**
7210	منتجات مطلية من حديد	1,12	1,33	0,97	**1,145**
7204	النفايات الحديدية	3,36	5,46	3,67	**4,16**
7307	أنابيب من حديد أو صلب	0,68	0,80	2,89	**1,46**
7304	أنابيب جوفاء حديد أو صلب	3,20	1,33	1,65	**2,06**
7306	مواسير مجوفة من حديد أو صلب	0,06	2,94	0,87	**1,29**
7312	الحبال والكابلات حديد أو صلب	0,44	1,89	1,49	**1,27**
7305	أنابيب وخراطيم أخرى	6,79	4,76	0	**3.85**
7404	النفايات والخردة من النحاس	10,22	8,06	2,20	**6,83**
7405	سبائك النحاس ،،،	10,01	9,54	56,01	**25,19**
7601	ألمنيوم خام	2,81	1,69	10,74	**5,08**
7602	نفايات وخردة من ألمنيوم	33,70	41,34	3,63	**26,22**
7801	رصاص بشكله الخام	1,269	1,14	1,23	**1,21**
7901	الزنك بشكله الخام	1,33	1,33	1,27	**1,31**
8207	الأدوات اليدوية والميكانيكية	1,95	2,74	2,83	**2,51**
8307	أنابيب مرنة من معادن عادية	2,58	18,11	18,90	**13,20**
8431	أجزاء آلات،،،	5,36	8,97	8,46	**7,60**

8413	مضخات السوائل ،،،	0,86	1,70	1,60	**1,38**
8421	أجهزة الطرد المركزي،،،	1,09	0,39	1,92	**1,13**
8415	مكيفات الهواء	0,181	1,59	2,59	**1,45**
8481	حنفيات والأنابيب،،،	1,54	1,09	1,29	**1,31**
8477	آلات استعراض المفصل	0,13	0,66	5,07	**1,95**
8425	رافعات ، بكرات ،،،	7,48	0,61	4,91	**4,33**
8412	محركات أخرى،،،	6,57	2,43	2,45	**3,81**
8414	مروحة الهواء ومضخات،،،	0,95	1,32	1,26	**1,18**
8411	توربو الطائرات وأخرى	3,27	1,13	0,12	**1,50**
8422	غسالات الأطباق،،،	0,56	3,64	2,40	**2,20**
8484	وصلات من القماش المصنع	2,36	0,54	1,27	**1,39**
8424	تطبيقات ميكانيكية،،،	9,53	4,81	0,68	**5,01**
8447	آلات النسيج	0,62	2,39	0,41	**1,14**
8474	آلات الفرز المنتجات المعدنية	0,63	1,82	0,58	**1,01**
8438	آلات إعداد الأطعمة والمشروبات	0,19	5,54	2,94	**2,89**
8506	البطاريات الأساسية	2,81	1,09	32,36	**12,09**
8536	أجهزة للتحويل،،،،	1,80	0,38	1,41	**1,20**
8544	أسلاك معزولة	16,47	7,7	1,57	**8,61**
8507	مراقم كهربائية	1,71	0,80	6,98	**3,17**
8511	محركات، شمعات الإشعال	1,15	0,42	2,57	**1,38**
8502	مجموعات توليد الكهرباء	2,42	2,27	11,11	**5,27**
8515	الليزر ، شعاع الفوتون،،،	4,33	1,31	2,88	**2,84**
8548	أجزاء من الآلات الكهربائية	2,40	71,55	21,68	**31,88**
8609	حاويات الشحن	0,053	0,29	3,98	**1,44**
8701	جرارات	15,90	0,43	1,90	**6,08**
8708	قطع غيار مركبات بالمحركات	0,16	1,04	2,66	**1,29**
8716	مقطورات وشبه مقطورات	6,54	0,61	0,81	**2,65**
8702	سيارات النقل الجماعي للأشخاص	10,91	15,55	0	**8,82**
8704	شاحنات نقل البضائع	2,28	1,06	1,45	**1,60**
8803	قطع غيار الطائرات	0,38	0,73	4,56	**1,89**
9028	إمدادات الغاز و الكهرباء	2,47	0,95	17,91	**7,11**
9015	أدوات للأرصاد الجوية،،،	42,79	37,46	20,79	**33,68**
9026	أجهزة قياس الغازات،،،	1,28	1,42	1,21	**1,30**
9014	بوصلات الاتجاه،،،	0,10	0,41	3,23	**1,25**
9023	آلات وأجهزة لأغراض توضيحية	3,086	0,57	1,94	**1,86**
9405	مصابيح وأجهزة إنارة	1,43	3,36	2,99	**2,59**

المصدر: تم حساب الميزة بالاستناد إلى الصيغة السابقة وبيانات التجارة الدولية من موقع مركز التجارة الدولية.

من خلال الجدول نلاحظ توسّع قائمة المنتجات التي تتمتع بميزة كامنة، والتي تعبّر عن القدرات التجارية التي تمتلكها وقدرتها التنافسية على مستوى الدولي ، وبالتالي يصبح لدينا 114 منتجا (من أصل 197 منتجا مدروس) له ميزة كامنة عوض 9 منتجات فقط حسب تحليل الميزة النسبية الظاهرة ،أي ما يمثل 57.86 % من مجموع المنتجات.

يتأكد التخصّص في منتجات معينة من خلال ثبات أو تطوّر مؤشر الميزة الكامنة، وبالتالي نجد أن نسبة المنتجات التي حافظت على ميزتها، أو طوّرتها خلال الفترة هي 28.5% من مجموع المنتجات، والتي تمثلت في:

مخيض اللبن والزبادي، القرطم وعباد الشمس، مستحضرات التجميل، أسمدة معدنية بالبوتاسيوم، كحولات لا دورية ومشتقاتها، نشادر لا مائية، مياه معدنية ومياه غازية مسكرة، صلصات التوابل، الفاكهة والخضار عصائر المعكرونة والكسكسي، زبدة الكاكاو، مخاليط أدوية ليست بشكل جرعة، مزيلات الطلاء، صناديق تعبئة من ورق مقوى جلود الأغنام مدبوغة، إطارات هوائية مطاطية، منتجات التعبئة والتغليف، الورق المقوى وورق الترشيح، ورق الحمّام والمناديل الأغطية، منتجات مسطحة من حديد، الصلب الخام، أجزاء من الأحذية، أنابيب من حديد أو صلب، زجاج مقوّم أحواض وحمّامات، النفايات الحديدية، الحبال والكابلات من حديد أو صلب، ألمنيوم خام، سبائك النحاس رصاص بشكله الخام، الأدوات اليدوية والميكانيكية، الزنك بشكله الخام، أجزاء الآلات، أنابيب مرنة من معادن عادية حنفيات وأنابيب، مكيّفات الهواء،آلات استعراض،غسالات منزلية،مروحة الهواء ومضخات، غسالات الأطباق البطاريات الأساسية، إمدادات الغاز والكهرباء، سفن شحن وقوارب، قطع غيار مركبات بالمحركات، شاحنات نقل البضائع، قطع غيار الطائرات، مصابيح وأجهزة إنارة، بوصلات الاتجاه، حاويات الشحن، أجهزة الإرسال بالهاتف اللاسلكي، أجزاء من الآلات الكهربائية، مجموعات توليد الكهرباء، ألواح وصمامات ومفاتيح، مراقم كهربائية، أجهزة عرض واستقبال تلفزيوني، منتجات من الجص.

رغم أن الجزائر تمتلك ميزة في الموارد المنجميه والموارد الأولية الخام مثل : الكلسيوم والفوسفات (2510)، رماد وبقايا محتوية على معادن ثمينة (2620)، النفايات الحديدية (7204)، الألمنيوم الخام (7601)، الرصاص بشكله الخام (7801)، الزنك بشكله الخام (7901) وهو ما يؤكد توجه تخصّص الدول النامية، إلاّ أنها تمتلك أيضا ميزة كامنة تتوزّع على كل الصناعات، خاصة في بعض المنتجات التحويلية التي تنتمي إلى الصناعات الغذائية مثل (04،22،21،20،19) وصناعات الحديد والصلب (72) والصناعات الميكانيكية والكهربائية والالكترونية (84،85،87) والبصرية والقياس (90) هذا ما لم يظهره تحليل الميزة النسبية الظاهرة. إذا يمكن الاستدلال من خلال هذه النتائج على أن هناك توجه ا نحو تقوية المزايا التنافسية لتلك المنتجات. إن المنتجات التي لم تحقق ميزة خلال إجمالي الفترة، تكون قد حققتها في إحدى الفترات، خاصة الفترة الأولى، كما أنه بالرجوع إلى الجدول الأصلي نجد أن ميزتها قريبة من الواحد.

الفرع الثالث: الكفاءة التجارية والقدرة التنافسية للصادرات

ترتبط الكفاءة التجارية بالقدرة على الصمود في الأسواق الدولية، حيث تتنافس منتجات الدول المتقدمة والدول النامية. إن تحقيق الكفاءة التجارية هو مؤشر مهم (إضافة إلى المؤشرات السابقة) في تحديد المنتجات التي تسمح بتنويع الصادرات خارج المحروقات. ندرس الكفاءة التجارية من خلال المؤشرات التالية:[1]

أولا: معدل نمو الصادرات: حيث تمثل معدلات النمو الموجبة أن للبلد قدرة تنافسية في تلك المنتجات، وعند مقارنة معدل نمو الصادرات الوطنية بنسبة نموها على مستوى العالمي ، يظهر هل أن زيادة الصادرات كان في أسواق توسعية أم انكماشية؟

[1]- يتم شرح المؤشرات من ITC : Trade competitiveness Map, **Trade Performance Index**.

ينتج عن مقارنة معدل نمو الصادرات الجزائرية والعالمية لسنة 2009 (يغطي الفترة 2005-2009) ولسنة 2012 (تغطى الفترة 2008-2012)** أربعة وضعيات توضحها المصفوفة التالية:

معدل نمو الصادرات العالمية / معدل نمو الصادرات الجزائرية	متزايدة	متناقصة
متزايدة	+ +	+ -
متناقصة	+ -	- -

ومنه سنعيد ترتيب بيانات جدول المقارنة حسب المصفوفة السابقة في المصفوفة 5-1 كالتالي:

- **الوضعية الأولى**(++): حيث تزيد الجزائر من صادراتها في المنتجات التي أسواقها هي في حالة توسّع، وبالتالي لها إمكانيات تصديرية مهمة، حيث أن معدل نمو صادراتها موجبا. حققت هذه الوضعية الكثير المنتجات، إذ كانت نسبتها 28% من مجموع المنتجات المدروسة ، حتى أن بعضها كان نمو صادراته أعلى من نمو الصادرات العالمية مثل: 0402 ألبان وقشدة مركزة ومحلاة (238%مقابل1%العالمي)، 0406 الجبن واللبن الرائب (19%،1%)، 1512، القرطم وعباد الشمس (87%،11%)، 1515 الدهون النباتية وأجزائها (28%،2%)، 1701، قصب السكر والسكروز (556%،16%)، 8536، أجهزة التحويل (9%،2%)، 8517، تجهيزات كهربائية للهاتف (63%،7%)، 8483 محاور نقل الحركة والسواعد (61%،3%)، 9022، أجهزة بالأشعة السينية (14 %،3%) وغيرها، وهي تشمل عددا من المنتجات الصناعية منها الميكانيكية والكهربائية، فهي إذا تحقق تنافسية مهمة في الأسواق الدولية . ونجد أن بعض تلك المنتجات قد حسّرت من وضعيتها بين الفترتين حيث زادت من قيمة صادراتها، مثل 2515، الرخام والحجر الجيري (-57%،18%)، 4823، الورق المقوى وورق الترشيح (-23 %،60%)، 2905، كحولات لا دورية ومشتقاتها (-27%،10%)، 8413، مضخات السوائل (-33%،13%) وغيرها، أي أن الجزائر تحسّن من تنافسية وبالتالي المزايا التي تمتلكها تلك المنتجات.

** لأنه يصعب دمج ودراسة الفترتين معا، فقد ركزنا على الفترة الأحدث أي 2008-2012 .

المصفوفة 5 –1: وضعيات نمو الصادرات الجزائرية والعالمية للمنتجات المدروسة

معدل نمو الصادرات العالمية / معدل نمو الصادرات الجزائرية	أسواق في حالة توسّع	أسواق في حالة انكماش
صادرات متزايدة	0402، 1512، 1522، 1515، 1701 1703، 1704، 1702، 1904، 1905، 1806 2007، 2009، 2106، 2005، 2202، 2403 2515، 2814، 2620، 3003، 2905، 3102 3402، 3304، 3401، 3814، 3920، 4016 4823، 7318، 4818، 8413، 8421، 8415 8425، 8477، 8471، 8484، 8483، 8409 8506، 8536، 8512، 8501، 8507، 9018، 9030، 8503، 8543، 8511، 9022 9405، 9025	1509، 2201، 2510، 2836، 2844، 2942 2901، 4501، 4820، 7007، 7207، 7326 7307، 7304، 8473، 8523، 8517
صادرات متناقصة	1902، 2103، 2402، 2401، 2501، 2508 2811، 3004، 3307، 3303، 3301، 3302 3921، 4011، 4012، 3815، 3824، 3923 4013، 4009، 4819، 5705، 5803، 6304 6303، 6301، 6302، 6405، 6406، 6810 6908، 7010، 7013، 7108، 7113، 7323 7403، 7404، 7405، 7602، 7615، 7801 7901، 7902، 8207، 8215، 8481، 8412 8414، 8482، 8544، 8542، 8504، 8537 8538، 8502، 8708، 8704، 9015، 9026 9028، 9027، 9032، 9031، 9023، 9403 9401	0403، 1507، 1804، 2009، 2523، 2804 2833، 2807، 2904، 3105، 3103، 4503 4504، 4502، 5801، 6809، 6802، 6910 7005، 7201، 7208، 7209، 7210، 7204 7308، 7306، 7312، 7305، 7407، 7601 7903، 8205، 8307، 8431، 8418، 8450 8479، 8408، 8411، 8422، 8447، 8438 8474، 8467، 8528، 8529، 8515، 8548 8525، 8609، 8701، 8716، 8702، 8703 8803، 9014

المصدر: بيانات جدول المقارنة رقم 1 في الملحق رقم 6 ص 399 واستنادا إلى المصفوفة السابقة.

– **الوضعية الثانية** (+–): أي أن الجزائر تزيد صادراتها ولكن في أسواق انكماشية، حيث تتراجع الصادرات العالمية في هذه المنتجات، ومع ذلك فإن الوضعية تشير إلى تنامي القدرات التنافسية في هذه الأسواق، إلاّ أن منتجات هذه المجموعة لم تمثل سوى نسبة 8.60%.

وتعبّر الوضعية الأولى الثانية عن أفاق تجارية واسعة .

– **الوضعية الثالث**(– +): تتراجع صادرات الجزائر في الأسواق التوسّعية ، وتشير هذه الوضعية إلى ضعف تنافسية تلك المنتجات في الأسواق الدولية . ولكن مادام أنها موجودة في أسواق توسّعية ، فإنه يجب تحسين ودعم تنافسيتها وبالتالي مساعدتها على زيادة قيمة صادراتها أكثر، حتى يرتفع عدد المنتجات المتواجدة في الأسواق التوسعية . تمثل هذه المنتجات حولي 35%.

– **الوضعية الرابعة** (– –) : يدل ذلك على انخفاض صادرات الجزائر من المنتجات التي صادراتها العالمية في تراجع، وتعتبر هذه الوضعية مقبولة، لأنه يجب الانسحاب من الأسواق الانكماشية ذات الأفاق التجارية المحدودة، وليس زيادة الحصص فيها، نجد أن نسبة هذه المنتجات مرتفعة تبلغ 28.4%.

يسمح هذا التقييم بإعادة توجيه الموارد والإمكانيات من المنتجات الأقل أهمية (الوضعية 3 و4) نحو المنتجات الأكثر أهمية (الوضعية 1 و2)

ثانيا: معدل نمو حصة الصادرات في الصادرات العالمية: يوضح نمو حصة المنتج الأهمية النسبية له في الصادرات العالمية، والذي يقيس تطور حصة صادرات البلد في الصادرات العالمية، ويعكس بالتالي التحسن في مؤشر التنافسية في الأجل الطويل. سنقارن إذا بين معدل نمو حصة صادرات الجزائر من المنتجات في الصادرات العالمية، ومعدل نمو حصة نفس المنتجات في الصادرات العالمية. وبنفس الطريقة فإنه سينتج عن المقارنة أربع وضعيات تحدد نوع المنتجات، وعليه نعيد ترتيب بيانات المقارنة في المصفوفة التالية:

المصفوفة 5-2: وضعيات معدل نمو حصة الصادرات الجزائرية مقارنة بالعالمية

معدل نمو حصة المنتج في الصادرات العالمية / معدل نمو حصة صادرات الجزائر من المنتج في الصادرات العالمية	توسع الحصص العالمية	انكماش الحصص العالمية
اكتساب حصص سوقية	1905،1512،1701،1704،1702،1806 1904،2106،2403،2515،2620،2814 2905،2901،3003،3102،3304،3402 3401،3814،4016،4823،8471،8484 8517،8512،9030،9025،9405	0402،0406،1515،1509،1703،1902 2009،2007،2005،2201،2510،2836 2844،2942،3920،4501،4820،4818 7007،7207،7209،7326،7307،7304 7318،8203،8413،8421،8475،8425 8507،8473،8409،8506،8536،8523 8503،9022،9014
خسارة حصص سوقية	1522،2103،2401،2501،3301،3302 3815،3824،3926،3921،4011،4012 4009،6304،6303،6301،7013،6405 7108،7312،7403،7615،7801،7901 7902،7903،8207،8412،8414،8542 8504،8537،8538،8511،8502،8525 8543،8708،9015،9018،9026،9028 9031،9023،9401،9027،9032	2002،2202،1507،1804،0403 2811،2833،2807،2804،2508،2523،402 2904،3004،3105،3307،3303،3923 4013،4503،4504،4502،4819،5705 5801،5803،6302،6406،6809،6802 6810،6908،6910،7005،7010،7201 7208،7210،7204،7308،7306،7323 7305،7407،7404،7405،7601،7602 8205،8215،8307،8431،8481،8477 8418،8450،8479،8483،8408،8411 8422،8482،8424،8438،8467،8474 8447،8544،8501،8528،8529،8515 5848،8609،8701،8716،8702،8703 8704،8803،8901،9403

المصدر: بيانات جدول المقارنة رقم 2 في الملحق رقم6.ص 404.

– الوضعية الأولى: تعتبر المنتجات التي هي ضمن الوضعية الأولى الأ فضل من حيث أهميتها في التجارة الدولية، فهي منتجات تتميز بالدينامكية في الأسواق وتسمى **"منتجات نجوم"** . تحقق هذه الوضعية على المستوى الدولي معظم

المنتجات التحويلية وبصفة خاصة التكنولوجية. نجد أن المنتجات الجزائرية التي تعتبر منتجات نجوم عددها قليل (ومعظمها من المنتجات التحويلية). ويمثل عدد منتجات الوضعية الأولى فقط 29 منتجا أي ما يمثل 14.7%.

– **الوضعية الثانية:** حيث تكتسب الجزائر حصصا متزايدة في المنتجات التي تتراجع حصصها على المستوى العالمي وهي **''المنتجات الناشئة''** ومعنى ذلك أن الحصص السوقية تزداد ولكن في منتجات غير دينامكية . ومع ذلك يعتبر اكتساب الحصص السوقية في ذاته مهما مقارنة بالوضعيتين الثالثة والرابعة. تمثل هذه الفئة 19.8% من مجموع المنتجات.

– **الوضعية الثالثة:** وهي **''المنتجات التقليدية''** الأقل أهمية في الصادرات الجزائرية ، إذ أن معدل نمو حصة صادراتها متناقصة في الوقت الذي تحقق فيه هذه المنتجات معدل نمو متزايد على المستوى العالمي ، ومعنى ذلك أن هذه المنتجات تواجه منافسة شديدة في هذه الأسواق وتجد صعوبة في زيادة حصتها. وهي تمثل 23.85%.

–**الوضعية الرابعة:** وهي **''المنتجات الزائلة''** حيث أن أهميتها تتناقص سواء بالنسبة للجزائر أو بالنسبة للعالم ، ويعتبر الانسحاب من هذه المنتجات أفضل خيار لأجل التركيز على المنتجات الأكثر دينامكية، إن نسبة هذه المنتجات عالية جدا تمثل 41.6%، وهذا يدل على أن المنتجات الجزائرية لا تتموضع بطريقة جيدة في الأسواق العالمية.

ثالثا: معدل نمو الطلب العالمي: من المؤكد أن زيادة صادرات أي بلد يكون محققا للمكاسب إذا كان في المنتجات ذات الطلب العالمي المتزايد، ومنه يجب معرفة قدرة تلك الصادرات على الاستجابة للطلب الخارجي، إذ نقارن اتجاه نمو الصادرات الجزائرية واتجاه نمو الطلب العالمي، وعندها ستنتج أيضا أربع وضعيات نعيد على أساسها ترتيب بيانات جدول المقارنة في المصفوفة 5-3 الموالية.

وبالتالي فإن تصنيف المنتجات وفق تلك المصفوفة يُظهر مايلي:

– **الوضعية الأولى:** إذ أن هذه المنتجات استطاعت تلبية الطلب العالمي المتزايد في الأسواق الواعدة، أي أن شروط الإنتاج المحلي تستجيب لشروط الطلب العالمي . ونجد أن بعض المنتجات كان معدل نمو صادراتها أعلى من معدل نمو الطلب العالمي عليها مثل المنتج 1512، القرطم وعباد الشمس (115%،13%) كما احتلت ترتيبا مهما في الصادرات العالمية، المرتبة 47 من بين 219 بلد، المنتج 1701، قصب السكر والسكروز (552%،20%) والمرتبة 22 عالميا، المنتج 2510، الكالسيوم والفوسفات (8%،2%) المرتبة 7 عالميا، المنتج 7007، زجاج السلامة (876%،5%) والذي احتل المرتبة 50 عالميا، المنتج 8415، مكيّفات الهواء (48%، 6%)المرتبة 76، المنتج 8450، غسالات منزلية (49%، 2%) المرتبة 77، المنتج 8512، إضاءات كهربائية (16%، 10%) المرتبة 89، وغيرها من المنتجات . تمثل هذه الفئة نسبة 35.8%.

– **الوضعية الثانية:** تتميز هذه الأسواق بعدم ديناميكيتها من حيث الطلب العالمي، إذ أن هذا الأخير يتجه نحو الانخفاض، ونجد أن الجزائر تزيد من صادراتها في هذه الأسواق في عدد قليل جدا من المنتجات مثلت فقط 2.5%.

– **الوضعية الثالثة:** رغم أن هذه المنتجات لا تتوافق مع الطلب العالمي، إلاّ أنها تبقى ضمن الأسواق الدينامكية مما يعني أن تحسين استجابتها للطلب العالمي (من حيث الجودة ،التنويع ، مطابقتها للمواصفات الدولية) سيجعلها أكثر دينامكية. تضم هذه الفئة عددا كبيرا من المنتجات بلغت نسبتها 53.29%.

الهصفوفة 5-3: نمو الصادرات الجزائرية ونمو الطلب العالمي

معدل نمو الطلب العالمي / معدل نمو الصادرات الجزائرية	أسواق دينامكية	أسواق غير دينامكية
صادرات متزايدة	0402،0406،1522،1512،1515،1701،1703 1704،1702،1806،1904،1905،2009 2007،2005،2103،2106،2202،2201 2403،2510،2501،2515،2814،2836 2844،2905،2942،2901،3102،3304 3402،3814،3920،4016،4501،4823 4820،4818،6809،6802،7007،7209 ،7326،7304،7318،8203،8413،8421 8415،8425،8471،8450،8483،8482 8409،8506،8536،8501،8552،8507 8529،8503،9030،9028،9022،9025 9405،9401	3003،7207،7304،8473،5803
صادرات متناقصة	0403،1507،1902،2002،2402،2508 2620،2807،2904،3004،3105،3307 3303،3301،3302،3405،3815،3824 3923،3926،3921،3906،2833،4011 4012،4013،4009،4504،4502،4819 5705،6304،6303،6301،3103،6302 6405،6406،6908،6910،6810،7005 7010،7030،7108،7210،7204،7308 7306،7312،7323،7405،7403،7404 7601،7615،7801،7901،7903،8207 8205،8215،8431،8481،8477،8418 8412،8479،8408،8414،8411،8422 8517،8544،8484،8424،8438،8467 8542،8504،8537،8538،8511،8502 8515،8548،8525،8543،8609،8701 8708،8708،8716،8702،8703،8704 8803،9015،9018،9026،9014،9027 9032،9031،9023،9403	1509،1804،2401،2523،2804،2811 4503،5801،7201،7208،7305،8307 8528،8447،8474،8523

المصدر: بيانات جدول المقارنة رقم 3 في الملحق رقم6. ص 408

نجد أن الكثير من منتجات هذه الفئة ورغم أن معدل نمو صادراتها كان سالبا خلال الفترة (2008-2012) فقد حسنته بين (2011-2012)* مثل 0403، مخيض اللبن والزبادي (-18% إلى 316%)، المنتج 2904، المشتقات الهيدروكربونية (-23% إلى 82%)، المنتج 3004، مخاليط دواء في جرعة (-11 % إلى 85%)، المنتج 3307

* يمكن الاطلاع على المنتجات التي حسنت من معدل نمو صادراتها خلال الفترة 2011-2012 ضمن جدول المقارنة في الملحق.

مستحضرات التجميل (-15%إلى 14%)، المنتج 3815، مسرعات ومحفزات (-29%،356%)، وبالتالي عند إعادة دمج هذه المنتجات على أساس الفترة 2011-2012 ضمن الفئة الأولى، فإن نسبة هذه الأخيرة ترتفع إلى 45.64%. إن أغلب المنتجات المصدرة تتواجد إذا في الأسواق الدينامكية الواعدة، وهذا مؤشر مهم يشجع على تنمية مزاياها التنافسية حتى تحقق مكاسب أكبر، خاصة بالنسبة للمنتجات الصناعية المهمة.

– الوضعية الرابعة: حيث أن صادرات منتجات هذه الفئة تتناقص مع تناقص الطلب العالمي عليها ، أي أن هناك انسحاب تدريجي من الأسواق غير الدينامكية. تمثل نسبتها 8.7% من مجموعة المنتجات ، إذا فالمنتجات التي تتواجد في الأسواق غير الدينامكية عددها قليل.

سمحت الدراسة السابقة إذا بإظهار تموضع المنتجات المصدرة حسب كل مؤشر، ولأن دراسة تلك المؤشرات كان بشكل مستقل، فإنه من الصعب الوصول إلى تحديد ما هي المنتجات التي يجب تنمية مزاياها التنافسية، لهذا سنقوم بتصنيف المنتجات المصدرة حسب أغلب المؤشرات المدروسة في شكل متكامل.

الفرع الرابع: تصنيف المنتجات المصدرة حسب المؤشرات المدروسة

إن الأخذ بعين الاعتبار المؤشرات المدروسة في شكل متكامل يسمح بوضع تصنيف لكل المنتجات المصدرة ضمن عدة فئات، وبالتالي توجيه سياسات تجارية وصناعية مختلفة تناسب كل فئة . يتم تصنيف مجموعة المنتجات ضمن أربع فئات كالتالي:

- فئة المنتجات الدينامكية؛
- فئة المنتجات الأقل دينامكية؛
- فئة المنتجات غير الدينامكية؛
- فئة المنتجات التي هي في حالة انكماش.

ويوضح الجدول التالي تصنيف المنتجات حسب الفئات السابقة كالتالي:

الجدول5-27: تصنيف المنتجات حسب الإمكانيات التصديرية

SH4	المنتجات	الميزة النسبية الكامنة 2001-2012	استقرار الصادرات 2001-2013	القدرة على تلبية الطلب العالمي 2008-2012 (معدل نمو الصادرات)	اكتساب أو خسارة حصص سوقية 2008 - 2012 (معدل نمو حصة الصادرات)	الحصة في الصادرات العالمية 2012	الترتيب في الصادرات العالمية 2012 (على 219 بلد)
	منتجات دينامكية ذات ميزة نسبية كامنة						
1512	القرطم وعباد والشمس	2.45	مستقرة	115	77	0.1	47
1522	بقايا والمخلفات الدهنية	195.13	//	6	-8	2.1	10
1515	الدهون النباتية وجزئياتها	5.11	//	24	26	0	109
1703	دبس تكرير السكر	21.03	متزايدة	20	22	0.5	33
2009	الفاكهة والخضار، عصائر	1.62	مستقرة	19	3	0	112
2005	فواكه أخرى محضرة ومصبرة	1.13	متزايدة	41	42	0	127
2103	صلصات التوابل	1.85	مستقرة	12	-12	0	131
2202	مياه معدنية، مياه غازية مسكرة	4.77	متزايدة	3	0	0.2	52
2403	بدائل التبغ المصنعة وغيرها	1.60	//	14	3	0	94
2510	الكالسيوم والفوسفات	12.77	مستقرة	8	4	3.2	7
2620	رماد وبقايا محتوية على معادن ثمينة	46.12	متزايدة	61	42	0.2	40
2814	نشادر لا مائيةٍ،،	13.99	//	17	2	4	7
2905	كحولات لا دورية ومشتقاتها	6.70	متناقصة	18	2	0.1	46
2901	الهدروكربونات اللا حلقية	1.3	مستقرة	47	12	0	86
3102	أسمدة أزوتية معدنية	2.56	متزايدة	269	60	0	66
3814	مزيلات الطلاء	3.22	مستقرة	169	10	0	62
3920	شرائط البلاستيك.	1.10	//	13	11	0	90
4105	جلود الأغنام وجلود أخرى	37.98	//	3	0	3.6	9
4501	الفلين الطبيعي	1.38	//	34	25	1.2	7
4823	الورق المقوى،ورق الترشيح	3.28	//	66	43	0	91
4820	سجلات ، دفاتر الطلبات	2.64	متزايدة	50	72	0	115
4818	ورق الحمام ، المناديل ،،،	1.66	مستقرة	85	118	0	85
6809	منتجات من الجص.	8.38	//	44	0	0.3	45
7307	أنابيب من حديد أو صلب	1.46	//	16	17	0	83
8413	مضخات السوائل ،،،	1.38	//	14	11	0	117
8421	أجهزة الطرد المركزي،،،	1.13	//	65	55	0	97
8415	مكيفات الهواء	1.45	//	48	39	0	76
8425	رافعات ، بكرات ،،،	4.33	مستقرة	92	67	0	100
8506	البطاريات الأساسية	12.09	//	108	162	0	65
8536	أجهزة للتحويل،،،،	1.20	متناقصة	8	7	0	121
8548	أجزاء من الآلات الكهربائية.	3.88	متزايدة	0	0	0	--
9028	إمدادات الغاز و الكهرباء.	7.11	مستقرة	395	0	0	55
9025	أجهزة قياس الرطوبة وكثافة ،،،	1.19	متزايدة	54	67	0	94
9405	مصابيح وأجهزة إنارة.	2.59	مستقرة	16	24	0	116

	منتجات دينامكية لا تمتلك ميزة نسبية كامنة						
0402	ألبان وقشدة مركزة ومحلات	0.20	متزايدة	174	237	0	109
0406	الجبن واللبن الرائب	0.11	مستقرة	43	18	0	107
1701	قصب السكر وسكروز	0.72	متزايدة	552	541	0.6	22
1704	سكر القصب/الشمندر	0.03	مستقرة	20	58	0	125
1702	السكريات الأخرى،،،	0.02	متزايدة	53	104	0	105
1806	الشكولاته ومحضراتها ،،،	0.03	//	5	35	0	127
1905	الخبز والبسكويت	0.58	//	11	3	0	105
1904	منتجات الحبوب ،،،	0.04	//	40	38	0	122
2106	محضرات غذائية،،،	0.85	//	87	83	0	157
2007	مربى البرتقال، ،،	0.36	متزايدة	54	80	0	109
2201	مياه صناعية غازية	0.13	مستقرة	146	163	0	125
2515	الرخام والحجر الجيري،،،	0.14	متناقصة	12	11	0	73
2836	الكبريتات، والشبة كبريتات	0.01	متزايدة	46	55	0	74
2844	العناصر الكيميائية المشعة	0.02	//	45	35	0	54
2942	مركبات عضوية	0.09	مستقرة	37	17	0	61
3304	مواد التجميل	0.02	//	51	92	0	143
3402	مواد الغسيل والتنظيف	0.88	//	5	1	0	122
4016	مواد مطاطية مبركنة	0.4	//	29	4	0	122
4104	جلود الماشية المملحة ،،،	0.84	متزايدة	4	47	0.06	71
7007	زجاج السلامة،،،	0.77	مستقرة	876	870	0.1	50
7209	سبائك من غير الصلب	0.93	//	18	1	0	64
7326	منتجات من حديد أو صلب.	0.55	//	60	62	0	91
7318	مسامير ، براغي ،،،،	0.44	//	1	2	0	125
7403	النحاس والسبائك غير مشكلة	0.38	//	0	0	0	--
8203	المبارد، كماشة، ملاقط،،،	0.05	//	31	23	0	110
8471	آلات المعالجة الذاتية للمعلومات	0.1	متزايدة	26	11	0	149
8450	غسالات منزلية.	0.47	مستقرة	49	0	0	77
8507	مراكم كهربائية	0.89	//	2	19	0	134
2501	الملح	0.84	//	11	-9	0.1	77
8529	قطع غيار لأجهزة الاتصال الهاتفي،،،	0.47	//	380	0	0	157
8483	محاور نقل الحركة والسواعد،	0.63	//	112	57	0	132
8482	قطع غيار أجهزة الكمبيوتر،،	0.28	//	5	-8	0	133
8409	أجزاء لمحركات السيارات،،	0.30	//	14	6	0	171
8501	مولدات ومحركات كهربائية	0.69	مستقرة	23	12	0	142
8512	إضاءات كهربائية، مسّاحات	0.73	//	16	23	0	89
8503	قطع غيار للمحركات الكهربائية والمولدات	0.16	//	46	26	0	145
9030	أجهزة تحليل الطيف	0.81	//	31	15	0	110
9401	مقاعد طب الأسنان وأجزائها ،	0.13	//	7	-27	0	170
	منتجـات أقل دينامكية بميزة أو دون ميزة						
3003	مخاليط دواء ليست في جرعة	1.49	مستقرة	23	39	0	90
7207	أنصاف من الحديد أو الصلب.	1.22	//	155	48	0	64
7304	أنابيب جوفاء حديد أو صلب	2.06	//	13	23	0	107
5803	شاش وضمادات،،،	2.43	//	5	-50	0.1	--

منتجات غير دينامكية لها ميزة كامنة							
6301	أغطية	7.82	مستقرة	0	0	0	--
7405	سبائك النحاس ،،،	25.19	مستقرة	0	-1	0	--
0403	مخيض اللبن والزبادي	15.02	//	-8	-3	0	58
1902	المعكرونة والكسكسي	4.55	//	-37	-14	0.1	61
2002	طماطم محضرة ومصبرة	2.17	مستقرة	-38	-36	0	93
2904	المشتقات الهيدروكربونية	24.00	متزايدة	-23	-13	0.6	23
2401	التبغ غير المصنع	1.73	مستقرة	0	0	0	--
3307	مستحضرات التجميل،،،	2.45	متزايدة	-15	-13	0	95
3004	مخاليط دواء في جرعة	1.04	//	-11	-3	0	115
3303	عطور الحمامات	2.45	مستقرة	-1	-5	0	106
3301	الزيوت العطرية	2.12	مستقرة	-54	-66	0	124
3401	الصابون ومواد الغسيل	6.21	متناقصة	-20	6	0	118
3824	محضرات الصناعات الكيميائية	14.06	مستقرة	-65	-47	0	145
3923	منتجات التعبئة والتغليف	1.38	متزايدة	-13	-9	0	110
4011	إطارات هوائية مطاطية	2.15	//	-13	-27	0	67
4012	الإطارات الصلبة	1.23	مستقرة	-33	-44	0	85
4013	الأنابيب الداخلية مطاطية	1.88	//	-45	-51	0	74
4106	جلود الماعز والزواحف ،،،	1.82	مستقرة	-14	-8	0.17	47
4502	ألواح الفلين الطبيعي	1.35	//	-22	-2	0.1	15
4819	صناديق تعبئة من ورق مقوى	3.52	//	-12	-26	0	116
7210	منتجات مطلية من حديد	1.14	//	-37	-46	0	80
7306	مواسير مجوفة من حديد أو صلب	1.29	//	-53	-57	0	122
7312	الحبال والكابلات من حديد أو صلب.	1.27	//	-63	-47	0	114
7901	الزنك بشكله الخام	1.31	//	-23	-31	0.1	37
8207	الأدوات اليدوية والميكانيكية	2.51	متزايدة	-10	-5	0	64
8307	أنابيب مرنة من معادن عادية	13.20	متزايدة	34	-42	0	77
8431	أجزاء آلات،،،	7.60	مستقرة	-4	-6	0	97
8481	الحنفيات والأنابيب،،،	1.31	//	-1	-2	0	105
8477	آلات استعراض المفصل	1.95	//	-24	-6	0	97
8412	محركات أخرى،،،	3.81	مستقرة	-29	-25	0	117
8414	مروحة الهواء ومضخات،،،	1.80	//	-37	-44	0	155
8411	توربو الطائرات وأخرى	1.50	متناقصة	-18	-45	0	134
8422	غسالات الأطباق،،،	2.20	مستقرة	-51	-6	0	124
8484	وصلات من القماش المصنع	1.39	متناقصة	-1	8	0	--
8424	تطبيقات ميكانيكية،،،	5.01	مستقرة	-52	-61	0	141
6908	البلاط ، الفسيفساء	1.98	//	-59	-34	0	89
6910	أحواض، حمامات	3.68	متناقصة	-39	-31	0	83
8544	أسلاك معزولة	8.6	مستقرة	-52	-72	0.2	145
7005	تقويم الزجاج ،،،	5.43	متزايدة	-6	-4	0	43
8511	محركات شمعات الإشعال	1.38	مستقرة	-12	-3	0	140
8502	مجموعات توليد الكهرباء	5.27	مستقرة	-39	-53	0	166
8515	الليزر ، شعاع الفوتون،،،	2.84	//	-53	-25	0	156
9015	أدوات للأرصاد الجوية،،،	33.68	//	-43	-47	0	108
9026	أجهزة قياس الغازات،،،	1.30	//			0	126

9014	بوصلات الاتجاه،،،	1.25	//	-25	-36	0	120
8708	قطع غيار مركبات بالمحركات	1.29	متناقصة	-5	1	0	186
6304	منتجات التأثيث	2.95	//	-55	-40	0	119
6303	ستائر خارجية وداخلية	1.04	//	-46	-33	0	124
7108	ذهب خام أو نصف مصنع	2.29	مستقرة	-38	-57	0	--
8609	حاويات الشحن	1.44	//	0	23	0	136
				-47	-42		
	منتجات غير دينامكية لا تمتلك ميزة						
8473	أسطوانات	0.02	متزايدة	-46	13	0	157
2807	زيت حامض الكبريت	0.24	مستقرة	-26	-41	0	51
6810	مواد من الاسمنت والخرسانة،،	0.79	//	0	-18	0	132
8537	ألواح متعددة المفاتيح	0.89	مستقرة	-37	-37	0	140
8504	محولات كهربائية	0.58	//	-44	-46	0	160
1507	زيت الصويا وجزئياته ،،،	0.71	متزايدة	-42	-48	0	71
1509	زيت الزيتون وجزئياته	0.23	مستقرة	-12	4	0	63
2402	السيجار والسجائر ،،،	0.51	متناقصة	-40	0	0	157
2508	الطين	0.12	مستقرة	-10	-14	0	66
2833	الكبريتات، والشبة كبريتات	0.006	متناقصة	0	0	0	--
3105	خليط النيتروجين،،،	0.01	متزايدة	-56	-32	0	124
3302	خليط عطور	0.25	متناقصة	-1	-7	0	141
3815	مسرعات ومحفزات	0.65	متزايدة	-29	-22	0.1	85
3926	مواد بلاستيكية أخرى	0.42	مستقرة	-33	-33	0	148
4009	خراطيم من المطاط ،،،	0.18	//	-68	0	0	172
4504	مصنوعات من فلين مكتل	0.56	//	-21	-28	0	25
7010	حاويات من الزجاج	0.22	متزايدة	-70	-69	0	142
7323	منتجات منزلية من حديد أو صلب	0.28	متناقصة	-59	-53	0	153
7308	الهياكل من حديد أو صلب	0.70	متزايدة	-17	-15	0	143
8205	أدوات يدوية،،،،	0.09	مستقرة	-38	-41	0	165
8215	ملاعق، أشواك، سكاكين	0.34	متناقصة	-48	-36	0	128
8418	ثلاجات	0.41	متزايدة	-3	0	0	116
8479	آلات ذات وظائف فردية،،	0.99	مستقرة	-28	-33	0	147
8408	محركات ديزل ونصف ديزل	0.85	//	-4	-21	0	112
8517	تجهيزات كهربائية للهاتف ،،،	0.37	مستقرة	-9	65	0	171
8542	الدوائر المتكاملة إلكتروني	0.10	//	-16	-11	0	119
8543	آلات وتجهيزات كهربائية ،،	0.23	//	-28	-7	0	117
9018	أجهزة كهربائية طبية،،،	0.33	//	-2	-1	0	133
9027	أدوات وأجهزة التحليل الفزيائي	0.12	//	-51	-34	0	157
9032	أدوات تنظيم السيطرة التلقائية	0.08	//	-22	-31	0	159
9031	أجهزة وأدوات التحكم،،،	0.30	//	-59	-75	0	182
9403	أثاث وأجزائه	0.84	متناقصة	-27	-28	0	170
8538	ألواح وصمامات ومفاتيح	0.56	متزايدة	-22	-26	0	127
6302	أفرشة السرير ، الطاولات	0.17	متناقصة	0	0	0	--
7407	قضبان من النحاس	0.42	مستقرة	60	-46	0	78

منتجات في حالة انكماش							
5705	سجاد وأغطية الأرضيات	10.31	مستقرة	0	0	0	--
2523	الأسمنت	0.33	متزايدة	-51	-52	0	99
2811	مركبات الأكسوجين	0.07	متناقصة	-71	-72	0	125
3103	أسمدة معدنية بالبوتاسيوم	0.77	مستقرة	0	0	0	--
7404	النفايات والخردة من النحاس	6.83	//	0	0	0	--
7601	ألمنيوم خام	5.08	//	0	0	0	--
7602	نفايات وخردة من ألمنيوم	26.22	متناقصة	0	0	0	--
7902	نفايات الزنك	0.23	متزايدة	0	0	0	--
7903	مساحيق ورقائق الزنك	0.14	متناقصة	0	0	0	--
8525	جهاز الإرسال بالهاتف اللاسلكي	0.55	مستقرة	0	0	0	--
8703	مقطورات	0.30	//	0	-7	0	--
8901	سفن شحن وقوارب	0.96	//	-59	-10	0	81
1804	زبدة الكاكاو	8.96	//	-29	-12	0.1	29
2804	غازات نادرة	2.59	//	-14	-15	0.2	33
4503	جلود الأغنام المدبوغة	1.42	متناقصة	-11	-6	0.4	11
7201	صلب خام	6.67	مستقرة	-5	-23	0.3	23
7208	منتجات مسطحة من حديد	1.57	//	-19	-48	0	59
8528	أجهزة عرض واستقبال تلفزيوني	0.82	//	-35	12	0	131
5801	نسيج الأقمشة وقطيفة،،،	62.53	متناقصة	0	0	0	--
6405	الأحذية	7.36	متناقصة	0	0	0	--
6406	أجزاء من الأحذية	5.39	مستقرة	0	0	0	--
7013	زجاجيات المائدة	1.04	متناقصة	0	0	0	--
7204	النفايات الحديدية	4.16	مستقرة	0	0	0	--
7305	أنابيب وخراطيم أخرى	3.85	متناقصة	0	0	0	--
7801	رصاص بشكله الخام	1.21	مستقرة	0	0	0	--
8447	آلات النسيج	1.14	مستقرة	0	0	0	--
8474	آلات الفرز المنتجات المعدنية	1.01	//	0	-10	0	--
7615	أدوات منزلية من الألمنيوم	0.008	//	0	0	0	120
8701	جرارات	1.29	//	-30	0	0	--
8716	مقطورات وشبه مقطورات	2.65	متناقصة	0	0	0	--
8438	آلات إعداد الأطعمة والمشروبات	2.89	مستقرة	0	0	0	--
8704	شاحنات نقل البضائع	1.60	متناقصة	0	0	0	--
8803	قطع غيار الطائرات	1.89	مستقرة	0	0	0	--
9023	آلات وأجهزة لأغراض توضيحي	1.86	مستقرة	0	34	0	--
8702	سيارات لنقل الأشخاص	8.82	متناقصة	0	0	0	--
8523	دعائم وسائل الإعلام لتسجيل الصوت	0.92	متزايد	-15	-37	0	110

المصدر: تم تجميع بياناته من دراسة المؤشرات السابقة.

تتوزّع المنتجات السابقة إذا على الفئات التالية:

1- المنتجات الدينامكية: خصائص هذه الفئة أن صادراتها تنمو بمعدل موجب في الأسواق الدينامكية ومنه فإن لها القدرة على تلبية الطلب العالمي؛ تنمو حصتها في الصادرات العالمية بمعدل موجب وبالتالي فهي تكتسب حصصا سوقية؛ تحقق صادراتها استقرارا أو تزايدا. ونجد ضمن هذه الفئة:

أ- المنتجات التي لها ميزة نسبية كامنة : حيث امتلكت ميزة نسبية كامنة أكبر من الواحد خلال كل الفترة (2001-2012) وبالتالي هناك اتجاه نحو التخصّص فيها . أثبتت هذه المنتجات القدرة على المنافسة في الأسواق الدولية فهي تكتسب حصص سوقية وبمعدلات عالية في الأسواق ال توسّعية، إذ أن معدل نمو حصة صادراتها هـ و متزايد مما جعلها منتجات نجوم أو منتجات ناشئة . ما يعيب منتجات هذه الفئة رغم كفاءتها التجارية ، أنها تضم عدد من المنتجات الأولية وخام، كما أن نسبة صادراتها من الصادرات العالمية هي ضعيفة جدا بلغت الصفر، ماعدا بعضها 1512 (0.1%) ، 1522 (2.1%)،1703 (0.5%) 2202(0.2%)،2510 (3.2%)، 2620(0.2%)، 8214(4%)،2905 (0.1%)،450 1(1.2%)، 6809(0.3%).

ب- المنتجات التي لا تمتلك ميزة نسبية كامنة: رغم أن هذه الفئة لا تمتلك ميزة كامنة إلاّ أن الكثير من منتجاتها كانت ميزته قريبة من الواحد مثل 1701 (0.72)، 2106 (0.85)، 7007 (0.77)، 7209(0.93)،8507 (0.89) 2501 (0.84)، 8512(0.73)، 9030(0.81) كما أن لها القدرة على الاستجابة للطلب العالمي ، وأنها تكتسب حصص سوقية في أسواق توسعية مما جعل معظمها منتجات نجوم أو منتجات ناشئة، وهذا يدل على أن لها إمكانيات تصديرية وتنافسية، وما يُثبت ذلك أن اتجاه صادراتها كان مستقرا أو متزايدا. تبلغ نسبة المنتجات الدينامكية 35.17% من مجموع المنتجات المصدرة.

2- فئة المنتجات الأقل الدينامكية : وهي المنتجات التي يكون معدل نمو صادراتها موجبا ولكن في أسواق غير دينامكية، حيث يتناقص الطلب العالمي عليها . ما يميز تلك المنتجات أن معدل نمو حصة صادراتها متزايد، أي تكتسب حصص سوقية باستمرار ما يجعلها منتجات ناشئة،كما أن صادراتها كانت مستقرة. نجد أن عدد منتجات هذه الفئة قليل مقارنة بالفئات الأخرى، سواء امتلكت ميزة أم لا.

3-فئة المنتجات غير الدينامكية: واعتبرناها كذلك ، لأن معدل نمو صادراتها متناقصا رغم أنها تنشط في أسواق دينامكية، كما أنها تخسر حصص سوقية باستمرار، ويعتبر معدل نمو صادراتها على العموم مستقرا. تشمل هذه الفئة:

أ- المنتجات التي تمتلك ميزة نسبية كامنة : هناك خمسون منتجا يمتلك ميزة كامنة، ومع ذلك هناك انخفاض في معدل نمو حصة صادراتها ، ممّا جعلها لا ينتمي للمنتجات الدينامكية وكان أغلبها من المنتجات التقليدية أو الزائلة . وهي منتجات مهمة تتوزّع على عدة صناعات مثل: المعكرونة والكسكسي، الطماطم المحضرة والمصبرّة، مستحضرات التجميل، عطور الحمّامات،مخاليط الدواء، الزيوت العطرية، منتجات التعبئة والتغليف، الإطارات الهوائية المطاطية الإطارات الصلبة، البلاط والفسيفساء، مجموعات توليد الكهرباء، أدوات للأرصاد الجوية، وغيرها. وما دام أنها تتمتع بميزة كامنة يجب دعم وضعيتها لتكتسب حصص سوقية أك بر.ممّا يعني أنه يجب استغلال تمتعها بميزة لدعم قيمة صادراتها حتى تكتسب حصص سوقية أكبر وتدخل ضمن المنتجات الدينامكية.

ب- المنتجات التي لا تمتلك ميزة : ونجد أن البعض منها كانت ميزته قريبة من الواحد ، مثل 8537(0.89)،8504(0.58)،1507(0.71)،8479(0.99)، و نتيجة لخسارتها لحصص سوقية وبمعدلات كبيرة جعل أغلبها منتجات زائلة. ويمكن ملاحظة أن الكثير من منتجات هذه الفئة تنتمي لصناعة التجهيزات والآلات (84-85) التي يجب دعمها لتكون أكثر دينامكية.

تعتبر نسبة المنتجات غير دينامكية هي الأكبر ، حيث تمثل 42.21% من مجموع المنتجات، وهذا ما يعني ضرورة توجيه سياسات وإجراءات خاصة تجعلها أكثر دينامكية.

4- فئة المنتجات التي هي في حالة انكماش : من خصائص هذه الفئة أن صادراتها تنمو بمعدلات متناقصة في الأسواق غير الدينامكية ، كما أنها تخسر حصص سوقية باستمرار، مما جعلها منتجات في حالة انكماش وفي حالة زوال، لهذا نجد أن صادرات الكثير منها غير مستقرة متناقصة. مبدئيا، الانسحاب من هذه الفئة هو أفضل خيار، لأجل إعادة تخصيص الموارد والجهود بشكل أفضل نحو المنتجات الأهم. ما يلاحظ على بعضها أنه يمتلك ميزة كامنة ، كما أن العديد منها ينتمي لصناعة التجهيزات والآلات (84-85) ومعدات النقل (86-89) وهي منتجات مهمة جدا في التجارة الدولية، وما دام أنها صادرات فعلية يجب دعمها لرفع كفاءتها في الأسواق الدولية، وتحويلها إلى منتجات دينامكية.

تختلف الوضعية الدينامكية إذا للمنتجات المصدرة في الأسواق الدولية، وبالتالي يجب أن تختلف سياسة تنمية كل فئة.

تنتمي المنتجات الدينامكية (أو مجموعات المنتجات) سواء امتلكت ميزة أم لا إلى صناعات مختلفة ، فما هي الصناعات التي تشكّل أهمية أكبر في الصادرات الدينامكية خارج قطاع المحروقات؟

يصنف النظام المتناسق المنتجات إلى عدة أقسام، والتي على أساسها نُنسبها إلى الصناعات الوطنية كالتالي: [1]

- الصناعات الغذائية والتبغ: وتضم الأقسام:

القسم الأول: المنتجات ذات الأصل الحيواني، ويضم المنتجات: ألبان وقشدة مركزة ومحلاة، الجبن واللبن الرائب؛

القسم الثالث: شحوم وزيوت حيوانية ونباتية، ويضم المنتجات: القرطم وعباد الشمس، البقايا والمخلفات الدهنية، الدهون النباتية وجزئياتها؛

القسم الرابع: منتجات صناعة الأغذية، مشروبات وسوائل وتبغ، ويضم المنتجات: دبس تكرير السكر ، قصب السكر والسكروز، سكر القصب/ الشمندر، السكريات الأخرى، الفاكهة والخضار عصائر، فواكه أخرى محضرة ومصبرة مربى البرتقال، صلصات التوابل، محضرات غذائية، مياه معدنية ومياه غازية مسكرة، مياه صناعية غازية، بدائل التبغ المصنعة وغيرها، الخبز والبسكويت، الشكولاته ومحضراتها، منتجات الحبوب.

ومنه يصبح عدد منتجات هذه الصناعة 20 منتجا.

- صناعة الخشب والفلين: وتضم القسمين:

القسم التاسع: خشب ومصنوعاته، ويضم منتج وحيد هو الفلين الطبيعي؛

القسم العاشر: عجائن من خشب، ورق وورق مقوى، ويضم المنتجات: الورق المقوى وورق الترشيح، ورق الحمام والمناديل، سجلات ودفاتر الطلبيات.

[1]- أحمد المصري (2013): **النظام المنسق لتوصيف المنتجات**. برعاية منظمة الخليج للاستشارات الصناعية ووزارة الصناعة للمملكة الأردنية. على الموقع www.aci.org.jo/staging/

ومنه فإن عدد منتجات هذه الصناعة 4 منتجات

– **صناعة مواد البناء والزجاج**: وتضم قسما واحدا:

القسم الثالث عشر: مصنوعات من جص أو اسمنت، خزف، زجاج، ويضم المنتجات: منتجات من الجص، زجاج السلامة، الرخام والحجر الجيري. عدد منتجات هذه الصناعة هو ثلاثة منتجات فقط.

– **الصناعات التعدينية والميكانيكية والكهربائية والالكترونية (الأجهزة والمعدات)**: وتضم الأقسام:

القسم الخامس: منتجات معدنية، ويضم المنتجات: الكالسيوم والفوسفات، الملح، رماد وبقايا محتوية على معادن ثمينة؛

القسم الخامس عشر : معادن عادية ومصنوعاتها ويضم المنتجات: سبائك من غير الصلب، أنابيب من حديد وصلب، منتجات من حديد وصلب، مسامير وبراغي، النحاس والسبائك غير مشكلة؛

القسم السادس عشر : آلات وأجهزة آلية، معدات كهربائية وأجزاءها ويضم المنتجات: مضخات السوائل، أجهزة الطرد المركزي، مكيفات الهواء، رافعات وبكرات، آلات المعالجة الذاتية للمعلومات، محاور نقل الحركة والسواعد، قطع غيار أجهزة الكمبيوتر، أجزاء محركات السيارات، البطاريات الأساسية، أجهزة التحويل، أجزاء من الآلات الكهربائية، مراقم كهربائية، قطع غيار لأجهزة الاتصالات الهاتفية والإرسال والبث الإذاعي والتلفزيوني والكاميرات، إضاءات كهربائية، قطع غيار للآلات الكهربائية والمولدات، مولدات ومحركات كهربائية؛

القسم الثامن عشر: أدوات وأجهزة للبصريات والتصوير الفوتوغرافي، أجهزة القياس للفحص ويضم المنتجات: أجهزة تحليل الطيف وأدوات قياس الكميات الكهربائية، إمدادات الغاز والكهرباء، أجهز ة قياس الرطوبة والكثافة. ومنه يصبح عدد منتجات هذه الصناعة 28 منتجا.

– **الصناعة الكيميائية والمطاط والبلاستيك** وتضم القسمين:

القسم السادس: منتجات الصناعات الكيميائية والصناعات المرتبطة بها : نشادر لا مائية، الكبريتات وشبه الكبريتات ، العناصر الكيميائية المشعّة، كحولات لا دورية ومشتقاتها، الهدروكربونات اللاحلقي ة، مركبات عضوية، أسمدة أزوتية معدنية، مواد التجميل، مواد الغسيل والتنظيف.

القسم السابع: البلاستيك والمطاط ومصنوعاته ويضم المنتجين: شرائط البلاستيك، مواد مطاطية مبركنة. ومنه فإن عدد منتجات هذه الصناعة 11 منتجا.

وبالتالي رغم ضعف قيمة الصادرات من المنتجات خارج المحروقات، إلاّ أن هناك منتجات أثبتت كفاءتها في الأسواق الخارجية، وبالتالي فإن زيادة قيمة صادراتها سيدعمها أكثر. نجد أن مجموعة **المنتجات الدينامكية** للصادرات الجزائرية خارج المحروقات تتركز في **الصناعات الغذائية ، والصناعات التعدينية والميكانيكي ة، والصناعات الكيميائية والبلاستكية**. وهي نفسها الصناعات الأكفأ في الإنتاج الوطني، وهو ما أكده Porter، إذ أن الصناعات (أو الفروع) ذات الكفاءة الداخلية من حيث الإنتاجية والقيمة المضافة، تكون هي الأقدر على المنافسة في الأسواق الدولية.

ما يلاحظ من المنتجات الدينامكية أن معظمها منتجات بسيطة، ولا يرقى لأن يكون منتجا استراتجيا، مثل ما هو الوضع بالنسبة للمحروقات، إلاّ أن تحديد المنتجات السابقة لتنويع الصادرات يسمح بمعرفة الفروع الإنتاجية التي يجب تنميتها، ومنه تنمية المنتجات التي تنتمي للفرع كافة.

المطلب الثاني: جودة التخصّص والأسواق المستهدفة

إن تحقيق المكاسب يستند إلى جودة التخصّص، والذي يقاس بالهيكل التكنولوجي للصادرات، وأيضا بمدى التوافق بين التخصّص الإنتاجي والتجاري (**الفرع الأول**) وبالتالي يستلزم دعم المنتجات التكنولوجية الأكثر تداولا في الأسواق الدولية وكذلك دعم الفروع الأكثر كفاءة. يستند ضمان تحقيق المكاسب أيضا إلى اختيار الأسواق، إذ يجب التوجه نحو تلك التي تحقق الهدف من التبادل (**الفرع الثاني**).

الفرع الأول: جودة تخصّص المنتجات المصدرة

ترتبط جودة التخصّص دائما بالمحتوى التكنولوجي للمنتجات، ويعتبر التخصّص التجاري جيدا إذا اتجه هيكل الصادرات نحو المنتجات التكنولوجية. نقيس جودة التخصّص أيضا من خلال مدى التوافق بين التخصّص الإنتاجي والتصديري. ونركز في التحليل على المنتجات الدينامكية التي حققت الكفاءة التجارية.

أولا: الكثافة التكنولوجية للصادرات من المنتجات الدينامكية : إن المنتجات التي تم استخلاصها كمنتجات دينامكية تزيد أهميتها في عملية التصدير حسب محتواها التكنولوجي، فكلما تركزت في فئة المنتجات التكنولوجية سهل ذلك تداولها في الأسواق الدولية، والتوجه نحو عدد أكبر من الأسواق، وهذا ما يوضحه الجدول 5- 28.

يبين الجدول الهيكل التكنولوجي للمنتجات الدينامكية في الصادرات الجزائرية:

يُظهر الهيكل التكنولوجي للصادرات الدينامكية الجزائرية اتجاها نحو المنتجات عالية التكنولوجية، وذلك بنسبة قوية بلغت أكثر من 56%. تسيطر على تلك المنتجات، الصناعات الكيميائية والتي تعتبر من المنتجات الأكثر تبادلا على المستوى الدولي، و لكن لا تشكل التجهيزات والآلات إلاّ نسبة 0.88% رغم أن عدد منتجاتها كان أكبر من عدد المنتجات الكيميائية. وما دام أن المنتجات من التجهيزات والآلات وأجزائها كانت دينامكية، فإن رفع قيمة صادراتها سيضمن بالتأكيد تحقيق مكاسب أكبر. وتشكّل الشراكات الأجنبية في مجال الصناعات الميكانيكية أهمية كبيرة لرفع الإنتاج الوطني وبالتالي الصادرات، ومنها الشراكات التي أوضحناها في الفصل الرابع.

تشكل الصادرات ضعيفة المحتوى التكنولوجي نسبة 24.46% تعود معظمها للصناعات الغذائية بنسبة 23.055%. رغم أن المنتجات الغذائية أظهرت كفاءة تجارية على مستوى الأسواق الدولية، فإن المنتجات منخفضة المحتوى التكنولوجي هي أقل دينامكية في التجارة الدولية، وبالتالي الأقل تحقيقا للمكاسب، ومع ذلك فإن معظم الدول النامية تتخصّص في هذه الفئة نتيجة لضعف قدراتها التكنولوجية.

تبلغ نسبة الصادرات من المنتجات متوسطة المحتوى التكنولوجي 19.2% تتركز في المعادن ومنتجاتها بـ 19.04%، بينما لم تبلغ المنتجات البلاستكية والمطاطية إلاّ نسبة ضعيفة جدا. عند دمج المنتجات متوسطة وعالية التكنولوجيا ضمن فئة واحدة، تصبح نسبة الصادرات الدينامكية منها 74.5%.

إن تحليل الكفاءة التجارية للمنتجات المصدرة مكنّا من تحديد المنتجات التي يجب التركيز عليها في تنمية مزاياها ودعمها كصادرات مستقبلية، ولكن في نفس الوقت لا يمكن إغفال أهمية المنتجات التكنولوجية في التجارة الدولية، ولهذا يصبح من الضروري اختيار التخصّص والتوجه نحوها حتى وإن لم تُظهر كفاءة تجارية حاليا، واستهداف فئة المنتجات متوسطة التكنولوجية، خاصة إذا كانت ذات كفاءة إنتاجية.

الجدول5-28: الهيكل التكنولوجي للصادرات الدينامكية

الكثافة التكنولوجية	المنتجات	الهيكل التكنولوجي للصادرات للفترة 2001- 2013 %
الصادرات ضعيفة التكنولوجيا	منتجات غذائية ومشروبات والتبغ: القسم الأول: 0402، 0406. القسم الثالث: 1512، 1522، 1515. القسم الرابع: 1703، 1701، 1806،1704،1702، 1904 2009، 2005، 2007، 2103، 2106، 2202، 2201، 2403، 1905، 1806. النسيج والألبسة والمنتجات الجلدية: ----- الخشب والورق والطباعة: القسم التاسع: 4501. القسم العاشر: 4823، 4818، 4820. الأثاث والمفروشات: القسم العشرون: 9405، 9401. مواد البناء والزجاج: القسم الثالث عشر: 7007، 6809	**23.055** 0.45 0.04 0.88
نسبة الصادرات ضعيفة التكنولوجيا 24.46%		
الصادرات متوسطة التكنولوجيا	منتجات من المطاط والبلاستيك: القسم السابع: 3920، 4016. منتجات معدنية: القسم الخامس: 2515، 2510، 2501، 2620. القسم الخامس عشر: 7209، 7307، 7326، 7318، 7403.	0.16 **19.04**
نسبة الصادرات متوسطة التكنولوجيا 19.2%		
الصادرات عالية التكنولوجي	منتجات كيميائية: القسم السادس: 2814، 2836، 2844، 2905، 2901، 2942، 3102، 3304، 3402. آلات ومعدات وتجهيزات: القسم السادس عشر: 8413، 8415، 8421، 8425 8471، 8483، 8482، 8450،8409 8506، 8536، 8548، 8507 8529، 8501، 8512، 8503. القسم الثامن عشر: 9030، 9028، 9025.	**55.46** 0.88
نسبة الصادرات عالية التكنولوجيا 56.34%		

المصدر: تم إعداده استنادا إلى التصنيف التكنولوجي في المبحث الأول والقيمة المتوسطة للصادرات من المنتجات الدينامكية السابقة

ثانيا: التوافق بين الكفاءة الإنتاجية والتصديرية: نستدل من خلال التوافق بين الكفاءة الإنتاجية والتجارية على الفروع التحويلية التي يجب استهدافها كي تكون منتجاتها صادرات قوية، أي المنتجات الواعدة فعلاً. توصلنا من خلال تحليل الفروع الإنتاجية وتحليل المنتجات المصدرة إلى تحديد الأكفأ من بينها، فهل أن المنتجات الدينامكية ضمن الصادرات تنتمي للفروع الأكفأ ضمن الإنتاج الوطني؟ وهل أن كل الفروع الإنتاجية الكفؤة كانت منتجاتها ضمن الصادرات الدينامكية؟ لأنه يُفترض أن المنتجات التي تحقق كفاءة في الأسواق الدولية هي تلك التي تحقق الكفاءة في الإنتاج.

نختبر التوافق من خلال مطابقة الفروع الإنتاجية الكفؤة والصادرات الدينامكية، أي محاولة تحديد مدى انتماء الصادرات الدينامكية للفروع الكفؤة. قد يُظهر الجدول أن هناك صادرات تنتمي إلى فروع غير كفؤة، أو أن بعض الفروع الكفؤة لا تعتبر صادراتها دينامكية. إذا انتمت معظم الصادرات الدينامكية إلى معظم الفروع الكفؤة، فإن هنا توافقا بين الكفاءة الإنتاجية والتجارية. نحلّل ذلك من خلال الجدول 5-29:

إن تفحّص بيانات الجدول يظهر ما يلي:

– أن معظم الفروع ذات الكفاءة الإنتاجية (19 فرعا) كانت لها صادرات دينامكية في الأسواق الدولية، وبالتالي حققت التوافق بين الكفاءة الإنتاجية والتجارية. إن الفروع التي حققت توافقا أكبر، بحيث كان لها عددا كبيرا من المنتجات الدينامكية، هي الصناعات الغذائية وخاصة فرع صناعة المنتجات الغذائية ، (الخمائر، القهوة والسكاكر) صناعة الكيمياء والبلاستيك خاصة الفرعان صناعة الكيمياء المعدنية الأساسية وصناعة المنتجات الكيميائية الأخرى وكذلك الصناعات الميكانيكية والكهربائية خاصة الفروع، صناعة السلع الوسيطة المعدنية، الميكانيكية والكهربائية، صناعة منتجات التجهيزات الكهربائية، ميكانيك الدقة الموجهة للتجهيزات. يعتبر هذا مؤشرا مهما يشجع على دعم تلك الفروع داخليا، من حيث تكثيف الاستثمارات فيها وتسهيل حصولها على التكنولوجيا وكذلك تزويدها بالكفاءات البشرية وخصوصا حمايتها، وأيضا دعمها خارجيا بتشجيع المؤسسات الناشطة في تلك الفروع على التصدير أكثر، من خلال مساعدتها على دراسة الأسواق الخارجية، والمنافسين، مطابقة منتجاتها أكثر للمواصفات الدولية وغيره.

– هناك سبعة فروع كفؤة لم تحقق أيٍ من صادراتها الكفاءة التجارية، وبالتالي لم تحقق التوافق بين الكفاءة الإنتاجية والتجارية، (وهي تلك التي لم يظهر لها مقابل في الصادرات الدينامكية في الجدول)، و من بين أسباب ذلك قلة عدد المنتجات المصدرة نفسها. فصناعة مواد البناء ورغم أنها تعتبر صناعة نشطة في السوق الوطنية، إلاّ أن ضعف المنتجات المصدرة، يُفَسر بالتوجه بشكل خاص إلى تلبية الاحتياجات الوطنية المتزايدة لقطاع البناء والأشغال العمومية. إن تحقيق تلك الفروع للكفاءة الإنتاجية يدفع على تشجيعها على التصدير من خلال تكثيف إنتاجها.

– ومع ذلك فإن هناك ستة من الفروع غير الكفؤة التي كانت لها صادرات دينامكية، ولهذا فإن التحليل على مستوى الشعب والمنتجات هو أكثر أهمية في تحديد المنتجات الكفؤة على مستوى الإنتاج الوطني، منه التحليل على مستوى الفروع.

الجدول5-29: مطابقة الفروع الإنتاجية الكفؤة للصادرات الدينامكية

الصناعات ذات الكفاءة الإنتاجية	المنتجات ذات الكفاءة التصديرية
المنتجات الغذائية والمشروبات والتبغ	
55 **البذور**	1512 القرطم وعباد الشمس
58 المشروبات غير الكحولية	2009 عصائر الفواكه والخضار 2201 مياه معدنية طبيعية وصناعية غازية غير محلاة 2202 مياه معدنية ومياه غازية محلاة
60 حفظ اللحوم والأسماك	----
62 منتجات غذائية (خمائر، بن، مربيات...الخ)	1806 الشكولاته ومخضرات بها كاكاو 2007 المربيات والهلام 2103 صلصات التوابل 2106 مخضرات غذائية
56 صناعة السكر والسكريات	1703 دبس ناتج عن تكرير السكر 1701 قصب السكر 1702 سكريات
57 مشروبات كحولية	----
63 أعلاف حيوانية	----
54 **الدهون**	1522 بقايا ومخلفات دهنية 1515 دهون نباتية
61 خضر وفواكه محفوظة	2005 فواكه مصبرة 1905 فواكه أخرى محضرة
59 صناعة الألبان	0402 ألبان ومنتجات لبنية 0406 الجبن واللبن الرائب
53 صناعة التبغ والكبريت	2403 بدائل تبغ
الخشب والأثاث، الفلين وورق الطباعة	
72 صناعة تحويل الورق (**فرع غير كفء**)	4823 الورق والورق المقوى 4818 ورق الحمام والمناديل 4820 سجلات ودفتر الطلبيات
69 صناعة الأثاث (**فرع غير كفء**)	9405 مصابيح وأجهزة إنارة 9401 مقاعد طب الأسباب والحلاقين وأجزائها
صناعة النسيج والجلود	
67 **صناعة المنتجات الاستهلاكية الجلدية**	----
65 **صناعة السلع الاستهلاكية النسيجية**	----
صناعة مواد البناء والزجاج والخزف	
40 منتجات من الإسمنت	----
39 صناعة مواد البناء، منتجات حمراء	----
37 الإسمنت، الجص، الجير	6809 منتجات من الجص
36 صناعة الزجاج (**فرع غير كفء**)	7007 **زجاج الأمان**
صناعة الكيمياء والمطاط والبلاستيك	

47 منتجات بلاستكية وسيطة 52 صناعة المطاط	3920 شرائط بلاستكية 4016 مواد مطاطية مبركنة
45 صناعة الأسمدة والمبيدات	3102 أسمدة أزوتية
48 كيمياء عضوية أساسية 50 صناعة المنتجات الصيدلانية	2942 مركبات عضوية 3304 مواد التجميل
44 الصناعة الكيميائية المعدنية الأساسية 51 صناعة منتجات كيميائية أخرى	2814 نشادر لا مائية 2836 الكربونات، الألمونيوم 2844 العناصر الكيميائية المشعة 2905 كحولات لا دورية 2901 الهدروكربونات لا حلقية 3402 مواد الغسيل والتنظيف
الصناعات التعدينية والميكانيكية والكهربائية والالكترونية	
22 التحويل الأولي للصلب وحديد الزهر 25 صناعة السلع الاستهلاكية المعدنية (غ.**كفء**) 23 التحويل الأولي للمواد غير الحديدية (غ. **كفء**) 70 أثاث معدني (**غير كفء**)	7209 سبائك من غير الصلب 7307 أنابيب من حديد أو صلب 7326 منتجات من حديد وصلب 7318 مسامير 7403النحاس
30 صناعة الآلات والتجهيزات الكهربائية	8506 بطاريات أساسية 8536 أجهزة التحويل 8507 مراكمات كهربائية 8501 مولدات ومحركات كهربائية 8512 إضاءات كهربائية 8415 مكيفات الهواء 9030 أجهزة تحليل راسم الطيف 9028 عدادات الكهرباء والغاز 9025 أجهزة قياس الرطوبة وكثافة السوائل 8421 أجهزة الطرد المركزي 8471 آلات المعالجة الذاتية للمعلومات
35 ميكانيكا الدقة الموجهة للتجهيزات 24 صناعة السلع الوسيطة المعدنية والميكانيكية والكهربائية	8413 مضخات السوائل 8425 رافعات، بكرات 8483 محاور نقل الحركة 8482 اسطوانات 8409 أجزاء محركات السيارات 8529 قطع غيار الأجهزة الكهربائية 8503 قطع غيار الآلات 8548 أجزاء من الآلات الكهربائية

المصدر: تم إعداده بالاعتماد على الفروع الكفؤة في المبحث الأول والصادرات الدينامكية.

هناك إذا ارتباط قوي بين الفروع الكفؤة والصادرات الدينامكية، مما يعني أن توسيع قاعدة الإنتاج الوطني ومنه المنتجات الكفؤة، سيؤدي إلى توسيع الصادرات الدينامكية. فرغم أن المؤشرات تؤكد تراجع القدرات الإنتاجية بما فيها فترة الدراسة، إلاّ أن التحليل كشف عن عدد من المنتجات الوطنية التي استطاعت الصمود في الأسواق الدولية.

إن تكثيف الإنتاج الوطني سيرفع من قيمة وعدد المنتجات المصدرة، وبالتالي توسيع قائمة المنتجات التحويلية التي يمكن الاعتماد عليها للمشاركة بكفاءة في الأسواق الدولية، خاصة وأن الجزائر تحتل ترتيبا مقبولا في عدد منها من بين المصدرين العالميين.

إن تركز الصادرات الكفؤة في فروع معيّنة يجُر تنمية منتجات الفرع بأكمله (نظرا لاستعمال نفس المدخلات ونفس التكنولوجيات) وحتى الأنشطة المرتبطة والداعمة له، لأنه لا يمكن تنمية المنتج أو مجموعة المنتجات بشكل منعزل، والذي يؤدي إلى تشويه الجهاز الإنتاجي وجعله مشتتا وغير متكامل.

الفرع الثاني: أسواق المنتجات الدينامكية ذات الميزة النسبية الكامنة

إن تحديد المنتجات الدينامكية لا يكفي وحده لتحقيق هدف زيادة المكاسب من التبادل، إذ يجب تعيين الأسواق التي يمكن تأكيد المكاسب فيها. يرتبط اختيار الأسواق بعدة معايير منها:

– الأهمية النسبية لسوق التصدير، أي حصة السوق من مجموع الصادرات الجزائرية من المنتج. وتعتبر الأسواق ذات الحصص الأكبر هي الأهم، ولكن يجب الأخذ في الاعتبار معايير أخرى؛

– ترتيب الجزائر من بين المنافسين في نفس السوق؛*

– معدل نمو صادرات الجزائر إلى السوق مقارنةً بمعدل نمو واردات السوق من العالم، فإذا كان معدل نمو صادرات الجزائر هو أكبر فإنها تعتبر سوقا واعدة، ويمكن توسيع الصادرات إليها؛

– حصة السوق من الواردات العالمية، فإذا كان للسوق حصة مهمة من الواردات العالمية، يعني أنها قادرة على استيعاب عدد كبير من الموردين ومنه يمكن توسيع الصادرات إليها؛

– التعريفة الجمركية التي تفرضها السوق على الجزائر، حيث تمثل تكلفة إضافية كلما كانت مرتفعة، ومنه تم اختيار أسواق التصدير حسب المعايير السابقة، لتحديد الأسواق المهمة بالنسبة للمنتجات الدينامكية، ذات الميزة النسبية الكامنة **حسب ما يوضحه الجدول 5-30 الموالي.

* تم إدراجها فقط بالنسبة للأسواق التي توفرت عنها المعلومات والتي هي بين قوسين.

** نظرا لصعوبة إدراج جميع المنتجات الدينامكية اقتصرنا التحليل فقط على المنتجات الدينامكية ذات الميزة النسبية الكامنة.

الجدول5-30: أسواق التصدير المهمة للمنتجات الدينامكية ذات الميزة النسبية الكامنة

المنتج	أسواق التصدير 2012	أهميتها النسبية في الصادرات الجزائرية	معدل نمو صادرات الجزائر إلى السوق 2008-2012	معدل نمو واردات السوق من العالم 2008-2012	التعريفة التي تفرضها السوق على الجزائر 2012	الأسواق التي يمكن توسيع الصادرات إليها حسب التعريفة الجمركية لسنة 2012
1512	السعودية المرتبة (5)	38.4	11 (2011)	19 (1.1%)	0	0 %كل الدول العربية ماعدا مصر
	الإمارات العربية (5)	23.4	33 (2011)	1	0	ولبنان
	لبنان (7)	16.2	-27 (2011)	26	7.9	1.64 % .
	النيجر -	13.1	24 (2011)	106	19.7	]5.0] كل الدول الأوروبية
	الكويت (4)	52	----	----	0	أما الدول الإفريقية القريبة ورغم أنها
	قطر (3)	31	-43 (2011)	-4	0	توفر مزايا القرب الجغرافي فهي تفرض
	البحرين (6)	0.7	-55	-7	0	معدلات أكبر من15%
1522	هولندا (8)	%100	6	-12 (2.3)	% 33.9	0 %كل الدول العربية ماعدا مصر
						2%]5.0] إيران
						30 % معظم الدول الأوروبية أكثر
						10 % الدول الإفريقية .
1515	السنغال (8)	57.1	38	-2	14.6	0%كل الدول العربية ماعدا مصر
	روسيا (39)	16.7	7	20	3.8	4.87% وتونس 14.67% الأردن
	مالي (2)	11.9	27	3	14.6	11%
	الكامرون (12)	7.1	32	4	29.7	]5.0] كل الدول الأوروبية وروسيا أما
	فرنسا (60)	4.8	7	9	2.3	الدول الإفريقية القريبة فهي تفرض
	النيجر (7)	4.8	---	-	14.6	معدلات أكبر من 10%
1703	اسبانيا (7)	35.8	-35	-9 (3.3)	2.7	0%كل الدول العربية ماعدا مصر
	بريطانيا (18)	29	142	2 (10)	2.7	10 % ودول إفريقيا جنوب إفريقيا
	ايطاليا (8)	20.3	---	---	2.7	الأردن 8.68%
	فرنسا (9)	14.6	---	---	2.7	]5.0] كل الدول الأوروبية
	هولندا (18)	0.3	-59	0 (6.4)	2.7	
2009	ليبيا (20)	37.2	89	12	0	0%كل الدول العربية ماعدا مصر
	النيجر (22)	21	103	11	20	17.89% ،الأردن 10.14%
	تونس (10)	13.5	---	---	0	]5.0] فقط كندا، استراليا،
	كندا (48)	8.9	96	4 (4.6)	2.1	19% الدول الأوروبية
	الأردن (19)	7.1	---	---	11	20% الدول الإفريقية القريبة
	مالي (11)	3.8	---	---	20	
	فرنسا (79)	3.6	-38	2 (7.69)	16.8	
	تشاد (7)	2.8	---	---	30	
	بريطانيا (61)	1.6	---	---	16.8	
	السنغال (28)	0.6	-14	16	20	
2005	تونس (11)	81	---	---	98.2	0%كل الدول العربية ماعدا تونس
	كندا (62)	19	60	8 (3.4)	5.4	ومصر 19.9% ، الأردن 23.63%
	فرنسا (52)	4.8	-13	-1 (8.1)	1.1	]5.0] كل الدول الأوروبية،كندا
						الدول الإفريقية القريبة 20%
2103	كندا (65)	86.2	127(**12/2011**)	8	8.4	0% الدول العربية ماعدا مصر 20%
	فرنسا (52)	10.3	-82 (**2011-2012**)	5	0	تونس 59.01% الأردن 15.74%
						0% كل الدول الأوروبية
						20% الدول الإفريقية

2202	غينيا (3)	46.8	18	27	20	0% كل الدول العربية ماعدا تونس
	غانا (13)	14	-12	31	20	43%، مصر 30% ، الأردن
	هولندا (179)	6.6	163	0 (4.6)	3	26.82%
	ليبيريا (1)	6.5	-9	5	20.2	[5.0 كل الدول الأوروبية، الدول
	سيراليون (1)	6	-8	2	30	الإفريقية المجاورة 20%
	فرنسا (20)	5.1	-16	-1	3	
	اسبانيا (20)	5	-6	4	3	
	غامبيا (1)	3.4	-2	11	20	
	تونس (3)	1.2	---	---	150	
	النيجر (12)	1	---	---	20	
	كندا (35)	0.6	22	8 (4.8)	24.3	
	بلجيكا (30)	0.2	54	6 (4.8)	3	
2403	كندا	81.8	9	3	5.5	0% كل الدول العربية ماعدا تونس
	تركيا	7.3	---	---	31.8	43% مصر 39.87%، الأردن
	ألمانيا	5.5	---	---	0	48.43% 0% الدول الأوربية
	المغرب	3.6	---	---	0	19.03 % الدول الإفريقية
	اليونان	1.8	---	---	0	
2510	بولونيا	34.8	7.5(2011-12)	4	0	0% كل الدول العربية ماعدا تونس
	أوكرانيا	10.7	83	10	2	10%] 5.0] الدول الأوروبية، كندا
	البرازيل	8.7	-11	1 (4)	0	وكذلك بعض الدول الإفريقية (موريتانيا،
	هولندا	7.7	12	1 - (2.1)	0	مالي، النيجر، نيجيريا، السنغال، الساحل
	فرنسا	7.6	16	3	0	العاج، بوركينافاسو ،سيراليون، روسيا.
	الهند	7	-30	20 (34.8)	5	
	ايطاليا	5.8	47	2	0	
	اسبانيا	4.2	26	-24	0	
	كرواتيا	3.2	-27 (2011)	-43	0	
	بلجيكا	3.1	28	-3	0	
	سلوفينيا	1.8	1000 (2011)	-8	0	
	الأورغواي	1.8	138	12	0	
	اليونان	1.6	39(2011)	-11	0	
2814	اسبانيا	54.1	23	15 (2.3)	0	0% كل الدول العربية ماعدا تونس
	فرنسا	18.8	4	6	0	9.93% ،
	البرتغال	11.9	56	54	0	0% كل الدول الأوروبية، كندا ، وبعض
	المغرب	8.4	69	37 (3.6)	0	الدول الإفريقية منها جنوب إفريقيا،
	النرويج	2.9	26	24 (2.4)	0	ناميبيا، بوتسوانا، زامبيا، تنزانيا، كينيا،
	ألمانيا	2.7	-48	2	0	أوغندا.
	ايطاليا	0.5	-26	-10	0	[5.0 كل الدول الإفريقية المجاورة
	السويد	0.3	-47	-6	0	
2905	ايطاليا	48	15	4 (2.5)	0.2	0% كل الدول العربية ماعدا تونس
	اسبانيا	34.2	36	2 (1.4)	0.2	9.93%.
	اليونان	7.8	-59 (**2011**)	-2	0.2	0% كل الدول الأوربية
	سلوفينيا	5.8	---	---	0.2	[5.0 مصر، الأردن، كل الدول
	مالطا	3.8	1	1	0.2	الإفريقية المجاورة ،كندا
	تركيا	0.4	-72	11	2.1	

2901	تونس	100	47	-4	10	0 % كل الدول العربية ماعدا تونس ، كذلك كل الدول الأوروبية ،كندا]5.0[مصر الأردن، الدول الإفريقية المجاورة
3102	تركيا	90.1	207 (**2011**)	0 (2.6)	6.5	0% كل الدول العربية و الأوروبية والإفريقية المجاورة ،كندا ودول إفريقيا الجنونية (جنوب إفريقيا، بوتسوانا،ناميبيا)
	اسبانيا	9.9	-7	3 (1.5)	0	
3814	تونس	77.9	162	15	10	0% كل الدول العربية ماعدا تونس والأردن 13.25% 0% كندا، كل الدول الأوروبية، تركيا]5.0[مصر، السودان، ودول إفريقيا الجنوبية. 10% الدول الإفريقية المجاورة
	تركيا	21.9	---	---	0	
3920	النيجر	38.8	---	---	10	0% كل الدول العربية ماعدا تونس ومصر 5.85% ، كذلك الدول الأوروبية وكندا]5.0[الأردن، تركيا، أوكرانيا، 10% الدول الإفريقية المجاورة،
	تونس	30.4	-6	1	27	
	الكامرون	21	71	10	10	
	الرأس الأخضر	5.1	---	---	20	
	المغرب	4.3	---	---	0	
	فرنسا	0.3	---	---	0	
	ألمانيا	0.1	---	---	0	
4501	البرتغال	56.7	35	9	0	0% كل الدول العربية ماعدا تونس 10% كل الدول الأوروبية ،كندا، دول إفريقيا الجنوبية]5.0[مصر، الأردن ، الدول الإفريقية المجاورة
	اسبانيا	24.1	115	1 (14.49)	0	
	الهند	15	21	12 (1.9)	10	
	الصين	3.7	---	--- (4.5)	0.7	
	فرنسا	0.5	-52	- 1 (3.7)	0	
4820	أنغولا	49.1	---	---	15	0% كل الدول العربية ،ماعدا تونس 43%،مصر23.96%،لأردن 24.06% 0% كل الدول الأوروبية، كندا 20% الدول الإفريقية المجاورة
	المغرب	49.1	333 (**2011**)	12	0	
4823	تونس	44.7	-29 (**2011**)	18	39.7	0% كل الدول العربية ماعدا تونس مصر 9.88% ، الأردن 9.94% 0% كل الدول الأوروبية ،كندا]5.0[دول إفريقيا الجنوبية 18.45% الدول الإفريقية المجاورة
	السعودية	33.3	30 (**2011**)	16	0	
	الصين	19.9	-	--- (2.7)	7.5	
	أنغولا	1.1	0 (**2011**)	25	15	
	فرنسا	0.3	-27	0 (3.7)	0	
	السنغال	0.3	-30	11	18.4	
4818	السعودية (**2013**)	100	92	20	0	0% كل الدول العربية ماعدا تونس ومصر 28.25% ،الأردن 17.17% 0% الدول الأوروبية ،كندا.]5.0[استراليا والدول الآسيوية 20 % الدول الإفريقية المجاورة
6809	ليبيا	28	307 (2011)	-10	0	0% كل الدول العربية ماعدا تونس
	مصر	18.3	45	4	10	

	جنوب إفريقيا	14.4	60 (2011)	39	15	،مصر 10%،الأردن 30%،كل الدول الأوروبية.
	تونس	13.1	111 (2011)	18	43	]5.0[كندا ،استراليا والدول الآسيوية
	أنغولا	21.1	5	5	30	20 % الدول الإفريقية المجاورة
	نيجيريا	5.3	-3	0	20	
	المغرب	3.7	238 (2011)	3	0	
	غانا	3.4	210	31	10	
7307	تونس	61.7	10650(2011)	-3	19	0% كل الدول العربية ماعدا تونس،
	و.م.الأمريكية	29.1	73	11 (12.7)	0.5	مصر 14.58%، الأردن 27.02%.
	فرنسا	4.1	8 (2011)	1 - (2.8)	0	0% كل الدول الأوروبية، كندا.
	بريطانيا	3.9	-3	0 (2.8)	0	]5.0[استراليا ،أمريكا
						19.7 % الدول الإفريقية المجاورة
8413	و.م أمريكية	98.4	128	14 (15.5)	0	0% كل الدول العربية ماعدا تونس
	كندا	0.9	0.87	14 (5)	0	17.75%، مصر 9.34%،
	ايطاليا	0.3	0.29	2 - (2.2)	0	الأردن 6.65%
						0% أمريكا
						]5.0[، دول افريقية، أنغولا ، زامبيا تنزانيا كينيا ،الدول الإفريقية المجاورة 7.37% .
8421	موريتانيا	39.4	119	39	5.4	0% كل الدول العربية ماعدا تونس
	مالي	36.5	123	16	5.1	،مصر 9.43% ،الأردن 13.89% ،
	تونس	16.1	85	5	10	0% كل الدول الأوروبية، كندا
	ايطاليا	5	---	-	0	]5.0[الدول الإفريقية
	السنغال	2.2	---	-	5.1	
	فرنسا	0.7	-36	1	0	
8415	الأردن	100	56	6	21.4	0% كل الدول العربية ماعدا تونس 39.40%، مصر 28.61% الأردن 19.62%، كل الدول الأوروبية كندا]5.0[أنغولا، 18.87% الدول الإفريقية المجاورة.
8425	الولايات المتحدة	100	-25 (**2011**)	15.47	0	0% كل الدول العربية ماعدا تونس 10.08% ،الأردن 11.63% 0% كل الدول الأوروبية وكندا]5.0[مصر، الدول الإفريقية المجاورة ومعظم الدول الإفريقية،الكونغو، جنوب إفريقيا ،أنغولا ،ناميبيا
8506	فرنسا	99	307	-4 (3)	0	0% كل الدول العربية ماعدا تونس
	الولايات المتحدة	1	0.98	1 (8.1)	0	42.57%، مصر 29.34%، الأردن 29.51%. 0% كل الدول الأوروبية]5.0[كندا ،أنغولا، الدول الإفريقية المجاورة 19.97%
8536	البنين	43.2	172(2011)	5	20	0% كل الدول العربية ماعدا تونس،
	الكامرون	14	19(2011)	-3	20	الأردن 6.84%،
	بوركينا فاسو	14	50	-6	20	0% كل الدول الأوروبية وكندا
	موريتانيا	7.7	60	-17	20	والولايات المتحدة

	مالي	6.6	---	---	20	]5.0[مصر ودول إفريقيا الجنوبية
	تونس	6.6	6	(2011) -45	35.6	20 % الدول الإفريقية المجاورة
	الولايات المتحدة	3.7	(10) 8	49	0	
	النيجر	2.2	55	-17	20	
	فرنسا	1.1	(3.3) 3	-46	0	
	الباكستان	0.4	---	---	14.9	
9028	المغرب	81.2	6	(2011)809	0	0%كل الدول العربية ماعدا تونس
	الساحل العاج	18.7	---		9.4	18.24%، الأردن 22.83 %.
						0%كل الدول الأوروبية وكندا والولايات المتحدة
						]5.0[مصر ودول إفريقيا الجنوبية
						9.41% الدول الإفريقية المجاورة ، موريتانيا 12.47%.
9025	الولايات المتحدة	88.5	10	93	0	0%كل الدول العربية ماعدا تونس
	فرنسا	11.5	5	12	0	9.96% ،الأردن 10.25%
						0% الدول الأوروبية ،كندا، الولايات المتحدة
						]5.0[مصر، الدول الإفريقية المجاورة ودول افريقية أخرى ، الكونغو ، أنغولا ،زمبابوي
9405	تونس	59.87	6	11	42.5	0%كل الدول العربية ماعدا تونس،
	المغرب	33.9	-7	(2011) -82	18.7	الأردن ومصر 25.47% .
	لبنان	5.5	8	15	0	0% كل الدول الأوروبية والولايات المتحدة .]5.0[كندا ،الصين واستراليا ودول آسيا و تفرض معظم الدول الأخرى معدلات مرتفعة أكثر من 15% و حتى أكثر من 20%.

المصدر: تم تجميعه من بيانات مركز التجارة الدولية، http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry.aspx

سمح تحليل الجدول بتحديد الأسواق المهمة بالنسبة لكل منتج، أي التوليفة (منتج-سوق)، وقد شكّلت الأسواق العربية والأوروبية وبعض الأسواق الإفريقية منفذا مهما للصادرات الجزائرية الفعلية. إن معرفة الأسواق الواعدة تعتبر خطوة مهمة بعد تحديد المنتجات، ففي دراسة للمنتدى الاقتصادي العالمي حول العوائق التي يواجهها المصدرون الجزائريون يأتي الجهل بالأسواق الواعدة في المرتبة الأولى، كما تعتبر ثقل الإجراءات عند الحدود الجمركية ومتطلبات مطابقة المعايير التقنية من بين أهم العوائق.[1]

تحتل الجزائر مكانة مهمة بين المنافسين في العديد من المنتجات والأسواق التي تعتبر ذات أهمية بالنسبة للصادرات الجزائرية، فبالنسبة للمنتج 1512 فهي في المرتبة الخامسة في السوق السعودية التي تستقبل 38.4% من صادرات الجزائر من هذا المنتج، كما تحتل نفس المرتبة في سوق الإمارات التي تستقطب 23.4%، وتعتبر الجزائر منافسا مهما في سوق قطر (المرتبة الثالثة) مع أنها لا تصدر لها إلاّ 3.1%، ونجد أن لها وضعية مهمة في كل أسواق هذا المنتج. بالنسبة للمنتج 1522 تمثل الجزائر ثامن مورد للسوق الهولندية التي توجه لها كل الصادرات، في المنتج 1515 تحتل

[1] - WEF (2014) : **The global enabling trade Report**. p.52.

الجزائر المرتبة الثانية بالنسبة لمالي والثامنة بالنسبة للسنغال، وتعتبر المورد السابع لاسبانيا والثامن لإيطاليا والتاسع لفرنسا في المنتج 1703، كما تعتبر الجزائر أول مورد لغامبيا، وثالث مورد لغينيا وتونس في المنتج 2202، وتحتل مراتب مقبولة في باقي الأسواق بالنظر إلى المنافسة الشديدة وإلى ضعف قيمة الصادرات من تلك المنتجات.

تنمو الصادرات الجزائرية في كثير من الأسواق بمعدلات موجبة، وأعلى من معدل نمو واردات تلك الأسواق من العالم، كمثال على ذلك، فإن معدل نمو صادرات الجزائر في المنتج 1512 نحو الإمارات كان 33% بينما بلغ معدل نمو واردات الإمارات من باقي دول العالم من نفس المنتج فقط 1%، وهذا يعني أن الجزائر تعزز من مكانتها في هذه السوق، ومنه تعتبر الإمارات سوقا مهمة في هذا المنتج. هناك الكثير من هذه المنتجات التي تتمتع بهذه الوضعية مثل المنتج 1522 بالنسبة لهولندا (6%، -12%)، المنتج 1515 بالنسبة للسنغال (38%، -2%)، ومالي (27%، 3%) والكامرون (32%، 4%)، المنتج 1703 بالنسبة لبريطانيا (142%، 2%)، المنتج 2009 بالنسبة لليبيا (89%، 12%) والنيجر (103%، 11%) وكندا (96%، 4%)، المنتج 2005 بالنسبة لكندا (60%، 8%)، المنتج 2202 بالنسبة لهولندا (163%، 0%)، وكندا وبلجيكا، المنتج 2510 بالنسبة لفرنسا (16%، 3%) كذلك بولونيا، أوكرانيا هولندا إيطاليا،اسبانيا، المنتج 8413 بالنسبة لأمريكا (128%، 14%)، وتتمتع بوضعية مماثلة العديد من المنتجات. إن الحفاظ على هذه الوضعية والاستفادة من الفرص المتاحة في تلك الأسواق يستلزم جهودا كبيرة في ترقية المنتج الوطني وزيادة قيمة الصادرات نحوها، خاصة إذا كانت تمثل نسبة مهمة من الطلب العالمي، حيث تمثل السعودية 1.1% من الطلب العالمي في المنتج 1512، وتمثل هولندا 2.3% من المنتج 1522، وتشكل بريطانيا 10% من الطلب العالمي على المنتج 1703 كما يبلغ طلب كندا من المنتج 2009، 4.6% ، ويمثل طلبها على المنتج 2005، 3.4%، و4.8% على المنتج 2202 ويمثل طلب البرتغال 57.3% من الطلب العالمي على المنتج 4501، وغيرها من الأسواق التي تمنح فرص زيادة الصادرات نحوها.

إن ما يشكّل عائقا على التصدير في كثير من أسواق التصدير، هو ارتفاع تعريفاتها الجمركية التي تفرضها على الجزائر، إذ تفرض الأسواق الإفريقية المجاورة والقريبة من الجزائر- والتي تشكل ميزة القرب الجغرافي- أكبر التعريفات، ومع ذلك تحقق معها الجزائر الأرباح في منتجات معينة. يعني ذلك أن تخفيض تلك التعريفات سيساهم في زيادة الصادرات وهنا تصبح الاتفاقيات الثنائية مهمة للاستفادة من مكاسب و وضعيات محددة. في المقابل لا تفرض الأسواق العربية أي تعريفة على الواردات من الجزائر (في إطار منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى) ما عدا في بعض المنتجات بالنسبة للأردن ومصر وخاصة تونس، ولكن بعد "الاتفاق التجاري التفاضلي" [1] بين هذه الأخيرة والجزائر الذي دخل حيز التنفيذ في مارس 2015 ستنخفض التعريفات السابقة في كثير من المنتجات لتصبح 0%، كما تعتبر معظم تعريفات أسواق الإتحاد الأوروبي ضعيفة (مع الاستثناءات التي ظهرت في الجدول) ولكن بشروط أكثر صعوبة.

رغم سيطرة صادرات المحروقات، إلاّ التحليل المفصل للمنتجات المصدرة من حيث الكفاءة سمح بتحديد المنتجات الديناميكية في الصادرات الوطنية خارجها، فالدراسة أوضحت أن هناك الكثير من المنتجات التي كانت ضمن الفروع الكفؤة، وهذا ما يسهل استهداف الفروع والمنتجات التي يجب تنمية مزاياها التنافسية.

[1]- بيان وزارة التجارة في 23/22 سبتمبر 2014 في إطار تقييم حصيلة الاتفاق، على موقع الوزارة.

خلاصة الفصل:

إن ضعف المؤشرات الكلية الإنتاجية (المساهمة في القيمة المضافة الإجمالية، المساهمة في الناتج المحلي الإجمالي وغيرها) والتصديرية (قلّة تنوّع الصادرات، وضعف قيمتها) لقطاع الصناعات التحويلية ، تجعلنا نستنتج أنه لا يمكن لتلك الصناعات، في ظل الإمكانيات الحالية، أن تضمن اندماج كف ء للاقتصاد الجزائري في الاقتصاد العالمي . رغم صحة هذا الاستنتاج، إلاّ أنه لا يمكن التوقف عند هذه النتيجة، لأن ذلك يعني التسليم بها ومنه عدم السعي إلى تحسين الوضع.

يتطلب تحسين وضع الصناعات التحويلية إنتاجيا وتصديريا، لجعلها أكثر قدرة على تحقيق الاندماج في الاقتصاد العالمي، عدم الأخذ بالمؤشرات الكلية، إذ يجب البحث في المؤشرات الجزئية التي تشكّل نتائجها نقطة انطلاق من أجل تقوية الصناعات التحويلية ومنه الصادرات المرتبطة بها.

إن الاعتماد على المؤشرات المفصّلة في البحث عن المنتجات التي يجب تنمية مزاياها التنافسية ، مكّننا من تحديد ما هي تلك المنتجات، وذلك من خلال وضع تصنيف وترتيب للفروع الإنتاجية وللمنتجات المصدرة الأولى بتنمية وتقوية مزاياها التنافسية. تنتمي الفروع الأكثر كفاءة إنتاجية إلى الصناعات الغذائية، وصناعات مواد البناء والصناعات الكيميائية كما تنتمي المنتجات الأكثر كفاءة تصديرية إلى الصناعات الغذائية والصناعات الميكانيكية والكهربائية والصناعات الكيميائية.

تعتبر تلك النتيجة جد مهمة وتؤكد على أن هناك توافقا بين الكفاءة الإنتاجية والتصديرية، وهذا ما تتطلبه كفاءة الاندماج في الاقتصاد العالمي. مع أن الدراسة أظهرت أن التوجّه الإنتاجي والتصديري هو في المنتجات ضعيفة المحتوى التكنولوجي، وهي نتيجة متوقعة بالنسبة لواقع دولة نامية ، إلاّ أن نسبة المنتجات متوسطة وعالية التكنولوجيا تشجّع على الاستثمار فيها.

إن ارتباط الصادرات الإجمالية بالأسواق الأوروبية، لا يعني أنها أيضا الأهم في الصادرات من غير المحروقات، فلقد أوضح جدول تحليل الأسواق الواعدة بالنسبة للمنتجات الدينامكية أهمية الأسواق الإفريقية والعربية، وهو ما أكده أيضا تناقص أهمية الأسواق الأوروبية بالنسبة للصادرات غير النفطية في الفصل الثالث.

خلاصة الجزء الثاني:

لقد بيّنت الدراسة عدم تنوّع الاقتصاد الجزائري إنتاجا وتصديرا، من خلال ضعف مساهمة القطاع التحويلي في القيمة المضافة الصناعية، وكذلك ضعف مساهمته في الصادرات خارج المحروقات، وانعكس ذلك سلبا على تنافسية الاقتصاد الجزائري عربيا وعالميا.

إن النتائج السلبية للقطاع التحويلي جعلت مكاسب اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي ضعيفة، فبالرغم من ارتفاع قيمة الصادرات خارج المحروقات نحو دول الإتحاد، إلاّ أن نصيب المناطق الأخرى كان أكبر. إن اتفاق الشراكة لم يحسّن من مساهمة الأنشطة متوسطة وعالية التكنولوجيا سواء في الصادرات الصناعية أو في القيمة المضافة الصناعية أو في الناتج المحلي الإجمالي، مع أن الاتفاق شمل جانب تأهيل المؤسسات الصناعية. تواجه الجزائر تحديات أكبر في إطار سعيها للانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، فبالإضافة إلى التأثيرات على القطاع الإنتاجي، فإن شروط الانضمام أصبحت غير واضحة وغير محدّدة، إذ كلما تقدّمت المفاوضات طُلب من الجزائر تقديم تنازلات أكبر، وهذا ما يؤدي إلى عدم التوازن بين الالتزامات والحقوق، خاصة في ظل الالتزام باتفاقيات حماية حقوق الملكية الفكرية، الاستثمار الأجنبي وفتح الصفقات العمومية للمنافسة الدولية.

إن تحقيق الاندماج الكفء للاقتصاد الجزائري في الاقتصاد العالمي، والاستفادة من فرص اتساع السوق الدولية يتطلب تنمية المزايا التنافسية للمنتجات المصدرة وتنويعها، والذي يستند إلى تنمية وبناء القدرات التنافسية. إن تحليل مدى تطور بناء تلك القدرات من حيث السياسات والمؤشرات، أظهر أن الجزائر، ومنذ استقلالها السياسي، أرادت بناء اقتصاد صناعي ومجتمع مبني على المعرفة.

وضعت الجزائر نظاما تعليميا يهدف إلى نشر التعليم والمعرفة وتكوين الموارد البشرية، خاصة المتخصّصة منها، كما شهد نظام التعليم عدة إصلاحات لتحسين نوعية التعليم والتكوين. دلّت المؤشرات المدروسة على أن هناك تطوّرا في قدرات رأس المال البشري، إلاّ أنها تثمينها في القطاع الإنتاجي كان ضعيفا، وهو ما أكدته نسبة التشغيل الضعيفة بين حاملي الشهادات، خاصة الجامعية منها. رسمت الجزائر سياسة للتنمية التكنولوجية، اعتمدت في بداية فترة التصنيع على الاستيراد المكثف للتجهيزات، والاستعانة بالخبرات الأجنبية. مع بداية الألفينيات أُعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر وسيلة إضافية للاستفادة من التكنولوجية الأجنبية، كما عملت الجزائر على تنمية القدرات التكنولوجية الذاتية، وذلك بتوجيه الجامعة والقطاع الإنتاجي نحو البحث والتطوير، وتأكد ذلك أكثر من خلال القانون 98-11 الذي حاول وضع إطار متكامل للبحث والتطوير التكنولوجي. من خلال تحليل المؤشرات المختلفة اتضح أن هناك تطوّرا في القدرات التكنولوجية. أما بالنسبة للقدرات الإنتاجية للقطاع الصناعي، فقد لاحظنا تطوّرها عندما كانت هناك رؤية طويلة الأجل للتنمية الصناعية، واستهداف قطاعات إستراتجية، أما عندما تخلّت الجزائر عن تلك الرؤية، وأصبح القطاع الصناعي يُسيَّر بسياسات ظرفية غير مستقرة، تراجعت تلك القدرات، ويعني ذلك أنه لا يمكن تثمين تطوّر القدرات البشرية والتكنولوجية في ظل تراجع القدرات الإنتاجية.

رغم ضعف القدرات الإنتاجية، فإن هناك منتجات أظهرت كفاءة أكثر من غيرها، يمكن تنمية مزاياها التنافسية باستغلال الكفاءات والبشرية والتكنولوجية المتوفرة. عند دراسة كفاءة الصناعات التحويلية من خلال

مؤشري القيمة المضافة والإنتاجية، تبيّن أن الفروع الأكثر كفاءة إنتاجية ضمن الصناعات ككل تنتمي إلى الصناعات الغذائية، ثم صناعة مواد البناء والخزف، ثم الصناعات الكيميائية والمطاط والبلاستيك. تعتبر معظم الصناعات التحولية ضعيفة المحتوى التكنولوجي، وهذا ما يُؤكد على ضرورة ثمين القدرات البشرية والتكنولوجية في القطاع الإنتاجي. إن فحص المنتجات المصدرة باستخدام عدة مؤشرات، سمح بتصنيفها إلى أربع فئات، أهمها فئة المنتجات الدينامكية التي أثبتت كفاءتها في السوق الدولية، وتتركز المنتجات الدينامكية في الصناعات الغذائية ثم الصناعات الحديدية والمعدنية والميكانيكية والكهربائية، ثم الصناعات الكيميائية والمطاط والبلاستيك. لقد تحقّق ارتباط قوي بين الفروع الكفؤة والمنتجات الدينامكية، إذ أن هذه الأخيرة انتمت إلى الفروع الأكثر كفاءة في الصناعات التحويلية، كما أظهر التحليل كذلك أن هناك أسواق عديدة واعدة يمكن توجيه الصادرات نحوها من غير الأسواق الأوروبية.

الخـــــــاتمة العـــــــامة

تُـعد التجارة الدولية محورا مهما للاندماج في الاقتصاد العالمي، خاصة مع تزايد تحريرها في إطار الاتفاقيات الدولية والإقليمية، ويخضع قرار الدول بتحرير تجارتها والاندماج في الاقتصاد العالمي لتقييم المكاسب المحققة منهما. تتعلق المكاسب من الاندماج في الاقتصاد العالمي بتحقيق الموارد المالية من خلال توسيع المشاركة في السوق الدولية وذلك بتقديم منتجات أكثر تنويعا، ولكن الأهم من ذلك بتعزيز الاستثمار في الاقتصاد الوطني، والذي يترتب عنه تشغيل أفضل لعوامل الإنتاج وتحقيق تراكم للعوائد ومنه تحقيق الثروة أساس تقدم أي اقتصاد ورفاه أي مجتمع.

إن اندماج الدول النامية في الاقتصاد العالمي لا يعني أنها تحقق المكاسب، ولكن فرضت عليها الدول المتقدمة ذلك من خلال منظماتها الدولية. إن حتمية الاندماج تستلزم حتمية تحقيق المكاسب، ومنه على الدول النامية الاستفادة من توسّع السوق الدولية، بتحوّلها إلى التصنيع وتنويع الإنتاج وتنمية المزايا التنافسية للصادرات من المنتجات التحويلية، إذ يؤدي التخصّص في المنتجات الأولية إلى التهميش في التجارة الدولية. تجد الجزائر نفسها إذا بين حتمية الاندماج وبين ضرورة تحقيق المكاسب منه، ولأن الاقتصاد الجزائري يتخصّص في إنتاج وتصدير المحروقات فإن الدراسة بحثت في الإشكالية التالية:

"ما هي إمكانيات الاقتصاد الجزائري في تنمية مزايا تنافسية خارج المحروقات؟ وما هي المنتجات التي يجب تنمية مزاياها التنافسية كي تساهم في تنويع الاقتصاد وبالتالي تحقق اندماج كفء في الاقتصاد العالمي؟"

إن الإجابة على هذا السؤال، كان من خلال طرح أسئلة وفرضيات، ليس فقط في إطار الاقتصاد الجزائري، ولكن في إطار الدول النامية وأيضا في الإطار النظري.

أولا: نتـــــــائج الدراســـــــة: نعرض فيما يلي نتائج الدراسة، ثم نقارنها بنتائج الدراسات السابقة.

1- النتائج واختبار الفرضيات:

تُلخّص الأسئلة المطروحة في بداية هذه الدراسة الإشكاليات الأساسية لها، وتجيب الفرضيات المقدمة بصفة مؤقتة عن تلك الأسئلة. إن التعمّق في الدراسة أعطانا نظرة أوسع وأدّق عن الموضوع، وبالتالي مكّننا من الإجابة على الأسئلة بطريقة أفضل، ومنه التأكّد من الفرضيات. سنناقش النتائج وكيفية التوصّل إليها، ومنه اختبار صحة الفرضيات حسب ترتيب طرحها كالتالي:

السؤال الأول: ما هي أهم معوقات الإندماج الكفء للدول النامية في الاقتصاد العالمي؟

افترضنا للإجابة عنه، **الفرضية الأولى**: إن شكل العلاقات الاقتصادية بين الدول المتقدمة والدول النامية ينعكس بشكل كبير على ضعف اندماجها في الاقتصاد العالمي، ويجعلها أقل تنافسية.

توصّلنا من خلال البحث في شكل العلاقات الاقتصادية بين الدول المتقدمة والدول النامية، إلى النتائج التالية:

أ- بالرغم من تأكيد النظرية التقليدية على مكاسب التخصّص والتبادل بالنسبة لجميع أطراف التبادل، إلاّ أن واقع العلاقات الاقتصادية التي نشأت بين الدول المتقدمة والدول النامية قد حرم هذه الأخيرة من المكاسب المنتظرة من تحرير التجارة الدولية، حيث كانت أهم محطّات تشكّل تلك العلاقات كالتالي:

- بداية، تمايزت دول العالم تجاريا في المرحلة التجارية (1453-1770)، إذ أصبحت بعض الدول الأوروبية تتحكّم بحركة التجارة الدولية، من خلال فرض سيطرتها على مسالكها، وخاصة البحرية منها، ما أدى إلى فرض نفوذها على

الدول الضعيفة، واستعمالها كمصدر لما تحتاجه من منتجات بأسعار رخيصة، وكذلك إلى حدوث تراكم نقدي لديها لم يتوفّر لأي منطقة أخرى.

– تمايزت بعدها الدول إنتاجيا، من خلال تحوّل المناطق القوية، الدول الأوروبية وأمريكا الشمالية، من الإنتاج الحرفي إلى الإنتاج الصناعي في المرحلة الصناعية (1770-1870) وذلك باستعمال الأموال النقدية، التي تحوّلت إلى رأسمال صناعي خاصة في تمويل المخترعات والتطوّرات التقنية، بينما بقيت المناطق الأخرى معتمدة على الإنتاج الحرفي.

– غيّر التصنيع من طبيعة السلع المتبادلة دوليا، من المنتجات الحرفية إلى المنتجات المصنعة، والذي أدى إلى تهميش وإضعاف المناطق المنتجة للمنتجات الحرفية في التجارة الدولية، وهنا بدأ ترسّخ شكل معيّن من العلاقات الإنتاجية والتجارية بين الدول الصناعية وغير الصناعية، وذلك من خلال:

- استعمال المناطق الضعيفة التي سيطرت عليها الدول الصناعية في المرحلة التجارية كمناطق نفوذ وأسواق للمنتجات الصناعية، والذي أدى إلى تحطيم الحرف المحلية بها؛
- تحويل مناطق النفوذ إلى مناطق إنتاج تابعة للدول القوية، فبعد أن كانت تلك المناطق تنتج للاكتفاء الذاتي، أصبحت تنتج للأسواق الدولية، وهذا يعني أنه لم يعد لها حرية الإنتاج والتبادل.

– اختلف نوع الإنتاج وبالتالي نوع التخصّص بين الدول الصناعية وغير الصناعية، وذلك خلال الفترة 1800-1850 إذ أصبحت بعض الدول الأوروبية وأمريكا الشمالية تتخصّص في إنتاج المنتجات المصنعة باستعمال التقنيات الحديثة، بينما تخصّصت الدول الأخرى في المنتجات الزراعية، وهو أول شكل للتخصّص وتقسيم العمل على المستوى الدولي.

– عندما تطوّرت الصناعات التعدينية والميكانيكية في أوروبا، شكّلت مناطق النفوذ (والتي أصبحت دولا مُستعمرة سياسيا) مصدرا للمواد الأولية، وعندها بدأ رأس المال الأوروبي والأمريكي مع بداية 1880 الانتقال إلى تلك المناطق للاستثمار، خاصة في القطاع المنجمي. أصبحت الدول المستعمَرة تتخصّص في إنتاج المواد الأولية إلى جانب المنتجات الزراعية (الشكل الثاني للتخصّص الدولي) لصالح الدول الصناعية، مما أكد نوع التخصّص وشكل العلاقات غير المتكافئة التي نشأت قبل ذلك.

– إن الدول المتقدمة اليوم هي نفسها التي حققت السبق التكنولوجي خلال الثورة الصناعية، ومنه فإن التقدم الاقتصادي مرتبط بشكل أساسي بامتلاك التكنولوجيا، وليس فقط باستعمالها.

– إن تدخّل الرأسمالية في النظم الاقتصادية للمناطق المسيطرة عليها أدى إلى تغيّر الأنظمة الاقتصادية التقليدية لها وساهم تدريجيا في تشكّل السمة الاقتصادية للبلدان النامية حاليا ، فلم يبق النظام الاقتصادي التقليدي قائما، كما أن النظام الرأسمالي لم يحل محله . وقد قامت الدول الصناعية بتنشيط التنمية في عدد قليل من البلدان، وعند مستوى معين فقط من أجل تسهيل استغلال الثروات الطبيعية بها.

– حاولت بعض الدول النامية عند استقلالها السياسي–بعد 1945– التوجّه نحو التصنيع حتى لا تبقى مرتبطة بالتخصّص في المواد الأولية، وذلك بإتباع سياسة إحلال الواردات، ولكن من أجل الحصول على التجهيزات من الدول الصناعية بالعملة الأجنبية، زاد استغلالها للمواد الأولية ممّا عمّق تخصّصها أكثر.

– بعد 1970 استطاعت بعض الدول النامية التي انتهجت سياسة إحلال الواردات من بناء قاعدة صناعية لتتحوّل بعدها إلى سياسة تشجيع الصادرات، وتصبح منتجة ومصدرة للمنتجات الصناعية مثل الدول الصناعية، عندها تغيّر شكل تخصّصها، ولكن ظاهريا فقط، لأن ذلك لم يخرج عن التقسيم الدولي للعمل الذي فرضته الدول المتقدمة، إذ

تم ذلك في إطار شبكات الإنتاج الدولية من خلال إمكانية تجزئة السلسلة الإنتاجية وتوطين حلقات منها في دول مختلفة، والنقل الشكلي للتكنولوجيا.

من خلال المراحل السابقة تأكدت العلاقات غير المتكافئة التي نشأت بين الدول المتقدمة والدول النامية.

ب– اتخذت سيطرة الدول المتقدمة على العلاقات الاقتصادية الدولية (وتخصّصها في المنتجات المصنّعة والتكنولوجيا المتطوّرة) صفة قانونية من خلال التنظيم التجاري الدولي،كما تأكّد شكل تخصّص الدول النامية في المواد الأولية والزراعية ضعيفة القيمة المضافة، والذي كرّس موقعها أكثر في تلك العلاقات وبالتالي ضيّق من مكاسبها، إذ:

– لم تشارك الدول النامية في وضع قواعد تنظيم العلاقات المالية والنقدية والتجارية الدولية، وبالتالي فإن قواعد المنظمات الدولية لم تكن لتخدم مصالحها. لقد وضع التنظيم التجاري الدولي قواعد تحرير التجارة الدولية بما يعزّز التفوّق الصناعي والتكنولوجي للدول المتقدمة، ولم يأخذ بعين الاعتبار خصوصيات الدول النامية إلاّ هامشيا. فقد حاصرت الدول المتقدمة كل إمكانية للتطوّر الصناعي للدول النامية، وبالرغم من أن القطاع الصناعي ضمن الاتفاقيات المتعددة كان محررا من القيود الجمركية، إلاّ أن التدابير الفنية على التجارة واتفاقية حماية حقوق الملكية الفكرية جعلته أكثر تقييدا.

– تعتبر الاتفاقيات التجارية الإقليمية إطارا إضافيا لتوسيع السوق الدولية، وبعد كانت تلك الاتفاقيات تتم بين دول من نفس مستوى التطوّر الاقتصادي، أصبحت تجمع بين الدول المتقدمة والدول النامية. تمنح تلك الاتفاقيات نظريا المكاسب للدول النامية أفضل من الإطار المتعدّد، من حيث اشتمالها على التعاون والمساعدات، إلاّ أن ذلك يتوقف على درجة الانفتاح والاندماج اللذين ستمنحهما الدول المتقدمة للدول النامية.

– نستخلص أن العلاقات الاقتصادية ومنها التجارية بين الدول المتقدمة والنامية، والتي نشأت منذ المرحلة التجارية قد حدّدت للدول النامية موقعها في تلك العلاقات وبالتالي مكاسبها. مع أن الدول النامية حاولت توجيه اقتصادياتها نحو التصنيع، إلاّ أنها لم تستطع ذلك، نتيجة لسيطرة الدول المتقدمة على التكنولوجيا، وضعف تلك البلدان على إنتاجها. لقد كان للتطوّرات التكنولوجية دورا حاسما في تشكّل العلاقات الاقتصادية وفي تحديد تخصّص البلدان وبالتالي نوع المبادلات التجارية الدولية بينها، حيث تقوم الدول الصناعية الرأسمالية بتحديد مهام وتخصّص الدول النامية في كل مرة وفق متطلبات التنمية فيها . إن النظام التجاري الدولي جاء لتقنين العلاقات الاقتصادية الدولية وبالتالي تثبيت موقع الدول النامية في الاقتصاد العالمي.

من خلال التحليل السابق، نستنتج أن العلاقات الاقتصادية الدولية، قد كانت فعلا عائقا أمام تحقيق الدول النامية لاندماج كفء في الاقتصاد العالمي، وقد ساهم التنظيم التجاري الدولي في تأكيد شكل تخصّص واندماج الدول النامية ومنه أصبحت هذه الأخيرة تتنافس على ما هو متاح لها من فرص ومكاسب قليلة من الاندماج في الاقتصاد العالمي، وعليه فإن الفرضية المطروحة صحيحة.

السؤال الثاني: كيف يمكن للدول النامية أن تحقق اندماجا كفؤا في الاقتصاد العالمي؟

افترضنا للإجابة عنه، **الفرضية الثانية**: أصبح الاندماج الكفء في الاقتصاد العالمي يرتبط بتنافسية البلدان وبما تملكه من مزايا تنافسية، وتتعلق هذه الأخيرة، بأداء الاقتصاد الكلي وبيئة الأعمال، جاذبية الاستثمارات الأجنبية، وأيضا تخفيض التكاليف، جودة المنتجات، إنتاجية عوامل الإنتاج، امتلاك التكنولوجيا وغيرها. أسفر البحث عن محددات اكتساب المزايا التنافسية عن النتائج التالية:

أ- تتمثل المحددات الجوهرية للاندماج الكفء في الاقتصاد العالمي، في اكتساب مزايا تنافسية، والتي لا يمكن أن تتحقق إلاّ بتنمية القدرات التنافسية: القدرات التكنولوجية، القدرات البشرية، القدرات التصنيعية:

- نشأت العلاقات الاقتصادية الدولية على أساس التقسيم الدولي للعمل واختلاف التخصّص بين الدول، والذي كانت التكنولوجيا محورا جوهريا له. أكدت نظرية النمو الداخلي على دور التكنولوجيا كمحدد أساسي في استمرار النمو الاقتصادي في الأجل الطويل، ولكي يتحقق ذلك يجب أن تكون التكنولوجيا متغيرا داخليا . يعتمد إنتاج التكنولوجيا (تقنيات ووسائل الإنتاج...الخ) على ما يمتلكه المجتمع ويستطيع تطويره من معارف ومهارات أي"قدرات مجتمعية"، والتي تستند إلى كفاءة رأس المال البشري الذي يتكوّن من القدرات والمهارات والمعرفة ، وهنا تنشأ العلاقة بين امتلاك التكنولوجيا والقدرة على إنتاجها وبين امتلاك رأس المال البشري، فكلما تباعدت الدول في امتلاكها لهما، كلما تباعد مستوى تطوّرها.

- يرتبط التفوّق التجاري بما يمكن للدول أن تقدمه من منتجات جديدة للسوق الدولية، فظهور منتج جديد في بلد دون غيره أو قبل غيره، سببه الفوارق في القدرات العلمية والتكنولوجية ومستوى كفاءة اليد العاملة . تنعكس تلك القدرات على المزايا التنافسية التي تتمتع بها منتجات البلد ومنه مستوى تنافسيته، وهذا ما يفسّر سعي الدول المتقدمة إلى منع انتقال التكنولوجيا عن طريق اتفاقية حماية حقوق الملكية الفكرية.

- تشير تعاريف التنافسية إلى مقدرة البلد على إنتاج السلع والخدمات وبالتالي الحديث عن النشاط الإنتاجي خاصة الصناعي منه، ولأن التكنولوجيا ارتبطت منذ الثورة الصناعية بالقطاع الصناعي ، **فالمزايا التنافسية ترتبط إذا بالجانب التكنولوجي والبشري والصناعي، والتي تشكّل مجتمعة القدرات التنافسية**، وهي المحددات التي اعتبرناها الشروط الجوهرية للإندماج الكفء في الاقتصاد العالمي وتحقيق المكاسب.

- إن ما يؤكد صحة تلك المحددات هو اتجاهات التجارة الدولية، قطاعيا وجغرافيا، إذ تعتبر المنتجات الأكثر تداولا هي المنتجات المصنعة، وخاصة التكنولوجية منها، كما أن الدول الأكثر مشاركة في التجارة هي الدول المتقدمة المالكة للتكنولوجيا ولرأس مال بشري كفء ولصناعة قوية، ثم الدول حديثة التصنيع والناشئة والتي هي أعلى كفاءة من باقي الدول النامية.

ب – إن نجاح الدول حديثة التصنيع والناشئة في الاندماج في الاقتصاد العالمي، لم يخرج عن إطار العلاقات الاقتصادية الدولية القائمة والتقسيم الدولي للعمل، ولكن كان في إطار تحسين موقعها ضمنه فقط، من خلال تنمية قدراتها التنافسية، فهي حققّت تقدما مقارنة بالدول النامية وليس المتقدمة

- رغم انتقال الصناعات ومنه التكنولوجيا المرتبطة بها من الدول المتقدمة إلى الدول النامية، إلاّ أن ذلك يكون عندما تصل تلك الصناعات مرحلتي النضج والزوال، أي بعد أن تصبح التكنولوجيا منتشرة، وبالتالي فإن ما يتم نقله ليس التكنولوجيا وإنما الصناعات المنمّطة . إن التخصّص في المنتجات التي وصلت إلى مرحلة النضج ، والتي تكون منتجات

تقليدية، يشبه التخصّص في المنتجات الأولية ، والذي يُبقي الدول النامية على هامش المبادلات الدولية ، هذا ما يجعل الدول المتطوّرة تتخصّص دائما في المنتجات عالية التكنولوجية بينما تتخصّص الدول الأقل تطوّرا في المنتجات الأقل كثافة تكنولوجية ومنه سيستمر التقسيم الدولي التقليدي للعمل.

– مع ذلك، يمكن للدول الأقل تطوّرا أن تستفيد من التكنولوجيا المستوردة (كمتغير خارجي) ومن المعارف المنتشرة في تحقيق نموها الاقتصادي وكفاءتها التجارية، ولكن يستلزم ذلك توفير عوامل داخلية، أهمها الاستثمار في التعليم وأنشطة البحث والتطوير، مع أنه لا يمكنها أن تصبح دولاً متقدمة، تُؤثر في الاقتصاد العالمي، إلاّ إذا أصبحت منتجة للتكنولوجيا.

– استطاعت الدول حديثة التصنيع والدول الناشئة أن تندمج بطريقة كفؤة في الاقتصاد العالمي من خلال جذب شبكات الإنتاج الدولية، والاستفادة منها في نقل التكنولوجيا والمعارف والمهارات، ولكن حسّنت بالموازاة مع ذلك من قدراتها التكنولوجية والبشرية والتصنيعية، حتى أنها أصبحت مصدّرة للمنتجات التكنولوجية.

– إن تحسّن مستوى تصنيع تلك الدول وتصديرها للمنتجات التكنولوجية، لا يعني أنها غيّرت من موقعها في العلاقات الاقتصادية الدولية وبالتالي من تخصّصها، وإنما حسّنت فقط من موقعها في التقسيم الدولي للعمل بالارتباط بشبكات الإنتاج الدولية، ومنه اندمجت بطريقة أفضل من باقي الدول النامية التي ظلت خارج تلك الشبكات. **يعتبر الارتباط بتلك الشبكات مهمًا بالنسبة للدول النامية من أجل تحقيق اندماج أفضل في الاقتصاد العالمي، في ظل عدم قدرها على إقامة صناعات مستقلة وبتكنولوجيات مستقلة.**

– إن كفاءة اندماج الدول النامية في الاقتصاد العالمي مرتبط تنمية المزايا التنافسية، والذي لا يمكن أن يكون إلاّ من خلال تنمية القدرات التنافسية، أي تطوير القدرات التكنولوجية، قدرات رأس المال البشري، القدرات الإنتاجية الصناعية رغم صعوبة تحقيقها. إن التركيز على المحددات الجوهرية السابقة، لا يعني عدم أهمية العناصر الأخرى (أداء الاقتصاد الكلي وبيئة الأعمال، جاذبية الاستثمارات الأجنبية، وأيضا تخفيض التكاليف، جودة المنتجات، الإنتاجية) ، ولكنها تندرج بطريقة مباشرة أو غير مباشرة تحت المحددات الجوهرية. إن الفرضية المطروحة صحيحة جزئيا، لأنه فعلا أن الاندماج الكفء في الاقتصاد العالمي يستلزم تنمية المزايا التنافسية، ولكن لا تعتبر العناصر السابقة التي ارتكزت عليها الفرضية هي أساس تنمية تلك المزايا، بل هي القدرات الهيكلية المستديمة والتي تتلخّص في ثلاث محددات هي: القدرات التكنولوجية، القدرات البشرية والقدرات التصنيعية.

السؤال الثالث: ما هو شكل اندماج الاقتصاد الجزائري في الاقتصاد العالمي ؟

لا يختلف شكل اندماج الاقتصاد الجزائري في الاقتصاد العالمي عن شكل اندماج الدول النامية، إذ تتخصّص الجزائر في تصدير المواد الأولية (المحروقات)، كما ترتبط بالدول المتقدمة تجاريا وتكنولوجيا. أردنا من خلال هذا السؤال تحليل خصائص اندماج الاقتصاد الجزائري (وبالتالي لا نفترض أي فرضية)، والذي نعرض نتائجه من خلال النقاط التالية:

أ– يعكس التخصّص التجاري للاقتصاد الجزائري تخصّصه الإنتاجي ، والذي أدى إلى **ضعف اندماجه في الاقتصاد العالمي**. خلال فترة الدراسة سيطر قطاع المحروقات على الصادرات الوطنية بأكثر من 98%، وعلى الناتج المحلي الإجمالي بأكثر من 34% وبحوالي 40% على القيمة المضافة الإجمالية، بينما لم تساهم الصناعات التحويلية إلاّ بـ 7.2% في الناتج المحلي الإجمالي سنة 2000، كما أنها انخفضت إلى أقل من 4% سنة 2012، وكان نصيبها في القيمة المضافة الإجمالية 7.5% سنة 2000 و5%سنة 2012.

ب– إن ضعف نسبة الصادرات غير النفطية لا يجب أن يُخفي تحسن قيمتها ، على الأقل خلال فترة الدراسة، والتي انتقلت من 0.61 مليار دولار سنة 2000 إلى 4.11 مليار دولار سنة 2014، **ويدل هذا على أن هناك إمكانيات لرفع نسبة الصادرات خارج المحروقات في حالة التركيز على تنميتها.**

ج– أظهرت المقارنة في الإطار التنافسي أن الجزائر تعتبر أقل تنافسية، خاصة بالنسبة للبلدان التي هي منافس مباشر لها في الأسواق الأوروبية، مثل تونس والمغرب والأردن ولبنان.ومصر ، إذ تشكّل الصناعات التحويلية نسبة مهمة من قيمتها المضافة الصناعية ومن صادراتها (وإن كان معظمها في إطار شبكات الإنتاج الدولية). إذا كان الاقتصاد الجزائري هو أقل تنافسية في الإطار الإقليمي (من دول تتشابه معه في الخصائص الاقتصادية) فهو كذلك في الإطار الدولي، وهذا ما بيّنته مقارنة مؤشر الأداء التنافسي الصناعي.

د– لا يُمكن لاتفاق الشراكة أن يحقّق المكاسب، إلاّ إذا امتلك الاقتصاد الجزائري صناعة قوية ومتنوّعة تستند إلى تثمين الإمكانيات التكنولوجية والكفاءات البشرية، ومنه امتلاك منتجات متنوّعة قادرة على المنافسة.

– إن الاتفاق ورغم أنه استهدف التعاون كمحور للشراكة، إلاّ أن التفاوت في مستوى التطوّر و واقع وتاريخ العلاقات الاقتصادية بين الجزائر والدول الأوروبية، جعله في صالح هذه الأخيرة. يتضمن الاتفاق تحرير المبادلات وإقامة منطقة للتجارة الحرة في سنة 2020 في المنتجات الصناعية والفلاحية، ولكن وفق نفس منطق تحريرها ضمن اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة، والذي أدى إلى خسائر مزمنة في الميزان التجاري الجزائري خارج المحروقات.

– إن الدعم الاقتصادي والتقني المُفترض تقديمه من طرف دول الاتحاد، لم ينعكس على تطوّر الأنشطة والصناعات التحويلية، والذي يسمح للجزائر بأن تندمج بكفاءة في الاقتصاد العالمي ، إذ أن مساهمة الأنشطة عالية ومتوسطة الكثافة التكنولوجية في الصادرات الصناعية تراجعت من 2.2% سنة 1995 إلى 1.8% سنة 2005، ثم إلى 0.53% سنة 2011. مع أن اتفاق الشراكة دخل حيز التطبيق سنة 2005، أي ما يقارب 10 سنوات إلى 2015، إلاّ أن التقييم المفصل خلال البحث، أوضح محدودية المكاسب المحققة مقارنة بما كانت تهدف إليه الجزائر، حسب الأهداف المعلنة لعملية برشلونة.

ويعود ضعف نتائج الاتفاق في جزء منه إلى ضعف الصناعة الوطنية، التي لا تزال غير مؤهلة للانفتاح على الأسواق الخارجية.

هـ– دائما وفي إطار العلاقات الاقتصادية الدولية، وجدت الجزائر نفسها مجبرة على الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة وإن كان آجلا، رغم أن اقتصادها غير مُحضر لذلك، إذ **لا تختلف الآثار التجارية والاقتصادية بين اتفاق الشراكة مع دول الاتحاد التي هي دول متقدمة، والانضمام إلى المنظمة التي تسيطر عليها نفس الدول** ، فدول الاتحاد الأوروبي هي أهم المفاوضين للجزائر، ومع ذلك فالاتفاق المتعدد يمنح سوقا أوسع للمنتجات القادرة على المنافسة.

و– يمنح توسّع السوق الدولية في إطار المنظمة العالمية للتجارة الفرص للمنتجات القادرة على المنافسة، وإلاّ فإن الجزائر ستواجه بانضمامها تحديات والتزامات أكبر من الفرص. يفرض الانضمام إلى المنظمة على الاقتصاد الجزائري رهانات أكبر من تلك المفروضة في إطار الشراكة، تتمثل في الالتزام بالاتفاقيات والإجراءات، والذي يعني احترام المعايير الفنية، حماية حقوق الملكية الفكرية، حماية الاستثمارات الأجنبية، وكذلك المساواة بين المؤسسات الوطنية والأجنبية في الصفقات العمومية.

إن ضعف تنوّع إنتاج الاقتصاد الجزائري لتخصّصه في قطاع المحروقات، قد حدّد شكل اندماجه في الاقتصاد العالمي، والذي أدى إلى ضعف اندماجه وتنافسيته قطاعيا وجغرافيا.

السؤال الرابع: هل يمتلك الاقتصاد الجزائري الإمكانيات لتنمية المزايا التنافسية خارج المحروقات؟

ومثلت **الفرضية الثالثة** جوابا مؤقتا له:رغم ضعف الاقتصاد الجزائري، إلاّ أنه يمتلك إمكانيات يمكن استغلالها لاكتساب مزايا تنافسية.

إن دراسة إمكانيات الاقتصاد الجزائري في تنمية المزايا التنافسية كان من خلال اختبار مدى امتلاكه للقدرات التنافسية، أي قدرات رأس المال البشري، القدرات التكنولوجية، القدرات الإنتاجية، والتي أظهرت النتائج التالية:

أ- رغم نقائص نظام التعليم الوطني، إلاّ أن مؤشراته قد تحسّنت خلال الفترة 1962-2012، ومع ذلك ليس هناك اهتماما بتثمين تلك الكفاءات في القطاع الإنتاجي، والذي انعكس مباشرة على ضعف القدرات التنافسية.

اختبرنا تطوّر كفاءات رأس المال البشري، من خلال السياسة التعليمية ومن خلال بعض المؤشرات. إن الإصلاحات المستمرة لنظام التعليم العام والمهني والجامعي، ومحاولة الاستجابة للمتغيّرات العالمية الاقتصادية والتنافسية التي تتطلب كفاءة العنصر البشري، تدل على أن هناك اهتماما من طرف الجزائر بتطوير كفاءات رأس المال البشري.

- إن نجاح الإصلاحات في تحسين مستوى التعليم ومخرجاته، يمكن قياسها من خلال بعض المؤشرات الكمية والنوعية في ظل عدم القدرة على تقييم جودة النظام ذاته وإصلاحاته، ومن خلال دراسة المؤشرات تبيّن أن نظام التعليم يعاني من النقائص التالية:

- تراجع الإنفاق على التعليم العام - ارتفاع معدل التسّرب المدرسي - ارتفاع نسبة التخلي عن التكوين المهني - انخفاض معدّل التأطير الجامعي - ارتفاع تكلفة الشهادة الجامعية - ضعف التوجه نحو التخصّصات التكنولوجية.

ولكن بالمقابل ارتفعت مؤشرات أخرى تدل على تحسن في الكفاءات منها تطوّر:

- نسبة التمدرس – السنوات المتوقعة للدراسة – مستوى المكوّنين في التعليم العام – عدد المسجلين في التكوين المهني وتعدد أنماط التكوين والتخصّصات - مستوى المؤهلات العلمية للأساتذة الجامعيين – معدّل الإنفاق على التعليم الجامعي – معدّل الالتحاق بالتعليم الجامعي – تطوّر عدد الطلبة في الدراسات العليا.

من أجل أن ينعكس تطوّر كفاءات رأس المال البشري على القدرات التنافسية، يجب أن تثمن في القطاع الإنتاجي وهو ما يعاني منه الاقتصاد الوطني. إن معظم الكفاءات الوطنية هاجرت واستفادت منها دول أخرى، خاصة المتقدمة منها سواء في مجال البحث أو الإنتاج، كما أن الكفاءات الموجودة غير مندمجة في القطاع الإنتاجي، إذ أن نسبة تشغيلها ضعيفة وهو ما يعكس وينعكس على ضعف الأنشطة الإبداعية الموجودة، ويُؤثر على تراجع القدرات التنافسية أكثر مستقبلاً.

ب- تحسنت القدرات التكنولوجية خاصة خلال الفترة 2000-2012 بفضل تشجيع البحث العلمي والتطوير التكنولوجي عن طريق القانون 98- 11 وكذلك الاهتمام بجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

- اهتمت الجزائر بتطوير القدرات التكنولوجية من خلال الاستفادة من التكنولوجية الأجنبية، وكذلك تنمية القدرات الذاتية. بداية اعتمدت الجزائر على التكنولوجيا الأجنبية في شكل استيراد مكثف للتجهيزات، خاصة من خلال عقود المصانع الجاهزة. أعطت مخططات التنمية خلال فترة التصنيع أهمية للتكنولوجيا المستوردة في جانبها التقني، وكذلك المعرفي المتعلق بتكوين الكفاءات. ساهمت تلك السياسة في رفع مستوى المعارف التكنولوجية ومهارات العمال والمهندسين.

أرادت الجزائر دعم استفادتها من التكنولوجيا الأجنبية من خلال الاستثمارات الأجنبية، ولكن لم يكن ذلك إلاّ مع بداية الألفينيات، بتحسين قوانين جذبها ومحاولة توجيهها نحو القطاعات غير النفطية. أكدت السياسة الصناعية الجديدة على أهمية الآثار الناجمة عن نقل التكنولوجيا، وتطوير الكفاءات وقدرات الابتكار وممارسات التسيير في إطار تلك الاستثمارات، والتي ستساهم في تحسين القدرة على التنمية التكنولوجية والابتكار ، وبالتالي رفع التنافسية الكلية للاقتصاد. ولأنه من الصعب قياس النقل الفعلي للتكنولوجيا من خلال الاستثمارات الأجنبية المباشرة، فإننا استدلينا على ذلك من خلال حجمها، نسبة تشغيلها لليد العاملة، عدد المشاريع المشتركة، مصدرها، الصناعات المستثمرة فيها والتي تؤكد أن هناك نقلا للتكنولوجيا وللمعارف.

لا يمكن الوصول إلى مستويات عالية من التكنولوجيا وكذلك الاستفادة من التكنولوجيا الأجنبية، إلاّ بتطوير القدرات التكنولوجية الذاتية خاصة البحثية منها. دعمت الجزائر البحث العلمي منذ الاستقلال، على مستوى الجامعة والمؤسسات الاقتصادية، ولكن تأكد ذلك من خلال محاولة وضع إطار متكامل له يشمل الأهداف، الوسائل والآليات والذي تمثّل في القانون 98- 11 المتعلق بالبحث العلمي والتطوير التكنولوجي.رغم النقائص التي لا تزال موجودة أهمها ضعف الإنفاق إلاّ أن القانون ساهم في تحسين القدرات التكنولوجية الوطنية خاصة بعد سنة 2000، من حيث تطوّر المنشورات العلمية ارتفاع عدد البراءات المسجلة، القدرة على الابتكار، جودة هيآت البحث العلمي، المشاركة بين الجامعة والصناعة في مجال البحث، استيعاب الشركات للتكنولوجيا، تحسن نقل التكنولوجيا عن طريق الاستثمار الأجنبي، إنفاق الشركات على البحث والتطوير وغيرها.

ج- تحسّنت القدرات الإنتاجية للصناعات التحويلية خلال الفترة 1970-1988، ولكن تراجعت بعد سنة 1990 والتي ظهرت خاصة من خلال مؤشر الإنتاج الصناعي.

هناك ثلاث مراحل في السياسة الصناعية للجزائر، والتي انعكست بشكل كبير على القدرات الإنتاجية للقطاع التحويلي. تميّزت المرحلة الأولى بالنظرة طويلة الأجل للتخطيط لتنمية صناعية، استهدفت الفترة الأولى 1970-1979 الصناعات المصنعة، كصناعات ذات أولوية لبناء قاعدة صناعية وتحقيق تقدم صناعي، وعليه وُجهت الاستثمارات بكثافة نحو المحروقات، الحديد والصلب، الصناعات الميكانيكية والكهربائية. رغم كل الانتقادات التي وجهت إلى اختيار تلك الصناعات وطريقة تسيير المؤسسات المشرفة عليها ، فإنها حققت قدرات إنتاجية مهمة، إذ ارتفع مؤشر إنتاج الصناعات التحويلية من 20.9% سنة 1970 إلى 50.5% سنة 1979. استمر التخطيط للتنمية الصناعية خلال الفترة الثانية 1980-1988، ولكن هذه المرّة بالتوجّه نحو الصناعات الخفيفة، وهي الصناعات الغذائية، مواد البناء، الجلود والنسيج تواصل ارتفاع القدرات الإنتاجية في الصناعات السابقة، وأيضا في الصناعات الميكانيكية والكهربائية، حيث ارتفع المؤشر من 58.1% سنة 1980 إلى 105.4% سنة 1988.

دخلت الجزائر المرحلة الثانية مع نهاية الثمانينيات، عندما بدأت تظهر انعكاسات انخفاض أسعار النفط وتراجع الإيرادات، ومنه تراجع الاستثمارات الوطنية. تخلّت الجزائر خلال هذه المرحلة 1990- 2006 عن الرؤية طويلة الأجل لتطوير القطاع الصناعي وبناء القدرات الإنتاجية. انتهجت الجزائر السياسات الظرفية لتسيير الصناعة خلال الفترة الأولى 1990-1999 من خلال محاولة إعادة هيكلة القطاع الصناعي ككل دون استهداف لقطاعات ذات أولوية والتركيز عليها والذي انعكس على انخفاض وتذبذب في مؤشر إنتاج الصناعات التحويلية، الذي انخفض من 100.8% سنة 1990 إلى 67.9% سنة 1999. رغم محاولات إنعاش الاقتصاد الوطني من خلال برامج الإنعاش في الفترة الثانية 2000-2012 (2014)، إلاّ أن القدرات الإنتاجية استمرت في التراجع حيث انخفضت من 66.8% سنة 2000 إلى 50.1% سنة 2012، وانخفضت معها مساهمة قطاع الصناعات التحويلية في الناتج المحلي الإجمالي.

في المرحلة الثالثة، عادت الجزائر إلى التخطيط لتنمية القطاع الصناعي، والذي تمثل في السياسة الصناعية الجديدة طويلة الأجل 2007-2025، في إطار متطلبات الاندماج في الاقتصاد العالمي والمنافسة الدولية، حيث استندت إلى تنمية الفروع الصناعية ذات الأولوية بدلا من القطاع ككل. اختارت تلك السياسة الفروع الواعدة بتحسين القيم المضافة والتكنولوجيا، دون إهمال الميزة النسبية في امتلاك الموارد الطبيعية والصناعات المرتبطة بها. اعتبرت السياسة الصناعية أن سياسات دعم الابتكار وامتلاك تكنولوجيا الإعلام والاتصال وتنمية الموارد البشرية، هي سياسات مرافقة ضرورية لنجاح السياسة ككل. مع أن تقييم نتائج السياسة الصناعية من حيث المؤشرات الخاصة بالفروع المستهدفة لم يتم بعد إلاّ أن الأكيد هو استمرار انخفاض القدرات الإنتاجية إلى ما بعد سنة 2007.

من خلال تحليل القدرات التنافسية للاقتصاد الجزائري، اتضح أنه وبالرغم من ضعفها، إلاّ أنها عرفت تحسّنا في قدرات رأس المال البشري والقدرات التكنولوجية، ولكن تراجعا في القدرات الإنتاجية. إن الفرضية الرابعة كانت صحيحة في جانب منها وهو امتلاك الاقتصاد الجزائري لإمكانيات تنمية المزايا التنافسية، من خلال تطوّر القدرات التكنولوجية والبشرية، ولكن لا يمكن أن تنعكس على المزايا التنافسية في ظل تراجع القدرات الإنتاجية، وضعف القطاع التحويلي.

السؤال الخامس: هل هناك منتجات يمكنها أن تساهم في تنويع الصادرات خارج المحروقات، وأن تحقق اندماجا كفؤا في الاقتصاد العالمي؟

والذي افترضنا له إجابة مؤقتة، تمثلت في **الفرضية الرابعة**: رغم قلة تنوّع الاقتصاد الجزائري، فإن هناك منتجات ضمن الإنتاج الوطني، سواء كانت محل تصدير أم لا، يمكن التركيز عليها في تنويع الصادرات وتحقيق مشاركة أفضل في السوق الدولية، والتي يجب تنمية مزاياها التنافسية.

في إطار البحث عن المنتجات التي يجب دعمها وتنمية مزاياها التنافسية، كان يجب علينا دراسة الإنتاج التحويلي الوطني سواء كان محل تصدير أم لا، وكذلك دراسة المنتجات التي هي صادرات فعلية، خلال الفترة 2000-2012، والتي بيّنت النتائج التالية:

أ- هناك منتجات ضمن الإنتاج الوطني وفي الصادرات يمكن التركيز عليها في تنويع الصادرات والتي يجب تنمية مزاياها التنافسية.

1- إن تحليل فروع الصناعات التحويلية من حيث المساهمة في القيمة المضافة ومعدل الإنتاجية، سمح لنا بتحديد الفروع الأكثر كفاءة إنتاجية ضمن الإنتاج الوطني:

- على مستوى كل صناعة، حيث شملت كل صناعة على الفروع المهمة التالية :

- الصناعات الحديدية والمعدنية والميكانيكية والكهربائية: سلع التجهيز الصناعية، التحويل الأولي للصلب وحديد الزهر، إنشاء المركبات الصناعية، السلع الوسيطة، التجهيزات الميكانيكية، سلع الاستهلاك المعدنية، سلع التجهيز المعدنية ميكانيكا الدقة الموجهة للتجهيزات، أثاث معدني.

- صناعة مواد البناء والخزف والزجاج: مواد البناء-المواد الحمراء-، الإسمنت، الجير والجص، منتجات الإسمنت ومواد البناء.

- صناعة الكيمياء والمطاط والبلاستيك: الأسمدة والمبيدات، المنتجات الصيدلانية، الكيمياء المعدنية القاعدية الكيمياء العضوية الأساسية، منتجات كيميائية أخرى، صناعة المطاط.

– الصناعات الغذائية: التبغ والكبريت، تحضير البذور، تعليب وحفظ اللحوم والأسماك، صناعة السكر المواد الغذائية، صناعة الدهون.

– صناعة النسيج والألبسة: تتضمن فرعين فقط أهمهما، صناعة السلع الاستهلاكية النسيجية.

– صناعة الجلود والأحذية: أيضا تشمل الصناعة فرعين فقط أفضلهما، صناعة السلع الاستهلاكية الجلدية.

– صناعة الخشب والفلين و ورق الطباعة: صناعة الأثاث، صناعة وتحويل الورق، ورق الطباعة، الصحف والنشر نجارة ومواد خشبية وسيطة.

– على مستوى الصناعات التحويلية ككل حيث، تنتمي الفروع الأكثر كفاءة والتي تشكل 61.77%. من القيمة المضافة للصناعات التحويلية، إلى الصناعات التالية:

– الصناعات الغذائية: التبغ والكبريت، البذور، صناعة المشروبات غير الكحولية والعصائر ، تعليب وحفظ اللحوم والأسماك، المواد الغذائية.

– صناعة مواد البناء والخزف والزجاج: صناعة الإسمنت.

– الصناعات الكيميائية والمطاط والبلاستيك: الأسمدة والمبيدات.

أما الفروع الأقل كفاءة من الأولى فهي تشكل 37.5% من القيمة المضافة، وتنتمي للصناعات التالية:

– الصناعات الغذائية: صناعة السكر، صناعة المشروبات الكحولية، صناعة الأعلاف، صناعة الدهون، تعليب الخضر والفواكه.

– الصناعات الكيميائية والمطاط والبلاستيك: الكيمياء العضوية الأساسية، صناعة المطاط، الكيمياء المعدنية القاعدية، المنتجات الصيدلانية، منتجات كيميائية أخرى.

– الصناعات الحديدية والمعدنية والميكانيكية والكهربائية: سلع التجهيز الصناعية، التحويل الأولي للصلب وحديد الزهر، السلع الوسيطة، ميكانيكا الدقة الموجهة للتجهيزات.

– صناعة مواد البناء والخزف والزجاج: منتجات الإسمنت ومواد البناء.

– صناعة النسيج والألبسة: صناعة السلع الاستهلاكية النسيجية.

– صناعة الجلود والأحذية: صناعة السلع الاستهلاكية الجلدية.

نجد أن الفروع الأفضل على مستوى كل صناعة هي نفسها تقريبا الأفضل على مستوى الصناعات التحويلية ككل وتعتبر باقي الفروع غير كفؤة. تتركز الفروع الأفضل (الكفؤة والأقل كفاءة) في الأنشطة ضعيفة المحتوى التكنولوجي بنسبة 78.9%

2– أما الدراسة المفصّلة للصادرات التحويلية ، فإنه تم على أساس المنتجات وليس الصناعات. اعتمدنا في التحليل على عدة مؤشرات هي: فائض الميزان التجاري بالنسبة للمنتج أو السوق، استقرار قيمة الصادرات، الميزة النسبية الظاهرة والكامنة، معدل نمو الصادرات، معدل نمو حصة الصادرات. سمح إدماج المؤشرات السابقة، بتصنيف المنتجات المصَدرة إلى أربع فئات هي:

– **المنتجات الدينامكية** : والتي تتميّز صادراتها بمعدل نمو موجب في الأسواق الدينامكية، ومنه لها القدرة على تلبية الطلب العالمي، تكتسب حصصا سوقية، صادراتها مستقرة أو متزايدة، قد تمتلك ميزة كامنة، وهي المنتجات الأهم، أو قد لا تمتلك ميزة. تمثل هذه الفئة نسبة 35.17% من مجموع المنتجات المدروسة.

– **المنتجات الأقل دينامكية** : تتمتع بمعدل نمو موجب لصادراتها، ولكن في الأسواق غير الدينامكية، معدل نمو حصة صادراتها متزايدا وبالتالي فهي تكتسب حصصا سوقية، معظم صادراتها مستقرة ولكن لا تمثل إلاّ حوالي 2% من المنتجات.

– **المنتجات غير الدينامكية** : والتي يكون معدل نمو صادراتها سالبا، ومع أنها تنشط في أسواق دينامكية فإنها تخسر حصصا سوقية باستمرار، صادراتها مستقرة على العموم. تشمل هذه الفئة أكبر عدد من المنتجات، إذ تبلغ نسبتها 42.21%.

– **المنتجات التي هي في حالة انكماش** : تنمو صادراتها بمعدلات متناقصة في الأسواق غير الدينامكية، تخسر حصص سوقية، صادراتها غير مستقرة ومتناقصة، والتي كانت نسبتها حوالي 20.60%.

تنتمي المنتجات الدينامكية إلى الصناعات الغذائية، ثم الصناعات الحديدية والمعدنية والميكانيكية والكهربائية ثم الصناعات الكيميائية والمطاط والبلاستيك.

إن الهيكل التكنولوجي للمنتجات الدينامكية، يُظهر أن معظمها تنتمي للمنتجات عالية التكنولوجية: المنتجات الكيميائية، وآلات ومعدات التجهيز، بنسبة 56.3%، ثم للمنتجات متوسطة التكنولوجيا: منتجات من المطاط والبلاستيك والمنتجات المعدنية بنسبة 15.1%، ثم المنتجات ضعيفة التكنولوجيا: المنتجات الغذائية والمشروبات والتبغ، الخشب والورق الأثاث والمفروشات، مواد البناء والزجاج بنسبة 24.4%. كما وجدنا أن جُل المنتجات الدينامكية تنتمي للفروع الكفؤة.

حتى وإن كانت المنتجات الدينامكية المحدّدة بسيطة لأنها أنها تعكس المستوى التصنيعي للاقتصاد الجزائري، إلاّ أنها مهمة كنقطة انطلاق في تنويع الصادرات.

ب– لا تعتبر الأسواق الأوروبية وحدها مهمة بالنسبة الصادرات الجزائرية خارج المحروقات، إذ تعتبر الأسواق العربية وبعض الأسواق الإفريقية مهمة أيضا ، وهنا تشكّل منطقة التجارة العربية والاتفاقيات الثنائية أهمية في تجارة الجزائر. تعتبر الأسواق واعدة، تلك التي تزيد وارداتها من الجزائر أكبر من زيادة وارداتها من باقي دول العالم، خاصة إذا احتلت الجزائر ضمنها مركزا متقدما من بين المتنافسين. وتمثل السوق أكثر أهمية إذا كانت تشكّل نسبة مهمة من الواردات العالمية، خاصة إذا كانت تعريفاتها الجمركية منخفضة.

من خلال العرض السابق، ورغم ضعف تنوّع الإنتاج والصادرات، إلاّ أن هناك فروعا يجب أن تشكّل محاور لتنمية وتنويع الإنتاج الوطني وتكون صادرات مستقبلية، كما أن هناك من المنتجات المصدرة التي أثبتت كفاءتها في الأسواق الدولية، وعليه يجب دعم وتنمية المزايا التنافسية لتلك الفروع والمنتجات، ومنه تصبح الفرضية صحيحة.

استنادا إلى تحليل نتائج البحث واختبار الفرضيات الجزئية، فقد تأكد أنه وبالرغم من ضعف الإمكانيات التنافسية للاقتصاد الجزائري ، خاصة الإنتاجية منها، إلاّ أنه يتمتّع بإمكانيات تكنولوجية وبشرية قادرة على المساهمة في تنمية المزايا التنافسية للمنتجات الوطنية، إذا تم تثمينها في القطاع الإنتاجي. أوضحت النتائج أيضا، أن هناك فروع ومنتجات تتمتع بمزايا تنافسية، حيث أكدت كفاءتها الإنتاجية وكذلك التجارية في الأسواق الدولية.

في الأخير، يُؤكد تحليل النتائج واختبار الفرضيات الجزئية ما يلي:

– أن الجزائر، وككل الدول النامية، تواجه صعوبات رهانات كثيرة لتحقيق اندماج كفئ ومُربح في الاقتصاد العالمي نتجت تلك الصعوبات عن طبيعة العلاقات الاقتصادية التي فرضتها الدول الصناعية المتقدمة. لقد حدّد شكل تلك العلاقات غير المتكافئة بين الدول المتقدمة والنامية طبيعة تخصّص وطريقة اندماج هذه الأخيرة، وبالتالي حدّد مكاسبها.

– إن بعض الدول النامية، ورغم صعوبة اندماجها في ظل تلك العلاقات، عرفت كيف تستغل الفرص الموجودة في الأسواق الدولية لتحقيق مشاركة أفضل، ولكن، كان ذلك بتنمية قدراتها التنافسية الذاتية، التكنولوجية والبشرية والإنتاجية خاصة في القطاع الصناعي، وهي الشروط التي فرضتها تلك العلاقات للاندماج في الاقتصاد العالمي.

– إن تحليل تنمية الجزائر لقدراتها التنافسية أظهر أن هناك بعض الإمكانيات البشرية والتكنولوجية والإنتاجية، والتي يمكن استغلالها لتحسين قدرة الجزائر على تحقيق اندماج كفئ في الاقتصاد العالمي.

– إن تحسين القدرات التنافسية لم يمنح بعد للدول النامية إمكانية تعديل تخصّصها، وبالتالي فإن تنمية تلك القدرات للاقتصاد الجزائري، لا يعني أنه يمكن تنويع تخصّصه.

– رغم ضعف تنوّع الإنتاج الوطني وبالتالي الصادرات خارج المحروقات إلاّ أن هناك عددا من الفروع الإنتاجية التي أثبتت كفاءتها أفضل من غيرها، كما أن هناك منتجات كانت لها كفاءة تجارية على مستوى الأسواق الدولية، وهذا ما يدل على أنها تتمتع بمزايا تنافسية يجب تنميتها أكثر مستقبلا.

ومنه فإن الفرضية الرئيسية المطروحة صحيحة، ما عدا بالنسبة لإمكانية تنويع التخصّص المرتبط بإمكانيات تطوير التكنولوجيا نفسها، وليس بمجرد تنويع الاقتصاد.

2– مقارنة نتائج الدراسة بنتائج الدراسات السابقة:

إن جميع الدراسات السابقة، وكذلك دراستنا، بحثت في كيفية تحقيق هدف تنويع الصادرات، سواء كان ذلك في إطار تنويع الدخل أو تحقيق النمو الاقتصادي أو الاندماج في الاقتصاد العالمي. من خلال التعمّق في البحث، توصّلت تلك الدراسات إلى نتائج تشترك في بعض النقاط وتختلف في أخرى. نستعرض فيما يلي، جوانب التشابه والاختلاف بين نتائج دراستنا ونتائج الدراسات الأخرى.

اعتبرنا أن القطاع الصناعي هو جوهر تحقيق النمو الاقتصادي والاندماج في الاقتصاد العالمي، كذلك اعتبرته دراسة شريات عثمان، ومع ذلك يُظهر هذا الأخير في نتائجه أن القطاعات الواعدة هي: الفلاحة، التجارة، النقل والمواصلات البناء والأشغال العمومية، وذلك حسب مساهمتها في القيمة المضافة، دون أن يُحدّد ما هو القطاع ذو الأولوية، وأهمل القطاع الصناعي، رغم أنه جوهر دراسته. بينما اعتبرنا نحن أن الأولوية للقطاع الصناعي التحويلي، وكانت الدراسة والنتائج مرتبطة به فقط، وهو ما ركّزت عليه أيضا دراسة عايشي كمال.

تشابهت نتائج دراستنا مع دراسة عايشي كمال في عدم قدرة الاقتصاد الجزائري على الاندماج في الاقتصاد العالمي وذلك بسبب ضعف الصادرات التحويلية، نتيجة ضعف هيكل القطاع الصناعي التحويلي. وهي نتيجة مكمّلة للنتيجة التي توصّل إليها عبادلي رياض، بأن الانفتاح على الاقتصاد العالمي لم يغيّر من هيكل الصادرات الجزائرية، بل زاد من تنوّع الواردات وبالتالي فإن الانفتاح على الاقتصاد لا يضمن تنوّع الصادرات، إذ أن استراتجيات التصنيع التي تبنتها الجزائر لو تؤد إلى تنويع الصناعة والصادرات حسب الباحث شريات عثمان. وعليه فإن الانفتاح المكسب، حسب دراستنا، يستلزم تنمية الإمكانيات التنافسية ومنه المزايا التنافسية للمنتجات الوطنية.

استنتج كل من دراستنا ودراسة عايشي كمال وكبابي كلثوم وسدي علي ضعف تنافسية الاقتصاد الجزائري، ولكن اختلفت طريقة التقييم. تناولت تلك الدراسات تنافسية الاقتصاد الجزائري من خلال المؤشرات الكلية للتنافسية والترتيب في تقارير التنافسية، تقرير المنتدى الاقتصادي العالمي وتقرير البنك الدولي وصندوق النقد الدولي، تقرير التنافسية العربية وكذلك تقرير التنمية البشرية. ركزت دراستنا في دراسة التنافسية على المؤشرات الجزئية والنوعية المرتبطة بأداء القطاع الصناعي والتصديري في الإطار التنافسي. على المستوى الإقليمي بالمقارنة مع الدول العربية ذات الخصائص الاقتصادية المتشابهة، من خلال مؤشرات هيكل القيمة المضافة الصناعية ومساهمتها في الناتج المحلي الإجمالي- وقد استعانت ببعضها دراسة كمال عايشي- كذلك مؤشرات التركيز، عدد المنتجات المصدرة، الميزة النسبية الظاهرة، التوافق مع الأسواق الدولية، وعلى المستوى الدولي من خلال مؤشر الأداء التنافسي الصناعي الذي يجمع بين الأداء الصناعي والتصديري.

اشتركت دراستنا مع دراسة كبابي كلثوم في اعتبار أن التكنولوجيا محددا رئيسا لرفع القدرة التنافسية على المدى الطويل لأي اقتصاد، ولكن كانت التكنولوجيا في الدراسة السابقة على نفس القدر من الأهمية مع تحسين بيئة الأعمال والعناصر الأخرى المدرجة في تقرير المنتدى الاقتصادي العالمي، بينما كانت في دراستنا جوهر تحسين القدرة التنافسية.

تعتبر دراسة كل من عايشي كمال وسدي رياض الأقرب إلى دراستنا من حيث البحث عن القطاعات والمنتجات ذات الإمكانيات التصديرية. يؤكد سدي رياض على أن القطاعات التي يجب تثمينها وتطويرها هي: المحروقات المناجم، الصيد والموارد المائية والسياحة، دون أن يُحدّد الفروع أو النشطة بدقة، بينما نؤكد في دراستنا على أن القطاع الصناعي التحويلي (باستثناء المحروقات والمناجم لأنها مواد خام ضعيفة القيمة المضافة، ونحن نبحث عن تنويع الصادرات خارجهما) هو مصدر تنويع الإنتاج ومنه الصادرات في الأجل الطويل. يعطي الباحث بعض الأمثلة فقط عن المنتجات ذات الإمكانيات التصديرية، وهي: التمور الفلين ومنتجات فلينية، مشروبات أخرى غير كحولية ما عدا العصائر، الصلال والجلود. اعتبر الباحث عايشي كمال أيضا أن الصناعات التحويلية هي أساس تنويع الصادرات، ومنه فإن الصناعات التي تتمتع بإمكانيات تصديرية على أساس معايير مختلفة هي: الصناعات الكيماوية، الصناعات الحديدية والمعدنية، الصناعات الميكانيكية، الصناعات الكهربائية والالكترونية الصناعات الجلدية والنسيجية، وخاصة في المنتجات، الكيماوية متنوعة أسمدة مصنعة ومبيدات كيماويات غير عضوية السيارات الصناعية، جرارت وحاصدات ومحركات ديزل، معدات منزلية والكترونية (الثلاجات الطباخات، التلفزيون مكيّفات...الخ).

اختلفت دراستنا عن الدراستين السابقتين، في أنها ركزت على تحليل القدرات التنافسية أولا، فتنمية القطاع التحويلي لا يمكن أن تكون إلاّ من خلال تنمية القدرات التكنولوجية والبشرية. ثم حدّدت الإمكانيات التصديرية من خلال الدراسة **المسحية وباستخدام عدة مؤشرات**، لفروع الصناعات التحويلية وأيضا للمنتجات المصدرة فعلا، أي حوالي 200 مجموعة منتجات. ومنه تم تحديد بدقة للفروع الصناعية التي تتمتع بإمكانيات إنتاجية وتصديرية محتملة، وأيضا تصنيف المنتجات المصدرة على أساس كفاءتها التصديرية وإظهار المنتجات الدينامكية في الأسواق الدولية، وأيضا الأسواق الواعدة لها.

رغم أن الهدف واحد وهو كيفية تنويع الصادرات، إلاّ أن نتائج دراستنا مع دراسة كل من بلقلة براهيم وقاسمي الأخضر قد اختلفت. ركز الباحث الأول على الآليات الإجراءات الكلية التي على الدولة أن تضعها لتحقيق الهدف، أما الباحث الثاني فقد رأى أن تنويع الصادرات يكون من خلال وضع إستراتجية ترتكز على تحديد القطاعات المحورية دون أن يُحدّد ما هي، بينما تعلقت نتائج دراستنا بتحديد الشروط القبلية لتنمية الصادرات وهي تنمية الإنتاج الوطني بوضع إستراتجية لتنمية القدرات التنافسية، ثم تحديد الفروع والمنتجات التي يمكنها توسيع قاعدة الصادرات ضمن القطاع التحويلي.

إجمالا تميّزت دراستنا عن الدراسات السابقة من حيث:

– تحديدها للعناصر الجوهرية لبناء المزايا التنافسية، وهي قدرات رأس المال البشري، القدرات التكنولوجية والإنتاجية، وبالتالي اختبار تطوّرها في الاقتصاد الجزائري، وهذا ما كان غائبا في الدراسات الأخرى؛

– تحليلها لتنافسية الاقتصاد الجزائري من خلال الأداء الصناعي والتصديري في الإطار الإقليمي والدولي، وليس من خلال مؤشرات التقارير الدولية للتنافسية؛

– تركيزها على قطاع واحد وهو القطاع الصناعي، ليس كمثال، ولكن لأن الاندماج في الاقتصاد العالمي يكون أفضل من خلاله، إذ أن منتجاته هي الأكثر دينامكية في التجارة الدولية، وهو ما تم إثباته إحصائيا، بينما خلصت كل الدراسات السابقة إلى أنه يجب تنمية القطاع الصناعي والفلاحي والخدمي، ولم تركز على قطاع واحد يسمح بالوصول إلى نتائج فعلية؛

– اعتمادنا على الدراسة المسحية وبالاستناد إلى عدة مؤشرات، للإنتاج التحويلي (الفروع) وللصادرات التحويلية (مجموعة المنتجات) لاستخلاص الفروع والمنتجات الفعلية التي تتمتع بكفاءة إنتاجية وتصديرية، والتي يجب تنمية مزايا التنافسية، وهو ما لم تتوصّل إليه باقي الدراسات.

ثانيا: مقتـــرحات الدراســـــة

إن بناء القدرات التنافسية الوطنية لن يكون إلاّ في إطار إستراتجية متناسقة تتكامل فيها السياسة الصناعية والتكنولوجية وسياسة تنمية قدرات رأس المال البشري، وتتحدّد فيها الأهداف و وسائل التنفيذ. لكن، و من أجل تثمين النتائج السابقة، فإننا **نقترح بعض الإجراءات الجزئية التي من شأنها أن تدعم القدرات التنافسية بمختلف ركائزها.**

يعتمد بناء القدرات التنافسية على السياسات الكلية للدولة التي ترسم السياسة الصناعية والتكنولوجية والتكوينية ولكن يكون ذلك بالاستجابة لمتطلبات القطاعات والمؤسسات، والتي تشترك جميعها في اكتساب المزايا التنافسية في القطاع الإنتاجي. إن الاقتراحات التي سنقدمها تتمثل في بعض الإجراءات، والتي تمس المؤسسات والقطاعات وبشكل خاص الدولة كواضع لكل السياسات والإجراءات.

1– بعض الاقتراحات التي تتعلق بالسياسة الصناعية: تعتبر الصناعة المثمن والمستفيد الأساسي لكل تطوّر في القدرات التكنولوجية والبشرية، ولهذا فإن تنمية القدرات والمزايا التنافسية يجب أن تنطلق من تنميته، ولهذا نقترح ما يلي:

– تبدأ تنمية القطاع الصناعي بضرورة إحداث التوازن بين الاستثمار في قطاع المحروقات والقطاع التحويلي.

– إن تنويع الصادرات لن يكون إلاّ بتنويع الإنتاج، ولأنه من الصعب تحقيق الكفاءة في جميع القطاعات، فإن الاستهداف القطاعي يصبح مهما. يتمثل جوهر الاستهداف في تنمية بعض الفروع الإنتاجية عوض تنمية القطاع ككل، إذ أصبحت التخصّصات جزئية وليست كلية، فالفروع التي يجب استهدافها هي تلك التي تحقق الكفاءة الإنتاجية والتي تشكّل منتجاتها صادرات محتملة. وهي الفروع التي تم تحديدها في دراستنا.

– إحداث تحوّل تدريجي في هيكل الإنتاج الصناعي من الأنشطة القائمة على استخدام الموارد الطبيعية إلى الأنشطة المعتمدة على التكنولوجيا المتوسطة ورفع إنتاجيتها، وذلك بما يتناسب وتطوير القدرات البشرية والتكنولوجيا مستقبلا سواء كان ذلك في إطار الفروع التكنولوجية الموجودة، وإن كانت من بين الفروع غير الكفؤة اليوم، أو في إطار استهداف وجذب فروع صناعية تكنولوجية جديدة من خلال شبكات الإنتاج الدولية.

– رغم أن عددا من المنتجات المصدرة أثبت كفاءته في الأسواق الدولية، إلاّ أنه يعتبر قليلا، لهذا فإن زيادة عدد المنتجات المصدّرة يجب أن يكون برفع حجم الإنتاج الوطني. من أجل تكثيف الإنتاج ورفع القدرات الإنتاجية ومنه حجم

الصادرات، يجب دعم المؤسسات الرائدة في الفروع المستهدفة، وكذلك تسهيل الاستثمار بخلق مؤسسات جديدة من خلال تحسين بيئة الأعمال وتشجيع المنافسة بينها لإكسابها كفاءة ومزايا تنافسية.

– توجيه آليات مختلفة لتنمية الفروع الكفؤة، إذ تختلف خصوصيات ومنه حاجات كل فرع، فمثلا تحتاج الفروع التكنولوجية إلى مرافقة أنشطتها البحثية والتطويرية أكثر من المنتجات ضعيفة المحتوى التكنولوجي.

– تنمية الأنشطة والفروع الداعمة للفروع المستهدفة لضمان إطار متكامل لبناء قدراتها الإنتاجية، كتنمية بعض المنتجات الفلاحية الضرورية لبعض فروع الصناعات الغذائية.

– توفير الحماية اللازمة للفروع المستهدفة في إطار الصناعات الناشئة، خاصة وأنه يمكن ذلك في ظل عدم الانضمام بعد إلى المنظمة العالمية للتجارة. لا تكون الحماية فقط من خلال الحماية الجمركية، ولكن أيضا من خلال تقليص الواردات من منتجات تلك الفروع، ومنه مساعدة الإنتاج الوطني على التوسّع وتحقيق اقتصاديات الحجم وما ينتج عنه من تخفيض للتكاليف.

– تفعيل الآليات العديدة المتوفرة لتأهيل المؤسسات الصناعية الوطنية وترقية المنافسة وغيرها، فوجود الآليات في ظل عدم فعاليتها يشبه غيابها.

– تسريع انطلاق نشاط الأقطاب التكنولوجية ومناطق التنمية الصناعية المندمجة المقرّرة في السياسة الصناعية الجديدة، والتي تعتبر إطارا مهما يساهم في نقل التكنولوجيا والمعارف والمهارات بين المؤسسات ومراكز التموين والبحث.

– تطوير التجارة ما بين الفروع، والتي تسمح بتنويع المنتجات الوسيطة واستعمال المدخلات المحلية، والتي ستساهم في الانتشار التكنولوجي داخل الجهاز الإنتاجي، ومنه اكتساب المهارات عن طريق الممارسة.

– تشجيع الاستثمار المحلي والأجنبي من خلال توفير بيئة أعمال مناسبة ومنافسة للبلدان المجاورة، ممّا يعطي الثقة في المناخ الوطني من أجل الاستمرار في الاستثمار ومنه تحقيق أهداف دعم الإنتاج الوطني.

– جذب الاستثمارات الأجنبية وتوجيهها نحو الفروع التكنولوجية التي تحتاج إلى التكنولوجيات الحديثة وإلى تطوير أنشطتها، وأيضا اكتساب المهارات العالية، مثل فروع الصناعات الميكانيكية والكهربائية والتي يجب إعادة بعث نشاطها خاصة من خلال المشاريع المشتركة.

– مع أن الاستثمارات الأجنبية ستتوجه في الغالب نحو عمليات التجميع، إلاّ أنه يجب العمل على الانتقال إلى الحلقات ذات القيم المضافة الأعلى.

– ضرورة اهتمام المؤسسات الوطنية بتحسين جودة منتجاتها، لإعادة الثقة في المنتج الوطني في السوق المحلية أولا والذي يسمح بزيادة المبيعات وتخفيض التكاليف.

– ضرورة فرض الالتزام بالمواصفات والمعايير الدولية على المؤسسات الوطنية ، حتى تُقبل منتجاتها في الأسواق الخارجية.

2– بعض الاقتراحات التي تتعلق بالسياسة التصديرية: في ظل البحث عن اندماج أفضل في الاقتصاد العالمي، فإن السياسة الصناعية تتبعها سياسة تصديرية وتجارية، ولهذا فإننا نقترح بعض الإجراءات التي تساعد على تنمية الصادرات:

– رغم الآليات الكثيرة التي وضعتها الدولة من أجل تنويع الصادرات، إلاّ أنها كانت عبارة عن آليات عامة، حيث لم تفرق بين أنواع المنتجات والمؤسسات. من أجل أن تكون تلك الآليات أكثر فاعلية، فإنه يجب أن تكون انتقائية:

- توجيه إجراءات تشجيعية أكبر للفروع الكفؤة، والتي تعتبر منتجاتها ذات إمكانيات تصديرية مهمة.

- تبني إجراءات مختلفة حسب أهمية المنتجات المصدرة في الأسواق الدولية، إذ لا يمكن معاملة المنتجات الدينامكية كالمنتجات غير الدينامكية. تحتاج المنتجات غير الدينامكية إلى تشجيع صادراتها أكثر ليصبح معدل نموها موجبا، لتتحوّل إلى منتجات دينامكية، خاصة وأنها تتواجد في أسواق دينامكية، ويمتلك الكثير منها مزايا كامنة.
- دعم المؤسسات التي تنشط في الفروع الكفؤة والصادرات الدينامكية، لأن منتجاتها ستكون لها إمكانيات تحقيق الكفاءة في الأسواق الدولية أكثر من غيرها.

– حماية المنتجات ذات الكفاءة الإنتاجية والتصديرية، على الأقل من خلال فرض تعريفة جمركية مناسبة على الواردات المنافسة لها.

– وضع إستراتجية تصديرية متناسقة مع إستراتجية صناعية تُشجّع المنتجين الوطنيين، فالتعديل الجبائي لقانون المالية 2015 والذي نص على خفض الضريبة على أرباح الشركات للمؤسسات المستورة من 25% إلى 23% ورفعها بالنسبة للمؤسسات المنتجة من 19% إلى 23%، يؤكد على التضارب بين مختلف الهيآت المشرفة على الصناعة والتجارة. إن التعديل السابق لا يضر فقط بالمنتجين وبتنمية القطاع الإنتاجي بل يؤدي إلى تحوّلهم إلى الاستيراد بدل الإنتاج والتصدير، هذا ما يؤكد التباعد بين الآليات الموضوعة من الناحية النظرية وبين كيفية تنفيذها في الواقع. حتى أن إعادة النظر في النسب السابقة وتعديلها يدل على عدم وجود نظرة شاملة وبعيدة المدى على ما يجب أن يُتخذ كإجراءات لتشجيع الإنتاج الوطني.ومنه يصبح إحداث التكامل ضروري من خلال وضع هيأة واحدة مشرفة على تنفيذ الإستراتجية التصديرية يمكنها التنسيق مع عدة جهات لها علاقة بالتصدير كالصناعة، التجارة والجمارك، عوض وجود عدة هيآت تتعارض آلياتها كما هو موجود حاليا.

– توسيع الأسواق الخارجية أمام المنتجات الوطنية، خاصة تلك التي هي أسواق واعدة. يكون ذلك من خلال تعزيز الإتحاد الجمركي بين الدول العربية، بالنسبة للمنتجات الكفؤة، حتى أن اتحاد الأسواق المتجاورة يكون دافعا لجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة التي تتوجه إلى الأسواق الواسعة، كذلك عن طريق الاتفاقيات الثنائية مع بعض الدول الإفريقية التي كانت أسواقها مهمة للصادرات الجزائرية، وتفرض تعريفات جمركية عالية، ومنه تسهيل دخول المنتجات الوطنية إليها.

3– بعض الاقتراحات التي تتعلق بالسياسة التكنولوجية: هناك الكثير من الآليات والهيآت التي وضعتها الدولة من أجل بناء القدرات التكنولوجية، خاصة في مجال البحث والتطوير، ولكن الارتباط بين القطاع الإنتاجي وتطوّر تلك القدرات كان ضعيفا، لهذا فإنه من الضروري:

– رفع مستوى الإنفاق على البحث العلمي، ليس في شكل مكافآت والتي تمتص معظم ميزانية البحث، ولكن لتمويل الأبحاث التطبيقية، خاصة المرتبطة بالتطوير التكنولوجي.

– رفع عدد الباحثين، بشكل خاص في التخصّصات التكنولوجية التطبيقية، المرتبطة بالقطاع الإنتاجي.

– رفع مستويات استيعاب التكنولوجيا الأجنبية من طرف المؤسسات الوطنية، حتى تتمكن من الوصول إلى مرحلة الابتكار.

– تثمين المبادرات الفردية في الابتكار والتطوير في القطاع الإنتاجي، ليس فقط من خلال التقريب بينهم في المعارض، ولكن تقديم الدعم المادي للمؤسسات التي تتبنى فعلا تلك الابتكارات وتحوّلها إلى منتجات جديدة، وربما حتى استحداث فروع إنتاجية جديدة.

– رغم أهمية المبادرات الفردية في البراءات المسجلة على المستوى الوطني، إلاّ أنها يجب أن تكون من خلال الجماعي في المؤسسات، لأنه في هذه الحالة يسهل تبنيها وتطبيقها. لكي يتحقق ذلك، لا بد أن يكون نشاط البحث والتطوير محورا مهما في نشاط المؤسسة، ويستند إلى حل المشاكل التي تواجهها. هنا يمكن أن يكون للدولة دورا بتعويض المؤسسات عن تكاليف أبحاثها التي أدت فعلا إلى ابتكارات جديدة.

– تقوية الروابط بين الأبحاث الجامعية واحتياجات القطاع الإنتاجي، ولا يخلق تلك الروابط إلاّ المؤسسات نفسها إذ يجب عليها أن تهتم بعرض مشاكلها أمام الجامعة التي هي بحاجة إلى مواضيع بحث جديدة، خاصة وأن وزارة التعليم العالي والبحث العلمي مستعدة لتمويل ذلك النوع من الأبحاث في إطار برامج البحث التي تشرف عليها.

– تسجيل الابتكارات الناتجة عن الأبحاث الجامعية كبراءات، لتشجيع الطلبة على البحث الجدي.

– تشجيع الارتباط بشبكات البحث العالمية، ولكن يستلزم ذلك توفير بنية تحتية تكنولوجية جاذبة لتلك الشبكات.

– إيجاد آليات فعّالة لنقل التكنولوجية عن طريق الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

4– بعض الاقتراحات التي تتعلق بالسياسة التكوينية: أظهرت الدراسة أن هناك تطوّرا في القدرات البشرية، ولكن في المقابل لم يكن هناك تثمين لتلك القدرات، إذ يجب:

– إعداد برامج تعليمية تهتم بنوع المهارات التعليمية المقدمة للتلاميذ والطلبة.

– تقليص نسب الإخفاق والتسّرب المدرسي اللذا ن يعودان سلبا على القدرة المجتمعية، من خلال الدراسة الجدية لأسباب الظاهرة.

– رفع نسبة استقطاب مراكز التكوين للتلاميذ المتسربين والمخفقين في الدراسة.

– رفع مستوى الكفاءات من الناحية العلمية والتطبيقية، وهنا يعتبر التكوين المهني حلقة مهمة في بناء تلك القدرات لما يوفره من تدريب مباشر للتطبيقات التكنولوجية، وغيرها.

– الارتباط بالشبكات الدولية في مجال البرامج والتكوين والتدريب لمسايرة التطوّرات الجديدة، سواء على مستوى المكوِنين أو المكوَنين.

– أن لا يكون التكوين المهني ملجأ للفاشلين في الدراسة، بل يجب أن يكون مركزا لتكوين وصقل المهارات حتى بالنسبة للمتأهلين من شهادة البكالوريا، إذ يحتاج القطاع الإنتاجي إلى المكونين تطبيقيا في عدة مجالات تقنية ومهنية قادرة على أداء وظائفها مباشرة.

– اهتمام المؤسسات الوطنية بتأهيل عمالها واطلاعهم على المعارف والتقنيات الحديثة باستمرار، خاصة في المراكز والمعاهد المتخصّصة.

– ضرورة مساهمة الاستثمارات الأجنبية المباشرة في تكوين العمال والإطارات، ونقل المهارات إليهم من خلال التكوين المباشر في مجالات استثماراتها.

– ومنه ضرورة توفير عدد كبير من الأفراد المؤهلين، تأهيلا عاليا في مختلف التخصّصات الصناعية.

ثالثا: أفاق الدراسة

في الأخير، إن هذا البحث يفتح أفاقا دراسية عديدة لاستكمال نتائجه، ومن الجوانب التي نراها لا تزال تستحق البحث هي:

– دراسة الحواجز والفرص في اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة بالنسبة للصادرات المحتملة والفعلية للجزائر.

- تحديد المنتجات الكفؤة في الإنتاج الوطني، والتي تعطي نتائج أفضل من الفروع.
- تقييم مواطن القوة والضعف في الفروع المستهدفة.
- دراسة المنافسين للمنتجات وللصادرات الوطنية في الأسواق الدولية، من حيث قدراتهم الإنتاجية، التسويقية والتكاليف وغيرها.
- دراسة تفصيلية للآليات المناسبة التي تساهم فعلا في زيادة الصادرات من الفروع والمنتجات المهمة، التي حدّدناها في البحث.

الملاحق

الملحق رقم 1: تطور مؤسسات التكوين والتعليم المهنيين للفترة 2000-2010

البيانات	2000	01	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
مركز التكوين المهني والتمهين:											
عدد المؤسسات	635	664	708	726	734	778	802	833	862	950	958
الطاقة الاستيعابية	154.285	158.940	167.980	160.775	162.890	174.800	182.330	190.080	197.680	222.580	225.180
المعهد المتخصص للتكوين المهني:											
عدد المؤسسات	84	83	89	92	92	94	97	104	116	116	118
الطاقة الاستيعابية	27.835	27.085	31.015	30.920	31.380	33.375	34.875	36.225	46.125	46.125	46.925
معهد التكوين المهني:											
عدد المؤسسات	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6
الطاقة الاستيعابية	2.070	2.070	2.220	2.220	2.120	2.120	2.150	2.150	2.150	2.150	2.150
المجموع:											
عدد المؤسسات	725	753	803	824	832	878	905	943	984	1072	1082
الطاقة الاستيعابية	184.190	188.095	170.289	193.915	196.360	10.295	219.355	228.455	245.955	270.855	274.255

المصدر: Annuaires statistiques de l'Algérie, N° 21(2005), 24(2008), 27(2011), 28(2012)

الملحق رقم 2 : معدلات نمو القيمة المضافة والإنتاجية لفروع الصناعات التحويلية

1 -الصناعات الحديدية والتعدينية والميكانيكية والكهربائية

الجدول1: معدل نمو القيمة المضافة للفروع لفترة 2000-2012

NAPR	01-00	02-01	03-02	04-03	05-04	06-05	07-06	08-07	09-08	10-09	11-10	12-11	م.ن. 12-00
22	-27,64	7,68	44,12	8,20	27,44	19,83	32,10	42,22	75,81	1,71	5,60	11,48	**20,40**
23	26,48	-41,79	-14,90	19,65	5,93	8,23	39,24	-9,70	-17,67	-19,31	-20,93	-42,78	**-5,94**
24	26,16	-5,33	3,50	8,06	9,26	3,01	19,46	22,90	-13,00	-6,14	0,44	7,30	**6,24**
25	10,31	-5,87	6,81	9,59	0,20	-11,49	-15,55	17,56	-18,3	18,71	11,24	15,02	**3,11**
26	963,62	-90,33	-17,84	33,99	88,08	-39,06	-58,50	563,96	21,76	-25,81	-22,99	-39,81	**83,16**
27	0,25	0,51	2,56	-18,93	-7,87	1,42	-1,76	-6,69	-26,70	14,02	0,20	12,63	**-2,59**
28	28,80	4,64	14,21	0,27	-3,43	9,48	-4,14	3,18	7,50	-0,10	4,93	8,17	**6.09**
29	26,63	23,75	-5,42	27,10	-0,73	-24,49	8,26	-23,25	51,22	11,45	31,90	4,65	**10.69**
30	7,00	-0,03	11,75	-3,28	-2,12	-2,13	24,68	26,22	0,37	-0,56	1,09	2,02	**5.37**
31	-18,10	23,13	10,53	16,04	-8,70	15,45	-5,66	1,78	7,27	1,45	36,83	1,25	**6.67**
32	295,09	17,35	-10,64	343,01	-71,96	3,71	-50,04	70,88	3,53	-32,49	0,97	30,89	**43.25**
34	1,39	7,31	3,02	7,66	2,40	5,54	4,04	-65,56	-0,44	14,65	-0,77	-2,98	**-2.18**
35	-23,40	-16,95	11,11	34,62	-19,18	-20,83	7,42	-17,98	49,98	2,62	6,79	1,18	**1.04**
70	10,09	-10,54	618,85	5,40	-1,14	16,45	-11,10	22,50	21,81	-10,60	-2,50	17,28	**45,88**

م.ن.: معدل النمو محسوب على أساس المتوسط الهندسي

المصدر: تم إعداده بناء على بيانات الحسابات الاقتصادية المفصلة، وثائق داخلية للمديرية العامة للديوان الوطني للإحصائيات. وهو نفس المصدر بالنسبة لكل الجداول.

الجدول2: معدل نمو الإنتاجية للفترة 2000-2012

م.إ. 12-00	12-11	11-10	10-09	09-08	08-07	07-06	06-05	05-04	04-03	03-02	02-01	01-00	NAPR
7,09	13,23	-13,56	-17,76	40,58	-12,87	0,19	10,62	2,06	-0,01	1,08	-2,62	67,28	**22**
1,81	10,75	-5,47	0,48	-17,09	-8,20	68,19	1,01	5,06	6,27	-0,22	-4,81	-31,20	**23**
-0,17	8,85	-9,17	-2,97	1,45	-7,51	8,64	1,17	-2,73	-0,08	0,01	5,74	-5,27	**24**
-3,35	13,66	-14,54	-8,65	15,00	-3,00	-13,40	-12,46	2,81	-0,58	0,02	-9,55	-8,98	**25**
35,69	19,11	-17,49	-5,77	5,05	-11,63	0,00	5,26	231,97	0,00	0,01	-89,05	365,29	**26**
-2,39	9,40	4,12	-5,05	14,68	-7,06	-4,08	-24,15	-1,07	-0,01	-0,01	6,46	-21,22	**27**
0,67	0,14	-3,26	-0,85	-2,46	-1,13	2,46	-1,71	-1,72	8,20	-0,10	2,13	6,42	**28**
21,00	254,44	-16,06	2,92	0,69	-12,27	-12,45	-5,67	-5,91	0,01	0,01	23,12	50,14	**29**
69,27	12,79	-13,30	-6,31	5,75	-7,91	-0,37	-3,46	-22,02	-0,30	0,01	905,38	214,94	**30**
1,52	13,88	-15,28	-12,91	19,41	-0,81	-14,23	10,68	-3,83	-10,79	0,03	23,17	9,94	**31**
53,56	49,14	-15,02	-36,60	-16,67	343,55	-61,31	19,83	-63,12	141,22	-0,11	9,99	375,60	**32**
-4,90	1,25	-18,54	29,09	5,32	-39,38	0,00	-2,91	0,59	0,00	0,01	4,17	-36,47	**34**
3,54	13,49	-12,71	-10,78	9,43	-6,80	-2,44	-18,24	-9,51	25,56	0,05	43,42	12,78	**35**
0,67	**-0,40**	**1,47**	**-1,15**	**-0,50**	**-1,96**	**0,00**	**8,70**	**1,91**	**0,00**	**0,01**	**0,00**	**0,00**	**70**

م.إ: معدل تطور الإنتاجية

2 -صناعة مواد البناء والخزف والزجاج:

الجدول3: معدل نمو القيمة المضافة للفروع لفترة 2000-2012

م.ت. 12-00	12-11	11-10	10-09	09-08	08-07	07-06	06-05	05-04	04-03	03-02	02-01	01-00	NAPR
5,58	12,19	14,48	-2,04	8,86	23,29	-19,6	15,34	-15,97	34,63	2,68	2,30	-7,87	**36**
2,35	0,91	9,01	7,65	14,20	4,73	-22,37	0,36	1,83	3,11	-4,58	4,23	9,64	**37**
-1,03	0	-100,00	0,02	19,75	-7,67	0,00	-1,77	11,54	-14,56	-52,57	-39,92	198,22	**38**
12,69	0,15	7,02	7,51	13,53	2,09	30,35	15,23	17,48	41,54	-15,12	8,59	25,12	**39**
6,70	6,22	0,66	-2,58	0,06	5,56	-2,31	5,35	2,18	11,50	4,80	23,65	25,74	**40**

الجدول4: معدل نمو الإنتاجية للفترة 2000-2012

م.ت. 12-00	12-11	11-10	10-09	09-08	08-07	07-06	06-05	05-04	04-03	03-02	02-01	01-00	NAPR
0,83	-10,90	6,61	11,23	5,35	-18,12	-10,63	3,70	-17,94	25,53	-1,78	0,04	17,96	**36**
-0,48	13,46	-14,19	13,15	-2,12	-5,08	-15,61	-2,70	-4,16	0,42	1,25	14,46	-4,14	**37**
-1,03	0,00	-100,00	-7,03	6,81	-6,54	0,00	-5,66	48,91	0,00	1,01	-67,94	135,52	**38**
2,54	10,42	-10,66	-1,91	2,98	2,81	11,80	10,41	2,90	32,68	-18,68	14,40	-25,30	**39**
1,69	-0,30	0,19	-3,85	3,58	-6,31	2,27	-2,54	-1,25	-0,51	0,52	26,02	2,77	**40**

3 -صناعة الكيمياء والمطاط والبلاستيك:

الجدول5: معدل نمو القيمة المضافة للفروع لفترة 2000-2012

م.ت. 12-00	12-11	11-10	10-09	09-08	08-07	07-06	06-05	05-04	04-03	03-02	02-01	01-00	NAPR
3,55	-12,21	-21,10	-2,00	27,94	3,38	-27,58	5,55	2,53	9,52	30,70	10,28	17,34	**44**
9,07	18,09	24,10	1,79	-0,55	4,71	7,59	9,38	16,03	6,10	-0,91	61,34	-36,16	**45**
-7,65	58,12	-23,63	31,37	8,71	-22,33	-33,47	-41,12	-10,90	-3,60	-8,69	23,38	-63,45	**46**
5,29	1,37	9,04	-12,79	5,34	4,09	2,27	0,60	-8,15	6,64	9,31	9,15	37,47	**47**
2,53	2,69	12,50	-9,84	-2,62	6,04	3,70	10,22	2,47	14,20	-0,26	1,53	-10,00	**48**
5.80	2,68	0,11	5,48	4,35	9,89	3,00	6,38	3,53	17,58	-0,05	7,61	9,11	**49**
16,58	15,29	12,51	14,12	6,60	22,67	22,84	96,90	-4,29	18,91	13,19	5,41	-21,07	**50**
6.19	3,50	4,20	7,56	18,69	14,06	-11,80	8,79	9,85	10,71	0,56	15,14	-6,61	**51**
135,37	2,49	-1,58	25,82	1,20	9,79	15,94	3366,40	-6,00	14,62	-4,00	-13,51	5,53	**52**

الجدول6: معدل نمو الإنتاجية للفترة 2000-2012

م.ت. 12-00	12-11	11-10	10-09	09-08	08-07	07-06	06-05	05-04	04-03	03-02	02-01	01-00	NAPR
-0,70	13,72	-12,22	-4,95	3,70	-4,50	0,90	-1,77	-2,20	-0,08	0,70	9,88	-11,27	**44**
2,65	-0,80	2,11	-2,60	2,04	-7,66	15,31	1,80	-7,07	-11,91	71,01	-10,21	-17,37	**45**
-6,32	14,16	-14,39	-6,92	7,31	-3,85	0,00	-8,26	-9,95	-13,37	-0,31	21,79	-59,73	**46**
1,76	8,95	-10,67	3,20	7,16	-2,94	-2,21	-13,79	-1,65	0,62	2,31	3,96	26,71	**47**
0,43	0,74	2,08	-3,02	-0,81	2,89	0,00	-1,49	1,51	0,84	2,24	0,37	-0,17	**48**
-2,16	13,24	-12,84	-3,82	-1,64	0,55	-0,19	4,83	-0,45	1,81	-1,25	3,66	-29,25	**49**
5,17	15,16	-2,32	1,96	-4,59	-6,68	1,38	81,48	-11,60	1,88	9,53	-3,80	-16,94	**50**
3,84	2,46	1,70	2,55	9,15	2,56	18,09	3,08	0,87	16,54	5,24	8,74	-24,23	**51**
19,28	-0,65	2,24	-2,47	1,15	-3,46	0,66	259,07	0,68	0,34	-3,47	0,32	3,42	**52**

4 -الصناعات الغذائية والتبغ:

الجدول7: معدل نمو القيمة المضافة للفروع لفترة 2000-2012

م.ت. 12-00	12-11	11-10	10-09	09-08	08-07	07-06	06-05	05-04	04-03	03-02	02-01	01-00	NAPR
5,51	-0,97	-0,15	2,14	7,77	1,78	-7,60	-2,78	6,06	2,73	11,95	8,33	33,18	**53**
14,12	49,13	2,42	4,82	47,94	6,03	14,37	-2,28	20,00	35,04	-5,77	-10,21	9,58	**54**
6,04	7,64	9,71	-0,66	8,28	6,58	6,24	1,54	13,74	11,50	2,28	-1,42	7,24	**55**
125,01	43,91	-6,91	418,97	76,68	28,87	106,60	68,66	5,58	15,33	381,71	-77,87	639,68	**56**
-5,65	2,51	-2,29	7,40	-29,59	3,16	61,57	15,74	-9,61	-23,94	-40,83	-25,25	-22,61	**57**
12.64	12,56	11,94	6,65	18,46	4,38	16,44	17,41	9,85	4,16	10,57	-6,25	46,36	**58**
13.47	7,75	30,95	9,12	-8,92	33,86	-5,93	30,07	-29,73	-23,07	4,91	139,33	-16,37	**59**
6,99	6,18	10,31	9,53	15,88	2,15	4,82	6,86	10,65	4,72	5,39	8,05	-0,53	**60**
8,10	8,57	9,01	-5,40	2,15	-1,27	-2,04	2,54	10,95	13,96	-0,78	25,20	35,02	**61**
7,09	21,05	7,25	9,93	13,91	4,30	2,28	5,24	-4,24	6,25	4,16	31,67	-15,95	**62**
3,68	6,72	15,71	20,55	-6,17	6,86	-11,48	1,69	-16,32	10,95	-3,56	16,52	3,45	**63**

الجدول8: معدل نمو الإنتاجية للفترة 2000-2012

م.ت. 12-00	12-11	11-10	10-09	09-08	08-07	07-06	06-05	05-04	04-03	03-02	02-01	01-00	NAPR
-1,55	12,50	-20,03	7,59	4,09	-28,90	0,00	-5,66	-3,50	0,00	-1,96	20,99	-2,78	**53**
-0,14	49,13	1,23	1,27	-3,39	-4,86	11,62	11,39	10,29	-1,90	-13,01	-32,71	-28,39	**54**
6,64	12,06	-5,82	5,80	6,42	-15,63	-6,75	21,25	15,76	18,22	0,12	14,49	14,50	**55**
93,83	47,35	-59,39	702,37	72,68	9,98	44,17	46,50	20,26	-10,80	275,17	-79,23	246,94	**56**
4,53	-2,56	-2,25	31,46	-44,30	-12,03	-40,51	6,09	-32,77	-2,86	-1,35	123,79	42,48	**57**
0,93	0,34	0,71	4,71	12,38	6,67	9,83	9,62	7,30	2,61	-0,86	-27,31	-14,14	**58**
12,70	-18,97	38,64	-14,97	-7,20	52,42	-26,56	40,28	-33,69	-23,44	1,27	153,12	5,65	**59**
1,03	-0,39	4,17	-5,42	1,01	-1,28	1,94	-0,27	5,00	2,63	3,03	1,10	0,83	**60**
2,16	0,52	1,46	-5,55	1,52	-1,60	7,32	1,02	1,94	-0,36	1,47	3,36	14,92	**61**
-0,71	-0,37	1,99	-2,36	0,13	-1,55	1,79	0,67	-3,28	-0,60	0,74	2,73	-8,37	**62**
-4,23	-0,36	2,53	-4,93	4,36	0,47	0,77	-3,05	-1,38	0,00	1,00	-0,50	-48,58	**63**

5 -صناعة النسيج والألبسة:

الجدول9: معدل نمو القيمة المضافة للفروع لفترة 2000-2012

م.ت. 12-00	12-11	11-10	10-09	09-08	08-07	07-06	06-05	05-04	04-03	03-02	02-01	01-00	NAPR
1,30	-4,64	-11,03	-6,67	-0,81	5,93	-12,06	-7,00	6,03	-11,25	-5,35	-14,53	80,48	**64**
3,52	5,33	-1,13	-4,84	16,36	-2,68	-2,40	-3,39	4,97	6,36	11,99	7,87	4,00	**65**

الجدول10: معدل نمو الإنتاجية للفترة 2000-2012

م.ت. 12-00	12-11	11-10	10-09	09-08	08-07	07-06	06-05	05-04	04-03	03-02	02-01	01-00	NAPR
2.23	17,62	-9,38	-3,14	3,55	-4,43	3,08	-5,97	1,19	6,90	3,66	-6,83	21,00	**64**
1,83	3,34	-1,40	-1,99	2,21	-0,90	4,78	-2,10	-1,34	0,99	3,19	1,91	13,35	**65**

6 -صناعة الجلود والأحذية:

الجدول11: معدل نمو القيمة المضافة للفروع لفترة 2000-2012

م.ت. 12-00	12-11	11-10	10-09	09-08	08-07	07-06	06-05	05-04	04-03	03-02	02-01	01-00	NAPR
-5,76	11,41	-10,99	4,14	-8,90	6,58	-4,94	-17,19	-11,40	-1,07	0,59	-6,77	-29,83	**66**
2,83	1,33	1,91	1,41	2,31	7,27	-8,67	-3,71	3,61	10,57	-5,89	19,98	4,14	**67**

الجدول12: معدل نمو الإنتاجية للفترة 2000–2012

م.ت. 12–00	12–11	11–10	10–09	09–08	08–07	07–06	06–05	05–04	04–03	03–02	02–01	01–00	NAPR
–2,01	13,11	–14,11	–2,90	4,11	–3,00	0,79	–5,59	3,27	1,67	2,30	–2,81	–20,52	**66**
5.48	7,09	–0,92	–0,16	–0,12	–0,02	9,10	4,82	–7,24	–3,35	–0,03	68,17	–9,39	**67**

7 -صناعة الخشب والفلين وورق الطباعة:

الجدول13: معدل نمو القيمة المضافة للفروع لفترة 2000–2012

م.ت. 12–00	–11 12	11–10	10–09	–08 09	–07 08	07–06	06–05	05–04	04–03	03–02	02–01	01–00	NAPR
5,30	–0,97	–0,15	2,14	7,77	1,78	–7,60	–2,78	6,06	2,73	11,95	8,33	33,18	**68**
–0.59	49,13	2,42	4,82	47,94	6,03	14,37	–2,28	20,00	35,04	–5,77	–10,21	9,58	**69**
–13,19	7,64	9,71	–0,66	8,28	6,58	6,24	1,54	13,74	11,50	2,28	–1,42	7,24	**71**
2.72	43,91	–6,91	418,97	76,68	28,87	106,60	68,66	5,58	15,33	381,71	–77,87	639,68	**72**
10,55	2,51	–2,29	7,40	–29,59	3,16	61,57	15,74	–9,61	–23,94	–40,83	–25,25	–22,61	**73**

الجدول14: معدل نمو الإنتاجية للفترة 2000–2012

م.ت. 12–00	12–11	11–10	10–09	09–08	08–07	07–06	06–05	05–04	04–03	03–02	02–01	01–00	NAPR
–0,94	–0,68	2,57	–3,37	6,98	–3,18	9,56	0,62	–1,94	1,36	–3,93	–2,33	–16,68	**68**
2,93	5,12	8,75	–12,50	2,06	7,74	7,58	0,77	–2,21	–1,13	9,31	–0,69	10,57	**69**
–7,19	0,20	3,22	–5,49	1,85	1,32	0,00	–8,26	11,91	0,00	1,01	–39,48	–50,65	**71**
–0,07	8,37	–35,15	–1,31	1,21	4,63	0,24	7,26	17,93	3,64	10,88	15,45	–32,38	**72**
0.17	12,76	–13,43	–4,48	1,51	–2,78	–0,60	0,76	–2,48	8,61	2,62	21,06	–20,88	**73**

الملحق رقم 3: تطور قيمة الصادرات لمختلف المنتجات للفترة 2001-2013

(الوحدة: ألف دولار أمريكي)

HS4	المنتجات	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
0403	مخيض اللبن والزبادي	0	252	4587	4725	4751	3613	1995	2848	2022	920	498	2071	4712
0402	ألبان وقشدة مركزة ومحلات	0	31	0	55	114	271	7	1	182	177	256	130	121
0406	الجبن واللبن الرائب	0	4	305	489	157	60	5	25	24	1	215	50	0
1512	القرطم وعباد والشمس	14	16	525	579	0	0	68	546	596	6731	8181	6705	1353
1522	بقايا والمخلفات الدهنية	265	2286	3682	2259	2789	3253	4005	3391	1843	1995	2505	2826	1674
1507	زيت الصويا وجزئياته غير معدلة كميائيا	0	0	0	0	0	0	339	8309	922	399	1040	494	1
1509	زيت الزيتون وجزئياته غير معدلة كميائيا	40	3	35	9	261	1308	206	90	218	100	53	96	200
1515	الدهون النباتية وجزئياتها	0	5995	1956	6422	4032	2978	26	16	30	16	38	42	4
1701	قصب السكر وسكروز	0	0	0	0	0	2737	1712	112	6586	231352	265045	207975	272487
1703	دبس ناتج عن تكرير السكر	228	270	19	1706	1997	1810	1344	1669	2549	2240	2725	3960	3175
1704	سكر القصب/الشمندر	10	4	3	28	28	0	79	10	39	9	5	69	3
1702	السكريات الأخرى في الحالة الصلبة؛ شراب السكر	0	0	18	0	0	0	3	1	7	94	1	22	14
1804	زبدة الكاكاو ,,,,,,,,,,	2205	3533	3629	5306	6899	4392	4609	6720	5183	2888	1131	2593	5810
1806	الشكولاتة ومحضرات غذائية بها كاكاو	0	0	30	108	2	48	33	19	447	31	56	7930	43
1902	المعكرونة والكسكسي	21	12	239	184	1652	2462	7935	12958	20088	0	497	2365	15846
1905	الخبز والبسكويت	44	97	227	218	129	151	1147	1812	1995	1288	3446	495	183
1904	منتجات الحبوب المتحصل عليها بالنفخ او الحرق	0	12	0	0	3	0	31	5	11	2	22	19	23
2009	الفاكهة والخضار ، عصائر غيرمخمرة	227	106	140	204	382	162	144	406	405	448	1563	39	781
2002	طماطم محضرة ومصبرة	0	3	2	240	1	37	218	270	22	50	757	29	84
2005	فواكه اخرى محضرة ومصبرة	320	405	178	289	63	95	63	4	12	32	14	21	3
2007	المربيات والهلام، مربى البرتقال، عصائد، عجائن،,,,	6	2	5	0	10	0	37	7	16	6	11	73	24
2005	خضر أخرى محضرة / محفوظة بغير الخل	320	405	178	289	63	95	63	4	12	32	14	21	3
2103	صلصات التوابل ,,,,,,,,	0	37	101	431	173	81	13	36	6	15	29	26	36
2106	محضرات غذائية ,,,,,,,,	1	9	126	29	52	327	15	2	43	112	131	31165	287
2202	مياه معدنية ومياه غازية مسكرة	137	1755	2592	2537	2341	6628	16882	28839	22296	26752	26620	1215	33718
2201	م .م طبيعية وصناعية غازيةغير مسكرة	3	7	19	3	340	80	156	2	20	115	317	45	65
2403	بدائل التبغ المصنعة وغيرها مرمنتجات التبغ،	21	31	23	28	26	32	22	31	48	46	56	55	232
2402	السيجار والسجائر ,,,,,,	124	169	179	244	0	182	52	0	0	4	5	3	1
2401	التبغ غير المصنع	0	0	0	0	0	0	251	2428	31	361	2	0	0

الملحق رقم 3: تطور قيمة الصادرات لمختلف المنتجات للفترة 2001-2013

(الوحدة: ألف دولار أمريكي)

2510	الكالسيوم والفوسفات	16771	16678	10884	18282	20872	37868	57084	137172	75843	43962	128256	152888	96689
2501	الملح	3016	3903	988	860	1224	684	977	1442	1309	1407	5368	1190	913
2523	الأسمنت	0	96	44	306	128	6201	6551	49901	16149	8849	6613	2883	2178
2508	الطين	291	148	145	263	126	104	265	442	299	198	296	261	4
2515	الرخام والحجر الجيري ,,,,,,	446	384	210	133	322	207	114	75	33	10	26	148	248
2620	رماد وبقايا محتوية على معادن ثمينة ,,,,,	1016	255	501	535	100	2491	3075	1227	3759	5644	14443	6717	3142
2814	بشادر لامائي ,,,,,	53891	60356	88424	104718	160712	159923	164889	301081	147002	195949	371240	420763	303851
2804	غازات نادرة	22427	81163	25743	23948	29001	24959	30265	51329	45763	43386	39202	26170	39011
2807	زيت حامض الكبريت ,,,,,,	0	273	347	487	555	377	758	3110	814	168	390	208	0
2811	مركبات الأكسوجين	451	900	460	634	637	820	936	84	37	0	0	1	1
2844	العناصر الكيميائية المشعة والنظائر المشعة مركباتها	0	8	10	9	43	44	26	29	66	374	244	96	58
2833	الكبريتات، والشبة كبريتات	21	54	31	36	49	20	11	40	61	0	0	0	0
2836	الكربونات؛ فوق كربونات؛ كربونات الأمونيوم	0	1	1	0	11	26	106	63	575	751	743	366	524
2901	الهيدروكربونات اللاحلقية	11989	5382	4594	68	2682	4235	62	9	0	0	12	18	0
2905	كحولات لا دورية ومشتقاتها	18280	12747	26374	18573	23857	30908	34675	23330	17058	27621	41731	34015	45250
2904	المشتقات الهيدروكربونية	0	0	0	0	0	24	3843	12413	12697	8615	3529	6431	7640
2942	مركبات عضوية	0	0	0	0	0	26	34	58	27	54	168	112	117
3004	مخاليط دواء في جرعة	337	477	768	966	658	952	2844	1617	2463	1310	843	1557	2129
3003	مخاليط دواء ليست في جرعة	0	0	0	77	225	0	0	43	148	0	60	193	115
3102	أسمدة أزوتية معدنية,,,,,	44904	19113	43995	39633	53788	8266	1850	1304	0	2557	9027	9338	38368
3105	خليط النيتروجين,,,,,,	0	0	0	0	0	13	103	128	144	37	0	25	75
3103	أسمدة معدنية بالبوتاسيوم	341	161	0	4984	592	14	704	1747	0	0	638	0	0
3307	مستحضرات التجميل الشخصية	0	6	4	0	36	42	57	583	677	565	331	376	245
3303	عطور الحمامات	3	18	56	13	54	105	255	288	290	364	346	255	9
3301	الزيوت العطرية	0	31	2	0	1	8	41	998	86	58	47	28	1
3302	خليط عطور ,,,,,,,,,,,,,	0	3	0	3	5	2	124	10	104	48	144	0	
3304	مواد التجميل	3	0	1	9	16	7	11	2	11	19	3	3	11
3402	مواد الغسيل وتنظيف	30	218	13	37	24	53	79	216	4479	3769	4910	258	14
3401	الصابون ,,,,,,	3203	10997	18897	188	43	157	162	143	128	50	9	180	44
3814	مزيلات الطلاء	0	0	0	5	73	63	253	179	0	159	1591	566	276

الملحق رقم 3: تطور قيمة الصادرات لمختلف المنتجات للفترة 2001–2013

(الوحدة: ألف دولار أمريكي)

3815	محضرات ,,,,,,,,,,,,,	0	0	0	0	0	22	63	114	169	138	179	18	82	110
3824	محضرات الصناعات الكيميائية	41	231	517	866	566	132	276	508	181	515	0	36	1498	
3923	منتجات التعبئة والتغليف	68	279	849	917	2224	17115	4591	4420	5144	3535	2085	3464	4273	
3920	شرائط البلاستيك	11	61	151	150	185	232	805	873	1200	799	1517	1449	506	
3926	مواد بلاستيكية أخرى	56	15	21	28	159	3930	4046	245	212	103	226	76	129	
3921	لوحات أخرى، وصحائف، من المواد لبلاستيكية	0	0	4	6	95	33	25	71	128	2	18	6	0	
3906	البوليمرات الاكريليك بأشكالها الأولية	0	8	0	0	0	0	59	13	47	0	9	4	15	
4011	إطارات هوائية مطاطية	0	48	781	2985	4479	18986	23148	22800	12135	11131	15258	9981	7328	
4016	مواد مطاطية مبركنة	711	70	22	108	50	39	36	20	56	55	29	101	75	
4012	الاطارات الصلبة ,,,,,,	0	0	17	0	96	584	986	614	297	237	213	96	76	
4013	الأنابيب الداخلية من المطاط ,,,,	0	4	5	0	31	339	1032	586	296	164	135	45	11	
4009	خراطيم من المطاط مبركن وصلب	20	51	14	41	202	82	15	106	22	27	3	1	14	
4503	منتجات من الفلين الطبيعي	5907	4818	7549	9289	8854	7597	5970	5766	2238	1890	3605	2477	1487	
4501	الفلين الطبيعي ,,,,	3313	23	39	8	0	11	68	826	466	446	2011	1724	908	
4504	مصنوعات من فلين مكتل	1528	1579	1762	2511	2511	3874	4908	3121	1072	778	1507	825	1231	
4502	ألواح الفلين الطبيعي	3393	245	422	145	210	0	4	89	5	0	0	59	0	
4819	صناديق تعبئة من ورق مقوى	8	3561	1487	1637	2057	1170	1440	1834	375	1358	929	620	1416	
4823	الورق المقوى،وورق الترشيح	0	500	2403	766	930	218	241	52	143	359	486	351	326	
4820	سجلات ، دفاتر الطلبات	1	3207	23	54	137	53	120	6	11	11	8	53	0	
4818	ورق الحمام ، المناديل ,,,,,	26	14	22	86	68	57	332	111	2053	1423	1754	0	5	
5705	سجاد وأغطية الأرضيات	70	363	471	840	1165	1708	1598	924	521	105	0	0	0	
5801	نسيج الأقمشة وقطيفة,,,,	739	712	512	105	104	0	0	0	0	0	0	0	0	
5803	شاش وضمادات,,,,,	0	0	0	0	95	450	1776	895	0	114	329	63	166	
6304	منتجات التأثيث	173	328	556	124	350	210	154	46	42	0	1	14	0	
6303	ستائر خارجية وداخلية	82	117	287	12	14	4	14	85	1	0	4	4	0	
6301	أغطية	0	2	165	336	753	311	466	335	348	172	29	0	9	
6302	أفرشة السرير ، الطاولات	14	31	169	91	49	97	22	22	10	0	3	0	0	
6405	الأحذية	216	213	117	168	111	100	9	55	2	1	0	0	0	
6406	أجزاء من الأحذية	101	10	4	6	117	141	91	204	121	0	0	0	0	
6809	منتجات من الجص	0	1	0	0	0	2	1	0	1339	2714	3038	4380	6986	

الملحق رقم 3: تطور قيمة الصادرات لمختلف المنتجات للفترة 2001–2013

(الوحدة: ألف دولار أمريكي)

6802	الحجر / بناء (عدا حجر الأردواز)، الخ	7	24	16	61	13	0	0	7	0	6	5	4	4
6810	مواد من الاسمنت والخرسانة/احجار اصطناعية	0	5	0	0	0	1	12	14	10	15	2	7	45
6908	البلاط ، الفسيفساء	2393	3128	915	239	192	559	959	1330	1075	692	3	292	965
6910	أحواض ، حمامات ,,,,,	358	938	763	747	919	1041	774	779	729	443	152	148	150
7005	تقويم الزجاج والأمواج,,,,,	0	0	0	0	0	0	218	17304	16073	19878	19071	11960	14145
7007	زجاج السلامة ,,,,	14	7	0	58	0	4	10	1	80	7055	8036	8832	8715
7010	حاويات من الزجاج ,,,,,,	0	0	0	0	221	3	78	1191	381	116	18	14	19
7013	زجاجيات المائدة ,,,,,,	30	290	897	404	660	271	394	13	235	0	0	0	0
7108	ذهب خام أو نصف مصنع	0	0	0	0	0	3659	1607	1576	26400	8188	883	0	0
7201	صلب خام ,,,,,	3618	2669	2324	17930	6012	8005	15450	28251	5833	6796	14104	14205	11303
7208	منتجات مسطحة من حديد	7803	28471	11993	39594	27689	65068	112803	55446	7474	14664	23546	10583	4294
7207	أنصاف من الحديد أو الصلب	33847	64447	1467	3727	130	365	14	1113	0	2668	818	4188	1809
7209	غير سبائك الصلب	0	7335	4760	10446	8382	1747	3944	3471	1491	8291	9714	3063	2830
7210	منتجات مطلية من حديد	4036	20084	11119	23045	14699	53004	38692	33911	7194	11280	10128	2758	1430
7204	النفايات الحديدية	3854	16903	27266	63747	105343	134751	88072	190305	83007	33693	0	0	0
7326	منتجات من حديد أو صلب	48	212	63	38	39	80	159	306	56	62	124	2125	45
7307	أنابيب من حديد أو صلب	137	761	125	71	147	92	135	568	183	696	241	1045	470
7304	أنابيب جوفاء من حديد أو صلب	2178	2571	870	2534	759	249	2212	168	1097	48	906	336	289
7305	أنابيب وخراطيم أخرى,,,,,,	1288	1157	2148	2604	4144	0	0	51	0	0	0	0	2
7308	الهياكل من حديد أو صلب	31	54	311	91	137	287	249	392	913	1297	576	190	349
7306	مواسير مجوفة من حديد أو صلب	19	68	46	32	226	280	329	4435	257	315	179	118	0
7318	مسامير ، براغي ,,,,,	28	366	75	278	125	507	658	93	79	240	58	115	49
7312	الحبال و الكابلات من حديد أو صلب	89	67	128	10	162	91	3	560	291	82	2	46	60
7323	منتجات منزلية من حديد أو صلب	68	29	41	116	29	92	68	85	48	10	0	7	0
7407	قضبان من النحاس	0	120	859	167	223	872	161	1032	64	122	0	84	261
7403	النحاس والسبائك غير مشكل	1180	175	281	175	147	650	122	0	446	2350	988	0	0
7404	النفايات والخردة من النحاس	10689	15825	21354	18569	49330	101489	81162	85594	2642	0	0	0	0
7405	سبائك النحاس ,,,,,,	698	227	353	353	38	770	2670	593	1272	637	137	0	0
7601	ألمنيوم خام ,,,,,	80	902	2410	976	2829	2583	632	1893	1401	7793	1263	0	0
7615	ادوات منزلية من الالمنيم ,,,,,	45	60	11	9	0	0	30	17	26	0	0	15	0

الملحق رقم 3: تطور قيمة الصادرات لمختلف المنتجات للفترة 2001–2013

(الوحدة: ألف دولار أمريكي)

7602	نفايات وخردة من ألمنيوم	5274	7004	8779	2331	4993	24711	9368	17996	1245	0	0	0	0
7801	رصاص بشكله الخام	976	1164	226	215	74	219	355	8221	4747	8735	414	0	0
7901	الزنك بشكله الخام	13949	15206	19295	25433	3850	81334	62005	53352	36764	61418	36224	14845	8683
7902	نفايات الزنك	461	219	259	257	160	1972	959	103	0	0	0	0	0
7903	مساحيق ورقائق الزنك	129	176	103	60	204	1082	115	347	0	0	0	0	0
8207	الأدوات اليدوية والميكانيكية	1295	1892	1806	2730	921	964	1901	5930	5629	4440	1922	5859	4287
8205	أدوات يدوية ، ,,,,,,,,,,	39	32	13	15	58	27	53	94	26	22	15	11	36
8215	ملاعق ، أشواك، سكاكين	202	52	128	46	37	59	6	5	29	0	0	1	0
8203	المبارد، كماشة، ملاقط، الخ.	7	19	1	0	0	0	18	5	0	9	0	10	0
8307	أنابيب مرنة من معادن عادية	0	1	12	0	13	48	70	314	243	358	307	34	304
8431	أجزاء ألات ,,,,,,,,	1127	2259	2567	2742	2780	1913	4066	5297	2325	3189	3016	3867	1586
8413	مضخات السوائل ,,,,,,,,	491	296	195	220	175	286	1331	418	281	566	390	688	323
8421	أجهزة الطرد المركزي ,,,,,	381	691	44	221	26	137	170	110	226	271	877	677	903
8415	مكيفات الهواء ,,,,,,	4	5	12	156	148	60	1017	164	272	200	881	658	763
8481	حنفيات ,,,,,,,الأنابيب	426	485	978	659	326	506	445	559	485	528	435	565	1055
8477	آلات استعراض المفصل,	0	0	103	3	1	0	98	310	2013	0	192	285	0
8425	رافعات ، بكرات ,,,,	134	213	4	723	27	0	42	24	40	38	414	195	0
8471	آلات المعالجة الذاتية للمعلومات	54	1099	128	269	289	205	146	103	72	23	310	192	192
8418	ثلاجات	6	6	7	27	16	10	195	192	196	107	158	184	16
8450	غسالات منزلية	0	1	2	0	0	2	71	0	16	62	114	170	3
8412	محركات اخرى	563	1170	68	63	131	66	260	329	371	263	61	146	310
8479	آلات ذات وظائف فردية ,,,,,	97	136	124	29	3572	310	114	707	44	168	68	109	290
8483	محاور نقل الحركة والسواعد,,,	193	519	49	99	138	62	122	16	12	186	493	107	124
8408	محركات ديزل ونصف ديزل	182	189	76	116	83	2079	58	283	9	55	64	105	13
8414	مروحة الهواء ومضخات الفراغ	1428	102	24	93	537	104	697	674	827	354	483	85	9
8411	توربو الطائرات وأخرى,,,,,,	409	14	8651	1395	1749	58	195	732	8	6	152	63	5
8422	غسالات الأطباق ,,,,,	11	0	0	446	123	54	2247	73	674	599	0	54	1
8473	قطع غيار أجهزة الكمبيوتر وألات مكيفة	16	27	31	40	36	6	45	30	30	19	36	43	72
8482	أسطوانات	37	97	17	25	148	17	76	31	11	109	30	24	26
8484	وصلات من القماش المصنع	98	102	51	63	18	18	17	12	31	88	8	22	15

الملحق رقم 3: تطور قيمة الصادرات لمختلف المنتجات للفترة 2001–2013

(الوحدة: ألف دولار أمريكي)

8409	أجزاء لمحركات السيارات	190	338	86	145	15	103	29	15	67	277	153	19	8
8424	توطبيقات ميكانيكية ,,,,,,,,,	3973	31	97	208	175	760	327	714	98	27	98	19	2
8447	آلات النسيج	15	26	0	61	13	96	33	112	0	28	0	0	0
8438	آلات إعداد الأطعمة والمشروبات	47	0	0	21	22	1455	163	24	8	717	0	0	5
8474	آلات الفرز المنتجات المعدنية	0	180	57	2	40	23	0	790	24	9	195	0	0
8467	معدات العجلات/بلمحرك غير كهربائية	0	27	1	10	206	16	36	5	40	10	1	1	1
8503	قطع غيار للآلات الداخلة في البند. 8501 أو 8502	0	16	6	115	9	19	1	3	2	2	12	8	0
8506	البطاريات الأساسية	76	41	273	3	2	4	120	19	335	571	223	916	90
8536	أجهزة للتحويل,,,,,	230	1766	60	67	140	120	106	196	237	241	251	271	138
8523	دعائم وسائل الاعلام لتسجيل الصوت	0	0	0	2	0	812	524	149	176	74	21	194	167
8517	تجهيزات كهربائية للهاتفو التلغراف	38	0	0	1	370	252	40	1435	19	209	1129	117	34
8544	أسلاك معزولة	10685	3861	1550	2668	150	534	277	11287	86	365	688	97	454
8501	مولدات ومحركات كهربائية	13	54	154	2	32	33	63	53	99	17	271	89	26
8503	قطع غيار للآلات الداخلة في البند. 8501 أو 8502	0	16	6	115	9	19	1	3	2	2	12	8	0
8542	الدوائر المتكاملة إلكترونية	22	27	224	75	734	272	79	130	134	48	61	80	54
8528	أجهزة عرض واستقبال تلفزيوني	25	32	11	481	208	73	366	1082	183	96	626	69	12
8512	إضاءات كهربائية،مساحات الزجاج الامامي	6	53	11	49	31	11	9	19	28	31	14	56	30
8504	محولات كهربائية	13	322	54	15	80	419	128	484	213	24	48	56	30
8507	مراكم كهربائية	400	169	1	44	38	275	50	21	1383	42	328	47	1
8537	ألواح متعددة المفاتيح	91	104	188	64	123	132	99	132	128	50	17	35	105
8538	ألواح وصمامات ومفاتيح	0	2	3	2	14	10	22	69	106	187	56	20	72
8529	قطع غيار للأجهزة الكهربائية للبند. 8525 الى 8528	33	44	251	239	209	838	86	0	2	152	5	24	1
8511	محركات شمعات الاشعال	74	98	39	70	31	50	19	12	217	76	46	14	11
8502	مجموعات توليد الكهرباء	0	17	44	313	42	442	180	125	289	1461	468	0	205
8515	قوي الليزر ، شعاع الفوتون	5	84	463	171	12	0	233	16	185	47	0	6	11
8548	أجزاء من الألات الكهربائية	153	24	92	0	397	504	3250	4042	985	0	0	0	0
8525	جهاز الإرسال بالهاتف اللاسلكي، الخ	10	1	1	772	618	342	18	95	67	351	0	0	0
8543	آلات وتجهيزات كهربائية لها وظائف خاصة	15	45	16	3	0	3	1	81	32	0	1	88	13

الملحق رقم 3: تطور قيمة الصادرات لمختلف المنتجات للفترة 2001-2013

(الوحدة: ألف دولار أمريكي)

8609	حاويات الشحن	17	43	34	164	37	8	94	149	131	22	27	14	1
8701	حرارات	26660	14738	0	50	133	128	0	0	0	49	0	145	0
8708	قطع غيار مركبات بالمحركات	1074	1435	233	450	682	2809	111	149	1228	595	15	25	10
8716	مركبات شبه متطورة	5284	1999	3	79	66	83	29	0	0	23	0	13	0
8703	سيارات ومقطورات	21	53	0	24	876	3868	1210	23	165	10	0	0	0
8704	شاحنات نقل البضائع	1646	9047	165	5218	1011	396	32	33	173	163	0	0	1635
8702	السيارات لنقل الأشخاص	3834	1864	3158	2674	0	0	0	0	0	0	0	0	0
8803	قطع غيار الطائرات	34	9	3	3	375	0	11	111	236	61	80	0	4654
8901	سفن شحن وقوارب	0	0	0	0	1695	3496	0	3832	4559	0	0	2880	0
9028	إمدادات الغاز و الكهرباء	0	317	0	14	20	141	18	0	501	0	304	1802	0
9015	أدوات للأرصاد الجوية,,,,,,	2108	3906	1532	2228	2410	3790	4776	3648	2700	1775	902	384	607
9030	تحليل راسم الطيف ,,,,,,,	14	1000	5	35	116	57	35	112	41	17	136	241	34
9018	أجهزة كهربائية طبية ,,,,,,,	230	127	2	165	56	178	372	160	609	101	388	185	367
9026	أجهزة قياس الغازات,,,,,,,,	106	187	128	111	127	189	212	358	193	56	221	82	151
9014	بوصلات الإتجاه ,,,,,,	3	22	3	0	77	14	10	19	114	316	84	17	9
9027	أدوات واجهزة التحليل الفزيائي والكميائي	15	43	15	2	0	61	76	55	90	0	0	15	31
9032	أدوات تنظيم السيطرة التلقائية	5	43	19	15	2	4	67	33	19	23	17	10	441
9031	أجهزة وأدوات وآلات / التحكم،	15	33	19	25	51	19	139	200	104	136	144	2	310
9023	ألات وأجهزة لأغراض توضيحية	32	100	89	29	10	16	18	15	17	59	82	0	1
9025	اجهزة قياس الرطوبة وكثافة السوائل	1	2	4	8	31	123	3	7	1	4	0	61	39
9022	أجهزة بالأشعة السينية والاشعة ألفا، الخ.	0	14	61	201	34	0	7	3	0	1	0	5	49
9405	مصابيح وأجهزة إنارة	270	446	419	157	235	248	96	41	141	117	66	127	230
9403	أثاث وأجزائه	1447	1902	743	39	52	66	36	128	25	15	11	39	11
9401	مقاعد طب الأسنان والحلاقين وأجزائها	34	12	22	25	28	4	48	18	1	0	58	6	2

المصدر: تم تجميع بياناته من معطيات مركز التجارة للسنوات السابقة =http://legacy.intracen.org/appli1/TradeCom/TP_EP_CI.aspx?RP=012&YR

الملحق رقم 4: نموذج عن نتائج حساب معدل الاستقرار باستعمال برنامج SPSS

RANK

[Ensemble_de_données3]

variables créées [b]

Variable source	Fonction	Nouvelle variable	Etiquette
1512[a]	Rang	R1512	Rank of 1512

a. Les rangs sont dans l'ordre croissant.

b. Le rang moyen des valeurs ex aequo est utilisé pour ces valeurs.

```
NONPAR CORR
  /VARIABLES=année R1512
  /PRINT=SPEARMAN TWOTAIL NOSIG
  /MISSING=PAIRWISE.
```

Corrélations non paramétriques

[Ensemble_de_données3] C:\Users\mcd\Desktop\spss\pp\Sans titre2_1.sav

Corrélations

			année	Rank of 1512
Rho de Spearman	année	Coefficient de corrélation	1,000	,757**
		Sig. (bilatérale)	.	,003
		N	13	13
	Rank of 1512	Coefficient de corrélation	,757**	1,000
		Sig. (bilatérale)	,003	.
		N	13	13

**. La corrélation est significative au niveau 0,01 (bilatéral).

```
RANK VARIABLES=1522 (A)
  /RANK
  /PRINT=YES
  /TIES=MEAN.
```

الملحق رقم 5: الميزة النسبية الكامنة للمنتجات المصدرة

المنتجات	الفترة الأولى 2001- 2004					الفترة الثانية 2005--2008					الفترة الثالثة 2009-2012					المتوسط
	$\overline{PCA1}$	$\overline{XKW}$	$\overline{XIW}$	$\overline{XKJ}$	$\overline{XIJ}$	$\overline{PCA2}$	$\overline{XKW}$	$\overline{XIW}$	$\overline{XKJ}$	$\overline{XIJ}$	$\overline{PCA3}$	$\overline{XKW}$	$\overline{XIW}$	$\overline{XKJ}$	$\overline{XIJ}$	
0400		33846124,25		2837,75			56266912		3579,5			72883625,8		1668		
0403	**15,00489549**	33846124,25	1900559,25	2837,75	2391	**15,1571546**	56266912	3424185	3579,5	3301,75	**14,9046287**	72883625,8	4039086,75	1668	1377,75	**15,0222263**
0402	**0,02984915**	33846124,25	8590952,25	2837,75	21,5	**0,11342352**	56266912	13616333	3579,5	98,25	**0,47746897**	72883625,8	17044531	1668	186,25	**0,20691388**
0406	**0,183279399**	33846124,25	12982671,3	2837,75	199,5	**0,04564963**	56266912	21263286,8	3579,5	61,75	**0,11915256**	72883625,8	26586952,3	1668	72,5	**0,1160272**
1500		27854761,5		6307			58607231,5		10594,25			90884825,3		9122		
1512	**0,594352286**	27854761,5	2106617,75	6307	283,5	**0,17819046**	58607231,5	4765461	10594,25	153,5	**6,60519479**	90884825,3	8376506	9122	5553,25	**2,45924585**
1522	**179,806591**	27854761,5	52146	6307	2123	**214,757718**	58607231,5	86538	10594,25	3359,5	**191,37236**	90884825,3	132355	9122	2542,25	**195,312223**
1507	**0**	27854761,5	4413934,75	6307	0	**1,46904516**	58607231,5	8141445,75	10594,25	2162	**0,67664708**	90884825,3	10509576,5	9122	713,75	**0,71523075**
1515	**11,3589764**	27854761,5	1397091,5	6307	3593,25	**3,90673929**	58607231,5	2496427	10594,25	1763	**0,09373037**	90884825,3	3348355,25	9122	31,5	**5,11981535**
1509	**0,031780074**	27854761,5	3022602	6307	21,75	**0,45958711**	58607231,5	5612185,25	10594,25	466,25	**0,22028036s**	90884825,3	5280589,75	9122	116,75	**0,23721585**
1700		17792155		571,75			29172960,8		2875,5			46044923,8		180669,75		
1701	**0,000778395**	17792155	9994532,5	571,75	0,25	**0,67160267**	29172960,8	17224824,5	2875,5	1140,25	**1,49462894**	46044923,8	30307274,5	180669,75	177739,5	**0,72233667**
1703	**34,0699646**	17792155	507610	571,75	555,75	**28,0932681**	29172960,8	615728,5	2875,5	1705	**0,9304565**	46044923,8	785697	180669,75	2868,5	**21,0312297**
1704	**0,071119659**	17792155	4922494,5	571,75	11,25	**0,04159262**	29172960,8	7134717	2875,5	29,25	**0,0008579**	46044923,8	9060673	180669,75	30,5	**0,03785672**
1702	**0,083885916**	17792155	1669344	571,75	4,5	**0,00330201**	29172960,8	3072474,75	2875,5	1	**0,00168946**	46044923,8	4676369,75	180669,75	31	**0,0296258**
1800		16417721,75		4240,5			26222217,3		5731			40028582,3		3199		
1804	**8,901003166**	16417721,75	1595569,75	4240,5	3668,25	**7,95232409**	26222217,3	3253700,25	5731	5655	**10,0412644**	40028582,3	3674561,5	3199	2948,75	**8,96486388**
1806	**0,01421559**	16417721,75	9396151,75	4240,5	34,5	**0,00584191**	26222217,3	19972118	5731	25,5	**0,08833807**	40028582,3	21353319,3	3199	150,75	**0,03613186**
1900		21832694,5		285,5			37210440,8		7313			51345838,3		9455,75		
1902	**2,649076251**	21832694,5	3290876,75	285,5	114	**5,84361837**	37210440,8	5443635	7313	6251,75	**5,18688241**	51345838,3	7463048,25	9455,75	7128,75	**4,55985901**
1905	**1,023110331**	21832694,5	10950057	285,5	146,5	**0,22475689**	37210440,8	18331887,8	7313	809,75	**0,50522481**	51345838,3	24435405,8	9455,75	2273,5	**0,58436401**
1904	**0,102006798**	21832694,5	2249020,25	285,5	3	**0,01265056**	37210440,8	3921606,25	7313	9,75	**0,01369414**	51345838,3	5353136,75	9455,75	13,5	**0,04278383**
2000		24200475,75		573,5			40673070		622,75			51174929		1053,5		

1,62097899	**2,39598607**	51174929	14754368,8	1053,5	727,75	**1,44490394**	40673070	12362650	622,75	273,5	**1,022046949**	24200475,75	6987926,25	573,5	169,25	**2009**
2,17963	**2,44181181**	51174929	4316882,75	1053,5	217	**2,80577819**	40673070	3061016,25	622,75	131,5	**1,29129999**	24200475,75	2001563,75	573,5	61,25	**2002**
0,36115909	**0,51573315**	51174929	2495994	1053,5	26,5	**0,43977593**	40673070	2004913	622,75	13,5	**0,127968191**	24200475,75	1071696,5	573,5	3,25	**2007**
1,13216707	**0,10881366**	51174929	8816706,75	1053,5	19,75	**0,50728784**	40673070	7242046,25	622,75	56,25	**2,78039972**	24200475,75	4522718	573,5	298	**2005**
		50560243,8		101,75			36977800,5		216,5			21796715		330,25		**2100**
1,85387511	**1,07872772**	50560243,8	9097666,25	101,75	19,75	**2,03633362**	36977800,5	6353556,25	216,5	75,75	**2,446563973**		3837460,5		142,25	**'2103**
0,85544319	**1,46326096**	50560243,8	26487901,8	101,75	78	**0,86379724**	36977800,5	19575215,8	216,5	99	**0,239271354**		11378407		41,25	**'2106**
		93965845		28219			75171686,5		16169			45358135,25		5694,5		**2200**
4,77728464	**6,24271231**	93965845	14246248,5	28219	26708,25	**5,61946335**	75171686,5	11311604,8	16169	13672,5	**2,469678251**	45358135,25	5661065,75	5694,5	1755,25	**'2202**
0,13842938	**0,14471035**	93965845	2859072,75	28219	124,25	**0,23722037**	75171686,5	2831959,25	16169	144,5	**0,033357419**	45358135,25	1910280,5	5694,5	8	**2201**
		37348087,5		152,75			28934607,3		755,75			21956740		204,75		**2400**
1,60162604	**3,08143648**	37348087,5	4066565,75	152,75	51,25	**0,41556105**	28934607,3	2556628,25	755,75	27,75	**1,307880599**	21956740	2111315,25	204,75	25,75	**'2403**
0,51739931	**0,03410087**	37348087,5	21510123,8	152,75	3	**0,12495866**	28934607,3	17923753	755,75	58,5	**1,393138387**	21956740	13778524,8	204,75	179	**'2402**
1,73173923	**2,10605856**	37348087,5	11435441,5	152,75	98,5	**3,08915912**	28934607,3	8300645,75	755,75	669,75	**0**	21956740	6022984	204,75	0	**'2401**
		40979016		111545,25			34714437,3		80799,25			19422131,75		18834,25		**2500**
12,7720842	**10,9584879**	40979016	3360392,75	111545,25	100237,5	**11,8388001**	34714437,3	2295349,25	80799,25	63249	**15,51896448**	19422131,75	1040169,75	18834,25	15653,75	**2510**
0,3397178	**0,29706144**	40979016	10479172,8	111545,25	8473,5	**0,69860116**	34714437,3	9652542,75	80799,25	15695,25	**0,023490807**	19422131,75	4894693,5	18834,25	111,5	**2523**
0,84400306	**0,37334079**	40979016	2281456	111545,25	2318,5	**0,27431631**	34714437,3	1694252,25	80799,25	1081,75	**1,884352065**	19422131,75	1199437,25	18834,25	2191,75	**2501**
0,12091585	**0,05611274**	40979016	1725160,75	111545,25	263,5	**0,07060544**	34714437,3	1425424,5	80799,25	234,25	**0,236029372**	19422131,75	925136,75	18834,25	211,75	**'2508**
0,14867803	**0,00893596**	40979016	2230330,25	111545,25	54,25	**0,052381**	34714437,3	1472290,25	80799,25	179,5	**0,38471713**	19422131,75	786040,75	18834,25	293,25	**'2515**
		199029239		7755,75			108115673		1890,75			31528063,5		691,75		**2600**
46,126063	**67,2641673**	199029239	2915045,25	7755,75	7640,75	**45,5674581**	108115673	2162459,75	1890,75	1723,25	**25,54656373**	31528063,5	1028971,25	691,75	576,75	**2620**
		116241446		323982,5			95163393		232876			46686826,75		119168		**2800**
13,9976835	**14,2798412**	116241446	7129094	323982,5	283738,5	**15,1779691**	95163393	5294540	232876	196651,3	**12,5352402**	46686826,75	2401764,25	119168	76847,25	**'2814**
2,59187592	**1,09056668**	116241446	12709098,5	323982,5	38630,25	**1,71374626**	95163393	8080737,75	232876	33888,5	**4,971314839**	46686826,75	3019894,5	119168	38320,25	**'2804**
0,07661824	**0,00092638**	116241446	3679379,5	323982,5	9,5	**0,09099365**	95163393	2780994,25	232876	619,25	**0,137934677**	46686826,75	1736121,5	119168	611,25	**'2811**
0,01730677	**0,04688256**	116241446	4658725	323982,5	608,75	**0,00495967**	95163393	4243257	232876	51,5	**7,80741E-05**	46686826,75	2508981,5	119168	0,5	**2836**

0,00239123	**0,00526323**	116241446	13292948	323982,5	195	**0,001367**	95163393	10612210,3	232876	35,5	**0,000543463**	46686826,75	4865960,5	119168	6,75	**2844**
0,00696565	**0,00208386**	116241446	2625677,5	323982,5	15,25	**0,00538767**	95163393	2275440,75	232876	30	**0,013425422**	46686826,75	1035941,25	119168	35,5	**2833**
0.26462867	**0.14602610**	116241446	970523.5	323982.5	395	**0.61279392**	95163393	800224.75	232876	1200	**0.350706612**	46686826.75	3091565	119168	276.75	**2807**
		391159372		49830,25			320902671		82375,5			188237765,3		40956		**2900**
6,70605347	**7,86021652**	391159372	30066496,8	49830,25	30106,25	**4,83407948**	320902671	22719306,5	82375,5	28192,5	**7,423864392**	188237765,3	11758832,3	40956	18993,5	**'2905**
24,0079489	**55,4129952**	391159372	1107502,5	49830,25	7818	**16,6070684**	320902671	954721,5	82375,5	4070	**0,003782971**	188237765,3	607472	40956	0,5	**'2904**
0,09210805	**0,23102897**	391159372	3066489,25	49830,25	90,25	**0,04529518**	320902671	2537145,25	82375,5	29,5	**0**	188237765,3	1086582	40956	0	**'2942**
1,30533428	**0,00248298**	391159372	23710972,8	49830,25	7,5	**0,39032861**	320902671	17435635,8	82375,5	1747	**3,523191245**	188237765,3	7185659,75	40956	5508,25	**2901**
		446082426		1669,25			319912733		2597,5			167753320,3		738,25		**3000**
1,04621409	**1,31752012**	446082426	313020483	1669,25	1543,25	**0,75312557**	319912733	248204025	2597,5	1517,75	**1,067996565**	167753320,3	135530564	738,25	637	**'3004**
1,49886705	**2,47277561**	446082426	10834114	1669,25	100,25	**1,08820902**	319912733	7582954,5	2597,5	67	**0,935616524**	167753320,3	4675203,5	738,25	19,25	**'3003**
		61478574,5		5441,25			43664274,5		17261,25			18305707,5		38282,75		**3100**
2,56955483	**2,51388023**	61478574,5	23508435,8	5441,25	5230,5	**2,51444727**	43664274,5	16400321,5	17261,25	16302	**2,680336983**	18305707,5	6584954	38282,75	36911,25	**3102**
0,01433827	**0,02997312**	61478574,5	19413343,5	5441,25	51,5	**0,01304169**	43664274,5	11831773,8	17261,25	61	**0**	18305707,5	4398769	38282,75	0	**'3105**
0,77036907	**0**	61478574,5	2010725	5441,25	0	**1,12317638**	43664274,5	1721240,25	17261,25	764,25	**1,187930826**	18305707,5	552062,25	38282,75	1371,5	**'3103**
		92796833		959,75			72337691,3		679			43544735,75		48,25		**3300**
2,45696133	**4,66491501**	92796833	10099111	959,75	487,25	**2,28772813**	72337691,3	8359011,25	679	179,5	**0,418240831**	43544735,75	5394509	48,25	2,5	**'3307**
2,12789227	**2,00929275**	92796833	15097865,5	959,75	313,75	**1,50961513**	72337691,3	12385277,8	679	175,5	**2,864768939**	43544735,75	7088123,25	48,25	22,5	**'3303**
6,21804231	**1,67437798**	92796833	3161590,75	959,75	54,75	**12,0971643**	72337691,3	2307345,25	679	262	**4,882584708**	43544735,75	1524904	48,25	8,25	**'3301**
0,25206055	**0,38114603**	92796833	19279564,8	959,75	76	**0,24078502**	72337691,3	15596406	679	35,25	**0,134250599**	43544735,75	10083548	48,25	1,5	**'3302**
0,02437149	**0,00779238**	49697917	29029620	3460,25	15,75	**0,06459896**	37666364,5	21797384,3	240,75	9	**0,000723132**	22852539,25	12230673,3	8397,5	3,25	**3304**
		49697917		3460,25			37666364,5		240,75			22852539,25		8397,5		**3400**
0,88495868	**1,90173343**	49697917	25330521,3	3460,25	3354	**0,73683951**	37666364,5	19746833	240,75	93	**0,016303094**	22852539,25	12435713		74,5	**3402**
3,2295664	**0,15402655**	49697917	8555417,5	3460,25	91,75	**3,18300876**	37666364,5	6205559,75	240,75	126,25	**6,351663898**	22852539,25	3565213,25		8321,25	**3401**
		160060310		1038			120178973		1756			67961901,5		623,75		**3800**
14,0623651	**36,0366666**	160060310	2905437	1038	679	**5,98465691**	120178973	1623876,75	1756	142	**0,165771738**	67961901,5	821588,75	623,75	1,25	**'3814**
0,65672985	**1,3006757**	160060310	12359284,8	1038	104,25	**0,66951386**	120178973	9404424,75	1756	92	**0**	67961901,5	5088067,5	623,75	0	**'3815**

1,38948824	**0,6654866**	160060310	42403145,3	1038	183	**0,80356529**	120178973	31555206	1756	370,5	**2,699412832**	67961901,5	16700276,5	623,75	413,75	**'3824**
		498768203		5531,75			413512116		25320,5			231041633		1080		**3900**
5,32649669	**7,57949883**	498768203	42313562,3	5531,75	3557	**3,22950514**	413512116	35840417	25320,5	7087,5	**5,170486093**	231041633	21856198,3	1080	528,25	**'3923**
1,10407197	**2,23957945**	498768203	49972261,3	5531,75	1241,25	**0,20982704**	413512116	40764164,5	25320,5	523,75	**0,862809429**	231041633	23120671,8	1080	93,25	**'3920**
0,4258908	**0,26097805**	498768203	53291433,5	5531,75	154,25	**0,79657966**	413512116	42950752,3	25320,5	2095	**0,22011468**	231041633	29156724,8	1080	30	**'3926**
		185541448		12699,5			129360643		18608,25			68719434,75		1327		**4000**
2,15633425	**2,40308606**	185541448	73724445	12699,5	12126,25	**2,30714025**	129360643	52288172	18608,25	17353,25	**1,758776443**	68719434,75	28074932	1327	953,5	**'4011**
0,4094678	**0,0446807**	185541448	19701141	12699,5	60,25	**0,01553128**	129360643	16225472,8	18608,25	36,25	**1,168191416**	68719434,75	10096085,8	1327	227,75	**'4016**
1,23631486	**1,30087927**	185541448	2366927,25	12699,5	210,75	**2,18112473**	129360643	1816732,5	18608,25	570	**0,226940579**	68719434,75	969807,25	1327	4,25	**'4012**
1,88953757	**1,80681121**	185541448	1293783,25	12699,5	160	**3,64763175**	129360643	947200,75	18608,25	497	**0,214169758**	68719434,75	544042,75	1327	2,25	**'4013**
0,18918752	**0,0251373**	185541448	7701080,25	12699,5	13,25	**0,11019939**	129360643	6387229	18608,25	101,25	**0,432225867**	68719434,75	3774057	1327	31,5	**4009**
		28914800,25		21951			29214248		16640,25			24199188,5		20278,75		**4100**
31.215633	**37,9856765**	28914800,25	495912,25	21951	14300,75	**34,9833861**	29214248	499691	16640,25	9957	**20,67909221**	24199188,5	804521,5	20278,75	13941,5	**4105**
0.700035	**0,84442634**	28914800,25	5369266,75	21951	3442	**0,91063716**	29214248	6603615,5	16640,25	3425,25	**0,345056191**	24199188,5	7761417,25	20278,75	2244,25	**4104**
0.92222	**2,59533395**	28914800,25	985140,5	21951	1941	**0,15037801**	29214248	823075,5	16640,25	70,5	**0,020966083**	24199188,5	683004,5	20278,75	12	**4112**
2.592896	**1,82408483**	28914800,25	883898,25	21951	1224	**4,68852172**	29214248	560371	16640,25	1496,5	**1,266168528**	24199188,5	573493,75	20278,75	608,5	**4106**
		1673532		4775,5			1904415,5		10952,5			1605180,5		10632,75		**4500**
1,42592507	**1,3377429**	1673532	668664,5	4775,5	2552,5	**1,54290485**	1904415,5	794142	10952,5	7046,75	**1,397127446**	1605180,5	744575,5	10632,75	6890,75	**'4503**
1,38331988	**3,21387681**	1673532	126677,25	4775,5	1161,75	**0,21911504**	1904415,5	179541,5	10952,5	226,25	**0,716967789**	1605180,5	178082,25	10632,75	845,75	**'4501**
0,56255799	**0,46489306**	1673532	788108,75	4775,5	1045,5	**0,7869423**	1904415,5	796214,5	10952,5	3603,5	**0,435838612**	1605180,5	639070,75	10632,75	1845	**'4504**
1,35707746	**0,13915802**	1673532	40292,75	4775,5	16	**0,22166194**	1904415,5	59421	10952,5	75,75	**3,710412417**	1605180,5	42772,25	10632,75	1051,25	**'4502**
		169382274		2602			157777161		3791,75			113179636,3		5161		**4800**
3,52066979	**2,78730326**	169382274	19162626,3	2602	820,5	**4,29180696**	157777161	15757395,5	3791,75	1625,25	**3,482899157**	113179636,3	10535481	5161	1673,25	**'4819**
3,28624155	**3,40526557**	169382274	6399267,5	2602	334,75	**2,74056746**	157777161	5469755,75	3791,75	360,25	**3,712891624**	113179636,3	5417636,75	5161	917,25	**'4823**
2,64154929	**0,32167373**	169382274	4199167,25	2602	20,75	**0,85497475**	157777161	3844839,75	3791,75	79	**6,747999381**	113179636,3	2668915,25	5161	821,25	**'4820**

1,66481953	**4,58206295**	169382274	18575534,3	2602	1307,5	**0,34082632**	157777161	17336429,8	3791,75	142	**0,071569322**	113179636,3	11337290	5161	37	**4818**
		13967064,8		184,75			13164421,5		1372,75			9236504,25		566,75		**5700**
10,3152269	**7,44236071**	13967064,8	1589733,5	184,75	156,5	**11,4483198**	13164421,5	1129796	1372,75	1348,75	**12,05500035**	9236504,25	589434,25	566,75	436	**5705**
		11856043,8		127			12943310,5		856,25			9089793		620,75		**5800**
2,43847449	**4,11744676**	11856043,8	2868128,5	127	126,5	**3,1979767**	12943310,5	3800367	856,25	804	**0**	9089793	2594014,5	620,75	0	**'5803**
62,5356245	**0**	11856043,8	55949,75	127	0	**11,1359467**	12943310,5	70925,75	856,25	52,25	**176,4709267**	9089793	51425,75	620,75	619,75	**5801**
		50720335,3		163,75			39194906,5	39194906,5	738,5			23472686,75		661,25		**6300**
2,95142825	**1,01515715**	50720335,3	4347928,5	163,75	14,25	**2,8058254**	39194906,5	3593950,5	738,5	190	**5,033302201**	23472686,75	2082255,5	661,25	295,25	**'6304**
1,04662962	**0,17709054**	50720335,3	3935391,75	163,75	2,25	**0,48831292**	39194906,5	3179119	738,5	29,25	**2,474485386**	23472686,75	1786000,5	661,25	124,5	**'6303**
7,82955726	**11,4374263**	50720335,3	3716934	163,75	137,25	**9,09153763**	39194906,5	2721827,75	738,5	466,25	**2,959707812**	23472686,75	1508190,75	661,25	125,75	**'6301**
0,17823702	**0,05730314**	50720335,3	17567328	163,75	3,25	**0,17213358**	39194906,5	14645598,8	738,5	47,5	**0,305274327**	23472686,75	8866387	661,25	76,25	**6302**
		102799040		56,75			78842940,5	78842940,5	216,5			52488083,75		289,5		**6400**
7,3668361	**0,23985758**	102799040	5664101,25	56,75	0,75	**6,58534099**	78842940,5	3801888,25	216,5	68,75	**15,27530974**	52488083,75	2118655,5	289,5	178,5	**'6405**
5,3904244	**7,4004545**	102799040	7404405,25	56,75	30,25	**7,75471164**	78842940,5	6492387	216,5	138,25	**1,016107055**	52488083,75	5397567,25	289,5	30,25	**'6406**
		39628720,5		2912,25			35655905,3		24,25			19776648		60,25		**6800**
8,38486471	**24,3705714**	39628720,5	1601242	2912,25	2867,75	**0,68882212**	35655905,3	1600935,75	24,25	0,75	**0,095200606**	19776648	861977,5	60,25	0,25	**6809**
0.7916520	**0.02253661**	39628720.5	5132296	2912 .25	8.5	**2.17278402**	35655905.3	4567798.5	24.25	6.75	**0.179636219**	19776648	2284082.25	60.25	1.25	**6810**
0.80825533	**0.00478783**	3692872.05	10657951	2912.25	3.75	**0.76800441**	35655905.3	9572514	24.25	5	**1.651975546**	19776648	536482.75	60.25	6.75	**6802**
		41265923,5		916,25			36161795,5		1739,5			23327012,5		2455,5		**6900**
1,98171031	**2,11396832**	41265923,5	10982666	916,25	515,5	**1,54979064**	36161795,5	10194504,3	1739,5	760	**2,281371982**	23327012,5	6948872,75	2455,5	1668,75	**'6908**
3,68277995	**4,05309549**	41265923,5	4089202	916,25	368	**4,27662032**	36161795,5	4269165,75	1739,5	878,25	**2,718624044**	23327012,5	2451307	2455,5	701,5	**'6910**
		64753312,5		22947,25			56283974,3		5109,25			36478106,5		438		**7000**
5,43669882	**7,87075499**	64753312,5	6003618,25	22947,25	16745,5	**8,43934148**	56283974,3	5717981,25	5109,25	4380,5	**0**	36478106,5	3287946,75	438	0	**'7005**
0,77247464	**1,97639451**	64753312,5	8567680	22947,25	6000,75	**0,005282**	56283974,3	7820962,75	5109,25	3,75	**0,335747394**	36478106,5	4899058,5	438	19,75	**'7007**
0,22160678	**0,04586897**	64753312,5	8135944,75	22947,25	132,25	**0,61895137**	56283974,3	6643101,5	5109,25	373,25	**0**	36478106,5	4071716,5	438	0	**'7010**
1,0410419	**0,0086016**	495696526,8	74398368,75	8907,75	11,5	**0,00570953**	269921117,5	42507909,5	5282,75	4,75	**3,10881450**	139323440,3	23378894,5	461,5	240,75	**'7013**

		495696527		8907,75			269921118		5282,75			139323440,3		461,5		**7100**
2,29741366	**2,67225944**	495696527	184664187	8907,75	8867,75	**4,21998155**	269921118	63647826,3	5282,75	5256,75	**0**	139323440,3	25902828,3	461,5	0	**7108**
		390986867		69012,75			390091303		249185,25			162863972,5		103464,5		**7200**
6,67146937	**11,0437947**	390986867	5250264	69012,75	10234,5	**3,90572653**	390091303	5783535,25	249185,25	14429,5	**5,064886887**	162863972,5	2062154,5	103464,5	6635,25	**'7201**
1,57801376	**1,48443069**	390986867	53686696,5	69012,75	14066,75	**1,69751266**	390091303	60175736,5	249185,25	65251,5	**1,552097933**	162863972,5	22276691,5	103464,5	21965,25	**'7208**
1,2242402	**0,37015373**	390986867	29363816,8	69012,75	1918,5	**0,02053876**	390091303	30907258,3	249185,25	405,5	**3,282028103**	162863972,5	12408559,5	103464,5	25872	**'7207**
0,93155737	**1,64566391**	390986867	19415632,5	69012,75	5639,75	**0,35954801**	390091303	19096583,3	249185,25	4386	**0,789460174**	162863972,5	11237123,5	103464,5	5635,75	**'7209**
1,14512203	**0,97202068**	390986867	45695496	69012,75	7840	**1,33940977**	390091303	40996494,8	249185,25	35076,5	**1,123935643**	162863972,5	20407113,3	103464,5	14571	**'7210**
4,16887803	**3,67492339**	390986867	44977510,3	69012,75	29175	**5,46938797**	390091303	37099639	249185,25	129617,8	**3,36232275**	162863972,5	13081559,5	103464,5	27942,5	**'7204**
		268831699		3059,25			236588662		4828,75			110229695,8		6973,25		**7300**
0,55862242	**1,3648942**	268831699	38098228,8	3059,25	591,75	**0,22938149**	236588662	34069167,3	4828,75	159,5	**0,081591565**	110229695,8	17484987,3	6973,25	90,25	**'7326**
1,46231038	**2,89956842**	268831699	16403255,8	3059,25	541,25	**0,80128462**	236588662	14400027,3	4828,75	235,5	**0,686078103**	110229695,8	6301546,5	6973,25	273,5	**'7307**
2,06759496	**1,65756998**	268831699	31636327,5	3059,25	596,75	**1,33921517**	236588662	30987908	4828,75	847	**3,205999725**	110229695,8	10043635	6973,25	2037	**'7304**
0,70509747	**1,58053754**	268831699	41365057	3059,25	744	**0,39132759**	236588662	33335606	4828,75	266,25	**0,143427272**	110229695,8	13418396	6973,25	121,75	**'7308**
1,29589558	**0,87303834**	268831699	21867139,5	3059,25	217,25	**2,94529747**	236588662	21916977,8	4828,75	1317,5	**0,069350928**	110229695,8	9402320,5	6973,25	41,25	**'7306**
0,44696902	**0,3777467**	268831699	28613431	3059,25	123	**0,72482385**	236588662	23371625,5	4828,75	345,75	**0,238336496**	110229695,8	12386067,3	6973,25	186,75	**'7318**
1,27517403	**1,49232881**	268831699	6197593,5	3059,25	105,25	**1,89220257**	236588662	5282284	4828,75	204	**0,4409907**	110229695,8	2634640	6973,25	73,5	**'7312**
0,28522136	**0,16824106**	268831699	8487638,75	3059,25	16,25	**0,48679508**	236588662	6894513	4828,75	68,5	**0,200627936**	110229695,8	5003175	6973,25	63,5	**'7323**
3.85445015	**0**	268831699	13410504,3	3059,25	0	**4,7677242**	236588662	10777550,3	4828,75	1048,75	**6,795626237**	110229695,8	4185288,5	6973,25	1799,25	**7305**
		155353268		2087,75			128154508		81606			43476205,75		17779,5		**7400**
0,42760918	**0,82346573**	155353268	6099583	2087,75	67,5	**0,15208494**	128154508	5906383	81606	572	**0,307276871**	43476205,75	2279958	17779,5	286,5	**'7407**
0,38215536	**1,05442273**	155353268	66760299,5	2087,75	946	**0,00757471**	128154508	47632243,3	81606	229,75	**0,08446864**	43476205,75	14554211	17779,5	502,75	**'7403**
6,83234353	**2,20522013**	155353268	22287572,8	2087,75	660,5	**8,06563863**	128154508	15458215,3	81606	79393,75	**10,22617182**	43476205,75	3971632,25	17779,5	16609,25	**'7404**
25,1929064	**56,0183333**	155353268	257035,25	2087,75	193,5	**9,54069417**	128154508	218301,75	81606	1326,25	**10,01969177**	43476205,75	80292,25	17779,5	329	**'7405**
		147644503		3156,25			141048837		16408,25			74605347,5		7213,75		**7600**
0,00843692	**0,01061197**	147644503	45182881,5	3156,25	10,25	**0,00216391**	141048837	46677268,8	16408,25	11,75	**0,012534892**	74605347,5	25783287,3	7213,75	31,25	**7615**
5,08354884	**10,7415195**	147644503	11384849,3	3156,25	2614,25	**1,69814352**	141048837	10044521,3	16408,25	1984,25	**2,810983526**	74605347,5	4017660,25	7213,75	1092	**'7601**

26,2292171	**3,63976961**	147644503	4000196,75	3156,25	311,25	**41,3453458**	141048837	2966287,75	16408,25	14267	**33,70253586**	74605347,5	1794235,25	7213,75	5847	**'7602**
		6667571,75		3474,25			5282923,25		2437,25			1883710,25		653		**7800**
1,21553724	**1,23502437**	6667571,75	5398348,5	3474,25	3474	**1,14175052**	5282923,25	4209375,5	2437,25	2217,25	**1,269836831**	1883710,25	1465821,25	653	645,25	**'7801**
		13453742,3		37315,5			15755620,3		59922			5838102,5		18886,75		**7900**
1,31497516	**1,27524294**	13453742,3	10549167	37315,5	37312,75	**1,33198465**	15755620,3	11584544	59922	58685,25	**1,337697893**	5838102,5	4268162,75	18886,75	18470,75	**'7901**
0,23532583	**0**	13453742,3	573210,5	37315,5	0	**0,30934031**	15755620,3	678715,25	59922	798,5	**0,396637166**	5838102,5	233019,5	18886,75	299	**'7902**
0,14667955	**0**	13453742,3	369405,25	37315,5	0	**0,26150112**	15755620,3	439397	59922	437	**0,178537523**	5838102,5	202568	18886,75	117	**'7903**
		54244454,3		4528,5			45845092,8		2567,5			29312805,25		2781,5		**8200**
2,51387041	**2,83789542**	54244454,3	18835745,5	4528,5	4462,5	**2,7472742**	45845092,8	15787301,8	2567,5	2429	**1,956441599**	29312805,25	10400099	2781,5	1930,75	**'8207**
0,09145093	**0,03599078**	54244454,3	6157174,25	4528,5	18,5	**0,17083502**	45845092,8	6062245,25	2567,5	58	**0,067526989**	29312805,25	3862568	2781,5	24,75	**'8205**
0,34194636	**0,03701302**	54244454,3	2427212,25	4528,5	7,5	**0,21577343**	45845092,8	2213646,25	2567,5	26,75	**0,773052634**	29312805,25	1458656,5	2781,5	107	**'8215**
0.0589085	**0.03218056**	54244454.3	1768075.75	4528.5	4.75	**0.06865779**	45845092.8	1495410.5	256.5	5.75	**0.075888894**	29312805.25	937354.5	2781.5	6.75	**8203**
		52566497		268			46729254,3		154			27175279,75		41		**8300**
13,2006323	**18,9042839**	52566497	2443458,25	268	235,5	**18,1160137**	46729254,3	1863397,5	154	111,25	**2,581599229**	27175279,75	834420	41	3,25	**'8307**
		1853098876		10287			1677960193		12544,75			1030556934		14743		**8400**
7,60377498	**8,46868476**	1853098876	65925054,3	10287	3099,25	**8,97521662**	1677960193	59820780	12544,75	4014	**5,367423552**	1030556934	28309347	14743	2173,75	**'8431**
1,3891009	**1,60043315**	1853098876	54168032	10287	481,25	**1,70626698**	1677960193	43311671	12544,75	552,5	**0,860602583**	1030556934	24407761,8	14743	300,5	**'8413**
1,1397525	**1,92801015**	1853098876	47907797,5	10287	512,75	**0,39393663**	1677960193	37604256,8	12544,75	110,75	**1,097310714**	1030556934	21292562	14743	334,25	**'8421**
1,45935364	**2,59872215**	1853098876	34849944	10287	502,75	**1,59743062**	1677960193	29076350,3	12544,75	347,25	**0,181908146**	1030556934	17003849,5	14743	44,25	**'8415**
1,31363762	**1,29565831**	1853098876	69968595	10287	503,25	**1,09769375**	1677960193	55930813,8	12544,75	459	**1,547560799**	1030556934	28772515,8	14743	637	**'8481**
1,95807565	**5,07607152**	1853098876	21851766	10287	615,75	**0,66709114**	1677960193	20502073,5	12544,75	102,25	**0,131064297**	1030556934	14133430,8	14743	26,5	**'8477**
4,33560863	**4,91010693**	1853098876	6301089,5	10287	171,75	**0,61614533**	1677960193	5047303,75	12544,75	23,25	**7,480573641**	1030556934	2508970,25	14743	268,5	**'8425**
0,10290859	**0,08840334**	1853098876	304127395	10287	149,25	**0,08908197**	1677960193	278906522	12544,75	185,75	**0,131240477**	1030556934	206390656	14743	387,5	**'8471**
0,41008111	**0,78275759**	1853098876	37109259,5	10287	161,25	**0,40514065**	1677960193	34088185,3	12544,75	103,25	**0,04234508**	1030556934	18983706,3	14743	11,5	**'8418**
0,47300061	**1,21822327**	1853098876	13382324	10287	90,5	**0,19351596**	1677960193	12614374,8	12544,75	18,25	**0,007262596**	1030556934	7218642	14743	0,75	**'8450**
3,81782362	**2,45175956**	1853098876	15447847,8	10287	210,25	**2,43125483**	1677960193	10810647,8	12544,75	196,5	**6,570456475**	1030556934	4957657,25	14743	466	**'8412**
0,99955388	**0,27899172**	1853098876	62792554,3	10287	97,25	**2,55966713**	1677960193	61439990,3	12544,75	1175,75	**0,16000278**	1030556934	42158573,8	14743	96,5	**'8479**

0,63189621	**0,79097537**	1853098876	45434922,5	10287	199,5	**0,31237176**	1677960193	36183000,8	12544,75	84,5	**0,792341487**	1030556934	18967591,5	14743	215	**'8483**
0,85747102	**0,2243436**	1853098876	46772663,3	10287	58,25	**1,89219455**	1677960193	44233847,3	12544,75	625,75	**0,455874906**	1030556934	21581858,5	14743	140,75	**'8408**
1,18049748	**1,26076838**	1853098876	62474726,5	10287	437,25	**1,32599865**	1677960193	50739308,8	12544,75	503	**0,954725423**	1030556934	30146801,8	14743	411,75	**'8414**
1,50920097	**0,12544071**	1853098876	82214201,3	10287	57,25	**1,13049223**	1677960193	80870584,3	12544,75	683,5	**3,271669958**	1030556934	55919315,5	14743	2617,25	**'8411**
2,20441075	**2,40646738**	1853098876	24833664,3	10287	331,75	**3,64067341**	1677960193	22934880	12544,75	624,25	**0,566091469**	1030556934	14107684	14743	114,25	**'8422**
0,02643295	**0,04438837**	1853098876	129864550	10287	32	**0,02197995**	1677960193	177999547	12544,75	29,25	**0,012930538**	1030556934	154068687	14743	28,5	**'8473**
0,28249742	**0,26207482**	1853098876	29900181,3	10287	43,5	**0,36908191**	1677960193	24643693,5	12544,75	68	**0,216335537**	1030556934	14217097,3	14743	44	**'8482**
1,39768945	**1,27956804**	1853098876	5244121,5	10287	37,25	**0,54727977**	1677960193	3971582,75	12544,75	16,25	**2,366220539**	1030556934	2318999	14743	78,5	**'8484**
0,30761204	**0,39607844**	1853098876	58670307,5	10287	129	**0,10224298**	1677960193	52983566,3	12544,75	40,5	**0,424514694**	1030556934	31244615,3	14743	189,75	**'8409**
5,01160568	**0,68604389**	1853098876	15885955	10287	60,5	**4,81205277**	1677960193	13731444	12544,75	494	**9,536720372**	1030556934	7895935,25	14743	1077,25	**'8424**
1,14702867	**0,41549065**	1853098876	3034915,75	10287	7	**2,39711064**	1677960193	3543278,5	12544,75	63,5	**0,628484737**	1030556934	2836165,5	14743	25,5	**'8447**
1,01518319	**0,58826402**	1853098876	17454701,3	10287	57	**1,82003405**	1677960193	15672171,3	12544,75	213,25	**0,637251507**	1030556934	6554101,5	14743	59,75	**'8474**
0.22180373	**0,12591074**	1853098876	18599036,3	10287	13	**0,47103322**	1677960193	18670840,3	12544,75	65,75	**0,068467221**	1030556934	9699001,5	14743	9,5	**8467**
2,8973725	**2,94395669**	1853098876	11090636	10287	181,25	**5,54828737**	1677960193	10028916,8	12544,75	416	**0,199873437**	1030556934	5945384,75	14743	17	**8438**
		1961509169		4217,25			1690563171		8569,75			1009262510		6941		**8500**
12,0928458	**32,3693621**	1961509169	7346156,5	4217,25	511,25	**1,09690794**	1690563171	6519301,75	8569,75	36,25	**2,812267505**	1009262510	5079933,5	6941	98,25	**8506**
1,20285839	**1,41858138**	1961509169	81968455	4217,25	250	**0,38672546**	1690563171	71414849,5	8569,75	140	**1,803268321**	1009262510	42796844,3	6941	530,75	**8536**
0,92428873	**0,96374293**	1961509169	56103861,3	4217,25	116,25	**1,80351223**	1690563171	40854017	8569,75	373,5	**0,005611023**	1009262510	12957166,3	6941	0,5	**8523**
0,36489089	**0,4938262**	1961509169	347075823	4217,25	368,5	**0,5770164**	1690563171	179231168	8569,75	524,25	**0,023830064**	1009262510	59492402	6941	9,75	**8517**
8,61558464	**1,57724074**	1961509169	91121631,8	4217,25	309	**7,79430482**	1690563171	77498099,3	8569,75	3062	**16,47520837**	1009262510	41401551,3	6941	4691	**8544**
0,64485208	**1,30657374**	1961509169	42361763,5	4217,25	119	**0,25308007**	1690563171	35271496,5	8569,75	45,25	**0,374902422**	1009262510	21622640,3	6941	55,75	**8501**
0,10849431	**0,09538247**	1961509169	393763055	4217,25	80,75	**0,17523375**	1690563171	341949360	8569,75	303,75	**0,054866705**	1009262510	230564516	6941	87	**8542**
0,82133381	**1,03578775**	1961509169	109342548	4217,25	243,5	**0,88684759**	1690563171	96149994	8569,75	432,25	**0,541366077**	1009262510	36864081	6941	137,25	**8528**
0,5357659	**0,82859785**	1961509169	18102848,3	4217,25	32,25	**0,25560078**	1690563171	13506385	8569,75	17,5	**0,523099068**	1009262510	8269611,75	6941	29,75	**8512**
0,58438682	**0,46763287**	1961509169	84791116	4217,25	85,25	**0,87553706**	1690563171	62581041	8569,75	277,75	**0,409990523**	1009262510	35820335,8	6941	101	**8504**
3,17128252	**6,98944516**	1961509169	29945447,5	4217,25	450	**0,80440261**	1690563171	23542957,3	8569,75	96	**1,719999797**	1009262510	12976634,8	6941	153,5	**8507**
0,89017544	**0,69072513**	1961509169	38718951,3	4217,25	57,5	**0,85901627**	1690563171	27902180,3	8569,75	121,5	**1,120784928**	1009262510	14497975	6941	111,75	**8537**

0,56751877	**1,4506471**	1961509169	30219034,3	4217,25	94,25	**0,2338879**	1690563171	24248973,3	8569,75	28,75	**0,018021314**	1009262510	14119967	6941	1,75	**8538**
0,4719541	**0,34256211**	1961509169	62117328	4217,25	45,75	**0,67313573**	1690563171	83010021,5	8569,75	283,25	**0,400164444**	1009262510	51507048,8	6941	141,75	**8529**
1,38492669	**2,57737931**	1961509169	15925657,5	4217,25	88,25	**0,42032547**	1690563171	13141216,5	8569,75	28	**1,157075271**	1009262510	8828091,25	6941	70,25	**8511**
5,2716556	**11,1158491**	1961509169	23285390,3	4217,25	556,5	**2,27852175**	1690563171	17077609,8	8569,75	197,25	**2,420595931**	1009262510	7118330,5	6941	118,5	**8502**
0,28195437	**0,13784466**	1961509169	20245210,5	4217,25	6	**0,09915685**	1690563171	15915874,8	8569,75	8	**0,608861599**	1009262510	8179449,75	6941	34,25	**8503**
2,84349125	**2,88106675**	1961509169	9565243,5	4217,25	59,25	**1,31035199**	1690563171	9823263,5	8569,75	65,25	**4,33905502**	1009262510	6057107	6941	180,75	**8515**
31,8832944	**21,6863728**	1961509169	5281415,25	4217,25	246,25	**71,5546192**	1690563171	5646879,75	8569,75	2048,25	**2,408891238**	1009262510	4059356,5	6941	67,25	**8548**
0,55086703	**1,00175909**	1961509169	48519240,5	4217,25	104,5	**0,39082415**	1690563171	135400911	8569,75	268,25	**0,260017857**	1009262510	109606168	6941	196	**8525**
0,23456746	**0,39403344**	1961509169	35706994,5	4217,25	30,25	**0,14620893**	1690563171	28671360,3	8569,75	21,25	**0,163460011**	1009262510	17568621	6941	19,75	**8543**
		36540297		48,5			29943780,8		798,5			15904510		4411,25		**8600**
1,44306431	**3,98216562**	36540297	9175986,25	48,5	48,5	**0,29307032**	29943780,8	9212815,5	798,5	72	**0,053956981**	15904510	4309934,75	4411,25	64,5	**8609**
		1123849435		656			1085718412		3687,25			679518440,3		19493,75		**8700**
6,08063536	**1,90205422**	1123849435	43684074,5	656	48,5	**0,43038612**	1085718412	44641304,3	3687,25	65,25	**15,90946575**	679518440,3	22703554	19493,75	10362	**8701**
1,29386986	**2,66728982**	1123849435	299148582	656	465,75	**1,04552922**	1085718412	264098245	3687,25	937,75	**0,168790532**	679518440,3	164801312	19493,75	798	**8708**
2,65705602	**0,81519282**	1123849435	18914133,8	656	9	**0,61463398**	1085718412	21318569,5	3687,25	44,5	**6,541341262**	679518440,3	9811870,5	19493,75	1841,25	**8716**
8,82275277	**0**	1123849435	13692412	656	0	**15,5523747**	1085718412	12656666	3687,25	668,5	**10,91588364**	679518440,3	7070084	19493,75	2214	**8702**
0,30177649	**0,1319437**	1123849435	568059306	656	43,75	**0,77110931**	1085718412	570587083	3687,25	1494,25	**0,00227646**	679518440,3	375155954	19493,75	24,5	**8703**
1,60061008	**1,45784015**	1123849435	98712845,5	656	84	**1,06006564**	1085718412	102218541	3687,25	368	**2,283924449**	679518440,3	61339767,8	19493,75	4019	**8704**
		238718048		94,25			180179509		550,5			122079251,3		108		**8800**
1,89754141	**4,56914475**	238718048	52245674,3	94,25	94,25	**0,73774748**	180179509	55123494,5	550,5	124,25	**0,385731995**	122079251,3	35897857,3	108	12,25	**8803**
		167779475		1863,5			104772613		2259,25			53442619		0		**8900**
0,96187181	**1,43892873**	167779475	116365628	1863,5	1859,75	**1,44668671**	104772613	72310266	2259,25	2255,75	**0**	53442619	36596463	0	0	**8901**
		48784 9438		3399,25			383793641		4663			227250242		3308		**9000**
7,11658951	**17,9129833**	487849438	5341925,25	3399,25	666,75	**0,95772393**	383793641	3845785,5	4663	44,75	**2,479061328**	227250242	2293082	3308	82,75	**9028**
33,6875257	**20,795945**	487849438	9939440,25	3399,25	1440,25	**37,4670681**	383793641	8031355,25	4663	3656	**42,79956395**	227250242	3922038,5	3308	2443,5	**9015**
0,81208661	**0,76043285**	487849438	20524429,8	3399,25	108,75	**0,34834525**	383793641	18902204,3	4663	80	**1,327481738**	227250242	13636123,3	3308	263,5	**9030**
0,33002894	**0,51428378**	487849438	89508966,5	3399,25	320,75	**0,23375205**	383793641	67428844	4663	191,5	**0,242051009**	227250242	41436666,8	3308	146	**9018**

1,30530527	**1,2105245**	487849438	16360938,3	3399,25	138	**1,42368438**	383793641	12805377	4663	221,5	**1,281706925**	227250242	7128559,25	3308	133	**9026**
1,25132236	**3,23440705**	487849438	5890369,75	3399,25	132,75	**0,41425013**	383793641	5960613,5	4663	30	**0,105309893**	227250242	4566334,5	3308	7	**'9014**
0,12161316	**0,11326416**	487849438	33261322,8	3399,25	26,25	**0,16304774**	383793641	24230301	4663	48	**0,088527579**	227250242	14549951,3	3308	18,75	**'9027**
0,08736984	**0,083297**	487849438	29720934,3	3399,25	17,25	**0,08834861**	383793641	24687580,8	4663	26,5	**0,09046392**	227250242	15567444	3308	20,5	**'9032**
0,30665483	**0,47238168**	487849438	29318177,3	3399,25	96,5	**0,34339045**	383793641	24507977,3	4663	102,25	**0,104192365**	227250242	15164594,3	3308	23	**'9031**
1,86732277	**1,94277818**	487849438	2917941,5	3399,25	39,5	**0,57236661**	383793641	2121046	4663	14,75	**3,086823524**	227250242	1390935,75	3308	62,5	**'9023**
0,64513592	**0,61433171**	487849438	3854639	3399,25	16,5	**1,17940239**	383793641	2861239,5	4663	41	**0,141673661**	227250242	1818364,75	3308	3,75	**9025**
0.1875070	**0.01046766**	48784938	20565730.75	3399.25	1.5	**0.05373479**	383793641	16848819.2	4663	11	**0.498320799**	2277250242	9512155.25	3308	69	**9022**
		178516542		225,75			150577380		307			92333817,75		1463,25		**9400**
2,59578944	**2,99510877**	178516542	29768342,8	225,75	112,75	**3,36188318**	150577380	22613638,3	307	155	**1,430376356**	92333817,75	14249330,5	1463,25	323	**'9405**
0,84428303	**0,25807184**	178516542	68943385,5	225,75	22,5	**0,56527256**	150577380	61171985,5	307	70,5	**1,709504702**	92333817,75	38121252,8	1463,25	1032,75	**'9403**
0,13192909	**0,09045114**	178516542	54640752,5	225,75	6,25	**0,2565713**	150577380	46835954,5	307	24,5	**0,048764827**	92333817,75	30085589,5	1463,25	23,25	**9401**

المصدر: تم حساب الميزة اعتمادا على بيانات الصادرات للجزائر وللعالم للمنتجات السابقة من قاعدة بيانات مركز التجارة الدولية. حيث أن: $\overline{XIJ}$: متوسط صادرات الفترة من المنتج I للجزائر ، $\overline{XKJ}$: متوسط صادرات الفترة من الفرع K للجزائر ، $\overline{XIW}$: متوسط صادرات الفترة من المنتج I للعالمW، $\overline{XKW}$: متوسط صادرات الفترة من الفرع K للعالمW. $\overline{\boldsymbol{PCA}}$: متوسط الميزة النسبية الكامنة لكل فترة.

الملحق رقم 6: معدل نمو الصادرات وحصة الصادرات للجزائر والعالم والطلب العالمي

الجدول1: معدل نمو الصادرات الجزائرية والعالمية

المنتجات SH4	2009 (2005-2009) p.p.a		2012 (2008-2012)	
	نمو الصادرات الجزائرية	نمو الصادرات العالمية	نمو الصادرات الجزائرية	نمو الصادرات العالمية
0402	18100	-33	238	1
0403	-29	-13	-8	0
0406	-4	-15	19	1
1512	9	-22	87	11
1522	-46	-16	3	11
1507	-89	-38	-51	-2
1515	81	-27	28	2
1509	140	-19	1	-3
1701	5781	13	556	16
1703	53	0	24	3
1704	280	-5	62	4
1702	600	-10	117	12
1804	-23	-7	-21	-11
1806	2383	-6	40	5
1902	55	-7	-12	2
1905	10	-6	7	4
1904	100	4	41	4
2009	0	-18	5	2
2002	-92	2	-38	-3
2007	143	-17	81	1
2005	140	-7	45	2
2103	-86	1	-6	6
2106	2000	-5	88	6
2202	-23	-12	2	2
2201	1800	-19	159	-4
2403	55	9	15	13
2402	0	-6	0	2
2401	-99	10	0	4
2510	-45	-57	3	-2
2501	-9	9	-5	4
2523	-68	-15	-54	-2
2508	-33	-29	-12	1
2515	-57	2	18	7
2620	207	-15	53	11
2814	-51	-62	9	6
2804	-11	-28	-15	-4
2811	-56	-17	-67	5
2836	814	-24	55	0
2844	128	-7	35	0
2833	53	-33	0	-1
2807	-74	-62	-49	-8

2905	-27	-36	10	8
2904	2	-21	-15	-3
2942	-52	-10	18	1
2901	0	-35	19	7
3004	-7	2	-1	2
3003	0	-9	46	6
3102	0	-38	64	3
3105	13	-51	-34	-2
3103	0	-63	0	-12
3307	16	-9	-10	3
3303	1	-16	-3	2
3301	-92	-16	-59	6
3302	0	-6	-3	5
3304	450	-10	97	5
3402	1974	-10	4	4
3401	-11	-4	6	1
3814	0	-8	33	23
3815	-18	-26	-17	5
3824	-61	-20	-43	4
3923	-15	-6	-6	3
3920	-17	13	13	3
3926	-15	-25	-25	7
3921	-29	-26	-26	1
4011	-47	-10	-19	8
4016	195	-21	51	5
4012	-52	-20	-37	7
4013	-49	-21	-48	3
4009	-79	-26	0	5
4104	-87	-30	4	0
4105	-36	-19	3	3
4106	-60	-1	-8	-10
4503	-61	-24	-19	-4
4501	-43	-40	20	-5
4504	-66	-13	-28	0
4502	-94	-46	-10	-8
4819	-49	-10	-24	3
4823	-23	-10	60	17
4820	-68	-15	72	0
4818	149	-5	121	3
5705	-43	-7	0	3
5801	0	0	0	-10
5803	0	0	0	1
6304	-7	-7	-27	5
6303	-99	-3	-53	4
6301	4	-9	0	7
6302	-55	-11	0	3
6405	0	-18	0	13
6406	0	-17	0	2

6809	0	-22	-12	-2
6802	0	0	0	0
6810	-31	-22	-18	1
6908	6	-8	-32	2
6910	-3	-22	-34	-3
7005	759	-24	-9	-5
7007	183	-19	869	-1
7010	121	-14	-68	1
7013	-23	-14	0	5
7108	68	12	0	26
7113	450	-5	-4	19
7201	-39	-51	-16	-10
7208	-74	-50	-34	-10
7207	0	-54	39	-9
7209	-39	-38	-3	-4
7210	-57	-36	-47	-1
7204	-3	-41	0	0
7326	-41	-28	62	0
7307	17	-31	17	-1
7304	-30	-36	19	-4
7308	92	-17	-17	-1
7306	-12	-43	-60	-3
7318	-65	-29	5	4
7312	1108	-27	-46	0
7323	-6	-13	-46	6
7305	0	-15	0	-3
7407	-37	-46	-47	0
7403	91	-15	0	6
7404	-82	-29	0	9
7405	4	-54	0	2
7601	-26	-36	0	-2
7602	-93	-38	0	3
7615	53	-11	-3	7
7801	-42	-22	0	2
7901	-31	-23	-27	4
7902	0	-28	0	3
7903	0	-36	0	-1
8207	72	-23	0	4
8205	-29	-25	-43	-1
8215	141	-20	-33	3
8215	0	-23	26	3
8307	-23	-25	-43	-1

8431	-56	-27	-8	-1
8413	-33	-20	13	3
8421	105	-17	57	3
8415	-26	-23	42	2
8481	-14	-19	0	3
8477	551	-33	-5	1
8425	63	-19	69	2
8471	-30	-14	19	7
8418	2	-22	-1	-1
8450	0	-14	0	0
8412	13	-28	-19	6
8479	-94	-27	-37	-4
8483	-31	-24	61	3
8408	-97	-36	-22	-1
8414	22	-17	-41	4
8411	-99	-22	-46	-1
8422	823	-21	-7	-1
8473	-3	-20	9	-3
8482	-63	-29	-6	1
8484	131	-14	13	5
8409	379	-28	8	2
8424	-86	-24	-60	2
8447	0	-25	0	-7
8438	0	-24	0	-1
8474	-97	-29	0	-4
8467	825	-31	0	0
8506	68	-9	164	2
8536	51	-22	9	2
8523	-84	-8	32	-2
8517	-31	-13	63	7
8544	-44	-28	-70	2
8501	27	-21	14	3
8542	-12	-6	-4	8
8528	-30	-12	-51	-3
8512	90	-18	31	8
8504	29	-14	-51	4
8507	431	-22	21	2
8537	14	-15	-29	8
8538	115	-20	-21	5
8529	-85	-21	0	-1
8511	250	-19	2	5
8502	27	-19	-50	4
8515	-11	-34	-25	0
8548	-45	-25	0	1
8525	93	-11	0	7
8543	466	-12	2	9
8503	41	-8	28	2
8609	-13	-69	-44	-1

8701	0	-49	0	-1
8708	234	-26	-37	4
8716	0	-46	0	-4
8702	0	-28	0	-3
8703	-63	-32	0	0
8704	129	-43	0	1
8803	362	-29	0	-3
8901	2452	4	-7	-1
9015	-25	-16	-43	4
9030	10	-24	22	6
9018	28	-3	4	5
9026	-4	-17	-31	5
9028	427	-8	0	6
9022	0	-9	14	3
9025	-42	-8	72	5
9014	222	-21	-1	-2
9027	9	-4	-28	6
9032	-46	-19	-25	6
9031	-14	-25	-68	7
9023	0	-9	0	7
9405	250	-19	33	9
9403	-80	-18	-26	2
9401	0	-19	-23	4

الجدول2: معدل نمو حصة الصادرات الجزائرية والعالمية من المنتجات

المنتجات SH4	p.p.a (2009-2005) 2009		(2012-2008) 2012	
	معدل نمو حصة الصادرات الجزائرية في الصادرات العلمية	معدل نمو حصة الصادرات العالمية	معدل نمو حصة الصادرات الجزائرية في الصادرات العلمية	معدل نمو حصة الصادرات العالمية
0402	133	-11	273	-2
0403	-16	9	-7	-3
0406	11	7	18	-2
1512	31	0	77	8
1522	-30	8	-8	11
1507	-50	-16	-48	-5
1515	108	-5	26	-1
1509	158	3	4	-6
1701	5768	25	541	13
1703	52	22	22	0
1704	285	17	58	1
1702	610	12	104	9
1804	-16	15	-10	-14
1806	2389	16	35	2
1902	62	14	-14	-1
1905	16	16	3	1
1904	96	26	38	1
2009	18	4	3	-1
2002	-94	24	-36	-5
2007	160	5	80	-2
2005	147	15	42	0
2103	-87	23	-12	3
2106	2005	17	83	3
2202	-11	10	0	0
2201	1819	3	163	-6
2403	45	31	0	10
2402	0	16	0	-1
2401	-109	32		2
2510	12	-35	4	-5
2501	-18	31	-9	1
2523	-35	7	-52	-5
2508	-4	-7	-14	-1
2515	-59	24	11	4
2513	15	7	11	2
2620	222	7	42	8
2814	11	-40	2	3
2804	18	-6	-12	-3
2811	-39	5	-72	-7
2836	839	-2	55	-3
2844	135	14	35	-3

2833	85	-11	0	-4
2807	-12	-40	-41	-11
2905	9	-14	2	5
2904	23	1	-13	-6
2842	-41	11	17	-2
2901	0	-13	12	4
3004	-13	24	-3	-1
3003	0	13	39	3
3102	0	-16	60	1
3105	63	-29	-32	-5
3103	0	-41	0	-15
3307	25	13	-13	0
3303	18	5	-5	-1
3301	-75	6	-66	3
3302	936	16	-7	2
3304	460	12	92	2
3402	1984	12	1	1
3401	-7	18	6	6
3814	0	14	10	20
3815	7	-4	-22	2
3824	-41	2	-47	1
3923	31	7	-19	0
3920	55	5	11	0
3926	1	7	-33	5
3921	96	5	-50	1
4011	-32	7	-27	5
4016	216	1	47	2
4012	-32	2	-44	5
4013	-28	1	51	0
4009	-53	-4	0	2
4104	-57	-8	4	-3
4105	-17	3	0	0
4106	-84	-23	-14	-7
4503	-37	-2	-15	-7
4501	-4	-18	25	-8
4504	-53	9	-28	-3
4502	-49	-24	-2	-11
4819	-48	12	-26	0
4823	-21	12	43	14
4820	-64	7	72	-3
4818	145	17	118	0
5705	-45	15	0	0
5801	0	-17	0	-13
5803	0	0	-50	-2
6304	1	15	-33	3
6303	-96	19	-57	1
6301	13	13	0	4
6302	-43	11	0	0

6405	-78	4	0	10
6406	-24	5	0	-1
6809	0	0	0	-5
6802	0	0	0	0
6810	-8	0	-19	-2
6908	13	4	-34	-1
6910	7	0	-31	-6
7005	767	-2	-4	-8
7007	189	3	870	-4
7010	123	7	-69	-2
7013	-22	8	0	2
7108	55	35	0	23
7201	-21	-29	-6	-13
7208	-55	-28	-23	-13
7207	0	-32	48	-11
7209	-27	-16	1	-7
7210	43	-15	-46	-4
7204	12	-19	0	-3
7326	-32	-6	62	-3
7307	26	-9	17	-3
7304	-19	-14	23	-7
7308	88	5	-15	-4
7306	6	-21	-57	-6
7318	-55	-7	2	1
7312	1111	-5	-47	3
7323	-13	9	-53	-3
7303	0	7	0	-6
7407	-9	-24	-46	-3
7403	101	7	0	3
7404	-65	-7	0	6
7405	31	-32	0	-1
7601	10	-14	0	-5
7602	-55	-15	0	0
7615	64	11	-10	4
7801	-20	0	0	1
7901	-8	-1	-31	1
7902	0	-6	0	0
7903	0	-15	0	-4
8207	80	-1	-5	2
8205	-19	-3	-41	-4
8215	151	1	-36	0
8203	0	-1	23	0
8307	3	-3	-42	-4
8431	-29	-5	-6	-4
8413	-12	2	11	0
8421	1	5	55	0
8415	89	-1	39	-1
8481	6	3	-2	0

8477	585	-11	-6	2
8425	81	3	67	-1
8471	-16	8	11	4
8418	24	0	0	-4
8450	0	8	0	-3
8412	41	-6	-25	3
8479	-67	-5	-33	-7
8483	-7	-2	57	0
8408	-61	-14	-21	-4
8414	120	4	-44	1
8411	-77	0	-45	-4
8422	844	1	-6	-4
8473	17	2	13	-6
8482	-35	-7	-8	-1
8484	145	8	8	2
8409	407	-6	6	-1
8424	-62	-2	-61	-1
8438	-43	-2	0	-3
8467	856	-9	0	-3
8474	-67	-8	0	-7
8447	0	4	0	-6
8506	69	13	162	-1
8536	60	0	7	-1
8523	-73	4	34	-5
8517	-33	9	56	4
8544	-33	-6	-72	0
8501	32	1	12	0
8542	-5	16	-11	5
8528	-27	10	-48	-6
8512	97	4	23	5
8504	29	8	-46	1
8507	435	0	19	-1
8537	14	7	-37	5
8538	121	2	-26	2
8529	-74	1	0	-4
8511	256	0	-3	2
8502	24	3	-53	1
8515	5	-12	-25	-3
8548	-25	-3	0	-2
8525	98	11	0	4
8543	466	10	-7	6
8503	37	14	26	-1
8609	57	-47	-42	-4
8701	0	-27	0	-4
8708	246	-4	-40	1
8716	0	-24	0	-7
8702	0	-7	0	-6
8703	-47	10	0	-3

8704	153	-21	0	-2
8803	373	-7	0	0
8901	2436	26	-7	-4
9015	-18	6	-47	1
9030	25	-2	15	3
9018	22	19	-1	2
9026	0	5	-36	2
9028	224	14	0	3
9022	0	13	10	0
9025	-43	13	67	2
9014	227	1	1	-5
9027	5	18	-34	3
9032	-38	3	-35	3
9031	-3	-3	-75	4
9023	-6	-6	0	4
9405	152	3	24	6
9403	0	4	-28	-1
9401	0	3	-27	1

المصدر: legacy.intracen.org/appli1/tradecom/TP_IP_CI.sspx.

الجدول3: معدل نمو الصادرات الجزائرية والطلب العالمي

المنتجات SH4	معدل نمو الصادرات الجزائرية 2008-2012 p.p.a	معدل نمو الطلب العالمي 2008-2012	الترتيب في الصادرات العالمية على 219 بلدا (2012)
0402	174	9	109
0403	-18	2	58
0406	43	4	107
1512	115	13	47
1522	6	20	10
1507	-42	2	71
1515	24	8	109
1509	-12	0	63
1701	552	20	22
1703	20	2	33
1704	20	5	125
1702	53	12	105
1804	-29	-11	29
1806	5	7	127
1902	-37	8	61
1905	11	6	105
1904	40	4	122
2009	19	3	112
2002	-3	2	93
2007	54 (564) {2012-2011}	5	109
2005	41 (50)	4	127

2103	12 (23)	6	131
2106	87	6	157
2202	3	6	52
2201	146 (190)	2	125
2403	14	15	94
2402	-40	7	157
2401	-	-	-
2510	8	2	7
2501	11	7	77
2523	-51	-2	99
2508	-10	-5	66
2515	12	11	73
2520	158	258	--
2620	61	9	40
2814	17	9	7
2804	-14	0	33
2811	-71	0	125
2836	-46	1	51
2807	-46	1	51
2844	45	2	54
2833	0	3	--
2905	18	11	46
2904	-23 (82)	1	23
2942	37	11	61
2901	47	11	86
3004	-11 (85)	4	115
3003	23 (222)	-17	90
3102	269	8	66
3105	-56	5	124
3103	0	11	-
3307	-15 (14)	4	95
3303	-1	6	106
3301	-54	8	124
3302	-1	5	141
3304	51 (900)	6	143
3402	5	5	122
3401	-20 (1900)	6	118
3814	169	3	62
3815	-29 (356)	8	85
3824	-65	10	145
3923	-13 (66)	4	110
3920	13	8	90
3926	-20	6	148
3921	-50	6	145
3906	-33	9	123

4011	-13	11	67
4016	29 (248)	8	122
4012	-33	10	85
4013	-45	5	74
4009	-68	9	172
4104	36	6	71
4105	4	4	9
4106	3	11	47
4503	-11	-3	11
4501	34	4	7
4504	-21	3	25
4502	-22	16	15
4819	-12	4	116
4823	66	4	91
4820	50	1	115
4818	85	5	85
5705	0	7	-
5801	0	0	-
5803	5	-4	-
6304	-46	3	119
6303	-38	4	124
6301	0	2	-
6302	0	4	-
6405	0	8	-
6406	0	6	-
6809	44	1	45
6802	5	1	143
6810	-26	3	132
6908	-59 (9633)	2	89
6910	-39	1	83
7005	-6	1	43
7007	876	5	50
7010	-70	4	142
7013	0	3	-
7108	0	31	-
7201	-5	-5	23
7208	-19	-4	59
7207	155	-3	64
7209	18	1	64
7210	-37	4	80
7204	0	4	-
7326	60	4	91
7307	16	3	83
7304	13	-1	107
7308	-17	1	143
7306	-53	3	122

7318	1	7	125
7312	-63 (-22)	3	114
7323	-59	4	153
7305	0	-5	-
7407	-60	9	78
7403	0	11	-
7404	-	-	-
7405	0	11	-
7601	0	3	-
7602	-	-	-
7615	-30	8	120
7801	0	4	-
7901	-23	4	37
7902	-	-	-
7903	0	3	-
8207	-10 (-205)	7	65
8205	-38	3	165
8215	-48	3	128
8203	15	7	110
8307	-34	0	77
8431	-4	3	97
8413	14 (76)	7	117
8421	65	6	97
8415	48	6	76
8481	-1	6	105
8477	-24	7	97
8425	92	4	100
8471	31	9	149
8418	-3	3	116
8450	49	2	77
8412	-29 (-139)	11	117
8479	-28 (-60)	5	147
8483	112	6	132
8408	-4	5	112
8414	-37	6	155
8411	-18	6	134
8422	-51	3	124
8473	9	-3	157
8482	5	6	133
8484	-1	6	118
8409	14	6	171
8424	-52	6	141
8438	0	5	-
8467	-50	4	179
8447	0	-2	-
8474	0	0	-
8506	108 (311)	2	65
8536	8	6	121

8523	-15 (824)	0	110
8517	-9	10	171
8544	-52	7	145
8501	23	7	142
8542	-16 (31)	8	119
8528	-35	-3	131
8512	16 (300)	10	89
8504	-44 (17)	6	160
8507	2	4	134
8537	-37	11	140
8538	-22	6	127
8529	380	1	157
8511	-12	7	140
8502	-39	3	166
8515	-53	5	156
8548	0	9	-
8525	0	3	-
8543	-28	12	117
8503	46	2	145
8609	-47	8	136
8701	0	5	-
8708	-55	8	186
8716	0	2	-
8702	0	-1	-
8703	0	4	-
8704	0	6	-
8803	0	3	-
8901	-59	-1	81
9015	-43	6	108
9030	31	10	110
9018	-2	6	133
9026	-25	8	126
9028	395	7	55
9022	11	5	150
9025	54	8	94
9014	-5	2	120
9027	-51	8	159
9032	-22	7	159
9031	-59	10	182
9023	0	6	-
9405	16	7	116
9403	-27	1	170
9401	7	6	170

المصدر: تم تجميع بيانات الجداول من قاعدة بيانات مركز التجارة الدولية.

www.tradmap.org/product_selproductcountry.aspx.

الملحق رقم 7: قائمة أسماء فروع الصناعات التحويلية

Code NAPR	Libellés
21	Extraction de minerais de matières minérales
22	Sidérurgie et 1ére transfo de la fonte et de l'acier
23	Production et 1ére transformation des métaux non ferreux
24	Fabrication de biens intermédiaires métalliques mécaniques et électriques
25	Fabrication de biens de consommation métalliques
26	Fabrication de biens de consommation mécaniques
27	Fabrication de biens de consommation électriques
28	Fabrication de biens d'équipements métalliques
29	Fabrication de biens d'équipements mécaniques
30	Fabrication de biens d'équipements électriques
31	Construction de véhicules industriels
32	construction de matériel ferroviaire
33	construction aéronautique
34	construction navale
35	Mécanique de précision destinée à l'équipement
36	Industrie du verre(fab et transformation)
37	Fab de matériaux de construction, produits rouges
38	Fab de céramique-vaisselle et porcelaine
39	Fab du liants hydraulique (chaux, ciment, plâtre)
40	Fab de produits en ciment ,de matériaux de construction
44	Industrie chimique minérale de base
45	Fabrication d'engrais et de pesticides
46	Fab de résines synthétiques
47	Autres biens intermédiaires plastiques
48	Chimie organique de base
49	Fabrication de peinture
50	Fabrication de produits pharmaceutiques
51	Fabrication d'autres produits chimiques
52	Industrie du caoutchouc
53	Industrie du tabacs et des allumettes
54	Fabrication de corps gras
55	Travail des grains
56	Industrie du sucre
57	Fabrication de boissons alcoolisées
58	Fabrication de boissons non alcoolisées
59	Industrie de lait
60	Fab de conserves de viandes et de poissons
61	Fab de conserves de fruits et de légumes
62	Fab de produits alimentaires (lévures, café,confiserie…….)
63	Fab de produits pour l'alimentation des animaux
64	Fab de biens intermédiaires textiles
65	Fabrication de biens de consommation textiles
66	Biens intermédiaires en cuir
67	Biens de biens de consommation en cuir
68	Menuiserie gle et biens interm. en bois
69	Industrie se l'ameublement
70	Mobilier métallique
71	Industrie du liège
72	Fabrication et transformation de papier
73	Imprimerie, presse, édition
74	Autres industries manufacturières

فهـــرس الجـــداول والأشـــكال الملاحق

فهرس الجداول والأشكال والملاحق

	فهـــــرس الجـــــداول	
رقم الجدول	العنـــــــــــوان	الصفحة
1-1	التجارة الداخلية والخارجية للمجموعات التجارية للفترة 1995- 2011.	61
1-2	أوزان محدّدات التنافسية حسب مراحل النمو الاقتصادي	100
2-2	بنية الصادرات العالمية لسنة 2013	101
3-2	تطوّر هيكل الصادرات السلعية العالمية للفترة 1950-2011	102
4-2	تطوّر مساهمة مختلف المناطق والدول في الصادرات العالمية للسلع للفترة 1948- 2013	105
5-2	التمركز الإقليمي للصادرات السلعية للفترة 2000 – 2012	106
6-2	تطوّر مساهمة مناطق العالم في الصادرات السلعية حسب المنتجات للفترة 2006-2012	108
7-2	معدل النمو السنوي للإنتاج الصناعي العالمي للفترة 1990-2011	111
8-2	تطوّر مساهمة الصناعة التحويلية في الناتج المحلي الإجمالي للفترة 1970-2008	112
9 -2	تطوّر مساهمة الدول النامية قي القيمة المضافة الصناعية العالمية للفترة 1980-2012	113
10 -2	تطوّر مساهمة الدول النامية في الصادرات الصناعية العالمية للفترة 2000-2011	114
11-2	تطوّر الهيكل التكنولوجي للقيمة المضافة الصناعية لمختلف المناطق 2002 -2011	116
12-2	الهيكل التكنولوجي للصادرات لمختلف المناطق للفترة 2000-2011	117
13-2	ترتيب بعض الدول حسب مؤشر الأداء التنافسي الصناعي لسنة 2013/2012	121
14-2	الدول ذات المراتب الأولى في الناتج المحلي الإجمالي المتوقعة إلى غاية 2040	121
1-3	تطور معدل الانفتاح للفترة 2001-2013	155
2-3	تطور رصيد الميزان التجاري ومعدل التغطية للفترة 2000-2014	155
3-3	نسبة المحروقات في مجموع الصادرات للفترة 2000-2014	157
4-3	تطور أسعار النفط للفترة 2000-2013	158
5-3	مؤشر التجارة ما بين الفروع لمختلف القطاعات للفترة 2000-2014	162
6-3	تطور قيمة الصادرات خارج المحروقات للفترة 2000-2014	163
7-3	هيكل الصادرات من الصناعات التحويليةِ للفترة 2001-2013	165
8-3	التوزيع القطاعي للناتج المحلي الإجمالي للفترة 2000-2012	168
9-3	هيكل القيمة المضافة الإجمالية للفترة 2000- 2013	169
10-3	هيكل القيمة المضافة خارج المحروقات 2000-2013	170
11-3	هيكل القيمة المضافة الصناعية للفترة 2000-2013	171
12-3	هيكل القيمة المضافة للصناعة التحويلية للفترة 2000-2013	172
13-3	مؤشر التركيز والتنويع لدول المقارنة لسنوات مختارة	174
14-3	عدد المنتجات ذات ميزة نسبية أكبر من الواحد (1) 2002-2012	175
15-3	أهم المنتجات ذات الميزة النسبية لبعض الدول العربية لسنة 2012	176
16-3	توافق التجارة الخارجية مع الأسواق الدولية لسنتي 2002 و2009	177
17-3	هيكل القيمة المضافة الصناعية ونسبتها إلى الناتج المحلي الإجمالي لسنوات مختارة	178
18-3	مؤشرات الكفاءة الصناعية لبعض بلدان المقارنة لسنوات مختارة	180

19-3	ترتيب بعض الدول وفق مؤشر الكفاءة التنافسية للصناعة 2013/2012	181
20-3	الهيكل الجغرافي للواردات السلعية للفترة 2002-2012	188
21-3	الهيكل الجغرافي للصادرات السلعية للفترة 2002-2012	189
22-3	تطور الصادرات خارج المحروقات نحو الاتحاد الأوروبي للفترة 2002-2012	190
23-3	مساهمة الأنشطة عالية ومتوسطة الكثافة التكنولوجية في الصادرات الصناعية للفترة 2000-2011	191
24-3	المبالغ الممنوحة ونسب السداد في برنامج ميدا 1997-2005	191
25-3	تطور معدلات نمو الصناعات التحويلية للفترة 2001-2012	193
26-3	حركيّة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة الفترة 2003-2012	194
27-3	تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في الصناعة التحويلية 2007-2012	194
28-3	مساهمة الأنشطة متوسطة وعالية التكنولوجيا للفترة 1990-2010	196
1-4	تطور عدد التلاميذ في مختلف الأطوار التعليمية 63/1962 و11/2010	214
2-4	تطور نسبة الإنفاق على التعليم للفترة 1965-2011 سنوات مختارة	215
3-4	عدد سنوات الدراسة المتوقعة ومعدلات التسرب في التعليم الابتدائي	216
4-4	معدل التأطير للفترة 2003-2012	217
5-4	تطور عدد المسجلين بالتكوين المهني خلال الفترة 2000-2010	220
6-4	الإخفاق والتخلي عن التكوين الإقامي خلال الفترة 2001-2010	221
7-4	تطور عدد الطلبة السجلين في الجامعة للفترة 63/62 - 11/10	225
8-4	تطوّر عدد الأساتذة الدائمين للفترة 63/62 - 11/10	226
9-4	تطور الإنفاق على التعليم العالي للفترة 1971 - 2010	226
10-4	تطور معدل الالتحاق بالجامعة للفترة 2003-2012	227
11-4	تطور معدل التأطير للفترة 63/62 - 11/10	227
12-4	توزيع نسبة الطلبة على التخصصات الأساسية للفترة 63/62 - 11/10	227
13-4	تطور نسبة الطلبة المسجلين في ما بعد التدرج للفترة 63/62 - 11/10	229
14-4	تطور معدل الإلمام بالقراءة والكتابة للفترة 2005-2012	229
15-4	توزيع المشغلين حسب مستوى التأهيل للفترة 2005-2013	231
16-4	مساهمة الاستثمارات الأجنبية في المشاريع الاستثمارية وتوفير مناصب الشغل للفترة 2002-2012	244
17-4	شكل الاستثمارات الأجنبية المباشرة للفترة 2002-.2011	244
18-4	التوزيع القطاعي للاستثمارات الأجنبية المباشرة للفترة 2002-2012	245
19-4	مصدر تدفق الاستثمارات الأجنبية خلال الفترة 2003-2013	246
20-4	تطور الإنفاق على البحث والتطوير خلال الفترة 2000-2012	254
21-4	عدد الباحثين لكل مليون شخص للفترة 2002-2010	255
22-4	المقالات المنشورة في المجلات العلمية المنشورة للفترة 1996-2013	256
23-4	عدد المقالات العلمية والتقنية للفترة 2000-2011	257
24-4	نسبة المشاركة الإقليمية والدولية في إعداد المقالات للفترة 2000-2013	257
25-4	طلبات تسجيل البراءات للمقيمين وغير المقيمين للفترة 2000-2012 بالمقارنة مع بعض الدول	258
26-4	قيمة صادرات التكنولوجيا المتقدمة من الصادرات السلعية للفترة 2000-2011 لبعض الدول	259
17-4	نسبة صادرات التكنولوجيا المتقدمة من الصادرات السلعية للفترة 2000-2012 بالمقارنة مع بعض الدول	259
28-4	تطور بعض مؤشرات الابتكار حسب المنتدى الاقتصادي العالمي	261

29-4	توزيع الاستثمارات الصناعية خلال الفترة 1967-1977	265
30-4	معدلات نمو القيمة المضافة حسب القطاع خلال الفترة 1969-1979	266
31-4	تطور مؤشر الإنتاج الصناعي للقطاع العمومي للفترة 1970-1979	266
32-4	معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي الفترة 1969-1979	267
33-4	معدل الاستثمار للفترة من الناتج المحلي الإجمالي 1980 -1989	270
34-4	معدلات نمو القيمة المضافة حسب القطاع للفترة 1979-1985	271
35-4	تطور مؤشر الإنتاج الصناعي للقطاع العمومي خلال الفترة 1980-1988	271
36-4	معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي الفترة 1980-1988	271
37-4	معدل الاستثمار من الناتج المحلي الإجمالي للفترة 1990-1999	273
38-4	تطور مؤشر الإنتاج الصناعي خلال الفترة 1990-1999	274
39-4	هيكل القيمة المضافة للصناعات التحويلية خلال الفترة 1990-1999	274
40-4	معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي الفترة 1989-1999	275
41-4	معدل الاستثمار من الناتج المحلي الإجمالي للفترة 2000-2012	277
42-4	معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي للفترة 2000-2012	277
43-4	تطور مؤشر الإنتاج الصناعي خلال الفترة 2000-2012	278
44-4	مساهمة الصناعات التحويلية في الناتج المحلي الإجمالي للفترة 2000-2010	278
1-5	ترتيب فروع الص.ح.م.م.ك. حسب المساهمة المتوسطة في القيمة المضافة للفترة 2000-2012	287
2-5	ترتيب فروع الص.ح.م.م.ك. حسب متوسط معدل الإنتاجية للفترة 2000-2012	288
3-5	ترتيب مساهمة فروع الص.م.ب.خ.ز. حسب المساهمة المتوسطة في القيمة المضافة للفترة 2000-2012	290
4-5	ترتيب فروع الص.م.ب.خ.ز. حسب معدل الإنتاجية للفترة 2000-2012	290
5-5	ترتيب مساهمة فروع الص. ك.م.ب.في القيمة المضافة للفترة 2000-2012	291
6-5	ترتيب فروع الص. ك.م.ب. حسب معدل الإنتاجية للفترة 2000-2012	292
7-5	ترتيب مساهمة فروع الص.غ.ت. في القيمة المضافة للفترة 2000-2012	293
8-5	ترتيب فروع الص.غ.ت. حسب معدل الإنتاجية للفترة 2000-2012	294
9-5	مساهمة فروع الص ن. الأ.في القيمة المضافة للفترة 2000-2012	295
10-5	ترتيب فروع الص ن. الأ.حسب معدل الإنتاجية للفترة 2000-2012	295
11-5	ترتيب مساهمة فروع الص.ج.الأح. في القيمة المضافة للفترة 2000-2012	296
12-5	ترتيب فروع الص.ج.الأح. حسب معدل الإنتاجية للفترة 2000-2012	296
13-5	ترتيب مساهمة فروع الص. خ.ف.و.في القيمة المضافة للفترة 2000-2012	296
14-5	ترتيب فروع الص. خ.ف.و حسب معدل الإنتاجية للفترة 2000-2012	297
15-5	ترتيب فروع الصناعات التحويلية حسب المساهمة في القيمة المضافة للفترة 2000-2012	300
16-5	ترتيب فروع الصناعات التحويلية حسب معدل الإنتاجية للفترة 2000-2012	301
17-5	تصنيف الصناعات التحويلية حسب الكثافة التكنولوجية وفق منظمة التنمية الصناعية	305
18-5	الهيكل التكنولوجي للفروع الكفؤة للصناعات التحويلية	306
19-5	ترتيب المنتجات الدينامكية في الطلب العالمي للفترة 2009-2013	308
20-5	مكانة الفروع الكفؤة ضمن المنتجات الدينامكية	309
21-5	الطلب العالمي على الفروع الكفؤة الأخرى	310
22-5	الصناعات التصديرية ذات الميزان التجاري الموجب للفترة 2001-2012	312

23-5	المنتجات والأسواق ذات الميزان التجاري الموجب للفترة 2001-2012	314
24-5	اتجاه استقرار الصادرات للمنتجات للفترة 2001-2012	319
25-5	المنتجات المصدرة التي تتمتع بميزة نسبية ظاهرة للفترة 2001-2012	323
26-5	المنتجات المصدرة التي تتمتع بميزة نسبية كامنة للفترة 2001-2012	325
27-5	تصنيف المنتجات حسب الإمكانيات التصديرية	335
28-5	الهيكل التكنولوجي للصادرات الدينامكية	344
29-5	مطابقة الفروع الإنتاجية الكفؤة للصادرات الدينامكية	346
30-5	أسواق التصدير للمنتجات الدينامكية ذات الميزة النسبية الكامنة	349
	فهـــــرس الأشكـــــال	
رقم الشكل	**العنـــــــــــوان**	
1-3	مقارنة تطور الميزان التجاري والصادرات من المحروقات 2000-2014	157
2-3	هيكل الواردات للفترة 2000-2014	159
3 -3	هيكل الصادرات خارج المحروقات للفترة 2000-2014	161
4-3	تطور قيمة الصادرات خارج المحروقات 2000-2014	163
1-4	تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة خلال الفترة 1970-2012	242
	فهـــــرس المـــــــلاحق	
رقم الملحق	**العنـــــــــــوان**	
1	تطور مؤسسات التكوين والتعليم المهنيين للفترة 2000-2010	376
2	معدلات نمو القيمة المضافة والإنتاجية لفروع الصناعات التحويلية	376
3	تطور قيمة الصادرات لمختلف المنتجات للفترة 2001-2013	381
4	نموذج عن نتائج حساب معدل الاستقرار حسب برنامج SPSS	388
5	الميزة النسبية الكامنة للمنتجات المصدرة	389
6	معدل نمو الصادرات وحصة الصادرات للجزائر والعالم والطلب العالمي	399
7	قائمة أسماء فروع الصناعات التحويلية	413

قـــــــائمة المـــــــراجع

قائمة المراجع

المراجع باللغة العربية

الكتـــــب:

- إبراهيم العيسوي (1995): الغات وأخواتها:النظام الجديد للتجارة العالمية ومستقبل التنمية العربية. مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت.
- أحمد جامع (2001): اتفاقيات التجارة العالمية: دراسة اقتصادية تشريعية. الجزء الأول، دار النهضة العربية، القاهرة.
- آدم مهدي أحمد(2001): العولمة وعلاقتها بالهيمنة التكنولوجية. الشركة العالمية للطباعة والنشر. مصر.
- أسامة المجدوب (2001): العولمة والإقليمية. الطبعة الثانية، الدار المصرية اللبنانية.
- السيد أحمد عبد الخالق (2006):الاقتصاد السياسي لحماية قانون الملكية الفكرية. الدار الجامعية الجديدة، الإسكندرية.
- بارفي خلعتبري (1980): التأخر الاقتصادي- آلياته- مشاكله-حلوله: مدخل إلى مشاكل النمو الاقتصادي في البلدان المتأخرة. ترجمة ميشيل كيلو، منشورات وزارة الثقافة والإرشاد القومي، دمشق.
- جان بيير ريو (1970): الثورة الصناعية 1780-1880. ترجمة إبراهيم فوزي، منشورات وزارة الثقافة والإرشاد القومي دمشق.
- جمال لعويسات (1986): التنمية الصناعية في الجزائر على ضوء دراسة قطاع الحديد والصلب 1968-1978. ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر.
- روبار بارو(1997): محددات النمو الاقتصادي، دراسة تجريبية عبر البلدان. ترجمة نادر إدريس التل ، 2009، عالم الكتب الحديث، الأردن.
- روبرت صولو(2000): نظرية النمو. ترجمة ليلى عبود، 2003، الطبعة الثانية، المنظمة العربية للترجمة، لبنان.
- زينب حسن عوض الله (2004): الاقتصاد الدولي: العلاقات الاقتصادية والنقدية الدولية، الاقتصاد الدولي الخاص للأعمال، اتفاقيات التجارة الدولية. الدار الجامعية الجديدة، القاهرة.
- سالم توفيق النجفي (2005) "حول مسألة الرأسمالية: رؤية للقرن الحادي والعشرين" . الاقتصاديات العربية وتناقضات السوق والتنمية، سلسلة كتب المستقبل العربي، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، ص ص 11-33.
- سليم سعداوي (2008): الجزائر ومنظمة التجارة العالمية، معوقات الانضمام وآفاقه. دار الخلدونية، الجزائر.
- سمير أمين (1978): التطوّر اللا متكافئ: دراسة في التشكيلات الاجتماعية للرأسمالية المحيطية. ترجمة برهان غليون، الطبعة الثانية، دار الطليعة للطباعة والنشر، بيروت.
- سهيل حسن الفتلاوي (2006): منظمة التجارة العالمية. دار الثقافة، الأردن.
- سوزان موزي (2009): الثورة المعلوماتية والتكنولوجية وسياسات التنمية. دار المنهل اللبناني للطباعة والنشر والتوزيع لبنان.

- صلاح زين الدين(2002): تكنولوجيا المعلومات والتنمية، الطريق إلى مجتمع المعرفة ومواجهة الفجوة التكنولوجية في مصر. مكتبة الشروق الدولية، مصر.
- عادل مهدي (2004): عولمة النظام الاقتصادي العالمي ومنظمة التجارة العالمية. الطبعة الثانية، الدار المصرية اللبنانية.
- عبد الرحمان يسري أحمد (2001): الاقتصاديات الدولية. الدار الجامعية الجديدة، القاهرة.
- عبد الرحيم عنتر عبد الرحمان (2009): حقوق الملكية الفكرية وأثرها الاقتصادي. دار الفكر الجامعي، الإسكندرية
- عبد القادر المخادمي(2004): الحوار شمال-جنوب، نحو علاقات اقتصادية عادلة. دار الفجر للنشر والتوزيع، الجزائر.
- عبد المجيد بوزيدي (1999): تسعينيات الاقتصاد الجزائري، حدود السياسات الظرفية. ترجمة جريب أم الحسن. موفم للنشر الجزائر.
- عبد المطّلب عبد الحميد (2003): الجات وآليات منظمة التجارة العالمية:من أورغواي لسياتل وحتى الدوحة . الدار الجامعية، الإسكندرية.
- عبد المطّلب عبد الحميد (2006): اقتصاديات المشاركة الدولية ، من الاندماجات الاقتصادية إلى الكويز. الدار الجامعية الإسكندرية.
- عبد الواحد العفوري (2000): العولمة والجات: التحديات والفرص. مكتبة مدبولي، القاهرة.
- عجة الجيلالي (2007): التجربة الجزائرية في تنظيم التجارة الخارجية من احتكار الدولة إلى احتكار الخواص. دار الخلدونية الجزائر.
- علي إبراهيم (1997): منظمة التجارة العالمية: جولة أورغواي وتقنين نهب العالم الثالث.دار النهضة العربية القاهرة.
- علي محمد تقي عبد الحسين القزويني (1985): التقسيم الجغرافي الدولي للعمل في ظل الرأسمالية. ديوان المطبوعات الجامعية الجزائر. مترجم من الروسية، تأليف مجموعة من الأساتذة الروس.
- عماد محمد الليثي(2002):التبادل الدولي: دراسة في منهجية وآليات التبادل الاقتصادي الدولي المعاصر دار النهضة العربية، القاهرة.
- فريدريك. م. شرر(1999): نظرة جديدة للنمو الاقتصادي وتأثره بالابتكار التكنولوجي. تعريب على أبو عمشة 2002 مكتبة العبيكان، السعودية.
- كامل كاظم بشير الكناني (2008): الموقع الصناعي وسياسات التنمية المكانية. دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان الأردن.
- لورا داندريا تايسون(1998): من يسحق من؟ الصراع التجاري في صناعات التكنولوجيا العالية. ترجمة عبد الحميد محبوب. الدار الدولية للنشر والتوزيع، مصر.
- محمد دياب (2010): التجارة الدولية في عصر العولمة. دار المنهل اللبناني للدراسات والتوثيق، لبنان.
- محمد طاقة (2007): مأزق العولمة. الطبعة الأولى، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، الأردن.
- محمد عبد الشفيع (2004) :الاقتصاد السياسي للعولمة والتكنولوجيا، نحو رؤية جديدة. الشركة العالمية للكتاب، مصر.

- محمود يونس (2007): اقتصاديات دولية. الدار الجامعية، الإسكندرية.
- مصطفى عبد الله خشيم (2004): موسوعة علم العلاقات الدولية . الدار الجماهيرية للنشر والتوزيع والإعلان الجماهيرية الليبية.
- موريس دوب (2003): دراسات في تطوّر الرأسمالية . ترجمة رؤوف عباس حامد، الطبعة الأولى، دار الوفاء الدنيا الطباعة والنشر.
- مولود حشمان (1998): نماذج وتقنيات التنبؤ القصير المدى، دراسة مدعمة بأمثلة محلولة. ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر.
- نعيم زكي فهمي (1973): طرق التجارة الدولية ومحطاتها بين الشرق والغرب: أواخر العصور الوسطى. الهيئة المصرية للكتاب.
- نيفين حسن شمت (2009): التنافسية الدولية وتأثيرها على التجارة العربية والعالمية. دار التعليم الجامعي للطباعة والنشر والتوزيع، الإسكندرية.
- هاشم الشمري ونادیا الليثي(2008): الاقتصاد المعرفي. دار صفاء للنشر والتوزيع، الأردن.
- هدى زوير مخلف الدعمي وآخرون (2010): الاقتصاد المعرفي وانعكاساته على التنمية البشرية. دار جرير للنشر والتوزيع، الأردن.
- هناء عبد الغفار(2002): الاستثمار الأجنبي المباشر والتجارة الدولية، الصين أنموذجا. بيت الحكمة، بغداد.
- هوشيار معروف (2006): تحليل الاقتصاد التكنولوجي. دار جرير للنشر والتوزيع، عمّان، الأردن.
- هيفاء عبد الرحمن ياسين التريكي(2010): آليات العولمة الاقتصادية وآثارها المستقبلية على الاقتصاد العربي، دار الحامد للنشر والتوزيع، الأردن.
- وجدي محمود حسين (1983): العلاقات الاقتصادية الدولية. دار الجامعات، مصر.
- يلماظ أكيوز (2006): الدول النامية والتجارة العالمية، الأداء والآفاق المستقبلية. تعريب السيد أحمد عبد الخالق.دار المريخ للنشر، السعودية.
- يونس أحمد البطريق (1985): الأحداث الرئيسية في التطوّر الاقتصادي. الدار الجامعية، الإسكندرية.
- نوفل قاسم علي الشهوان (2007): اتجاهات النمو الاقتصادي والتقدم التكنولوجي إقليميا ودوليا. مركز الدراسات الإقليمية، جامعة الموصل.

المقـــالات والمداخـلات:

- أحسن بن ميسي (1999) "سياسة التصنيع في الجزائر". مجلة البحوث والدراسات العربية، معهد البحوث والدراسات العربية، ص ص 63-73.
- أحمد أبو الهجاء (2002)" نقل العلوم والتكنولوجيا من الدول المتقدمة وأثره على النهضة العلمية". ضمن: "العلوم والتكنولوجيا في الوطن العربي، الواقع والطموح". إصدار مشترك بين المؤسسة العربية للدراسات والنشر، بيروت ، ومؤسسة عبد الحميد شومان، الأردن. ص ص 323-344.
- أحمد دبيش ونسيمه أوكيل (2014) "الصناعة الجزائرية في مرحلة ما بعد الاقتصاد المخطط". مجلة بحوث اقتصادية عربية، العدد 65، مركز دراسات الوحدة العربية، ص ص 157-172

- أحمد عارف ملحم (2013)" الأدوار المرتقبة للتعليم المستمر في ظل اقتصاد المعرفة" . ضمن المؤتمر العلمي الدولي التاسع "الوضع الاقتصادي العربي وخيارات المستقبل". جامعة الزرقاء 24-25 أفريل.
- السعيد أوكيل (1989) "اليقظة التكنولوجية في البلدان النامية، بين النظرية والتطبيق". مجلة الإعلام العلمي والتقني المجلد 8، العدد 2. ص ص9-23.
- الوافي الطيب (2013) "نظام التعليم العالي ورهانات الجودة". الملتقى الدولي حول" الجامعة والتشغيل، الاستشراف الرهانات والمحك". جامعة المدية، 4و5 ديسمبر.
- أيسر ياسين فهد الغريري ومحمود خالد المسافر (2003) "منظمة التجارة العالمية بين اتفاقيات سياتل وأمال الدوحة: مع تقييم للفرصة المتاحة أمام العرب من خلال الانضمام" . مجلة الوحدة الاقتصادية العربية، مجلس الوحدة الاقتصادية العربية ، ص ص32-40.
- إيهان كوزي وأسوار براساد (2010) "الأسواق الصاعدة تشب عن الطريق" مجلة التمويل والتنمية، صندوق النقد الدولي ، ديسمبر، ص ص7- 10.
- بلقاسم العباس (2009) "التحول الهيكلي والأداء الإنتاجي والتنافسي لقطاع الصناعات التحويلية العربية" . مجلة التنمية والسياسات الاقتصادية، المعهد العربي للتخطيط، المجلد 11، العدد 2، ص ص35-61.
- بلقاسم العباس (2012) "السياسات الصناعية في ظل العولمة ". مجلة جسر التنمية، العدد 111، السنة 11، المعهد العربي للتخطيط، الكويت.
- بن حمودة سكينة (2000) "الصادرات الجزائرية خارج المحروقات" مجلة العلوم الإنسانية، جامعة قسنطينة، العدد 14 ص ص 209-218.
- بوضراف الجيلالي (2011) " التجديد ونقل التكنولوجيا" . مجلة أبحاث اقتصادية وإدارية، العدد 9، جامعة بسكرة ، ص ص 31- 49 .
- بومدين يوسف(2013) "التعليم العالي وعلاقة مخرجاته بسوق العمل والتنمية في الجزائر بين الواقع والمأمول" . الملتقى الدولي حول" الجامعة والتشغيل، الاستشراف، الرهانات والمحك". جامعة المدية، 4 و5 ديسمبر.
- توفيق عباس المسعودي (2010) "دراسة في معدّلات النمو اللازمة لصالح الفقراء (العراق-دراسة ميدانية)". مجلة العلوم الاقتصادية، العدد 26، المجلد 7، أفريل، ص ص 26-50.
- جمال قاسم حسن ومحمد إسماعيل (2012) "تنافسية الصادرات السلعية في الدول العربية" صندوق النقد العربي ص ص 1-50.
- جميل طاهر (2006) "الاتجاه نحو تحرير التجارة الدولية" . مجلة النفط والتعاون العربي، العدد 116، منظمة الأقطار العربية المصدرة للبترول أبو ظبي.
- حسّان خضر(2006) "التصنيف التجاري". مجلة جسر التنمية، العدد 52، السنة الخامسة، المعهد العربي للتخطيط الكويت
- حمد طوبا أونغون (2002) "اتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية وانعكاساتها على البلدان النامية" . مجلة التعاون الاقتصادي بين الدول الإسلامية، ص ص 103-132.

- زغيب شهرزاد (2005) "الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، واقع وآفاق". مجلة العلوم الإنسانية، جامعة بسكرة، العدد 8، ص ص 181-195.
- زوزي محمد (2010) "إستراتيجية الصناعات المصنعة والصناعة الجزائرية". مجلة الباحث، العدد ،5 ص ص 167-180.
- سلالي بوبكر (2013) "دور الجامعة في تنمية الموارد البشرية-الواقع والمستجدات الحاصلة في سوق العمل". الملتقى الدولي حول" الجامعة والتشغيل، الاستشراف، الرهانات والمحك". جامعة المدية، 4و5 ديسمبر.
- سوزان حسن أبو العينين (2012) "اختبار فرضية علاقة السببية بين الاستثمار في رأس المال البشري والنمو الاقتصادي في مصر باستخدام نماذج التكامل المتساوي وتصحيح الخطأ(1990-2011)". المجلة العلمية للاقتصاد والتجارة ، العدد2، أفريل، المجلد الأول، ص ص104-141.
- شيبي عبد الرحمن وشكوري محمد (2009) "معدل الاستثمار الخاص بالجزائر، دراسة تطبيقية " المؤتمر الدولي الثامن حول " القطاع الخاص في التنمية: تقييم واستشراف" تنظيم المعهد العربي للتخطيط 23 -25 مارس، بيروت، لبنان،.
- صباح نعوش (2003) "الوطن العربي ومنظمة التجارة العالمية" . مجلة المستقبل العربي، العدد 282، مركز دراسات الوحدة العربية، الكويت.
- طوسون محمد نبيل سليمان دعبس (2007) "أثار اتفاقية التجارة التفضيلية بين أوروبا ودول البحر المتوسط على منطقة الشرق الأوسط". مجلة علوم إنسانية، العدد 34، عمان.
- عباس غالي داود (2004) " أثر التكنولوجيا على موقع الوطن العربي في تقسيم العمل الدولي" . مجلة دراسات شرق أوسطية، العدد 26، العراق. ص ص 41-71.
- عبد الحميد زعباط (2004) "الشراكة أورو-متوسطية وأثرها على الاقتصاد الجزائري ". مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا العدد صفر، السنة الأولى، ص ص 51-66.
- عبد العليم محمد (2007): "مسار الشراكة الأوروبية-المتوسطية" ضمن"الشراكة الأوروبية-المتوسطية: من برشلونة إلى سياسة الجوار" مركز الأردن الجديد للدراسات. إشراف وتقديم هاني الحوارني، ص ص 41-48.
- عبد الكريم جابر شنجار (2004) "التجارة العربية في الخدمات وسبل تعزيزها في ظل اتفاق تجارة الخدمات الدولية". مجلة أفاق اقتصادية، المجلد 25، العدد 98، مركز البحوث والتوثيق واتحاد غرف التجارة والصناعة. دولة الإمارات العربية المتحدة ، ص ص 119-151.
- عبد الكريم سهام (2011) "سياسة تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر مع التركيز على البرنامج PME II ". مجلة الباحث، العدد 9، ص ص 143-150.
- عبد الكريم كامل أبو هات وآخرون(2002)"القدرة التنافسية للصادرات العربية في ظل الانفتاح التجاري وسبل دعمها". مجلة الوحدة الاقتصادية العربية، العدد 27. ص ص29-59.

- عرفان الحق (1999) "تنظيم المشروعات والتغيرات التكنولوجية والقدرة التنافسية الدولية" . ضمن "القدرة التنافسية للاقتصاديات العربية في الأسواق العالمية" . سلسلة بحوث وحلقات عمل من 3 إلى 7 تشرين أول، معهد السياسات الاقتصادية، أبو ظبي. العدد الخامس، ص ص 74-93.
- علي توفيق الصادق (1999) "المنافسة في ظل العولمة، القضايا والمضامين" . ضمن "القدرة التنافسية للاقتصاديات العربية في الأسواق العالمية". سلسلة بحوث وحلقات عمل من 3 إلى 7 تشرين أول، معهد السياسات الاقتصادية، أبو ظبي. العدد الخامس ص ص 23-69.
- علي لطفي (2007) "التوجيهات المستقبلية لمنظمة التجارة العالمية: الفرص والتحديات أمام الدول العربية" . بحوث وأوراق عمل المؤتمر العربي الثاني، إعداد المنظمة العربية للتنمية الإدارية، مسقط، مارس 2007، ص ص1-47.
- عياش قويدر وبراهيمي عبد الله (2005) "آثار انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة بين التفاؤل والتشاؤم ". مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد 2، ص ص 49-84.
- عيسى حمد الفارسي (2007) "الآثار الاقتصادية المتوقعة لانضمام ليبيا إلى منظمة التجارة العالمية". المؤتمر العربي الثاني للمنظمة العربية للتنمية الإدارية، مسقط، عُمان، مارس، ص ص 107-142.
- غازي صالح محمد الطائي وأحمد إبراهيم منصور (2004)" منظمة التجارة العالمية وأثارها الاقتصادية في الدول النامية ". مجلة أفاق اقتصادية، المجلد 25، العدد 97، مركز البحوث والتوثيق واتحاد غرف التجارة والصناعة. دولة الإمارات العربية المتحدة، ص ص53-77.
- فريد كورتل (2012)"استراتجيات إدارة الموارد البشرية في ظل العولمة، مع الإشارة لحالة البلدان العربية" . ضمن المؤتمر العلمي الدولي "عولمة الإدارة في عصر المعرفة". 15-17 ديسمبر. جامعة جنان طرابلس، لبنان، ص ص 1-39.
- فهد بن عبد الرحمان آل الثاني (2005)"جيوبوليتيكة الاقتصاد العالمي: من الجزيرة العالمية إلى أمريكا الكبرى" . الاقتصاديات العربية وتناقضات السوق والتنمية، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، ص ص 35-50.
- فيصل بهلولي (2012) "التجارة الخارجية الجزائرية بين اتفاق الشراكة الأورو متوسطية والانضمام إلى منظمة التجارة العالمية ". مجلة الباحث، جامعة ورقلة، العدد 11، ص 111-122.
- كاترين البورغ _ ووتيك و روبرت غري غوري (2010) "أفقر الاقتصاديات يمكن أن تصدّر أكثر" . مجلة التمويل والتنمية ، صندوق النقد الدولي، ديسمبر، ص ص 50-52.
- لبنى عبد اللطيف(2004) "مفهوم التنافسية الاقتصادية" . ضمن "القدرات التنافسية للاقتصاد المصري، الواقع وسبل تحقيقها الطموحات". تحرير ليلى أحمد الخواجة، مركز دراسات وبحوث الدول النامية، إصدار مكتبة الشروق الدولية. ص ص 11-25.
- مانع فاطمة (2011) "هجرة الكفاءات العلمية وأثرها على التنمية الاقتصادية في البلدان النامية". الملتقى الدولي حول "رأس المال الفكري في منظمات الأعمال العربية في الاقتصاديات الحديثة". جامعة الشلف، 13 و14 ديسمبر.

- مبارك بوعشة (2013) "الاقتصاد الجزائري: من تقييم مخططات التنمية إلى تقييم البرامج الاستثمارية، مقارنة نقدية" . المؤتمر الدولي "تقييم آثار برامج الاستثمارات العامة وانعكاساتها على التشغيل والاستثمار والنمو الاقتصادي خلال الفترة 2001-2014". جامعة سطيف، 11و 12 مارس.
- مبارك بوعشة ونسرين برجي (2013) "الاستثمارات الأجنبية المباشرة وسبل تشجيعها في الجزائر ". مجلة العلوم الإنسانية ، جامعة بسكرة، العدد 29، ص ص 11-26.
- مجلة التعاون الاقتصادي بين الدول الإسلامية (2005) "توسيع الاتحاد الأوروبي وانعكاساته على البلدان الأعضاء في منظمة المؤتمر الإسلامي". ص ص 25-65
- محسن هلال (2007) "مفاوضات التجارة في الخدمات: برنامج عمل الدوحة" . بحوث وأوراق عمل المؤتمر العربي الثاني، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، مسقط، مارس، ص ص 251-288.
- محمد السيد سعيد (2005) "نظرية التبعية وتفسير تخلف الاقتصاديات العربية" . مركز دراسات الوحدة العربية بيروت، ص ص 111-146.
- محمد براق وسمير ميموني (2006) "الاقتصاد الجزائري ومسار برشلونة: دراسة تحليلية للجانب الاقتصادي لاتفاقية الشراكة الأورو-جزائرية". مداخلة في الملتقى الدولي "آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري ". تنظيم جامعة فرحات عباس، جامعة سطيف، 13-14 نوفمبر.
- محمد سيد أبو السعود (2010) " الإمكانيات التكنولوجية والنمو الاقتصادي". جسر التنمية، العدد 95 يوليو، المعهد العربي للتخطيط، الكويت.
- محمد عدنان وديع (2003) "القدرة التنافسية وقياسها". جسر التنمية العدد 24 ديسمبر، إصدار المعهد العربي للتخطيط الكويت.ص ص1-16.
- محمد مختار الحلوجي (2002) "دور مؤسسات التعليم العالي ومراكز البحث العلمي في توطين العلوم والتكنولوجيا" ضمن: "العلوم والتكنولوجيا في الوطن العربي، الواقع والطموح ". مراجعة وتقديم أبو الهجاء ، إصدار مشترك بين المؤسسة العربية للدراسات والنشر، بيروت، ومؤسسة عبد الحميد شومان، الأردن. ص ص 293-311.
- محمد مسعي (2012) "سياسة الإنعاش الاقتصادي في الجزائر وأثرها على النمو ". مجلة الباحث، جامعة ورقلة، العدد 10 ص ص147-160 .
- محمد مطوع (2012) "أوروبا والمتوسط، من برشلونة إلى سياسة الجوار " جريدة الأهرام الإلكترونية . www.ahram.org.eg/
- مردادي كمال (2006) " الاستثمار الأجنبي المباشر وعملية الخوصصة في الدول المتخلفة". بحوث وأوراق الملتقى الدولي المنعقد خلال الفترة 3-5 أكتوبر 2004. منشورات مخبر الشراكة والاستثمار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الفضاء الأورو- مغاربي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سطيف2006، ص ص 319-340.
- ناصر دادي عدون ومتناوي محمد (2004) "انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة: الأهداف والعراقيل" . مجلة الباحث، العدد 03، جامعة ورقلة، ص ص 65-78.

- نبيل سكر (2006) "التوافق والتعارض بين الشراكة العربية– العربية والشراكة الأوروبية المتوسطية" . ندوة الثلاثاء الاقتصادية التاسعة عشرة حول قضايا اقتصادية راهنة، دمشق من 2001/11/22 إلى 2006/06/3 جمعية العلوم الاقتصادية السورية.
- نجوى بوزيد (2007) "الجامعة، مؤسسة الاستثمار في رأس المال البشري" . مجلة العلوم الإنسانية، جامعة بسكرة ، العدد 12 ص ص211– 221.
- نور الدين بومهرة (1999) "ملاحظات حول فشل بعض سياسات التصنيع واستراتيجيات التنمية التكنولوجية في العالم الثالث: حالة العالم العربي". مجلة العلوم الاجتماعية، العدد 12، ص ص 25–39.
- نيفين حسين (2006) "إستراتيجية دعم القدرات التنافسية الصناعية العربية" . مجلة شؤون عربية، العدد 125، الأمانة العامة لجامعة الدول العربية، ص ص 141–154
- هدى حمودة إبراهيم (2013)" الملف الإحصائي للجمهورية الجزائرية" . مجلة بحوث اقتصادية عربية، مركز دراسات الوحدة العربية، العدد 63 –64، ص ص 193–212.
- وارد براون وآخرون (1999) "أداء الصادرات والقدرة التنافسية في البلدان العربية"، ضمن "القدرة التنافسية للاقتصاديات العربية في السوق العالمية ". سلسلة بحوث ومناقشات وحلقات عمل من 3 إلى 7 تشرين أول، معهد السياسات الاقتصادية، أبو ظبي. العدد الخامس. صندوق النقد العربي. ص ص118– 167.

تقارير، دراسات، وأخرى:

- أحمد المصري (2013): النظام المنسق لتوصيف المنتجات. برعاية منظمة الخليج للاستشارات الصناعية ووزارة الصناعة للمملكة الأردنية. على الموقع www.aci.org.jo/staging/
- الأمانة العامة للحكومة (2007): قانون الاستثمار.
- الجريدة الرسمية رقم 10،27 فيفري سنة 2008، السنة 45.
- الجريدة الرسمية رقم 62، الاثنين 24 أوت سنة 1998، السنة 35.
- اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا (2003): مؤشرات العلم والتكنولوجيا والابتكار في المجتمع المبني على المعرفة. الأمم المتحدة.
- المعهد العربي للتخطيط (2012): تقرير التنافسية العربية. الكويت.
- المعهد العربي للتخطيط(2003): تقرير التنافسية العربية. الكويت.
- المعهد الوطني لتكوين مستخدمي التربية وتحسين مستواهم (2004): النظام التربوي والمناهج التعليمية. سند تكويني وزارة التربية الوطنية.
- اندريا رندا وآخرون (2007): سياسة المنافسة في الشراكة اليورومتوسطية. تقرير المعهد الأوروبي للإدارة العامة، المركز الأوروبي للمناطق.
- برنامج الأمم المتحدة الإنمائي (2010): الثروة الحقيقية للأمم: مقررات تمهيدية للتنمية البشرية . تقرير التنمية البشرية ، الأمم المتحدة، نيويورك، جنيف.

- برنامج الأمم المتحدة الإنمائي (2013): نهضة الجنوب: تقدم بشري في عالم التنوّع . تقرير التنمية البشرية ، الأمم المتحدة، نيويورك، جنيف.
- برنامج الأمم المتحدة الإنمائي (2014): المضي في التقدم، بناء المنعة لدرء الخطر ، تقرير التنمية البشرية، الأمم المتحدة، نيويورك، جنيف.
- بيان اجتماع مجلس الوزراء (24 ماي 2010): برنامج التنمية الخماسي 2010-2014.
- بيان وزارة التجارة في 23/22 سبتمبر 2014 في إطار تقييم حصيلة الاتفاق، على موقع الوزارة.
- تصريح المدير العام للبحث العلمي والتطوير التكنولوجي بوزارة التعليم العالي والبحث العلمي، البوابة الجزائرية للطاقات المتجددة، عن المؤسسة العمومية للتلفزيون الجزائري http://www.portail.cder.dz
- تقرير المرصد الوطني للتنافسية (2011): التنافسية في الفكر الاقتصادي. تموز، الجمهورية العربية السورية.
- صندوق النقد العربي (2011): التقرير الاقتصادي العربي الموحد.
- صندوق النقد العربي (2012): التقرير الاقتصادي العربي الموحد.
- صندوق النقد العربي (2013): التقرير الاقتصادي العربي الموحد.
- صندوق النقد العربي (2015): التقرير الاقتصادي العربي الموحد.
- مكتب العمل الدولي(2008): مهارات من أجل تحسين الإنتاجية ونمو العمالة والتنمية. التقرير الخامس، الدورة97 جنيف.
- مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (2005): الشركات عبر الوطنية وتدويل البحث والتطوير . تقرير الاستثمار العالمي، استعراض عام، نيويورك، جنيف.
- مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (2002): تقرير التجارة والتنمية، استعراض عام، الأمم المتحدة، نيويورك، جنيف.
- مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (2012): التصدي للتحديات الإنمائية المستمرة والناشئة: إتباع منهج متكامل في تعزيز التحوّل الهيكلي. اجتماع الدورة الثالثة عشر، أفريل، الدوحة. TD/458.
- مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (2010): الاستثمار في اقتصاد منخفض الكربون . تقرير الاستثمار العالمي ، استعراض عام.الأمم المتحدة، نيويورك، جنيف.
- مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (2011): أشكال الإنتاج الدولي والتنمية غير القائمة على المساهمة في رأس المال . تقرير الاستثمار العالمي، استعراض عام، الأمم المتحدة، نيويورك، جنيف.
- معهد اليونسكو للإحصائيات (2009): مؤشرات التربية، توجيهات فنية/تقنية، نوفمبر.
- وزارة الصناعة وترقية الاستثمار(2007): إستراتجية وسياسات إنعاش وتنمية الصناعة. الكتاب الأبيض للحكومة.
- المديرية العامة للديوان الوطني للإحصائيات (2014): الحسابات الاقتصادية للصناعات التحويلية، وثائق داخلية.
- نشرية المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، 2008، العدد 12. وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية.

- نشرية المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، 2009، العدد 14. وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية.
- نشرية المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، 2010، العدد 16. وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية.
- نشرية المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، 2011، العدد 18. وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار.
- نشرية المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، 2012، العدد 20. وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار.
- نشرية المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، 2013، العدد 22 وزارة الصناعة والمؤسسات الصغير والمتوسطة وترقية الاستثمار.

الرسائـــل الجـــامـــعية:

- أمال شوتري (2007-2008): دراسة الحيز الاقتصادي للتكوين المهني بالجزائر. رسالة دكتوراه، جامعة سطيف.
- بلقلة براهيم (2008-2009): آليات تنويع وتنمية الصادرات خارج المحروقات وأثرها على النمو الاقتصادي دراسة حالة الجزائر. رسالة ماجستير، جامعة باتنة.
- حمزة مرداسي (2009-2010): دور جودة التعليم العالي في تعزيز النمو الاقتصادي، دراسة حالة الجزائر. رسالة ماجستير، جامعة باتنة.
- خرخاش نادية (1999-2000): أثر التسيير في إنتاج الإبداع التكنولوجي، دراسة ميدانية لمؤسسة إنتاج اللوالب السكاكين والصنابير، سطيف". رسالة ماجستير، جامعة سطيف.
- شيخاوي سنوسي (2010-2011): هجرة الكفاءات الوطنية وإشكالية التنمية في المغرب العربي: دراسة حالة الجزائر 1999-2010. رسالة ماجستير، جامعة تلمسان.
- عايشي كمال (2005-2006): إمكانيات ترقية الصادرات الصناعية الجزائرية في ظل المتغيرات الاقتصادية العالمية، مع التطبيق على الصناعات التحويلية خلال 1990-2003. رسالة دكتوراه، جامعة الحاج لخضر، باتنة.
- فيصل بوطيبة (2009-2010): العائد من التعليم في الجزائر. رسالة دكتوراه، جامعة تلمسان.
- قاسمي الأخضر (2013-2014): أثر الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في الجزائر ، دراسة مستقبلية حول تنويع الاقتصاد الجزائري. رسالة ماجستير، جامعة الحاج لخضر، باتنة.
- كبابي كلثوم (2007-2008): التنافسية وإشكالية الاندماج في الاقتصاد العالمي، دراسة حالة الجزائر، المغرب وتونس رسالة ماجستير، جامعة الحاج لخضر، باتنة.
- محمد الطيب دويس (2011-2012): محاولة تشخيص وتقييم النظام الوطني للابتكار في الجزائر خلال الفترة 1996-2009. رسالة دكتوراه، جامعة ورقلة. -

– محمد بن أحمد بن محمد الفزاري (2009): أثر الثورة التكنولوجية على تقييم برامج وسياسات إدارة الموارد البشرية "نموذج وزارة التربية والتعليم بسلطنة عُمان". رسالة دكتوراه، جامعة تشرين، سوريا.

– محمد دهان (2009-2010): الاستثمار التعليمي في رأس المال البشري، مقاربة نظرية ودراسة تقييمية لحالة الجزائر. رسالة دكتوراه، جامعة قسنطينة.

المراجع باللغات الأجنبية:

OUVRAGES :

- Adda, J. (2004) : la mondialisation de l'économie. Tome 1. 6ème édition. Ed. La découverte , Paris.

- Alaoui, M.M. (1999): Economie du développement. 3éme édition, Ed. Bibliothèque Générale et Archives. Maroc.

- Allegret, J.P. et Merrer, P.(2007) :Economie de la mondialisation : opportunités et fractures. Ed. De Boeck. Bruxelles.

- Amin, S.(1970) : L'accumulation à l'échelle mondiale. Tome 1, Ed, Anthoropos, Paris.

- Arrous, J. (1999) : Les théories de la croissance, la pensée économique contemporaine. T3, Ed. Seuil ;. Paris.

- Bakouche, S. (2010) : L'université algérienne et sa gouvernance. Ouvrage collectif, Ed. Cread, Algérie.

- Bekenniche, O. (2006) : La coopération entre l'Union Européenne et l'Algérie, l'Accord d'Association. Ed. OPU, Algérie.

- Benbitour, A. (2011) « D'une économie basé sur les ressources à un développement équilibré ».Dans : Le développement économique de l'Algérie, expériences et Perspectives. Ouvrage collectif sous la direction de Hafsi, T. Ed. Casbah, Algérie. pp.189-195.

- Benissad, H. (2004) : Algérie : de la planification socialiste à l'économie de marché. Ed. Enag, Algérie.

- Bouzidi, A. (2011) : Economie algérienne : Eclairage. Ed. Enag, Algérie.

- C.N.D.P.I (2011) : l'industrie Algérienne : enjeux et perspectives. Centre national de documentation de presse et d'information.

- Henni, A. (1987) : La mise en œuvre de l'option scientifique et technique en Algérie : le système d'enseignement et de formation. Ed. Cread, Alger.

- Carreau, D. et Julliard, S. (2005) : Droit international économique. 2ème édition, Ed. Dalloz, Paris.

- De Bernis, G.D, (1977) : Relations économiques internationales. Tome1, Echanges internationaux. 4 ème éditions, Ed. Dalloz, Paris.

- Dwight, H. et autres (2008) : Economie du développement. 3ème édition. Ed. De Boeck université. Bruxelles.

- Fouquin, M., M. et Guimbard, C. et autres (2012): Panorama de l'économie mondiale. Ed. CEPII, Paris.

- Guillochon, B. et Kawecki, A.(2006): Economie internationale : commerce et macroéconomie. 5ème Ed. Dunod, Paris.

- Hedir, M. (2003) : l'Economie Algérienne à l'épreuve de l'OMC. Ed. ANEP, Alger.

- Hugon, Ph. (2001) «Les trajectoires inversées de la régionalisation en l'Afrique Sub-saharienne et en Asie Orientale : le rôle des marchés, des institutions et des réseaux». dans «L'intégrations régionale : une nouvelle voie pour l'organisation de l'économie mondiale». Commissariat Générale du Plan, De Boeck, Bruxelles. pp.33-58.

- Krugman, P. et autres (2009) : Economie internationale. 8ème édition, Ed. Pearson Education, France.

- Lamiri, A. (2013) : La décennie de la dernière chance, émergence ou déchéance de l'économie algérienne ? Ed. Chihab, Algérie.

- Lemoine, M. (2007) : Grandes questions d'économie et de finance internationale. Ed. De Boeck université. Bruxelles.

- Loehr, W. et Powelson, J.P.(1984): Les pièges du nouvel ordre économique international. traduit par Renault, B.B. Ed. Economica, Paris.

- Maddison, A. (1981) : Les phases du développement capitaliste. Traduit de l'anglais par Granier, R. Ed Economica, Paris.

- Madiès, T. Et Prager, J-C. (2008) : Innovation et compétitivité des régions. Ed. La documentation française. Paris. p.90.

- Mekideche, M. (2008) : L'économie Algérienne à la croisée des chemins : Repères actuels et éléments prospectifs. Ed. Dahlab, Algérie.

- Mouhoubi, S. (2011) : les choix de l'Algérie, le passé est toujours présent. Ed. O.P.U. Algérie.

- Mrad, F. (2006) : Transfert technologique et capacité d'absorption : cas d'un pays en développement. Dans, Innovations technologique, aspects culturels et mondialisation. Sous la direction de Ammi, Ch. Ed. Lavoisier, Paris. pp. 59-74.

- Mucchielli, J.L, Mayer, T.(2010) : Economie internationale. Ed. Dalloz, Paris.

- Nézeys, B. (1994): les politiques de compétitivités. Ed. Economica, Paris.

- Nouschi, M. et Benichi, R. (1990) : La croissance aux XIX ème et XX ème Siècle. 2 ème édition, Ed. ellipses, France.

- Nyahoho, E. et autres (2006) : le commerce international, théorie politiques et perspectives industrielles .3 ème édition . Ed. Presses de l'université du Québec.

- Oufriha, F.Z. et Djeflat, A. (1987) : Industrialisation et transfert de technologie dans les pays en développement : le cas de l'Algérie. Ed. O.P.U, Alger, et Publisud, Paris.

- Porter M E. (1990): L'avantage concurrentiel des nations. édition Française 1993. Ed. Inter Edition, Paris.

- Rainelli, M. (1999) : La nouvelle théorie du commerce international. Ed. Casbah , Alger.

- Rainelli, M. (2002): L'organisation mondiale du commerce. 6éme éd, Ed. La découverte, Paris.

- Rezig, A.(2007) : L'accumulation coloniale en Algérie durant l'entre deux guerres, Surexploitations et Substitutions à l'exploitation. Ed. O.P.U, Alger.

- Ricardo, D. (1977) : Des principes de l'économie politique et de l'impôt. Traduit par Constancio, P. et Fonteyraud, A. Ed. Flammarion, France.

- Rollet, Ph. (1990) : spécialisation internationale et intégration européennes. 2ème édition, Ed. Economica, Paris.

- Rosiak, P. (2003) : Les transformations du droit international économique, les états et la Société civile face à la mondialisation économique. Ed. L'Harmattan, France.

- Sachwald, F. Et Perrin, S. (2003) : Multinationales et développement: le rôle des politiques nationales. Ed. MAGELLAN & Cie, Paris.

- Salles, P.(1986) : Problèmes économiques généraux. Tome 2, Macro économie, 6ème édition, Dunod. Paris.

- Schnapper, B. et Richardot, H. (1971) : Histoire des faits économiques jusqu'à la fin du XVIII Siècle. 3éme édition, Dunod. Paris.

- Treillet S, (2005) :Economie du développement : de Bandoeng à la mondialisation. 2ème édition, Ed. Armand Colin, Paris.

Articles et Communications :

- Abbas, M. (2008) « Le processus d'accession à l'OMC, une analyse d'économie politique appliquée à l'Algérie ». Journée d'étude internationale « Regards croisés sur l'accession de l'Algérie à l'OMC ». Laboratoire Grand Maghreb, Univ. Constantine, et Univ. Mendès, Grenoble. Constantine le 22 Novembre.

- Abbes, M. (2010) « L'accession de l'Algérie à l'OMC entre ouverture contrainte et ouverture maitrisée ». Les cahiers de Cread, N°93, pp. 43-72.

- Abbes, M. (2011) « L'ouverture commerciale de l'Algérie : apports et limites d'une approche en termes d'économie politique protectionnisme ». Cahiers de Recherches, N° 13, pp.1-18.

- Abdoumlah, W. et Labaas, B. (2013) « Assessment of Arab Export Competitiveness in Markets Using Trade Indicators». Jornal of development and economic policies. Vol.15, N° 2, pp. 5-74.

- Aghion, Ph. (2002) «Les défis d'une nouvelle théorie de la croissance ». Revue d'Analyse économique, Vol 78, 04. pp.459-486.

- Alan, G. (2010) « Diversification de l'économie des pays riches en ressources naturelles ». Séminaire du FMI sur « ressources naturelles, finance et développement » Alger, 4 et 5 Novembre.

- Arzumanyan, L. (2011) «L'innovation dans les firmes multinationales, une revue de la littérature ». 2ème colloque Franco- tchèque, « trends in international Business ». Co-organisé par l'université Dean moulin Lyon 3 et l'université d'économie de Prague, Lyon, Publié dans Trends in international Business, Lyon, France.

- Barbet, Ph. Souam, S. Talahite, F. (2009) «Enjeux et impacts du processus d'adhésion de l'Algérie à l'OMC ». Document de travail du CEPN. Centre d'économie de l'université de Paris Nord, N° 5.

- Bekhechi, M. A. « L'accession de l'Algérie à l'organisation mondiale du commerce : problèmes et perspectives ». www.academia-edu/.

- Bellout, A. (1995) « Mondialisation de l'économie » Journées d'études- Union Maghrébine des économistes, Tunis, pp.49-62.

- Ben Abdallah, y. (2007) « l'économie Algérienne entre réforme et ouverture : quelle priorité ? » communication au colloque international « enjeux économique, sociaux et environnementaux de la libération commerciale des pays du Maghreb et du Proche-Orient ». Rabat, Maroc, www.gate.cnrs.fr.

- Benaisa, Y. (1 Juillet 2013) « L'ALSAL forge les compétences algérienne aux technique spatiales », www.maghrebergent.com.

- Benhabib, A. et Zenasni, S. (2013) « Déterminants et effets des investissements directs étrangers sur la croissance économique en Algérie :analyse en donnés de panel ». colloque international « Evaluation des effets des programmes d'investissements publics 2001-2014 » les 11-12 mars Univ. De Sétif.

- Boualem, F. (2008) « Les Institutions et attractivité des IDE » colloque international "ouverture et émergence en Méditerranée" les 17 et 18 octobre. Université de Rabat Maroc.

- Bouhezza, M. et Salhi, S. (2013) « Le partenariat avec l'UE : cas de l'Algérie ». 9 ème conférence internationale « Intégration économique, concurrence et coopération ». Faculty of Economics Rijeka, Coroatia, 17-19 Avril.

- Boungou Bazika, J. C. (.2006) «Les APE : Atouts et Freins à l'intégration régional des pays de la CEMAC» colloque « quel cadre pour les politiques agricoles, demain, en Europe et dans les pays en développement ?"». organisé par Pluriagri, Notre Europe et FARM les 27, 28 et 29 novembre.

- Bouoiyour, J. et autres (2009/1) « Investissements directs étrangers et productivité : quelles interactions dans le cas des du Moyen Orient et d'Afrique du Nord ? ». Revue économique, Vol.60, N°1, pp. 109-131.

- Bouzard,C. Et Tareb, F.(2009) « L'investissement direct étranger et les transferts de technologie vers les pays d'Afrique ; cas de l'Algérie. Revue des Recherches Economiques et Administratives, Univ. De Biskra, N° 6, pp.68-91.

- Brawand, A.(1976) «Sous développement et nouvel ordre économique internationale». Revue Options Méditerranéennes, N°36, pp. 33-39.

- Bureau, J.C. et Decreux, Y. et Gohin, A, (2007) «La libéralisation des échanges agricoles dans le code de l'OMC : l'impact économique dans l'agriculture». Dans : L'Agriculture dans le monde. Ed. Nouveaux défis, pp.143-151.

- Centre du Commerce International (2014) « Les mesures non tarifaires : Enjeux de taille pour les politiques commerciales ». Revue Trimestrielle du centre, Septembre. www.forumducommerce.org

- Cette, G. ; Epaulard, A. et Givord, P. (2008) « Croissance de la Productivité, le rôle des institutions et de la Politique économique » Economie et Statistique N° :419-420, pp. 1-10.

- Chaib, B.(2009) « L'accord d'association Algéro-Européen à l'heure de la politique européenne de voisinage ».Revue des sciences économiques et de gestion, N° 9, pp.29-45.

- Chopplet, M. (2007) «Compétitivité ». Revue Quaderni, N°63, pp. 22-24.

- De Villers, G. « Acheter le développement ? Le cas algérien ».pp28-43. www.palitique-africaine.com/

- Djeflat, A. (2008) « L'économie fondée sur la connaissance ». Dans « l'Algérie de demain, relever les défis pour gagner l'avenir ». Fondation Friedrich Ebert.

http://library.fes.de/pdf-files/bueros/algerien/06422.pdf

- Djeflat, A. (2012) « L'Algérie, du transfert de technologie à l'économie du savoir et de l'innovation : trajectoire et perspectives ». les cahiers du Cread, N° 100, pp. 71-94.

- Drogué, S. (2009) «Impact de la Révision du Système généralisé des préférences européen sur les importations agro-alimentaires des pays en développement» INRA, Cahiers d'économie et sociologie rurales, N° 3, Juin.

- Fontagné, L. et Laborde, D. et Mitarilanna, C. (2009) « L'impact de la libéralisation commerciale sur les accords de partenariat économique». problèmes économiques, N°2962, 7 Janvier.

- Fontagné, L .et Mimouni, M. (2002) « Globalisation, performances commerciales et développement ». Revue Reflets et perspectives de la vie économique, N°2, pp.27-39.

- Guerid, O. (2008) « l'investissement direct étranger en Algérie : Impacts, opportunités et entraves ».Revue Recherche économiques et managériales, Université de Biskra, N°3 juin, pp.28-50.

- Hanel, P. et Niosi, J. (1998) « La Technologie et la croissance économique, Survol de la littérature ». Cahier de recherche, Centre Interuniversitaire de Recherche sur la Science et la Technologie, Montréal.

- Harbia, A. (2009) « La compétitivité de l'entreprise algérienne en jeux ». Revue, Economia, 4 Avril , www.andpme.org.dz.

- Henner, F.H.(2004) « Libéralisation et compétitivité ». Actes de colloque international « Ouverture et compétitivité des Pays en développement ». sous la direction de Tahar Ben Marzouka et Bernard Haudville, Tunisie. Ed. L'Harmattan, pp.269-291.

- Jamet, J. J, (2008) «Intégration régionale :Processus de Barcelone et Union pour la méditerranéen, quels Scénarios d'avenir?». questions d'Europe, N°105. http://www.robert-schuman.eu/fr/questions-d-europe/0105

- Kebabjian, G. (2004) «Economie politique du régionalisme, le cas Euro Méditerranéen». Région et développement, N° 19, pp. 151-184.

- Kheladi,M.(2007) « L'accord d'association Algérie-UE : un bilan critique ».séminaire international « Enjeux économiques, sociaux et environnementales de la libéralisation commerciale des pays du Maghreb et du Proche-Orient ».Rabat, Maroc. www.gate.cnrs.fr

- Khelfaoui, H. (2011) « Accès aux technologies en Algérie : imposition ou appropriation ? ». Africain sociological Revew, 15(1), pp.1-19

- Labarone, D. (2013) « Les difficultés de l'intégration économique régionale des pays Magrébins ». Monde en développement, vol. 41, N°163, p. 99-113.

- Lafay, G. (1976) « compétitivité, spécialisation et demande mondiale ». Revue Economie et Statistique, N° 80, Juillet-Aout. pp. 25-36.

- Lafay, G. et Herzog. C, (1991) « La Création des Avantages Comparatifs dans les Activités de Haute Technologie». Revue Economie Industrielle N°55, 1er trimestre, pp.52-55.

- Lallement,R . Mouhoud, E.M. et autres (2002) « Polarisation et internationalisation des activités d'innovation : incidence sur la spécialisation technologique des nations ».Revue Région et développement, N° 16, pp.17-54.

- Lemoine, F. et Unal- Kesenci, D. (2002) « Chine : spécialisation internationale et rattrapage technologique ». Revue Economie internationale, N° 92, pp .11-40.

- Lemoine, F. et Unal- Kesenci, D. (2003) « Insertion internationale et transfert de technologie : les cas comparés de la Turquie de l'Inde et de la Chine ». Revue Région et développement, N°17. pp.13-47.

- Madeuf, B. (1980) « Le transfert de technologie et la nouvelle DIT ». Revue d'économie industrielle. Vol. 14, N° 14, pp. 87-93.

- Martinez, L. (2010) « Algérie : les illusions de la richesse pétrolière ». Les études de Centre d'Etudes et de Recherches Internationales, N°168, pp.1-36.

- Mebtoul, A. « L'Algérie sortira t-elle en 2012 de l'économie rentière ? » .Le quotidien Algérien , le Matin de 27/12/2012.

- Moiti, Ph. (2000) : Evaluer les performances d'un secteur d'activité. Cahier de recherche, N° 18. Centre de recherche pour l'étude et l'observation des conditions de vie.

- Nurbel, A et Ahamada, I . (2008/ 3) « Investissement direct étranger et développement : l'enjeu de la capacité d'absorption ». Monde en développement, N° 124, pp. 79-96.

- Osvaldo, R.V.(2012) « la mondialisation et les nouveaux Scénarios du commerce international ». Revesta CEPAL Numéro hors Série, pp.183-202.

- Pérez, C. (2005) « Changement technologique et opportunités de développement, une cible mouvante ». Revesta de la CEPAL .Numéro spécial. Juin. pp 165-187.

- Regnault, H.(2005) «Libre échange Nord-Sud et typologie des formes d'internationalisation des économies». Région et développement, N° 22, pp. 19-38.

- Severino, J.M, et Ray, O. (2009) « Puissance émergentes: incontournables et fragiles partenaires ». Revue Problèmes économiques, N°2962, 7 Janvier.

- Si Mohammed, DJ. Hachemi-Douci, N. (2014) «Ouverture économique et insertion dans l'économie-monde : les atouts et les contraintes pour l'économie algérienne ». Sur le site de l'Université de Tizi Ouzou. http://www.unmmto.dz.

- Sirõen, J. M.(2007) «OMC : le possible et le souhaitable». L'économie politique, N° 35, pp. 7-17.

- Slaouti, A. (2004) « OMC-Algérie, conditions stratégiques pour un développement durable ». Revue des sciences commerciales, Ecole des hautes études commerciales, N° 4, pp. 46-74.

- The Economiste (2008) Multinationales des pays émergents: les nouveaux champions. Problèmes économiques, N°2962, 7 Janvier 2009.

- Yann, R.(2007) « Evolution des relations commerciales entre l'union européenne et les Etats de la CEI occidentale :une tendance à l'intégration régionale ?». L'Espace politique. http://espacepolitique.revues.org.

Rapports, Etudes, et Autres :

- Algérie Presse Service (2014) « OMC : L'Algérie compte accélérer le processus de son adhésion ». 8Mai, www.aps.dz/économie.

- Aourag, H.et Thomson Reuters (Janvier 2012) : Production scientifique des universités algériennes. Ministère de l'enseignement supérieur et de la R. S. Direction générale de la R. S. et le développement technologique

- Banque d'Algérie (2002) : Rapport annuel. http://www.bank-of-algeria.dz/html/rapport.htm

- Banque d'Algérie (2007) : Rapport annuel.
- Banque d'Algérie (2012) : Rapport annuel.
-Banque d'Algérie (2015) : Bulletin statistique trimestriel-Mars, N° 29.
- Banque Mondiale (2007) : A la recherche d'un investissement public de qualité. Rapport N° 36270-DZ.
- Bilal, S.et autres. (2004) «la dimension commerciale du partenariat ACP-UE : l'accord de Cotonou et les APE» document de Réflexion, Centre Européen de gestions et des politiques de développement, Maastricht.
- CNUCED (2002): Rapport sur le commerce et le développement. NATIONS UNIES, New York et Genève.
- CNUCED (2004) : Examen de la politique de l'investissement de l'Algérie. NATIONS UNIES, New York et Genève.
- CNUCED (2005) « Incidences de l'IED sur le développement : mondialisation de la R-D par les sociétés transnationales et conséquences pour les pays en développement » Réunion d'experts sur les incidences de l'IED sur le développement. 24-26 Janvier. TD/B/COM/EM.16/2.
- CNUCED (2006) : Rapport sur le commerce et le développement. Nations Unies, New York et Genève
- CNUCED (2007) : Rapport sur le commerce et le développement. Nations Unies, New York et Genève.
- CNUCED (2009) : Rapport sur le commerce et le développement. Nations Unies, New York et Genève.
- CNUCED (2011) «Evolution récentes des principaux marchés de produit de base : tendances et contraintes », Réunion d'experts pluriannuelle sur les produits de base et le développement. 21 Janvier. TD/B/C.I/MEM-2/13.
- CNUCED (2011) : les pays les moins avancés. Rapport. Nations Unis, New York, et Genève.
- CNUCED(2011): Manuel de statistiques. Nations Unis, New York, et Genève.
- CNUCED (2012): Manuel de statistiques. Nations Unies, New York et Genève.
- CNUCED (2012) : Rapport sur le commerce et le développement. Nations Unis, New York, et Genève.
- CNUCED (2013) : Manuel de statistiques. Nations Unis, New York, et Genève.
- Cohendet, P. (2003) « Innovation et théorie de la firme » dans : encyclopédie de l'innovation. Economica. Paris. pp.386-687.
- Collections statistiques N° 182, Série E : statistiques économiques, N°75.
- Commission économique des Nation Unies pour l'Europe (2008) : Recueille des bonnes pratiques permettant de promouvoir un développement fondé sur le savoir. Nation Unies, New York, Genève.
- Commission Européenne (2004) : Le système de préférences généralisées de l'Union européenne. La direction générale du commerce. Rapport. pp. 1-20.
- Commission Européenne (2013) : Coopération industrielle Euro-méditerranéenne. Programme de travail 2013/2014. http:// ec.europa.eu/

- Commission Européenne: Barcelona declaration: adopted at the Euro-Mediterranean Conference - 27-28/11/95. ec.europa.eu/research/iscp/.../

- Conférence de presse du Sommet de l'APEC, (Novembre2008) Lima ,Pérou. http://www.fmprc.gov.cn/

- Dagault, S. et autres (2012) : Promotion de l'innovation en Méditerranée. ANIMA Investement Network. Etude N° 63.

- Debonneuil, M. Fontagné, L. (2003) : Compétitivité. Rapport. Ed. La Documentation Française, Paris.

- Département d'état des Etat Unis (2008) «Les Accords de libre-échange entre les Etat Unis et divers pays du monde ».

- Forum Euroméditerranéen des Instituts des Sciences Economiques « Femise » (2010): Le partenariat Euro-méditerranéen à la croisée des chemins. Rapport sur le partenariat Euro-med.

- Femise (Janvier 2014) : Vers une nouvelle dynamique pour le maintien des équilibres économiques et sociaux. Rapport sur le partenariat Euro –Méditerranéen.

- Femise (Octobre 2011) : les pays méditerranéen au seuil d'une transition fondamental. Rapport sur le partenariat Euro –Méditerranéen.

- Fiches techniques sur L'Union Européenne, L'Union Européenne et ses partenaires commerciaux. http:// ec.europa.eu/

- FMI (2006) : Algérie : questions choisies. Rapport N° 06/101.

- Forum des chefs d'entreprises (2014) «L'Algérie veut plus d'investissement que d'assistance technique de la part de l'Union européenne **».** Revue de presse, 25 Février. www.fce.dz

- Grisé, J. Asselin. J. Y. et autres (1997) « Les Ressources Humaines en tant que source d'avantage concurrentiel durable » Document de travail, Publié par la Faculté des Sciences de l'administration, Université Laval, Canada.

- Industrie Canada (2010) «Economie Canadienne: développement économique, innovation et exportation». Rapport sur le Commerce international, Québec. sur le site http://www.ic.gc.ca.

- Instrument Européen de voisinage et de partenariat Algérie, document de stratégie 2007-2013, et programme indicatif national 2007-2010.

- Instrument Européen de voisinage et de partenariat Algérie, programme indicatif national 2011-2013.

- ITC : Trade competitiveness Map, Trade Performance Index.

- Jaramilo, A. Et Mélonio, T. (Aout 2011) : Enseignement supérieur au Moyen-Orient et en Afrique du Nord. Rapport collectif de la B.M et ADF.

- Julie, P.(2010) :Note sur l'économie et le commerce : Le Mexique. Rapport de la Direction de l'analyse Economique, Québec, Juillet.

- Le quotidien du peuple (2010) «Faits et chiffres: La zone de libre-échange : chine- Asean » sur le site http://french.peopledaily.com.cn/Economie

- Luçon, Z. (2014) : Focus sur les investissements européens en Algérie. ANIMA Investement Network.

- M.E.S.R.S. (2013) : L'enseignement supérieur et la recherche scientifique en Algérie 50 années aux services du développement 1962-2012. www.mesrs.dz/documents/12221

- M'hanni, H. (2012) / Relever les capacités scientifiques et technologiques des pays du Maghreb : vers un nouveau défis pour la région. Document de travail , Association pour le développement de l'éducation en Afrique. Doc3.4.01.

-Ministère de l'économie, des finances et de l'industrie (2004) : Compétitivité et attractivité de l'économie française. Direction de l'Analyses économiques, N°36, Avril.

-Ministère de l'Industrie, de la PME et de la Promotion de l'investissement (2010) : Principaux résultats des consultations avec l'Union Européenne, produits industriels.

- MIPI (2010) : Les IDE : état des lieux et benchmarking. Série Investissement et Partenariat, N°1.

- Nabni (2014) : Cinquantenaire de l'indépendance: Enseignements et vision pour l'Algérie de 2020. Rapport.

- OCDE(2007) Document de réflexion : les échanges, l'innovation et la croissance. Forum mondial de l'OCDE, Dirigé par le Secrétariat de l'OCDE, 15-16 octobre, Paris..

- OMC (2001) : Statistiques du commerce international.

- OMC (2010) : Statistiques du commerce international.

- OMC (2013) : Statistiques du commerce international.

- OMC (2014) : Statistiques du commerce international.

- OMC (2007): Statistiques du commerce international.

- OMC (2013) « Facteurs déterminant l'avenir du commerce mondial » Rapport sur le commerce mondial.

- ONS (2005) : Annuaires statistiques de l'Algérie, N° 21.

- ONS (2008) : Annuaires statistiques de l'Algérie, N°24.

- ONS (2011) : Annuaires statistiques de l'Algérie, N°27.

- ONS (2012) : Annuaires statistiques de l'Algérie, N°28.

- ONS (2012) : Rétrospective statistique 1962-2011.

- ONS (2011) : Collections Statistiques N° 175. Série S : Statistiques Sociales.

- ONS (2013) : Collections Statistiques N° 185. Série S : Statistiques Sociales

- ONS (2013) : Collections Statistiques, N°180. Série E : statistiques Economique N° 74.

- ONS (2014) : Evolution des échanges extérieurs de marchandises de 2001 à 2012. Collections Statistiques, N°182, Série E : statistiques Economique N° 75.

- ONS (2014) : Les comptes économiques en volume de 2000 à 2013. N° 670.

- ONS (Juillet 2014) : Les comptes économiques de 2000 à 2013, N° 669.

- ONUDI (2002) : Guide méthodologique: Restructuration, mise à jour et compétitivité industriel. Nation Unies, Vienne.

- ONUDI (2009) : Rapport sur développement industriel. Nation Unies, Vienne. Résumé.

- ONUDI (2009) : Industrial Developement Report. United Nations, Vienna.

- ONUDI (2011) : Rapport sur le développement industriel. Nation Unies, Vienne. Résumé

- ONUDI(2011) : Industrial Developement Report. United Nations, Vienna.

- ONUDI (2013): Rapport du développement industriel. Nation Unies, Vienne. Résumé.

- ONUDI et CNUCED (2011) : promouvoir le développement industriel en Afrique dans le nouvel environnement mondial. Rapport spécial.

- ONUDI (2013): Industrial Developement Report. United Nations, Vienna.

- Roumate, F. (2005) « les défis du développement technologique pour les pays en développement » lettre de centre d'études et de recherche sur le monde arabe et méditerranéenne, Genève, 9 décembre. www.cermam.org/

-**SCImago. (2007). SJR — SCImago Journal & Country Rank. Retrieved October 31, 2014, from** http://www.scimagojr.com

-Sous direction de l'évaluation et des systèmes (2014) : Indicateurs des Wilayas. Direction de l'éducation de la Wilayas de Sétif, Document interne.

- UNIDO (2013): The industrial competitiveness of Nations. Competitive industrial performance. Report 2012/2013.

- World Economic Forum (2011): The global competitiveness Report 2010/2011, Editor Klaus, s. Geneva, Switzerland.

- World Economic Forum (2013) :The global competitiveness Report 2012/2013, Editor Klaus, s. Geneva, Switzerland.

- World Economic Forum (2014) :The global competitiveness Report 2013/2014, Editor Klaus, s. Geneva, Switzerland.

- World Economic Forum (2015) :The global competitiveness Report 2014/2015, Editor Klaus, s. Geneva, Switzerland.

- World Economic Forum (2014): The global enabling trade Report.

Thèses:

- Abadli, R. (2010-2011) : Processus d'ouverture de l'économie algérienne, vingt ans de transition. Evolution et performance. Thèse de Doctorat, Université Paris 8 Vincennes-Saint-Denis.

- Berkane, Y. (2005-2006) : L'adéquation emploi- formation post-secondaire en Algérie. Thèse de Doctorat, Université de Sétif.

- Cheriet, A. (2006-2007) : Mondialisation et Stratégies Industrielles : Cas de l'Algérie. Thèse de Doctorat, Université Mentouri Constantine.

- Chignier, A.(2009) : Les politiques industrielles de l'Algérie contemporaine, le développement en faillite des relations entre l'Etat et appareil de production dans une économie en développement. Mémoire de séminaire en Economie nationale du monde Arabe, Université de Lyon2. France.

- Djimasra, N. (2009) : Efficacité technique, productivité et compétitivité des principaux pays producteurs de coton. Thèse de doctorat, Université d'Orléans. France.

- Lahmouchi, M. (2003-2004) : Compétitivité industrielle au Maroc : Aspects méthodologique, Eléments théorique et Essai d'analyse empirique. Thèse de doctorat, Université Mohammed V-Agdal , Rabat, Maroc. p.84.

-Seddi, Ali. (2011-2012) : Compétitivité économique : Quel potentiel pour l'Algérie? Thèse de Doctorat, Université d'Oran.

مواقع الانترنيت للمنظمات والهيآت الرسمية:

-وزارة التكوين والتعليم المهنيين www.mfep.gov.dz

- الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار http://www.andi.dz/

- المديرية العامة للجمارك www.douane.gov.dz/

- وزارة التعليم العالي والبحث العلمي www.mesrs.dz/

- المنظمة العالمية للتجارة: ملف الجزائر http://www.wto.org/french/thewto_f/acc_f/a1_algerie_f.htm

- وزارة التجارة www.mincommerce.gov.dz/

- المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات www.iaigc.net/

- وزارة الطاقة والمناجم www.mem-algeria.org

- Institut de statistique de l'UNESCO. http:// www.uis.unesco.org.

-UNIDO: Competitive Industrial Performance Index, Stat planet
http://www.unido.org/data1/Statistics/Research/cip.html

-Base de données de l'Union Européenne http://ec.europa.eu/eurostat.

-UNESCO et Bureau international d'éducation: Données mondiales de l'éducation.
http://www.ibe.unesco.org.

-Base de données de Centre International du Commerce: www.intracen.org

-Banque Mondiale www.banquemondiale.org/

فهـــــرس المحتويـــــــات

فهرس المحتويات

الإهـــــــداء	
الشـــــــكر	
خطـــــــة البحث	
المقـــــــدمة العـــــامة	**أ–ن**
الجزء الأول **شكل اندماج الدول النامية في الاقتصاد العالمي وشروط تحقيقها لاندماج كفء**	**151–1**
مـــقدمـــة	1
الفصل الأول: مكاسب اندماج الدول النامية في الاقتصاد العالمي بين النظرية والواقع	**68–2**
المبحث الأول: مكاسب اندماج الدول النامية في الاقتصاد العالمي وفق النظرية التقليدية للتجارة الدولية	3
المطلب الأول:المكاسب حسب النظرية الكلاسيكية	3
الفرع الأول: التخصّص والتبادل حسب سميث وريكاردو وميل	3
الفرع الثاني: مكاسب الدول النامية وفق النظرية الكلاسيكية	6
المطلب الثاني:المكاسب حسب النظرية النيوكلاسيكية	8
الفرع الأول: قانون التوافر النسبي لعوامل الإنتاج : Eli Heckcsher 1919 ; Bertil Ohlin 1933	8
الفرع الثاني مكاسب الدول النامية وفق النظرية النيوكلاسيكية	9
المبحث الثاني: مكاسب اندماج الدول النامية من خلال واقعها في العلاقات الاقتصادية الدولية	11
المطلب الأول: المرحلة التجارية (1453م–1770م) وتمايز مناطق العالم تجاريا	12
الفرع الأول: دور المنطقة العربية في التجارة بين الشرق والغرب	13
الفرع الثاني: التجارة الثلاثية وتحول التجارة عن المنطقة العربية	14
المطلب الثاني: المرحلة الصناعية (1770م–1870م) وبداية ظهور التقسيم الدولي للعمل	15
الفرع الأول:بداية التصنيع في بريطانيا وانتشار الثورة التقنية	15
الفرع الثاني: دور الأسواق الخارجية ودمج مناطق النفوذ في المبادلات الدولية	19
الفرع الثالث: التقسيم الدولي للعمل (التخصّص) وتطوّر التجارة الدولية	21
المطلب الثالث: مرحلة تحرّك رأس المال 1880– 1970 وما بعدها	24
الفرع الأول: الفترة الأولى 1880–1945 واستمرار الشكل الثاني للتخصّص	24
الفرع الثاني: الفترة الثانية 1945 –1970 وبداية التصنيع في الدول النامية	27
الفرع الثالث: الفترة الثالثة 1970 وما بعدها التقسيم الدولي الجديد للعمل وتغيّر شكل اندماج الدول النامية	28

المبحث الثالث: دور المنظمة العالمية للتجارة في تنظيم التجارة الدولية ومكاسب الدول النامية	31
المطلب الأول:تحرير التجارة الدولية ومطالب الدول النامية بتجارة عادلة	31
الفرع الأول: تحرير التجارة الدولية ومشاركة الدول النامية في وضع قواعدها	31
الفرع الثاني: قواعد تنظيم التجارة الدولية وخرقها من طرف الدول المتقدمة	33
الفرع الثالث: احتجاج الدول النامية والامتيازات التي حصلت عليها خلال الجولات	40
المطلب الثالث: نتائج جولة الأورغواي وإشكالية فتح الأسواق أمام صادرات الدول النامية	49
الفرع الأول: الدعوة إلى جولة الأورغواي والنتائج العامة لها	49
الفرع الثاني: المجالات الأكثر تحريرا نسبيا	50
الفرع الثالث: المجالات الأقل تحريرا نسبيا	53
المبحث الرابع: تأثير الترتيبات الإقليمية على تجارة الدول النامية	58
المطلب الأول: نشأة وخصائص الترتيبات الإقليمية وأهمها	58
الفرع الأول: نشأة الترتيبات الإقليمية وتغيّر خصائصها	58
الفرع الثاني: أهم الترتيبات الإقليمية	61
المطلب الثاني: أثر الترتيبات الإقليمية على تجارة الدول النامية	63
الفرع الأول: الأثر بالنسبة للدول النامية داخل التكتل	64
الفرع الثاني: الأثر بالنسبة للدول النامية خارج التكتل	66
خلاصة الفصل	68
الفصل الثاني: شروط الاندماج الكفء في الاقتصاد العالمي "تنمية القدرات التنافسية"	**151-69**
المبحث الأول: التكنولوجيا ورأس المال البشري في الفكر الاقتصادي	70
المطلب الأول:التكنولوجيا في نظريات النمو الاقتصادي	70
الفرع الأول: مفهوم النمو الاقتصادي ودور التكنولوجيا كمحدد له في الفكر الكلاسيكي	70
الفرع الثاني:التكنولوجيا واستمرار النمو في الأجل الطويل في الفكر النيوكلاسيكي و الفكر الحديث	71
الفرع الثالث:استفادة الدول النامية من التكنولوجيا كمتغيّر خارجي في تحقيق النمو الاقتصادي	76
المطلب الثاني:التكنولوجيا في نظريات التجارة الدولية	77
الفرع الأول: النظرية العواملية الجديدة Keesing (1968)	77
الفرع الثاني: النظرية التكنولوجية	78
الفرع الثالث:استفادة الدول النامية من التكنولوجيا المستوردة في تحقيق الكفاءة التجارية	82
المبحث الثاني: التنافسية الدولية ومحددات المزايا التنافسية	83
المطلب الأول: المقاربات المختلفة لمفهوم التنافسية الدولية والمزايا التنافسية	83
الفرع الأول: مفهوم التنافسية الدولية	83

الفرع الثاني: دينامكية وأهمية مفهوم الميزة التنافسية	87
الفرع الثالث: أنواع الميزة التنافسية والأطراف المساهمة في تحقيقها	90
المطلب الثاني: محددات بناء المزايا التنافسية وتكاملها	92
الفرع الأول: محددات تنمية المزايا التنافسية	92
الفرع الثاني: تكامل المحدّدات في اكتساب مزايا تنافسية	98
المبحث الثالث: اتجاهات التجارة الدولية وكفاءة اندماج الدول النامية	101
المطلب الأول: تطور بنية واتجاهات التجارة الدولية	101
الفرع الأول: تطوّر البنية القطاعية للتجارة الدولية وأسباب التوجه نحو المنتجات الصناعية	101
الفرع الثاني: تطوّر الاتجاهات الجغرافية للتجارة الدولية	104
الفرع الثالث:المناطق والمنتجات الأكثر دينامكية في التجارة الدولية واتجاهات التخصّص	108
المطلب الثاني: كفاءة أداء وتنافسية القطاع الصناعي للدول النامية	111
الفرع الأول: كفاءة أداء القطاع الصناعي	111
الفرع الثاني: جودة التخصّص	115
المطلب الثالث: تصدير بعض الدول النامية للمنتجات التكنولوجية وإشكالية تعديل تخصّصها	122
الفرع الأول: اندماج الدول النامية في شبكات الإنتاج الدولية ونقل التكنولوجيا	122
الفرع الثاني: تطوير الكفاءات التكنولوجية للدول النامية وتعديل تخصّصها	126
المبحث الرابع: تنمية القدرات التنافسية للدول النامية	132
المطلب الأول: الضعف التكنولوجي للدول النامية	132
الفرع الأول: التبعية التكنولوجية والتنمية الصناعية في الدول النامية	132
الفرع الثاني: ضعف إنتاج التكنولوجيا في الدول النامية	133
المطلب الثاني: تنمية قدرات رأس المال البشري	135
الفرع الأول:سياسة وأساليب تنمية الكفاءات البشرية	135
الفرع الثاني: دمج سياسة تطوير المهارات في إستراتجية وطنية	138
المطلب الثالث: تنمية القدرات التكنولوجية	139
الفرع الأول: نقل وتوطين التكنولوجيا الأجنبية في الدول النامية	139
الفرع الثاني:تنمية القدرات التكنولوجية الذاتية	145
خلاصة الفصل	151
خلاصة الجزء الأول	

الجزء الثاني **اندماج الجزائر في الاقتصاد العالمي وتحليل القدرات والمزايا التنافسية خارج قطاع المحروقات**	**357-152**
مـــقدمـــة	152
الفصل الثالث: شكل ومكاسب اندماج الاقتصاد الجزائري في الاقتصاد العالمي للفترة2000- 2012	**209-153**
المبحث الأول: الإندماج القطاعي للاقتصاد الجزائري في الاقتصاد العالمي	154
المطلب الأول: التخصّص التجاري للاقتصاد الجزائري	154
الفرع الأول: تطور مؤشرات كفاءة الإنفتاح	154
الفرع الثاني: هيكل التجارة الخارجية	159
الفرع الثالث: تطور الصادرات خارج قطاع المحروقات وآليات ترقيتها	163
المطلب الثاني: التخصّص الإنتاجي للاقتصاد الجزائري	168
الفرع الأول: مؤشرات كفاءة أداء الصناعة الوطنية	168
الفرع الثاني: الصناعات التحويلية ضمن هيكل الصناعة الوطنية	170
المطلب الثالث: الأداء التجاري والإنتاجي الصناعي للاقتصاد الجزائري في الإطار التنافسي	173
الفرع الأول: مقارنة الأداء التجاري للاقتصاد الجزائري في الإطار الإقليمي	173
الفرع الثاني:مقارنة الأداء الصناعي للاقتصاد الجزائري في الإطار الإقليمي	177
الفرع الثالث: مقارنة الأداء الصناعي والتجاري للاقتصاد الجزائري في الإطار الدولي	179
المبحث الثاني: الإندماج الجغرافي للاقتصاد الجزائري في الاقتصاد العالمي	182
المطلب الأول: الإندماج الإقليمي: اتفاق الشراكة مع دول الاتحاد الأوروبي	182
الفرع الأول: الشراكة الأورو- جزائرية: الأهداف والمحاور	182
الفرع الثاني: تقييم المكاسب من الشراكة مع الإتحاد الأوروبي	187
المطلب الثاني: الإندماج الدولي المتعدد: الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة	198
الفرع الأول: انضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة، المسار والأهداف والمحاور	198
الفرع الثاني:صعوبات ورهانات انضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة	202
خلاصة الفصل	209
الفصل الرابع: تحليل تنمية القدرات التنافسية للاقتصاد الجزائري للفترة1962 - 2012	**285-210**
المبحث الأول: تحليل تنمية بعض جوانب قدرات رأس المال البشري	211
المطلب الأول: تطور نظام وكفاءة التعليم العام والمهني	211
الفرع الأول: تطور نظام التعليم العام ومؤشرات كفاءته	211
الفرع الثاني: تطور نظام التعليم والتكوين المهنيين ومؤشرات كفاءته	217
المطلب الثاني: تطور نظام وكفاءة التعليم الجامعي	222

الفرع الأول: مراحل نظام التعليم الجامعي	222
الفرع الثاني: مؤشرات كفاءة نظام التعليم الجامعي	230
المطلب الثالث: الكفاءة الخارجية لمخرجات نظام التعليم والتكوين	229
الفرع الأول: تطور المستوى التعليمي للمجتمع	229
الفرع الثاني: تثمين رأس المال البشري في القطاع الإنتاجي	230
المبحث الثاني:تحليل تنمية بعض جوانب القدرات التكنولوجية	234
المطلب الأول:مساهمة التكنولوجيا المستوردة في بناء القدرات التكنولوجية	234
الفرع الأول: صيغ وخصائص استيراد التكنولوجيا	234
الفرع الثاني: الاستفادة من التكنولوجيا المستوردة	235
المطلب الثاني:مساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر في بناء القدرات التكنولوجية	238
الفرع الأول: تنظيم جذب الاستثمار الأجنبي المباشر	238
الفرع الثاني: تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة وإمكانيات نقل التكنولوجية	242
المطلب الثالث: تنمية القدرات التكنولوجية الوطنية	248
الفرع الأول: مراحل السياسة التكنولوجية الوطنية	248
الفرع الثاني: مؤشرات تطور القدرات التكنولوجية الوطنية	254
المبحث الثالث: تحليل تنمية بعض جوانب القدرات الإنتاجية	260
المطلب الأول: التخطيط للتنمية الصناعية وبناء القدرات الإنتاجية 1969–1989	260
الفرع الأول: استهداف الصناعات المصنعة وبناء القاعدة الصناعية 1969-1979	260
الفرع الثاني: التحوّل في السياسة الصناعية واستهداف لقطاعات جديدة 1980 -1988	269
المطلب الثاني: التخلي عن التخطيط للتنمية الصناعية وتراجع القدرات الإنتاجية 1990– 2006	272
الفرع الأول: السياسات الظرفية وبداية تراجع القدرات الإنتاجية 1990-1999	272
الفرع الثاني: سياسات الإنعاش الاقتصادي واستمرار تراجع القدرات الإنتاجية 2001-2014	276
المطلب الثالث: السياسة الصناعية الجديدة 2007 –2025	280
الفرع الأول: الإطار المرجعي للسياسية الصناعية الجديدة	280
الفرع الثاني: الاستهداف القطاعي، أهداف ومعايير اختيار الشعب	282
الفرع الثالث: تحديد الفروع والشعب الواجب ترقيتها	283
خلاصة الفصل	285

الفصل الخامس: الفروع والمنتجات ذات المزايا التنافسية خارج المحروقات للفترة 2000- 2012	**357-286**
المبحث الأول:الكفاءة الإنتاجية لفروع الصناعات التحويلية وجودة التخصّص الإنتاجي	287
المطلب الأول: الكفاءة الإنتاجية لفروع الصناعات التحويلية	287
الفرع الأول: الفروع الأكثر كفاءة إنتاجية ضمن كل صناعة	287
الفرع الثاني: الفروع الأكثر كفاءة ضمن مجموع الصناعات التحويلية	299
المطلب الثاني: جودة تخصص الفروع الإنتاجية الكفؤة	304
الفرع الأول: جودة التخصّص للفروع ذات الكفاءة الإنتاجية	304
الفرع الثاني: الطلب العالمي على الفروع ذات الكفاءة الإنتاجية	307
المبحث الثاني: الكفاءة التجارية للمنتجات التحويلية المصدرة وجودة التخصّص التجاري	311
المطلب الأول: الكفاءة التجارية للمنتجات التحويلية المصدرة	311
الفرع الأول: تطور الميزان التجاري واستقرار الصادرات	311
الفرع الثاني: الميزة النسبية الظاهرة والكامنة للصادرات	322
الفرع الثالث: الكفاءة التجارية والقدرة التنافسية للصادرات	329
الفرع الرابع: تصنيف المنتجات المصدّرة حسب المؤشرات المدروسة	334
المطلب الثاني: جودة التخصّص والأسواق المستهدفة	343
الفرع الأول: جودة تخصص المنتجات المصدرة	343
الفرع الثاني: أسواق المنتجات الدينامكية ذات الميزة النسبية الكامنة	348
خلاصة الفصل	355
خلاصة الجزء الثاني	356
الخاتمة العامة	375-358
الملاحق	413-376
فهرس الجداول والأشكال والملاحق	417-414
قائمة المراجع	438-418
فهرس المحتويات	444-439

الملخص:

تمثل التجارة محورًا مهما للاندماج في الاقتصاد العالمي، هذا الأخير الذي يطرح إشكالية تحقيق المكاسب منه. يعتبر اتفاق الشراكة وفتح السوق المحلية للواردات بالنسبة للاقتصاد الجزائري، اندماجا وإن لم يكن عن طريق الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة. إن حتمية الاندماج تفرض حتمية تحقيق المكاسب، ومنه ضرورة تنمية مزايا تنافسية للمنتجات المقدمة للأسواق الدولية، والذي لا يمكن أن يكون إلاّ بتنمية القدرات التنافسية. تتمثل تلك القدرات في: القدرات التكنولوجية قدرات رأس المال البشري، القدرات الإنتاجية في الصناعات التحويلية.

رغم قلة تنوّع الصادرات الجزائرية وضعف تنافسيتها إقليميا ودوليا، إلاّ أن هناك تطوّرا في القدرات التكنولوجية والبشرية خلال الفترة 1962-2012، ولكن تراجعا في القدرات الإنتاجية، ممّا يستلزم تحسينها لتحقيق التكامل في بناء تلك القدرات.

في ظل القدرات التنافسية الحالية للاقتصاد الجزائري، قد أثبتت بعض الفروع الصناعية كفاءتها الإنتاجية، كما أثبتت بعض المنتجات المصدرة كفاءتها التجارية، ومنه يجب تطوير القدرات التنافسية لتحقيق مزايا تنافسية لتلك الفروع والمنتجات والتي تسمح بتوسيع المشاركة في الأسواق الدولية، وبالتالي تحقيق اندماج أفضل في الاقتصاد العالمي ومنه تحقيق المكاسب منه.

الكلمات الدّالة: كفاءة الاندماج في الاقتصاد العالمي، المزايا التنافسية، اندماج الاقتصاد الجزائري في الاقتصاد العالمي القدرات التنافسية للاقتصاد الجزائري، تنويع الصادرات خارج قطاع المحروقات.

Le Résumé:

Le commerce est une plaque tournante d'importance pour l'intégration dans l'économie mondiale. Cependant, cette intégration pose la problématique des gains à en tirer. L'accord de partenariat et l'ouverture du marché intérieur aux importations est une sorte d'intégration de l'économie algérienne dans l'économie mondiale quoiqu'en dehors de l'Organisation mondiale du commerce. L'intégration étant inéluctable, il devient dès lors nécessaire d'en tirer des gains et ce en développant les avantages concurrentiels des produits proposés sur les marchés internationaux. Ceci n'étant possible qu'à travers le développement des capacités concurrentielles. Celles-ci comprennent les capacités technologiques, celles du capital humain et de la production dans les industries de transformation.

Malgré le manque de diversité des exportations algériennes sur le marché régional et international et leur faible compétitivité, on assistait durant la période 1962-2012 à un développement des capacités technologiques et humaines, mais à une régression des capacités de production. Ceci impose des améliorations visant à réaliser une complémentarité dans la construction de ces capacités.

Dans l'état actuel de la compétitivité de l'économie algérienne, certaines filières de l'industrie ont montré une performance productive. De même, certains produits exportés sont d'une performance commerciale Ainsi, Il va falloir développer les capacités concurrentielles de ces filières et produits pour pouvoir créer des avantages concurrentiels leur permettant une plus grande participation aux marchés internationaux. Ceci permettrait à l'économie algérienne une meilleure intégration dans l'économie mondiale et en tirer le plus de gains.

Mots clés: Efficience de l'intégration dans l'économie mondiale, Avantages concurrentiels, Intégration de l'économie algérienne dans l'économie mondiale, Capacités concurrentielles de l'économie algérienne, diversification des exportations hors hydrocarbures.

تم بعون الله وحمده