الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة فرحات عباس- سطيف-

كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير

قسم: العلوم الاقتصادية

تأثير العولمة الصناعية على اقتصاديات دول العالم الثالث

- دراسة حالة الجزائر-

رسالة لنيل شهادة دكتوراه في العلوم الاقتصادية

إعداد الطالب:

مصطفى بودرامة

إشراف:

أ.د.الشريف بقة

أعضاء لجنة المناقشة:

أ.د/	صالح صالحي	جامعة سطيف	رئيسا
أ.د/	الشريف بقة	جامعة سطيف	مقررا
أ.د/	محمد عمر جميل	جامعة دمشق	عضوا
أ.د/	عبد المجيد قدي	جامعة الجزائر	عضوا
أ.د/	صالح عمرفلاحي	جامعة باتنة	عضوا
أ.د/	عبد الوهاب شمام	جامعة قسنطينة	عضوا

السنة الجامعية: 2009/2008

بسم الله الرحمن الرحيم

إهداء

إلى شهداء ثورة التحرير المجيدة

إلى وطني الغالي

إلى كل طالب علم

مصطفى

كلمة شكر وتقدير

أشكر الله العلي القدير على توفيقه وهدايته وإعانته لي في إتمام هذا البحث، وعرفانا بالفضل واعترافا بالجميل وعملا بقول رسول الله صلى الله عليه وسلم: « لا يشكر الله من لا يشكر الناس»، أتوجه بخالص شكري وتقديري وعظيم عرفاني إلى أستاذي الدكتور: **الشريف بقة** بكلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير بجامعة سطيف على تكرمه بالإشراف على هذه الرسالة ومتابعتها من البداية إلى النهاية، وعلى تشجيعاته المتواصلة وتوجيهاته المستمرة فلقد كان خير معين، جزاه الله تعالى عني خير الجزاء.

كما لا يسعني أن أتقدم بشكري وامتناني إلى المشرف المساعد الدكتور: **محمد عمر جميل** من بلدي الثاني سوريا لقبوله الإشراف على هذه الرسالة رغم مسؤولياته وأعبائه الجسام، فله كل الشكر والامتنان والتقدير.

كما لا يفوتني أن أشكر إدارة كلية العلوم الاقتصادية بجامعة سطيف وعلى رأسها عميد الكلية وأساتذتها لما أبدوه من دعم كبير لإنجاز البحث في موعده .

كما أتقدم بشكري الجزيل إلى أساتذتي الأعزاء أعضاء لجنة المناقشة على حسن قراءتهم ودقة ملاحظاتهم وتوجيهاتهم التي ستنير - دون شك - بصيرة الباحث وستساهم في خدمة البحث العلمي .

والله الموفق

مصطفى

مُقَدِّمَة

أثار مصطلح العولمة العديد من المشكلات، سواء من ناحية المفهوم والدّلالة أو من ناحية العمل والتّطبيق، وخاصّة في العقد الأخير من القرن العشرين. وقد أفرزت السّاحة الفكريّة العديد من الدّراسات والتّحاليل، انقسم فيها المفكرون إلى فريقين بين مؤيد مدافع ومناوئ معارض، غير أنّ تسارع الأحداث وقوّة التجاذب بين مختلف أطراف العولمة سواء كانوا أعوانا أو مؤسسات دفع بقوة حركية العولمة لتنفُذ - وفي فترة قياسية - لمختلف دول العالم متقدمة كانت أو نامية، ولم يعد في مقدور أيّ دولة من الدّول ممارسة سياسة الانعزال وغلق الأبواب.

وإنّ العولمة كمنظومة فكريّة وممارسة تطبيقيّة تتجلى بصورة واضحة في شكل ظاهرة اجتماعية ثقافيّة واقتصاديّة سريعة الانتشار والتوسع، كثيرة الحركة والتغير.

وتعدّ العولمة الاقتصاديّة من أهمّ أشكال العولمة التي كان لها السبق في تكريس الظاهرة، وذلك من خلال:

° حركة رؤوس الأموال وانتقالها بين المركز والمحيط، وتفاعلها بعمق مع المتغيرات التي تحدث آثارا شاملة.

° التدفق الهائل للمعلومات، وتنوع وسائل الاتصال السّريعة التي سهلت انتقال الموارد المالية ومختلف السلع والخدمات.

° مراجعة كثير من الدول منظومتها الاقتصادية، وإعادة النظر في مفهوم دور الدولة، وإعادة تحديد العلاقة بين الدولة والقطاع الخاص، والاعتماد على السّوق كآلية في إنتاج السوق وتوزيع الموارد.

وقد اعتبرت العولمة الاقتصادية المحرك الرئيس لقاطرة العولمة لأنها أكثر وضوحا وحركية من باقي العولمات الأخرى، وتهدف إلى الدمج المتزايد لاقتصاديات العالم بحيث تنمي وتطور سياق التدفق الحر للعوامل الأساسية للإنتاج، كما تتولى العولمة الاقتصادية توسيع الاستثمار المباشر وغير المباشر المتمثل في المحفظة المالية، وبهذا تحول الاقتصاد العالمي إلى قرية صغيرة وسوق واحدة تتنافس فيه الشركات المتعدية الجنسيات والتكتلات الاقتصادية العملاقة.

1 – مشكلة البحث :

ليس هناك من شكّ في أنّ العولمة أصبحت واقعا تفرضه التحولات الاقتصادية الجارية على المستوى العالمي، وأنّ إفرازاتها الاقتصاديّة والاجتماعيّة والسياسيّة لم تستثن أي مجموعة من الدول سواء كانت متقدمة أم نامية.

وتعد العولمة الاقتصادية بروافدها (المالية، الصناعية، والتجارية) - في رأي كثير من الخبراء - القاطرة التي جرّت وراءها وبسرعة أشكال العولمة الأخرى.

وقد أسهمت العولمة الصناعية – تخصيصا - في زيادة الاستثمارات الأجنبية المباشرة بسبب تحرير رأس المال وزيادة الصادرات والمستوردات الصناعية نتيجة تحرير التجارة، وذلك من خلال الاستخدام المكثف لعنصر رأس المال عن طريق تزايد الاهتمام بظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر، وارتفاع حدة المنافسة بين الدول النامية والدول المتقدمة على حدّ السواء من أجل جلب المزيد من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الذي يجلب معه مزايا إلى الدولة المضيفة من شأنها دفع عجلة النمو الاقتصادي، والتمكين من النفاذ إلى الاقتصاد العالمي، وذلك في ظل التطورات السريعة في مجال التقنيّة والتجهيزات التي أدت دورا بارزا في تطور المنظومة الاقتصادية الصناعية سواء من حيث الكم أو النوع، وقد تزامن كل ذلك مع تطور وسائل الاتصال والإعلام والنقل والمواصلات، وانخفاض التكاليف.

ونتيجة هذا لم تعد الأسواق القطرية على صعيد الدول المتقدمة تستوعب كميات الإنتاج المتزايدة، فتحولت الأنظار صوب الدول التي يزيد فيها الطلب على السلع والخدمات الأجنبية في الوقت الذي تبقى قدراتها الإنتاجية محدودة، كما كان للمنظمات الدولية دور بارز في تكسير حواجز الحماية وتوفير الظروف الملائمة لصرف الفائض من الإنتاج، وتسهيل عملية انتقال عوامل الإنتاج نحو الكثير من الدّول النّامية لتعظيم مكاسب المؤسسات الاقتصاديّة العالميّة.

وقد أصبح هناك تشابك كبير بين الاقتصاديات؛ حيث - في ظل العولمة الصّناعية - أصبحت السلع المركبة تنتج في مناطق شتّى، مما أدى إلى ظهور أنماط جديدة في تقسيم العمل الدّولي وتغيير هياكل الإنتاج، كما تمّ فيها انتقال الأنشطة والمؤسّسات من مكان إلى آخر عن طريق إعادة توطن النّشاط الصّناعي في ظلّ اشتداد المنافسة العالميّة.

في ظل هذه المتغيّرات الجديدة فُرضت على الدول النّامية طروحات متعدّدة؛ بعضها تبنت فكرة ضرورة الاندماج في الاقتصاد العالمي وإفساح المجال أمام المؤسسات الإنتاجية العالمية التي يمكن الاستفادة منها في مجال التكنولوجيا وأنماط التسيير وأساليب التوزيع وغيرها، وبعضها الآخر مال إلى التّحفظ، ومنطلقه أنّ الانفتاح المطلق دون سابق تحضير وإعداد يفتك بالقدرات الصّناعية المتواضعة للدول النّامية القليلة المناعة في هذا المجال، وإنّ الانفتاح التدريجي مع تكثيف الجهود لتأهيل القطاع الصّناعي يسمح بتجنب مضار العولمة الصّناعية وانعكاساتها الخطيرة على حظيرة المؤسّسات الصّناعية في الدول النامية عامة والجزائر بصفة خاصة.

وإن إشكالية البحث التي نطرحها تحاول الإجابة على سؤال مهم يتمثل في:

ماهو تأثير العولمة الصناعية على اقتصاديات دول العالم الثالث وبالخصوص الجزائر؟، وكيف يمكن للجزائر الاستفادة منها وتفادي مخاطرها ؟.

تحت هذه الإشكالية الرئيسة تندرج أسئلة فرعية، تتمثل في:

- - ما هو مفهوم العولمة الصناعية، وما هي أشكالها ؟.
- - ما المقصود بالميزة التنافسية الصّناعية؟.
- - مدى تأثير الانفتاح التجاري الإقليمي والعالمي على الصّناعة في الجزائر؟.
- - ما مدى تحسن مناخ الاستثمار في الجزائر للاستفادة من العولمة الصناعية؟.
- - ما هو تأثير العولمة الصناعية على الصادرات الصناعية الجزائرية ؟.
- - ما مدى تأثير العولمة الصناعية على النمو الصّناعي في الجزائر ؟.
- -ماهو تأثير العولمة الصناعية على اقتصاد دولتي ماليزيا والمكسيك؟

2 – فرضيات البحث:

من أجل الإجابة على الأسئلة المطروحة ندرج مجموعة من الفرضيات نراها أكثر الإجابات احتمالا، كما يلي:

- - مناخ الاستثمار في الجزائر وفي ظل السياسة الاقتصادية الحالية يتوجه نحو التحسن أم نحو التراجع.
- - التموقع الحالي للصناعة الجزائرية يسمح بتحقيق الاندماج الايجابي في النظام العالمي أم يستوجب الترقب والانتظار.
- - العولمة الصناعية تقضي إلى ترقية مستوى الصادرات أم تراجعها في الأجل القصير.
- - تؤثر العولمة الصناعية على التشغيل سلبا أو إيجابا في المديين القصير والطويل.

- تزايد معدل النمو الاقتصادي مرهون بتدفق الاستثمار الأجنبي المباشر أم بتأهيل القطاع الصناعي الوطني أولا.
- هناك تأثير سلبي للعولمة الصناعية على الاقتصاد الجزائري في الأجل القصير.
- هناك تأثير ايجابي للعولمة الصناعية على اقتصاد دولتي ماليزيا والمكسيك.

3 – أهمية البحث :

تنبع أهميّة الدّراسة من كونها من أوائل الدراسات التي تركز على ظاهرة العولمة الصناعية وتأثيرها على الاقتصاد الجزائري، إضافة إلى ذلك تعد الدراسة مدخلا مهمّا للإسهام في تحديد مفهوم العولمة الصناعية التي هي لب العولمة الاقتصادية، ومقدمة لمزيد من الدراسات لاستكمال مختلف أشكال العولمة من أجل تطوير المؤسسة الصّناعية، وبالتالي بات من الضّروريّ رفع الستار عن هذا الموضوع بعدما أصبح واقعا فرض نفسه بناء على ظروف ومتغيرات معينة.

4 – أهداف البحث :

إن الغرض من تناولنا لهذا الموضوع - في حقيقة الأمر- ينصب حول محاولة تحقيق الأهداف الآتية:

- أهداف نظرية:

- عرض وتقديم الإطار الفكري والنظري لظاهرة العولمة وأشكالها، والمتغيرات التي أفرزتها، وآثارها السلبية والإيجابية.
- دراسة العولمة الصّناعية ومحاولة تبيين مدلولها ومفهومها - الذي مازال غير واضح في أفكار العديد من الباحثين- وأشكالها والعوامل المؤثرة عليها.
- عرض لتطور الاستثمار الأجنبي المباشر كآلية من آليات العولمة الصّناعيّة ومدى استفادة الدّول النّاميّة منه.

- أهداف عملية:

- الوقوف على واقع المناخ الاستثماري بالجزائر، ثم مدى تأثير ذلك على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.
- تسليط الضوء على مفهوم الميزة التنافسية بكل جوانبها، والاهتمام بمجال الصّناعة؛ نظرا لما تعانيه من نقص وتدهور في إستراتيجيات الإنتاج بالدول النّاميّة، ومحاولة الاعتماد على النّجاحات التي حققتها الدول المتقدمة كنقطة انطلاق.
- محاولة معرفة الآثار المتوقعة لاتفاق الشراكة الأورو- جزائرية على الصّناعة.

- رصد آثار العولمة الصّناعية على الاقتصاد الجزائري.
- محاولة تحديد الآثار المتوقعة لانضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة على القطاع الصّناعي.
- الوصول إلى بعض المقترحات التي يمكن أن تفيد الجزائر مستقبلا لمحاولة التقليل من الآثار السلبيّة للعولمة الصّناعيّة، ومحاولة تعظيم الاستفادة من إفرازاتها الإيجابيّة.

5 – منهجيّة الدّراسة : اعتمدت الدراسة على المنهج الوصفي التحليلي، وعلى المنهج الكمي بعد تشكيل السلاسل الزمنيّة التي جمعت من مصادر مختلفة؛ مثل دوريّات الهيئات الدّولية ومراكز البحوث العربيّة والأجنبيّة، إضافة إلى الاعتماد على المركز الوطني للإحصائيّات والوكالة الوطنيّة لتطوير الاستثمار وعلى إحصائيات صندوق النقد الدولي، وإحصاءات الأمم المتحدة ومنظمة الأمم المتحدة للتنميّة الصناعيّة، وذلك من خلال جمع البيانات وتحليلها ثم تقييمها، وبالتالي يدخل هذا البحث في إطار الدراسات الوصفيّة التي تعتمد على جمع البيانات عن الظاهرة المدروسة وتحليلها وتفسيرها لاستخلاص دلالتها، كما اعتمدت الدّراسة المنهج الكمي؛ وذلك في استخدامها النمذجة الرياضيّة لتشخيص تأثير العولمة الصناعيّة على النمو الصناعيّ وتأثيرها على البطالة، وقد تمّ تقدير متغيرات هذه النماذج باستخدام أساليب الاقتصاد القياسي للوصول إلى استنتاجات ولو جزئية، باستخدام مجموعة من برامج الحاسوب وهي:

-Microsoft-excel 2007.

- spss13.0 for windows xp.

6 - مبررات اختيار موضوع البحث:

قناعة المترشح الخاصة أن العولمة فرضت نفسها على كلّ الدّول، ولا يمكن لأي دولة تجنبها، وبالتّالي لابدّ من السّعي نحو تقليل آثارها السّلبية على الجزائر، وتعظيم الاستفادة منها، ولنا في دول شرق آسيا خير دليل.

وإن الدّافع الرئيس الذي كان وراء تشجيعي للقيام بمثل هذا البحث بالدّرجة الأولى هو قلة الأبحاث العالمية المتوفرة التي تتطرق إلى هذا الموضوع في وطننا العربي مع تقديري واحترامي العميقين لكلّ الجهود المبذولة من قبل جميع الأساتذة الأفاضل الذين أدلوا برأيهم وإسهاماتهم فأناروا العديد من جوانبه وكشفوا الكثير من مكنوناته.

7-خطة البحث :

تمت دراسة البحث ضمن خمسة فصول يمكن ذكرها على النحو الآتي:

خُصّص **الفصل الأول** للعولمة الاقتصادية، ولتقديم صورة جلية واضحة تجاهها قسم هذا الفصل إلى ثلاثة مباحث؛ درس **المبحث الأول** مفهومها وجزّئ إلى ثلاثة مطالب؛ عالج **المطلب الأول** تعريفها عند مختلف المفكرين، أمّا **المطلب الثاني** فتطرق إلى تطور العولمة الاقتصادية وأسبابها المختلفة ثم الخصائص التي تميزها، وخصّص **المطلب الثالث** لعرض مختلف آثارها سواء الإيجابية أو السّلبية.

وعالج **المبحث الثاني** المنظومة المؤسساتية للعولمة الاقتصادية، وقد جزّئ إلى ثلاثة مطالب؛ عرض **المطلب الأول** صندوق النقد الدولي من حيث نشأته والمراحل التي مرّ بها ومختلف وظائفه، ثم البنك العالمي ومختلف أهدافه، كما ناقش مختلف سياسات الإصلاح الاقتصادي، وعالج **المطلب الثاني** المنظمات الدولية للتّجارة من حيث الاتفاقية العامّة للتعريفة الجمركية ونشأتها وأهدافها ومختلف الجولات التي مرّت بها، ثمّ إلى ظهور منظمة التّجارة العالميّة ومبادئها وكيفية الانضمام إليها، ثم إلى اتفاقياتها الخاصة بالملكية الفكرية وبالسلع الصناعية، وقد حاول البحث التقديم لها من ناحية إيجابياتها وسلبياتها، وفي **المطلب الثالث** تطرق إلى التكتلات الاقتصادية الإقليمية؛ مثل التكتلات الإقليمية الغربية الكبرى كالاتحاد الأوربي، وتكتل النافتا، والتّجمع الهادي الآسيوي، ومحاولات التكامل العربي كاتحاد المغرب العربي والسوق الخليجية.

وطرح **المبحث الثالث** أنواع العولمة الاقتصاديّة، وفرّع إلى ثلاثة مطالب؛ تطرق **المطلب الأول** إلى العولمة المالية من ناحية تعريفها وأسبابها المختلفة واقترانها بالأزمات، مما استدعى التعريج باختصار للأزمة الآسيوية، وعالج **المطلب الثاني** العولمة التجارية من ناحية مفهومها وملامحها؛ من تدفق التبادلات التجارية من سلع وخدمات، وخصّص **المطلب الثالث** للعولمة الصّناعية باختصار شديد لأنها موضوع دراسة الفصل اللاحق.

وكان **الفصل الثاني** مخصّصا لعرض العولمة الصناعيّة وقسم إلى ثلاثة مباحث؛ عالج **المبحث الأول** مفهوم العولمة الصّناعية وفيه خمسة مطالب؛ تطرق **المطلب الأوّل** إلى مفهوم التّصنيع واستراتجياته المختلفة لأنه لا صناعة دون إستراتيجية تعتمد عليها، أمّا **المطلب الثاني** فقد سعى إلى محاولة تعريف العولمة الصناعيّة والمؤسسة الصناعية العالمية، و في **المطلب الثالث** تمّ معالجة عولمة الإنتاج وإعادة توطن الصناعة ومفهومه ومختلف أشكاله، وفي **المطلب الرابع** درست مختلف أشكال العولمة الصناعية كالاستثمار الأجنبي المملوك

بالكامل، والاندماج والامتلاك والتحالفات الإستراتيجية والتحالفات الإلكترونية، إضافة إلى كيفية قياسها ، وفي **المطلب الخامس** عالج البحث علاقة العولمة الصناعية بالميزة التنافسيّة من حيث مفهوم الميزة التنافسية في المؤسسات الصناعية ومختلف أنواعها ومحدداتها ومختلف مداخل التنافسية القديمة والحديثة، وتصنيف الاستراتجيات التنافسية التي يمكن أن تختارها المؤسسة الصناعية للاستفادة من العولمة الصناعية، كما تمّ التطرق إلى أهم ملامح البيئة الصناعية الجديدة .

ودرس **المبحث الثاني** دور الشركات متعددة الجنسيات في ظل العولمة الصناعية، وقسم إلى ثلاثة مطالب؛ عالج **المطلب الأول** تعريف الشركات متعددة الجنسيات، وخصّص **المطلب الثاني** لقياس درجة تدويل الشركات متعددة الجنسيات واستراتجياتها في ظل العولمة الصّناعيّة، وقد ركّز في **المطلب الثالث** على بيان آثارها المختلفة؛ سواء كانت الإيجابية أو السّلبية، وإلى أهم الخصائص التي تميزها عن غيرها من الشركات، ثمّ متابعة تطورها.

وتطرق **المبحث الثالث** إلى دور التكنولوجيا في ظهور العولمة الصناعيّة، وتم تقسيمه إلى ثلاثة مطالب؛ عالج **المطلب الأول** تعريف التكنولوجيا وآثارها في ظل العولمة الصناعية، وخصص **المطلب الثاني** لمفهوم نقل التكنولوجيا من ناحية تعريفها وآثارها، كما عرض مختلف قنوات ومشاكل نقلها، وفي **المطلب الثالث** ركز البحث على التبعية التكنولوجية للدّول الناميّة.

تناول **الفصل الثالث** من البحث دراسة تجارب بعض الدول النامية لمعرفة تأثير العولمة الصناعية على اقتصادياتها، وفرع إلى مبحثين؛ عالج في **المبحث الأول** دراسة تجربة رائدة هي تجربة ماليزيا كدولة من دول شرق آسيا، وجزّئ إلى ثلاثة مطالب؛ خصّص **المطلب الأول** لدراسة هيكل اقتصاد ماليزيا، وتطرق **المطلب الثاني** للعولمة الصّناعيّة وعملية تحرير رؤوس الأموال في ماليزيا لمعرفة مدى استفادتها من الأشكال المختلفة للعولمة الصناعية، وخصص **المطلب الثالث** إلى تأثير العولمة الصناعية على ماليزيا.

وعالج **المبحث الثاني** تجربة المكسيك كدولة من دول أمريكا اللاتينية لمعرفة مدى استفادتها من العولمة الصّناعيّة، وقسّم إلى ثلاثة مطالب؛ درس **المطلب الأول** هيكل اقتصاد المكسيك، وخصّص **المطلب الثاني** للعولمة الصناعية وعملية تحرير رؤوس الأموال في المكسيك لمعرفة مدى استفادة المكسيك من الأشكال المختلفة للعولمة الصناعية، وتطرق **المطلب الثالث** إلى تأثير العولمة الصناعية على المكسيك.

وتناول **الفصل الرابع** العولمة الصناعية وعملية تحرير رؤوس الأموال في الجزائر، وعولج في أربعة مباحث؛ تمّ التطرق في **المبحث الأول** إلى تطوّر مسار الصّناعة في الجزائر خلال الفترة *1965-1988*، وقسّم إلى مطلبين عالج **المطلب الأول** إستراتيجية التصنيع في الجزائر خلال فترة التخطيط، ودرس **المطلب الثاني** مراحل تسيير القطاع العام الصناعي.

أما **المبحث الثاني** فتناول البحث فيه تحسن مناخ الاستثمار في الجزائر في ظل العولمة الصّناعيّة، وقد نوقش في أربعة مطالب؛ حيث تطرق **المطلب الأوّل** إلى هيكل الاقتصاد الجزائريّ بصفة عامّة، وفي **المطلب الثاني** تطرق إلى مؤهلات الاقتصاد الجزائري في مجال الاستثمار الصناعيّ والتي هي متعددة، في حين خصص **المطلب الثالث** إلى مناخ الاستثمار في الجزائر، وعالج **المطلب الرابع** الحوافز المقدمة للمستثمر الأجنبي للاستفادة من العولمة الصّناعيّة.

وعالج **المبحث الثالث** مكانة الجزائر في المؤشرات الدولية لمناخ الاستثمار، وقسّم إلى مطلبين؛ خصص **المطلب الأول** لمعالجة وضعية الجزائر في التقارير التنافسية الدولية مركزا على أهم المؤشرات، أما **المطلب الثاني** فحاول فيه عرض وضعية الجزائر في تقارير التنافسيّة العربية.

كما تناول **المبحث الرابع** واقع العولمة الصناعيّة في الجزائر، وقد قسّم بدوره إلى ستة مطالب؛ درس **المطلب الأول** ملامح الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر من حيث تطوره عبر المراحل الزمنية ومدى استفادة الجزائر منه في ظل العولمة الصناعيّة، وخصّص **المطلب الثاني** لتوزيع الاستثمارات الأجنبية المباشرة على القطاعات الاقتصاديّة وجغرافيا، وتطرق **المطلب الثالث** إلى عمليات الاندماج والامتلاك في الجزائر، معرجا على مختلف عمليات الشّراكة، وفي **المطلب الرابع** عولج الاستثمار الأجنبي المملوك بالكامل كشكل من أشكال العولمة الصّناعية والاستثمار الأجنبي المباشر الصّادر، وتطرّق **المطلب الخامس** إلى تطور الاستثمارات العربية في الجزائر التي بدأت تتزايد في السّنوات الأخيرة، وخصّص المطلب السادس لعرض العراقيل التي تواجه جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر.

وتناول **الفصل الخامس** تأثير العولمة الصناعية على الاقتصاد الجزائري، وقسم إلى ثلاثة مباحث؛ تطرق **المبحث الأول** إلى تأثير العولمة الصّناعية على التجارة الخارجية الجزائريّة، وقسم بدوره إلى خمسة مطالب؛ عالج **المطلب الأول** الإطار المؤسساتي للتجارة الخارجية، وخصص **المطلب الثاني** لمؤشرات التجارة الخارجية الجزائريّة في ظل العولمة

الصناعيّة، ودرس **المطلب الثالث** هيكل الصادرات السلعية الجزائرية من ناحية تطورها والتسهيلات التي تقدمها الدولة من أجل تشجيع الصادرات، وركز فيه على تطور الصّادرات الصّناعيّة، وخاصة مدى تأثير العولمة الصناعية عليها؟، وتطرق **المطلب الرابع** إلى تأثير العولمة الصناعية على تنافسية القطاع الصناعي الجزائري، وعالج **المطلب الخامس** هيكل المستوردات السّلعية وركزنا فيه على تطور المستوردات الصّناعيّة ومدى تأثرها بالعولمة الصناعيّة.

وعالج **المبحث الثاني** توقيع الجزائر على اتفاق الشراكة الأورو- متوسطية لمعرفة تأثير ذلك على القطاع الصّناعيّ، وقد وزع إلى ستة مطالب؛ خصص **المطلب الأول** لمعالجة مفهوم اتفاق الشراكة الأورو- متوسطية، وعالج **المطلب الثاني** برنامجي (ميدا) ومدى استفادة الجزائر منهما، وتطرق **المطلب الثالث** إلى مشاريع الشراكة الأوربية الصناعية في الجزائر، وكمحصلة لهذه الشراكة عالج **المطلب الرابع** الآثار المتوقعة للشراكة الأورو- متوسطية على الصّناعة، ودرس **المطلب الخامس** تأهيل وإعادة تأهيل المؤسسات الصّناعية لإنجاح عملية الشّراكة، وعرّج **المطلب السادس** على الخصخصة في الجزائر والتي تعدّ سبيلا لتحسين عملية الشراكة في القطاع الصناعي.

أما **المبحث الثالث** فخص بعملية انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة في إطار الانفتاح العالمي للاستفادة من الفرص التي توفرها العولمة الصّناعية، وقسّم إلى مطلبين؛ عالج **المطلب الأول** مسار الانضمام الذي لم ينته بعد، وتطرق **المطلب الثاني** إلى الآثار المتوقعة لانضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة على القطاع الصناعي.

8- صعوبات البحث :

اعترض هذا البحث العديد من الصعوبات، يمكن إيجازها فيما يلي:

- - تباين البيانات ما بين الإحصائيّات المختلفة عن السنة نفسها حول الموضوع ذاته، وهو ما كان راجعا إلى تباين المصادر، واعتماد كلّ مصدر منها على أساس محاسبي يختلف عن ذلك الذي يعتمد عليه الآخر، وهو ما أثار صعوبات في اختيار أنسب الإحصائيات وأقربها دلالة في خدمة مشكلة البحث، يضاف إلى هذا عدم توفر بعض الإحصائيات التي كانت من الممكن أن تعرج بالبحث منعرجا أحسن.
- - قلة الأبحاث التي عالجت هذا الموضوع.

والحمد لله أولا وأخيرا.

الفصل الأول: العولمة الاقتصادية

الفصل الأول: العولمـــة الاقتصادية

تمهيد:

إن الأساس الفكري للعولمة وتجلياتها يظهر جليا أنها ظاهرة تتطور باستمرار، ففي كل مرة تكشف عن جديد من مكنوناتها، وإن المناخ التاريخي الذي أنشأ هذه الظاهرة جعلها ضرورة حتمية لا يمكن تجنبها بالانغلاق وإنما يجب فهمها ودراسة آثارها الايجابية حتى يمكن الاستفادة منها وآثارها السلبية حتى يمكن تجنبها أو التقليل منها.

سيتطرق هذا الفصل لدراسة العولمة الاقتصادية ومحاولة معالجة مختلف تعاريفها ومعرفة أنواعها وخصائصها، وسيكون القصد من هذه المعالجة هو محاولة الإجابة على أسئلة محورية جوهرية هي على النحو الآتي :

- إن البعد الرئيس في العولمة هو البعد الاقتصادي إذ لولاه ما ظهرت الأبعاد الأخرى، وعلى سبيل المثال فإن البعد الثقافي ما كان له أن يظهر لولا الثورة العلمية والتكنولوجية التي أدت إلى انتشار مفاهيم ومفردات معينة وطرق حياة وسلوكات خاصة وبناءا على ذلك:

- فما هو مفهوم العولمة الاقتصادية ؟

- ماهي خصائصها ؟، وماهي أنواعها ؟، وماهي مزاياها ؟

- وماهي مؤسساتها ؟، وهل هذه المنظمات الدولية المنبثقة عن اتفاقية بريتون وودز تخدم مصالح الدول النامية، أم أنها أداة من أدوات النظام الرأسمالي لاستنزاف ثروات البلدان النامية ؟

- إذا كانت التجمعات الإقليمية تعتبر الأرضية المناسبة لتقوية العولمة الاقتصادية؛ حيث إن الدول الكبرى تتكتل لحماية مصالحها والعالم الآن منقسم بين ثلاثة تكتلات كبرى: الاتحاد الأوربي وتكتل أمريكا الشمالية وتكتل دول الآسيان، وإن الدول المتقدمة تحتكر *6* أقطاب (العسكري ويتمثل في الأسلحة الفتاكة، البحث العلمي والتقني ويتمثل في السيطرة على التكنولوجيا، الاتصال ويتمثل في الإعلام، طرق الإنتاج، مستوى التجارة الدولية، الجانب المالي)، وبناء عليه ، فما هو موقع الدول النامية من هذه التكتلات؟.

إن الإجابة على هذه الأسئلة تقتضي التطرق إلى المباحث الآتية:

المبحث الأول: مفهوم العولمة الاقتصادية.

المبحث الثاني: المنظومة المؤسساتية للعولمة الاقتصادية .

المبحث الثالث: أنواع العولمة الاقتصادية.

المبحث الأول: مفهوم العولمة الاقتصادية

إن العولمة نمط سياسي اقتصادي ثقافي لنموذج غربي متطور خرج بتجربته عن حدوده لعولمة الآخر بهدف تحقيق أهداف وغايات فرضها التطور المعاصر؛ بمعنى أن العولمة ظاهرة قادمة من الغرب من مجتمعات متقدمة حضاريا ومتجهة إلى مجتمعات نامية ومتخلفة والتعامل معها بنجاح يتطلب بناء الذات والارتقاء بها في المجالات المختلفة، حتى يكون التعامل معها إيجابيا[1].

وقد حظي موضوع عولمة الاقتصاد خلال سنوات التسعينيات ومابعدها بجانب مهم من اهتمامات المفكرين الاقتصاديين والسياسيين في جميع أنحاء العالم بعد أن بدا واضحا للعيان أن التطورات الاقتصادية السريعة والمتلاحقة التي شهدها عالمنا المعاصر أدت إلى ظهور نظام اقتصادي جديد، أعاد ترتيب الأولويات والأيدلوجيات الاقتصادية للدول وإلى بروز منظومة من العلاقات والمصالح الاقتصادية المتشابكة، ولقد برزت فوائض نسبية كبيرة لرؤوس الأموال غير المستثمرة عبر العالم فأصبح من الضروري البحث عن منافذ لاستثمارها على الصعيد الدولي من أجل تعظيم الربح.

ومما لاشك فيه أن أهم مجالات العولمة وأكثرها وضوحا وأبرزها أثرا وهدفا هو المجال الاقتصادي، وتعني وصول نمط الإنتاج الرأسمالي إلى نقطة الانتقال من دائرة التبادل إلى عالمية دائرة الإنتاج وإعادة الإنتاج؛ وبعبارة أخرى فإن ظاهرة العولمة هي بداية ظاهرة الإنتاج الرأسمالي ومقوماته ونشرها في كل مكان ملائم خارج ما يسمى إطار مجتمعات المركز الأصلي، وبالتالي يبدو أن العالم اليوم معولم اقتصاديا أكثر مما هو معولم ثقافيا أو سياسيا، ومن هنا جاء التلازم بين العولمة والعولمة الاقتصادية.

إن الأولوية الاقتصادية في ظل العولمة هي لحركة رأس المال والاستثمارات والموارد والسياسات والقرارات على الصعيد العالمي، وإن الهدف منها هو سلعنة العالم وتحويل أفراده إلى مجرد مستهلكين للسلع والخدمات التي تروج على النطاق العالمي. [2]

وقد اعتبرت العولمة الاقتصادية المحرك الرئيس لقاطرة العولمة لأنها أكثر وضوحا وحركية من باقي العولمات الأخرى، وتهدف إلى الدمج المتزايد لاقتصاديات العالم بحيث

---

[1]- علي غربي وآخرون، تنمية المجتمع من التحديث إلى العولمة، دار الفجر للنشر والتوزيع، الجزائر، 2003، ص197.
[2]- عبد الخالق عبد الله، عولمة السياسة والعولمة السياسية، مجلة المستقبل العربي، مركز دراسات الوحدة العربية، العدد278، بيروت، افريل 2002، ص67-69.

تنمي وتطور سياق التدفق الحر للعوامل الأساسية للإنتاج، كما تتولى العولمة الاقتصادية توسيع الاستثمار المباشر وغير المباشر المتمثل في المحفظة المالية، وبهذا تحول الاقتصاد العالمي إلى سوق واحدة تتنافس فيه الشركات المتعدية الجنسيات والتكتلات الاقتصادية العملاقة.

فالظاهرة الأكثر بروزا إذن هي ذات الطابع الاقتصادي؛ وتعني العولمة في هذا المجال اندماج أسواق العالم في حقول التجارة والاستثمارات المباشرة وانتقال الأموال والقوى العاملة والتقانة وحتى الثقافات ضمن الإطار الرأسمالي، أما العنصر الأساسي في هذه الظاهرة فهي الشركات المتعددة الجنسيات أو عابرة القوميات، ومن مميزات العولمة الاقتصادية انتشار إزالة القيود على حركة الرساميل وتبني اتجاه خصخصة المؤسسات في الدول المتقدمة.

بناء على ما سبق تحظى العولمة الاقتصادية بالاهتمام الأوسع لدى الدارسين لظاهرة العولمة نظرا لأن الحديث عنها ارتبط أولا بهذا الجانب من تجلياتها المتعددة، فكان أول ما يتبادر إلى الذهن عند ذكر العولمة هو تجلياتها الاقتصادية وكان هذا الجانب هو الأوضح والأكثر بروزا منها.

المطلب الأول: تعريف العولمة الاقتصادية

في كثير من الكتابات تجد تعاريف متعددة أغلبها يعرف العولمة الاقتصادية بأنها العولمة في حد ذاتها، وهناك من يفصل بينهما ويعد العولمة الاقتصادية جزءا من ظاهرة العولمة، لهذا سيحاول الباحث التطرق إلى التعاريف التي تتعلق بالجانب الاقتصادي والمتمثلة في العولمة الاقتصادية، وتتميز بالتحرير الاقتصادي لكل عنصر قابل للانتقال عبر العالم من سلع وخدمات ورؤوس أموال ومعلومات وأفكار، بدل من انتقال الأيدي العاملة لأنها عولمة انتقائية.

وبما أن المعلومات والمعرفة لا تعترفان بحدود سياسية سيادية للدولة، فإن السمة الأساسية للاقتصاد الدولي المعاصر هي دولنة الاقتصاد، أي أنه أصبح من الصعب جدا ترسيم حدود الاقتصاد الوطني. فهناك تشابك هائل بين الاقتصاديات الخاصة ومعظم السلع المركبة تنتج في مناطق شتى، ويتوازى مع هذا التشابك ما يطلق عليه عولمة الأسواق التي تفيد بأنها أصبحت أيضا متشابكة إلى حد كبير، وإن الفاعلين الاقتصاديين يمكنهم الالتقاء

ببعضهم البعض لعرض منتجاتهم وللاتفاق على الصفقات، وهذا ما يسمى بالسوق الافتراضي المتخيل الذي لا يلتزم بالحواجز الجغرافية. [1]

أما أسامة المجذوب فلقد اعتبر أن العولمة الاقتصادية اعتماد متبادل لاقتصاديات العالم تتحقق بفضل إلغاء أو تقليص الحواجز الجمركية والتحرير الاقتصادي، ومحاولة إزالة كل العوائق التي تعترض حركة السلع ورؤوس الأموال الدولية [2]، وفي السياق نفسه يقول المفكر الاقتصادي " *Jacques Fontanel* ":

« تعتبر العولمة كإجراء مقبول للتحرير المتزايد للاقتصاد.» [3]

ويرى"*Gabriel Wackerman*" أن العولمة الاقتصادية تعطي حيوية للعلاقات الاقتصادية الدولية وتعمل على تكثيفها وتركيزها عن طريق إنشاء الاتحادات الاقتصادية والنقدية، وهذا الاتفاق يؤدي إلى استقلالية الدولة والمشروع الاقتصادي وبالأحرى يغير من علاقة الحكومات مع التنمية الاقتصادية، وتصبح الدولة أكثر حرية في عملية الاستثمار والانتقال لعناصر الإنتاج والسلع والخدمات والحكومة في هذا الحال تأخذ دورا جديدا ضمن مسؤولية عملية المراقبة والتنظيم. [4]

ولكن هناك من يرى أن العولمة الاقتصادية هي عملية سيادة نظام اقتصادي واحد ينضوي تحته مختلف بلدان العالم في منظومة متشابكة من العلاقات الاقتصادية تقوم على أساس تبادل السلع والخدمات ورؤوس الأموال، ثم إن صناع العولمة يضعون الاقتصاد كأداة للعولمة وجغرافية العالم مادة لها. [5]

فالعولمة الاقتصادية تتشكل من خلال التكامل على مستوى الكرة الأرضية للأنشطة الاقتصادية، وهذه الظاهرة ليست جديدة، إذ تعود إلى التوسع الاقتصادي الرأسمالي منذ قرن على الأقل والجديد فيها يتمثل في طبيعة رؤوس الأموال للمضاربة، وطبيعة هيكل المؤسسات الذي انتقل من مؤسسات "*Multinational*" (مؤسسة تبيع منتجاتها في العديد من البلدان) إلى نظام جديد مؤسسات "*Transnational*" (مؤسسة لها وحدات الإنتاج موزعة في

---

[1] –محيى محمد مسعد، ظاهرة العولمة الأوهام والحقائق، دار المطبوعات الجامعية، مصر، 2004، ص56.

[2] -Eduardo Aninat, sur monter les défis de la mondialisation, revue finances et développement, FMI, Washington, mars 2002, p4-7.

[3] - Jacques Fontanel, géo économie de la globalisation, OPU, Algérie, 2005, p18.

[4] -Gabriel Wackerman, de l'espace national à la mondialisation, édition copy right, 1995, p157.

[5]– عبد الجليل كاظم الوالي وآخرون، العولمة وتداعياتها على الوطن العربي، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، ط1، 2003، ص25.

العديد من البلدان)، وبالتالي فالعولمة الاقتصادية تبعها تحرير التجارة والاستثمار فتمت عولمة التجارة بفضل اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة وبذلك تم تخفيض عراقيل انتقال السلع والخدمات والاستثمار.

أما "طلال عتريسي" فيمضي قدما في توصيف الأبعاد الثلاثة للعولمة (البعد الاقتصادي والبعد السياسي والبعد الثقافي) حيث يشير إلى أن العولمة اقتصاديا هي الاقتصاديات العالمية المفتوحة على بعضها البعض، وهي إيديولوجيا ومفاهيم جديدة "*Noliberlaism*" تدعو إلى تعميم الاقتصاد والتبادل الحر كنموذج مرجعي والى قيم المنافسة والإنتاجية. [1]

ويرى "*Alain Nonjon*" أن العولمة الاقتصادية هي « الترابط المتزايد للأسواق الوطنية من أجل إنشاء السوق العالمية، وليست هذه الحركة من أجل تطوير سريع للأسواق القارية.» [2]

وبالتالي فالعولمة الاقتصادية هي نتاج الفكر الرأسمالي الذي يقوم أساساً على قدرة رأس المال على الحركة دولياً دون عراقيل روتينية إدارية أو سياسية.

والعولمة من الناحية الاقتصادية هي عملية التكافل بين الأسواق الوطنية والمحلية في سوق عالمية واحدة. والسوق هنا لا يشمل فقط سوق العمل والخدمات، بل يشمل أيضا سوق رؤوس الأموال، وسوق التكنولوجيا وبدرجة أقل سوق العمل، وقد صارت الأسواق المحلية تزداد تكاملا وارتباطا بالسوق العالمية نتيجة للتطور السريع لوسائل الاتصال والنقل و تكنولوجيا المعلومات. [3]

وكتعريف متقارب فقد اعتبر "محمد الأطرش" « العولمة الاقتصادية بأنها اندماج أسواق العالم في حقول انتقال السلع والخدمات والرساميل والقوى العاملة ضمن إطار من رأسمالية حرية الأسواق بحيث تصبح هذه الأسواق سوقا واحدة كالسوق القومية». [4]

ويلاحظ أن هذا التعريف يتضمن درجات من العولمة، وكلما كان وضع أية دولة أقرب إلى هذا التعريف كان وضع اقتصادها أكثر عولمة.

---

[1]– باتر محمد علي وردم، العالم ليس للبيع: مخاطر العولمة على التنمية المستدامة، دار الأهلية، ط1، عمان، 2003، ص23.

[2] -Alain Nonjon, la mondialisation la question du programme traité sous formes de dissertation, édition Séides, Paris, 1999, p28.

[3] - اكيرا قوتو و براند ان بركار، الاقتصاديات الصغيرة المفتوحة في العالم يزداد ترابطا، ترجمة أسعد حليم، المجلة الدولية للعلوم الاجتماعية، اليونسكو، العدد 160، يونيو1999، ص77.

[4] - محمد الأطرش، حول تحديات الاتجاه نحو العولمة الاقتصادية، مجلة المستقبل العربي، مركز دراسات الوحدة العربية، العدد 260، الكويت، 2000، ص9.

ولقد عرفها "عبد الرزاق فارس الفارس"بأنها« العولمة الاقتصادية تشير إلى الاندماج الكامل في أسواق المال وتآكل القيود المكبلة لحرية السلع والعمل كما أنها تشير إلى التغيرات في تدفقات رأس المال ونظم الإنتاج والأسواق وأنماط التبادل للسلع والخدمات.» [1]

وبالتالي فالعولمة الاقتصادية شملت أربعة مجالات هي: الاستثمار والصناعة والمعلومات والأفراد؛ فالاستثمارات لم تعد مقيدة بالجغرافيا، والتصنيع أصبح عالميا مع نمو الشركات متعدية الجنسيات، والمعلومات أصبحت متوفرة بسهولة وبتكاليف قليلة، والأفراد أصبحوا مرتبطين بالمكان الذي ولدوا فيه.

والعولمة الاقتصادية في حقيقتها تجسد مجموعة من التطورات الموضوعية التي برزت بشكل واضح في عقد التسعينات؛ فهي تجسيد لتعاظم دور الشركات الدولية، التي تقوم اليوم بنسج شبكة من التحالفات العابرة للقارات والتي تتجاوز الحدود فهناك أكثر من *3700* شركة لها حوالي *170* فرعا منتشرة في كل أنحاء العالم وتتحكم في الاقتصاد العالمي. [2]

وصولا عند هذا المستوى من المعالجة التحليلية نخلص إلى أن العولمة الاقتصادية يمكن تعريفها على النحو التالي:

إن العولمة الاقتصادية تعني حرية انتقال السلع والخدمات ورؤوس الأموال والمعلومات وزيادة ترابط الأسواق مع بعضها البعض.

المطلب الثاني: تطور العولمة الاقتصادية، أسبابها و خصائصها

أولا- تطور العولمة الاقتصادية:

يمكن القول أن العولمة الاقتصادية قد ولدت من رحم جولة أورجواي لتحرير التجارة، والتي سرعت نتائجها من اندماج الاقتصاديات العالمية، فقد تمخضت عن هذه الدورة حوالي *28* اتفاقية تضمنت مزيدا من تحرير التجارة من القيود التعريفية وغير التعريفية وامتدت إلى تجارة المنسوجات والملابس الجاهزة والسلع الزراعية وحماية الملكية الفكرية وإجراءات الاستثمار المرتبطة بالتجارة والمشتريات الحكومية وتجارة الخدمات، إذن فهي ظاهرة تجارية اقتصادية في الجوهر، ومحركوها الأساسيين هم المستثمرون وأرباب التجارة والشركات

---

[1]- عبد الرزاق فارس الفارس، العولمة ودولة الرعاية في أقطار مجلس التعاون، مجلة المستقبل العربي، عدد رقم 302، 2004/4، ص 57.

[2]- صلاح سالم زرنوقة، مفهوم العولمة (تعريف العولمة وتحديد أبعادها)، ندوة العولمة والوطن العربي، القاهرة، 2002، ص31.

الكبرى، وتتجلى بوضوح في الجانب الاقتصادي أكثر مما تتجلى في غيره من المجالات الأخرى، وهو الأكثر اكتمالاً، والأكثر تحققاً على أرض الواقع.

إن المرحلة التاريخية للعولمة قد جاءت نتيجة للاقتران الذي تم بين الثورة الصناعية وثورة المعلوماتية الجديدة؛ حيث صارت عملية التوافق والتبادل تعتمد إلى حد كبير على الحاسوب, وفي هذه الأثناء كانت الولايات المتحدة أكبر البلدان قوة بحشدها ثلاثة من محركات العولمة الأربعة أي التكنولوجيا والاقتصاد والسيطرة. [1]

وتتشكل العولمة الاقتصادية بفعل التكامل على مستوى الكرة الأرضية للأنشطة الاقتصادية، حيث لا يمكن اعتبار هذه الظاهرة جديدة، إذ تمثل امتدادا للتوسع الاقتصادي الرأسمالي منذ قرن على الأقل, ولكن الجديد فيها يتمثل في طبيعة رؤوس الأموال للمضاربة وطبيعة هيكل المؤسسات الذي انتقل من مؤسسات "*Multinational*" (مؤسسات تبيع منتجاتها في العديد من البلدان) إلى نظام جديد "*Transnational* " (مؤسسة لها وحدات موزعة في العديد من البلدان)[2]، بالتالي فالعولمة الاقتصادية تبعها تحرير التجارة والاستثمار ويرجع هذا أساسا إلى اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة من أجل تخفيض التعريفات الجمركية وإزالة العراقيل التي تعيق انتقال السلع والخدمات والاستثمار.

وقد برز مفهوم العولمة الاقتصادية حديثا نتيجة التطور التكنولوجي، وشهدت فترة التسعينيات من القرن العشرين نقطة تحولا بارزا في النظام الاقتصادي العالمي والعلاقات الاقتصادية الدولية؛ فبعد انهيار النظام الاشتراكي سادت النظرية الاقتصادية الغربية التي تعتمد على اقتصاد السوق والمنافسة، و تعظيم دور القطاع الخاص، وتقليص دور قطاع الاتصالات في العالم، واتساع نشاط التجارة بين الدول، فالعولمة الاقتصادية تمثل الانفتاح الاقتصادي، والمنافسة في الأسواق، وتوسيع الأسواق والنمو .

وتعد الولايات المتحدة الركيزة الرئيسة في هيكلة العولمة الاقتصادية نظرا لما لها من أهمية اقتصادية كبرى ونفوذ سياسي عالمي وقوة عسكرية ضاربة، ومع إنضمام كندا والمكسيك في إطار منطقة التجارة الحرة لشمال أمريكا ازدادت أهمية هذا القطب الاقتصادي

---

[1]- علي المزروعي، إفريقيا والعولمة، المركز العالمي لدراسات وأبحاث الكتاب الأخضر،ط1، طرابلس ، 2002 ، ص 10.

[2] –Ronald Laboute, la mondialisation économique, la libéralisation du commerce et la santé, octobre 2000, disponible sur le site: http://www.csih.org/trade health_f.html.

في التأثير على توجهات العولمة الاقتصادية من حيث حجم التجارة والاستثمار داخل المنطقة ومع غيرها من الأسواق الخارجية .

وهناك جانبان من جوانب العولمة الاقتصادية هما: الإطار المتعدد الأطراف الذي تشرف عليه الآن "منظمة التجارة العالمية" المؤسس الجديد (قاطرة العولمة)، والتكتلات الاقتصادية الإقليمية التي أصبحت منتشرة في ربوع الأرض وهذان الجانبان يشكلان المستقبل.

ثانيا- أسباب العولمة الاقتصادية:

يمكن القول أن العولمة الاقتصادية هي نتاج لمجموعة من الأسباب يمكن ذكرها على النحو الآتي:

1- عولمة النشاط الإنتاجي عن طريق إعادة التقسيم الدولي للعمل بواسطة الشركات متعددة الجنسيات التي تعاظم دورها، و تنامت أرباحها، واتسعت أسواقها، وتزايد نفوذها في التجارة الدولية والعالمية، وهذا ما أدى إلى إعادة بناء الاقتصاد العالمي، وإلى زيادة تدفق الاستثمارات إلى جميع أنحاء العالم، وقد نالت دول العالم الثالث نصيبا في السنوات الأخيرة إضافة إلى تزايد دور التقنيات والتغيرات السريعة في أسلوب الإنتاج ونوعية المنتج، ولا يخفى تأثير ذلك على الاقتصاد العالمي.

2- عولمة النشاط المالي واندماج أسواق العالم عن طريق تحرير سعر الصرف، وحرية انتقال رؤوس الأموال بفضل التطورات الحاصلة في نظام الاتصالات والمعلومات؛

3- عولمة النشاط التجاري وذلك بتحرير التجارة العالمية؛ حيث حدثت زيادة كبيرة في قيمة التجارة العالمية خلال السنوات الأخيرة، كما انهارت الحواجز السياسية والجغرافية أمام حركة التجارة؛

4- الإقبال الشديد على التكتل الاقتصادي للاستفادة من التطورات التقنية المدهشة؛

5- إن السمة البارزة في العولمة الاقتصادية هي- دون ريب- أممية رأس المال المنتصرة على أممية الطبقة العاملة؛[1]

6- خضوع الصناعة لرأس المال الصناعي المعولم, وسيطرة المجتمعات الرأسمالية المتقدمة ضمن عملية العولمة الجديدة على أنماط التصنيع في الأطراف عبر الاحتكار المالي

[1] - الحبيب الجنحاني، ظاهرة العولمة الواقع والأفاق، مجلة عالم الفكر، المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب، العدد2، الكويت، 1999، ص27.

والاحتكار التكنولوجي والصناعي والسيطرة على المعلومات وعلى الموارد، وبالتالي فقد انفرد النظام الاقتصادي الرأسمالي بتشكيل النظام الاقتصادي الدولي وفق الأسس الآتية:

- - إحلال اقتصاد السوق محل الاقتصاد الموجه؛
- - تحرير أسعار الخدمات من التدخل الحكومي و ترك مهمة تحديد الأسعار لآليات السوق الحر؛
- - إلغاء الدعم السلعي والخدمي بكافة صوره المباشرة و غير المباشرة لتعكس الأسعار القيمة الحقيقية للسلع والخدمات و عناصر الإنتاج؛
- - تحرير التجارة الخارجية من القيود الجمركية والكمية، والإدارية بما يحقق انسياب السلع بين الدول و فق مبدأ المنافسة الحرة؛
- - تحرير و تعويم أسعار صرف العملات المحلية، و ترك تحديدها لقوى العرض والطلب في السوق النقدية؛
- - تحرير أسعار الفائدة في سوق النقد وترك تحديد سعر الفائدة وفقا لقوى العرض والطلب على النقود .
- - خصخصة المشروعات العامة، وتقليص دور القطاع العام في النشاط الاقتصادي وتفعيل دور القطاع الخاص ليكون له الدور الفعَّال في النشاط الاقتصادي والاستثمار الإنمائي، وهذا ما أدى بغالبية الدول إلى تبني برامج الإصلاح والهيكلة الاقتصادية.

وتتمثل تحديات الاتجاه نحو العولمة الاقتصادية فيما يلي:[1]

1- تحدي الاتجاه نحو حرية التجارة الدولية: يستند هذا الاتجاه إلى نظرية حرية التجارة الدولية، وتقضي بأنه ليس من مصلحة دولة ما أن تنتج سلعة ما إذا كان بإمكانها استيرادها بتكلفة مادية اقل كليا(آدم سميث) أو نسبيا (ريكاردو)، والتالي لابد أن تزيل الدولة المعنية الرسوم الجمركية على الاستيراد وتكمن أخطاء هذه النظرية فيما يلي:

- - إن السلع الإستراتجية كالغذاء مثلا من غير الحكمة أن تعتمد الدولة المعنية على استيراده لتحقيق الأمن الغذائي.

[1]–محمد الأطرش، مرجع سابق، ص10- 26.

- - النظرية تنطلق من منظور سكوني وليس ديناميكي مساير للتطور التقني، فما تكلفته أعلى في مرحلة من الزمن مقارنة بما هو مستورد قد يصبح أقل تكلفة في مرحلة لاحقة ؛
- - تفترض وجود عمالة كاملة أو شبه كاملة في الاقتصاد، وهذا غير ممكن؛
- - تفترض المنافسة الكاملة وهذا صعب التحقق في الواقع .

2- تحدي الاتجاه نحو تحرير حركة الرساميل: ويتضمن تحرير حركة الرساميل من منظور دولة معينة أن تسمح بتدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة لها وغير المباشرة (أي الاستثمارات في المحفظة المالية)، وأن تسمح الدولة بخروج الرساميل منها سواء أكانت رساميل وطنية أو رساميل أجنبية، فرأس المال يضغط عادة لتحريره من القيود على محاولة تعظيم أرباحه.

3- تحدي الاتجاه نحو رأسمالية حرية الأسواق بدرجة كبيرة: يتطلب من بلدان العالم الثالث ما يلي: المزيد من الخصخصة وذلك بتقليص دور القطاع العام وفتح المجال أمام المستثمرين الأجانب، إضافة إلى حرية الأسواق الداخلية وذلك بالسماح للقطاع الخاص بحريته في تحديد أسعاره دون تدخل الدولة مع نشر وتعميق ثقافة السوق.

فالعولمة الاقتصادية هي تعبير عن الرجوع إلى تلك الأفكار التقليدية "الطوباوية" التي تعني سيادة قوانين السوق أو ما يمكن أن نسميه "حكم السوق".

ثالثا - خصائص العولمة الاقتصادية:

1- إن أهم ما يميز العولمة الاقتصادية هو سيادة آليات السوق خاصة في الدول المتقدمة، والسعي لاكتساب القدرات التنافسية واقترانها بالديمقراطية بدلا من الشمولية، واتخاذ القرارات في إطار من التنافسية والأمثلية، والجودة الشاملة، واكتساب القدرات التنافسية من خلال الاستفادة بالثورة التكنولوجية، وثورة الاتصالات والمواصلات والمعلومات، وتعميق تلك القدرات الممثلة في الإنتاج بأقل تكلفة وبأحسن جودة ممكنة، وبأعلى إنتاجية والبيع بسعر تنافسي، على أن يتم كل ذلك بأقل وقت ممكن[1]؛ حيث أصبح الزمن أحد القدرات التنافسية المهمة التي يجب اكتسابها عند التعامل في ظل العولمة، و إن العالم يتحول إلى قرية صغيرة متنافسة الأطراف ويتغير فيه نمط تقسيم العمل الدولي ليتفق مع عالمية الإنتاج وعالمية الأسواق؛ فقد أضحى كل جزء من السلع المختلفة ينتج في أماكن مختلفة من العالم

[1]-عبد المطلب عبد الحميد، العولمة والاقتصاديات والبنوك، الدار الجامعية، ط1، مصر،2001، ص 23.

وأصبحت قرارات الإنتاج والاستثمار تتخذ من منظور عالمي لاعتبارات الرشادة الاقتصادية فيما يتعلق بالتكلفة والعائد.

2- العولمة تتميز بالديناميكية ويتأكد هذا يوما بعد يوم بدليل احتمالات تبدل موازين القوى الاقتصادية أي إن التنافسية تواجه الجميع وكل يسعى إلى امتلاك القدرات التنافسية ؛

3- الاتجاه العالمي لمزيد من التكتل والتكامل و تنامي دور المؤسسات المالية الدولية ؛

4- تدويل المشاكل الاقتصادية مثل مشكل التنمية المستدامة، الفقر؛

5- تعظيم دور الثورة التقنية وأثرها على الاقتصاد العالمي وظهور ما يسمى باقتصاد المعرفة؛

6- إن العولمة الاقتصادية أصبحت تتلاءم مع زيادة عدد الشركات العابرة للقارات ؛

7- أضحت المعرفة (*Know How*) أحد أهم عوامل الإنتاج؛

8- النمو المتسارع في قطاع الخدمات على حساب القطاعات الأخرى؛

9- وقد أصبح معدل نمو التجارة العالمي أعلى من معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي العالمي.

المطلب الثالث: آثار العولمة الاقتصادية

إن موجة العولمة الاقتصادية ليست كلها عيوبا مثلما يرى مناهضوها الذين تحولوا إلى دعاة لعولمة بديلة، كما أنها ليست كلها مزايا كما يروج لها أنصارها "*Globaphiles*" الذين يرون بإدماج اقتصاديات العالم الثالث عن طريق المبادلات التجارية والانفتاح للاستثمار الأجنبي من أجل ضمان نموها واستغلال مزاياها مثلما فعلت بلدان منطقة شرق جنوب شرق آسيا والصين والهند والتشيلي التي كيفت بلدانها واعتمدت على إمكانياتها، إن العولمة الاقتصادية تكون متبوعة بالعديد من الايجابيات والتكاليف، والتي يمكن ذكرها على النحو الآتي:

أولا- الإيجابيات:

* تسهم العولمة في تحقيق النمو الاقتصادي وزيادة الكفاءة الإنتاجية والتنافسية، مما يسهم في تخفيض مستوى الفقر على المستوى العالمي في المدى الطويل، فتأثير العولمة يختلف من دولة لأخرى تبعاً لاختلاف النمو الاقتصادي؛ فعلى سبيل المثال انخفض مستوى الفقر في جنوب شرق آسيا نتيجة تحقيق معدل عال للنمو الاقتصادي، وزيادة الإنتاج في الصناعات الموجهة للتصدير مما أدى إلى ارتفاع مستويات الأجور.

* العولمة الاقتصادية تؤدي إلى زيادة التقدم التكنولوجي وإلى الاندماج في التكنولوجيا العالمية واستعمال الآلات التي تسير آليا أو رقميا باستعمال الربوتيزم ؛

* الإقبال الشديد على التكتلات الاقتصادية للاستفادة من التطورات التقنية المدهشة؛

* زيادة تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة والتي تسهم في تمويل استثمارات إنتاجية وزيادة الإنتاج و الصادرات؛

* تعمل العولمة على تغيير دور الدولة وإفساح المجال أمام القطاع الخاص ليقوم بدور أساس في النشاط الاقتصادي مما يتطلب من الدولة تحديث القوانين والأنظمة الاقتصادية وتطويرها

* تعمل العولمة الاقتصادية على تحرير التجارة وتحقيق المكاسب من خلال إقامة المناطق الحرة والاتحادات الجمركية، مثال الاتحاد الأوروبي.

ثانيا- السلبيات:

إن للعولمة الاقتصادية عدة عيوب وخاصة على الدول النامية التي مازالت اقتصادياتها هشة ولم تندمج بصورة عقلانية في الاقتصاد العالمي، ويمكن تناول ذلك في النقاط الآتية:

* تركز الثروات رغم وهو خاصية من خاصيات النظام الرأسمالي، أضف إلى ذلك اتساع الهوة بين البلدان الرأسمالية والبلدان المتخلفة سيؤدي إلى مشاكل معقدة كالهجرة غير الشرعية.

* إن اقتصاد ما بعد العولمة سيعمل على تخلي الدول طوعا عن جزء من مقومات سيادتها الاقتصادية الوطنية الخاصة لصالح السيادة الاقتصادية العالمية؛

* ارتفاع تكاليف النقل في العديد من الدول النامية أعلى من الرسوم الجمركية المفروضة على بضائعها، وهذا يرجع إلى الموانئ غير الكفأة، وضعف البنية التحتية الداخلية من سكك حديدية واتصالات سلكية ولاسلكية، أو الى سوء موقعها الجغرافي؛

* في ظل العولمة الاقتصادية تترابط السياسات الاقتصادية بين الدول، وهذا يؤدي إلى تأثر الدول النامية بتقلب الأسعار بين العملات الدولية الرئيسة، وهذا نتيجة ربط الكثير من الدول النامية لعملاتها بهذه العملات؛

* لم تسهم الشركات المتعدية الجنسيات بشكل فعال في حل مشكلة التشغيل لأنها تعتمد على أنماط تكنولوجية كثيفة رأس المال، وإن المواد التي تمتلك الدول النامية فيها ميزة نسبية

فتتعرض لأنواع جديدة من أشكال الحماية كالمعايير التقنية والمحافظة على البيئة إضافة إلى ضوابط حفظ الصحة والأمن؛

* إن التفاوضات التي تتم بين الدول المتقدمة والدول المتخلفة في المنظمة العالمية للتجارة غير متكافئة من حيث مستوى التقدم الصناعي والتطور الاقتصادي؛

* التعايش مع حالة عدم التأكد وذلك بالتخلي عن نمط التسيير الإداري وتعويضه بتسيير استراتيجي مع إعطاء اهتمام أكبر للبحث والتطوير؛

* لقد كان البعد الاقتصادي دائما هو لمحرك الحقيقي لمفهوم العولمة، أساس حركة الاستعمار هو البعد الاقتصادي بمفهومه الشامل، وبالتالي فهما متلازمان وكان البعد العسكري والثقافي اللذان أعدا المسرح للهيمنة الاقتصادية والتي سوف تتجذر بشكل كبير وقوي في العديد من دول العالم، كل دولة حسب إمكانياتها وقدراتها؛

* إثارة المشكلات الاقتصادية وتدويلها مثل حماية البيئة والتلوث والفقر؛

* العولمة الاقتصادية تعني هيمنة الدول الكبرى والشركات متعددة الجنسيات على اقتصاد دول العالم الثالث وتهميشها بالمشاركة الفعالة في الاقتصاد الدولي؛ [1]

* انهيار نظام النقد الدولي وتزايد الأزمات الاقتصادية وسرعة انتشارها؛

* القضاء على أنماط الاستهلاك التقليدية للدول النامية واندثار الخصوصيات الثقافية؛

* ترسيخ الفروقات بين الدول المتقدمة التي تملك الأموال والتكنولوجيا المتقدمة وبين الدول النامية المصدرة للمواد الأولية و الطاقة ؛

* تعمل العولمة على زيادة العلاقات الاقتصادية العالمية والحد من الاستقلالية السياسية والاقتصادية للدول، وخاصة في مجال التجارة الخارجية والجمارك والسياسة النقدية والمالية؛

* ناهيك عن أوبئة الممارسة الخاطئة للعولمة من تدمير للبيئة وانتشار للجريمة والمخدرات بسيادة المبدأ الأمريكي: الرابح يحصل على كل شيء . [2]

* تزايد سطوة المؤسسات والمنظمات الاقتصادية العالمية في مجال فرض النظم الاقتصادية الدولية، حيث يرى"*Thomson*" أن من أبرز مظاهر العولمة تزايد النزعة نحو الحكم على المستوى العالمي في المجال الاقتصادي، أو بعبارة أخرى انتشار النشاط في الدولة لوضع

---

[1]- آدم مهدي احمد، العولمة وعلاقتها بالهيمنة التكنولوجية، الشركة العالمية للطباعة والنشر، القاهرة،2001، ص35.

[2]- عبد الله عثمان عبد الله، إيديولوجيا العولمة: من عولمة السوق إلى تسويق العولمة، دار الكتاب الجديد المتحدة، ط1، بيروت، 2003، ص35.

المعايير(وهذه سمة من سمات التنظيم فوق القومي للتقابلات الاقتصادية)، وهو ما تضطلع به بعض المنظمات الدولية. [1]

* تطور النزعة الاستهلاكية والترويج لثقافة المستهلك، ولعل من أبرز المظاهر الاقتصادية لعصر العولمة ذلك الاندفاع نحو الاستهلاك، ويمكن أن تفسر تلك النزعة الاستهلاكية في ذلك الشكل من أشكال السلوك الاقتصادي الذي يقوم على أساس السعي المحموم للحصول على تشكيلة من السلع التي تسعى إلى تحقيق بعض الإشباع اللحظي السريع الزوال.

المبحث الثاني: المنظومة المؤسساتية للعولمة الاقتصادية

النظام الاقتصادي العالمي الجديد يتكون من ثلاثة أنظمة: نظام النقد الدولي ويتشكل من صندوق النقد الدولي، والنظام المالي الدولي ويتكون من البنك الدولي والنظام التجاري الدولي ويتكون من المنظمة العالمية للتجارة.

المطلب الأول: صندوق النقد الدولي، البنك العالمي وسياسات الإصلاح الاقتصادي

أولا- صندوق النقد الدولي والبنك العالمي:

1- صندوق النقد الدولي :

أ- نشأة صندوق النقد الدولي: أنشئ خلال مؤتمر برتون – وودز في سنة *1944* بغرض الحد من مشاكل ميزان المدفوعات في الأجل القصير، وللصندوق دور كبير في مراقبة أسعار صرف العملات حيث يلزم الدول الأعضاء بمبدأ مراقبة تطور أسعار صرف العملات، ويجب على كل عضو أن يحدد سعر صرف عملته بالاتفاق مع إدارة الصندوق، ولا يتسنى لأي بلد عمليا تعديل سعر صرف عملته ما لم يحصل على موافقة الولايات المتحدة نظرا لقوتها التصويتية في الصندوق، وقد تشدد في مراقبة أسعار صرف العملات وذلك بعد تطبيق نظام التعويم سنة *1973* بين مد وجزر، وفي سنة *1988* ابتدع الصندوق ما يسمى بفروض التكيف الهيكلي التي تستهدف تكييف اقتصاد البلد المدين طبقا لحاجات ورؤى الجهات الدائنة أملا في استرداد الديون وإدماج البلدان المدينة في الاقتصاد الرأسمالي العالمي [2].

ولا يمكن اعتبار الصندوق مؤسسة محايدة لا علاقة لها باختيارات اقتصادية عالمية معينة, إذ نجد أن *62%* من رأسمالها مراقب وموجه من قبل الدول الرأسمالية المتقدمة، و

[1] - عبد المنصف حسين رشوان، العولمة وآثارها (رؤية تحليلية إضافية)، المكتب الجامعي الحديث، مصر، 2006، ص.84.
[2]- رمزي زكي، الاقتصاد العربي تحت الحصار، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، 1989، ص252.

27 % يعود لمجموعة الدول المنتجة والمصدرة للبترول، و*11%* تعود لـ *109* دولة من دول العالم الثالث[1]، وكانت الولايات المتحدة وحلفاؤها ضمن مجموعة البلدان السبعة التي لها أغلبية حقوق التصويت لأنها تملك نحو *60%* من رأسمال المؤسستين.

ويمكن متابعة حصص الدول الأعضاء كما يوضحه الشكل البياني الموالي:

الشكل رقم *1* : يبين الدول الأعضاء في الصندوق العشر الأكبر حصة.

Source: **What is the International Monetary Fund**? ,available in the site: http://www.imf.org/external/pubs/exrp/what.htm

وحاليا رأسمال الصندوق يقترب من *300* مليار دولار، وفي عملية التصويت تستحوذ الولايات المتحدة على أكثر من *17%* [2]، مما يتبين من الشكل هيمنة الدول الكبرى على حصص الصندوق.

ويمكن متابعة المراحل التي مر بها صندوق النقد الدولي وفق الجدول الآتي:

---

[1]- الحبيب المالكي، الاقتصاد والأزمة، دار النشر المغربية، الدار البيضاء،1986، ص80.

[2] – Jaques Fontanel, op.cit, p180.

جدول رقم 1 : أهم المراحل التي مر بها صندوق النقد الدولي بعد مرور 60 سنة من إنشائه

السنوات	أهم الأحداث
1919	بعد ح عI
1922-1923	ألمانيا اقترضت مبالغ ضخمة وقامت بإصدار كمية كبيرة من الأوراق النقدية
1930	ضغوطات اقتصادية وظهور عجز في ميزانيات الدول
1931	اليابان يهاجم منشوريا الغنية بالثروات المعدنية والغابات والأراضي الخصبة
1936	اتفاق الثلاثي بين الدول(الولايات المتحدة وفرنسا وبريطانيا)من اجل تقليص المنافسة في التبادلات
1939	بداية ح ع Π
1944	مناقشة ميثاق صندوق النقد الدولي والبنك العالمي في بريتن وودز
1945	نهاية ح ع*Π*
1947	بداية نشاط صندوق النقد الدولي مع فرنسا بمنحها قرض بمبلغ *25* مليون دولار وخلق *GATT*
1952	صندوق النقد الدولي يحدد دوره في مساعدة الدول التي تعاني من مشاكل في ميزان المدفوعات على المدى القصير
1963	الصندوق يخلق ميكانيزم التمويل التعويضي لمساعدة الدول التي تعني من تعويم أسعار السلع الأساسية
1967	الصندوق يعرض مخطط حقوق السحب الخاصة
1971	الولايات المتحدة تتخلي عن نظام التغطية الذهبية للدولار
1973	تعويم عملة الدولار وحدوث الأزمة البترولية الأولى
1974	لجنة *20* للإصلاح نظام النقدي الدولي وتسيير معدل التبادل العائم
1978-1976	اتفاق بين بريطاني وايطاليا واسبانيا
1978	ميثاق صندوق للدول الأعضاء في حرية اختيار نظام التبادل
1979	أزمة البترولية الثانية
1982	عدم مقدرة المكسيك على تسديد خدمات الديون الخارجية وبالتالي خلق أزمة مديونية
1985	الصندوق والبنك يقترحان برنامج التعديل الهيكلي
1986	الصندوق يسهل برنامج التعديل الهيكلي للبلدان الفقيرة
1989	سقوط حائط برلين والصندوق يعالج مشاكل ديون النامية
1990	الدخول في العولمة تمثل في التكامل الاقتصادي بين الدول والمؤسسات
1991	تفكك الوحدة السوفيتية ويوغسلافيا
1992	قبول الصندوق عضوية الفوج الأول للدول الاقتصاد المخطط
1995	نشأت منظمة التجارة العالمية
1997	انفجار الأزمة المالية في تايلاند وبعض دول آسيا
1998	إصابة روسيا بالأزمة المالية
1999	البرازيل ضحية الأزمة المالية والصندوق يعد إستراتجية عالمية من اجل تخفيض الفقر
2000	الأرجنتين وتركيا يتجاوزا الأزمة المالية
2001	أحداث *11* سبتمبر والصندوق يحارب تبييض الأموال وتمويل الإرهاب
2003	الصندوق يحدد مشروع تحقيق التنمية

source: FMI, **l'histoire du FMI, le FMI a 60 ans**, revue finances et développement, fonds monétaire international, volume 41, n^{0}3, Washington, septembre 2004, p14-15.

ب- وظائف الصندوق:

إن لصندوق النقد الدولي وظائف مختلفة ومتعددة يمكن ذكرها على النحو الآتي:

- منح التسهيلات القصيرة الأجل لتثبيت أسعار الصرف.
- تحديد تنظيم أسواق الصرف خاصة العملات الأساسية؛
- ضمان حرية تحويل العملات؛
- المحافظة على حرية المدفوعات الجارية.

وقد كان دور الصندوق إقراض البلدان التي تعاني موازين مدفوعاتها من صعوبات كبيرة من أجل مساعدتها، وقد اعتمد على خاصية إبدال الدولار بالذهب، وبالرغم من الظروف فقد احتفظ الدولار لنفسه بثمن عال بشكل مصطنع حتى سنة *1971*، وقد أعطى التخلي عن معدلات التبادل الثابتة وعن القدرة التحويلية لهذه العملة والتحرير اللاحق لسعر الذهب والهبوط المتوالي للدولار سنة *1971*و*1973*، كل ذلك أعطى مؤشرا على نهاية النظام النقدي.[1]

إن صندوق النقد الدولي يصطدم بضعف الإمكانيات المتوفرة لديه، والواقع أن الإمكانات المالية الحالية للصندوق تبدو غير كافية في مواجهة متطلبات العولمة المالية مما قد ينال من مصداقية تدخلاته في المستقبل في حالة وقوع المزيد من الأزمات، فلقد وافق على منح المكسيك *18*مليار دولار في سنة *1995* مقابل موافقتها على تبني برنامج التعديل الهيكلي لخفض عجز الميزان التجاري من *3%* إلى *8%* من الناتج المحلي الخام خلال عام، وهذا حتى لا تنتقل الأزمة المكسيكية لباقي دول العالم، ومثل هذه السلوكيات دفعت بعض الاقتصاديين إلى التصريح بأن «الصندوق لو كان مؤسسة خاصة لأعلن إفلاسه» .[2]

ولقد سجل صندوق النقد الدولي *6* حالات فشل حسبما أكده "ستيغليتر" (الرئيس الأسبق للبنك العالمي) في إندونيسيا وتايلاند وكوريا وروسيا والأرجنتين والبرازيل، وقد كانت السياسات الاقتصادية الكلية التي أدارتها المؤسسات متعددة الأطراف سببا في الكارثة الاقتصادية والاجتماعية التي يعاني منها الأرجنتين، كما أن البرنامج الذي وقع مع الارغواي لم يسمح بتجنب تفكك النظام البنكي والانهيار الاقتصادي في هذا البلد الذي يسجل ركودا في النمو لعدة سنوات، وفي هذا الصدد يقول أحد الكتاب " *Stieglitz*":

---

[1]–عبد الحكيم مصطفى الشرقاوي، العولمة المالية وإمكانيات التحكم: عدوى الأزمات المالية، دار الفكر الجامعي، مصر، 2003، ص13.

[2]- قدي عبد المجيد، مرجع سابق، ص46-47.

«لقد اخطأ صندوق النقد الدولي في جميع الميادين التي تدخل فيها : تنموية، تسيير الأزمات، وفي التحولات من الاشتراكية إلى الرأسمالية.» [1]

إن هيمنة الولايات المتحدة الأمريكية على صندوق النقد الدولي مكنها من تهديد الدول الضعيفة بالحرمان من إعادة جدولة ديونها المتراكمة ومن الحصول على المعونات والقروض وتدفقات الاستثمار نحوها إن لم تتبن خيار السوق، لكن السؤال الذي يثار هنا: ماهو دور صندوق النقد حيال الأزمة الآسيوية؟، فالصندوق وإن كان يركز توجهاته على توقي الأزمات وإدارتها، إلا أن الأزمة الآسيوية بدلا من أن تؤكد أن صندوق النقد الدولي يمثل ركيزة أساسية في النظام المالي العالمي أثبتت محدودية تأثيره وانحرافاته ، فهل نحن بصدد بريتون وودز جديدة ؟، أم أنها الهيمنة الأمريكية على كل شيء ؟

ثانيا- البنك العالمي:

إن البنك العالمي هو تجمع لثلاث مؤسسات دولية تسمى مجموعة البنك الدولي هي البنك الدولي للإنشاء والتعمير، ووكالة التنمية الدولية ومؤسسة التمويل الدولي، يقوم البنك بمراكمة الفوائض المتأتية من رؤوس الأموال بالدول الرأسمالية التي تبحث عن الربح المضمون من خلال المؤسسات المالية العملاقة، وبالتالي يعتبر بنك استثمار يقوم بدور الوسيط بين المستثمرين والمودعين ويقترض من طرف ويقرض الطرف الآخر[2].

ويعتبر البنك الدولي أقوى وكالات التنمية والتمويل حيث يستعمل أمواله لتمويل مشروعات البنية الأساسية وتشجيع رأس المال الدولي الخاص وتسريع وتيرة الخصخصة، كل هذه الأهداف هي المبادئ الأساسية للعولمة.

ولقد تطور البنك الدولي وتوسعت أنشطته لدرجة أن أصبح يرمز إليه كمجموعة تضم ثلاث مؤسسات رئيسة يطلق عليها البنك الدولي وهذه المؤسسات هي:

- البنك الدولي للإنشاء والتعمير.
- الرابطة الدولية للتنمية التي تأسست في *1960*، تهدف إلى تمويل برامج التنمية في الدول المتخلفة بشروط أكثر امتيازية. [3]

---

[1] – Stieglitz .F, la grande désillusion, édition fayard, Paris, 2002, p43.

[2]– محمد سيد عابد، التجارة الدولية، مكتبة ومطبعة دار الإشعاع الفنية، مصر، 1999، ص411.

[3] - Ivan Christine, la banque mondial :que sais je ?, Presses universitaire de France ,1ere édition, France, 1995, p12.

- مؤسسة التمويل الدولية التي أنشأت في سنة *1956* وهدفها دعم التنمية الاقتصادية في البلاد الأقل نموا من خلال التركيز على تشجيع النمو في القطاع الخاص ومساعدتها في مجال تعبئة رؤوس الأموال المحلية والأجنبية[1].
- الوكالة المختلطة لضمان الاستثمار.

1- البنك الدولي للإنشاء والتعمير: تكون في *28* ديسمبر *1945* وبدأ نشاطه في جويلية *1946*[2]، والهدف منه هو المساعدة على إعمار دول الأعضاء بعد الخراب الذي لحق باقتصادياتها نتيجة للحرب العالمية الثانية وتنميتها عن طريق استثمار رؤوس أموال لأغراض إنتاجية وتشجيع الاستثمارات الخاصة الأجنبية بواسطة تقديم ضمانات والمشاركة في قروض واستثمارات يقدم عليها القطاع الخاص.[3]

تمارس الدول الكبرى خاصة أمريكا سلطة كبيرة على استخدام موارد البنك، فهي تعد من جهة أكبر حملة أسهم في البنك الدولي وإن كانت قوتها التصويتية قد تقلصت من نسبة *35 %* التي كانت تتمتع بها في سنة *1947* إلى *21%* في البنك الدولي للإنشاء والتعمير سنة *1981*[4]، ومن جهة أخرى فإن منصب مدير البنك يحتفظ به الأمريكيون منذ تأسيسه حتى الآن [5] ، ويتدخل البنك في أدق الشؤون للدولة المقترضة بحجة ضمان سداد القروض، ولذلك فهو يشكل بعثات دائمة، وهكذا يتزايد الحديث عن البنك باعتباره السلطة في كثير من الدول النامية.

ويمكن تلخيص شروط البنك الدولي على النحو التالي: [6]

- تحرير الاستيراد من جميع القيود.
- تحرير سعر صرف العملة الوطنية في مقابل الدولار وتخفيضها ما أمكن وذلك بدعوى تحفيز الصادرات الرخيصة والحصول على العملات الأجنبية ؛
- إقامة أسواق العملات والأسهم.

---

(1) – Ivan Christine, op.cit, p 12 .

(2)- Ibid , p10.

(3)- عبد الفتاح مراد، منظمة التجارة العالمية والعولمة والأقلمة، المكتب الجامعي الحديث، الإسكندرية، بدون سنة نشر، ص194-195.

(4)– شيريل بيبار، البنك الدولي: دراسة نقدية، ترجمة احمد فؤاد بلبع، سينا للنشر، القاهرة، 1994، ص50.

(5)– منصور علي حافظ ، اقتصاديات التجارة الدولية، مطابع الدجوي، القاهرة،1998، ص 232 .

(6)– زكريا بشير إمام، في مواجهة العولمة، دار مجدلاوي للنشر، عمان، 2000، ص 131.

2- أهداف البنك الدولي: تتمثل الأهداف الأساسية للبنك الدولي في النقاط التالية:[1]

* تشجيع توظيف رؤوس الأموال للمساعدة على الإنشاء والتعمير والإنشاء وبشكل خاص أراضي الدول الأعضاء فيه، والعمل على تحقيق التقدم الاقتصادي فيها وتشجيع المشروعات ودعم الاستثمارات إلى تؤدي إلى تنمية المرافق الإنتاجية والموارد الاقتصادية في الدول التي لم يكمل استغلالها.

* إعطاء أولوية خاصة لمشروعات التنمية التي يرى البنك أن لها الأولوية المهمة؛

* يجب ألا يمنح البنك القروض للمشروعات التي تستطيع الهيئات القائمة بها الحصول على قروض لها من مصادر أخرى وذلك بشروط مناسبة لها.

وكانت مهمة البنك منح قروض للحكومات والقطاع الخاص، حيث إن البنك يقترض أساسا من البلدان التي لديها فوائض في موازين مدفوعاتها، لأن الاقتراض منها أيسر تكلفة، أما البنك الدولي فلم يترك ما يفعله فعليا إلى أن جاءت أزمة ديون دول العالم الثالث في مطلع الثمانينات مما أدى إلى ظهور أدوار جديدة لمؤسسات بريتون وودز، مع العلم أن البنك الدولي يقرض حوالي *20* مليار دولار سنويا. [2]

وبعد أزمة ديون العالم الثالث في الثمانينيات تحول دور الصندوق إلى مهمة الشرطي المالي العالمي على البلدان النامية، ففرض شروط التصحيح المالي والاقتصادي الهيكلي عليها كشروط لإعادة جدولة الديون الخارجية؛ ويقصد بالتصحيح الهيكلي تحرير التجارة الداخلية وإزالة القيود عن حركة السلع والخدمات والأموال في المبادلات التجارية، أما البنك الدولي فأخذ على عاتقه وضع أسس تنمية مستدامة وشجع البلدان على سياسة التصحيح الهيكلي.[3]

ثالثا- سياسات الإصلاح الاقتصادي:

إن الأزمة الرأسمالية منتصف السبعينيات والجدل الفكري الذي انتهجته حول أسبابها و تفسير ظواهرها بما فيها التضخم، الركود ، هذا الجدل أفرز تيارا فكريا جديدا في المنظومة الرأسمالية وهو ما يطلق عليه التيار النقدي وعلى رأسه الاقتصادي "مليتون فريدمان"، وهو تيار يندمج ضمن المدرسة النيوكلاسيكية ويحمل المبادئ العامة للنظام الرأسمالي من حيث الحرية الاقتصادية وتقليص دور الدولة في النشاط الاقتصادي والاعتماد على اقتصاديات

---

[1]- رعد الصرن، أساسيات التجارة الدولية، ج2، دار الرضا للنشر، سوريا، 1999، ص 150-151.

[2]- Jaques Fontanel, op.cit, p181.

[3]- جاك آدا، عولمة الاقتصاد من التشكل إلى المشكلات، ترجمة حبيب مطانيوس، دار طلاس، سوريا ، ص237.

العرض، وأعطى أهمية كبيرة للنقود في تغيير وعلاج التضخم و هو ما أدى إلى تبني السياسة الإصلاحية من قبل صندوق النقد الدولي التي تهدف إلى معالجة الاختلالات في توازن الاقتصاد الكلي داخليا و خارجيا والوصول إلى معدلات النمو العالية مع تحقيق الاستقرار الاقتصادي.

ولقد تميزت الفترة خلال عقد السبعينيات بالتسهيل في منح القروض وخاصة للدول النامية، وهذا ما أدى إلى تحويل الاقتصاد العالمي من اقتصاد القرض إلى اقتصاد مديونية وخاصة في فترة الثمانينات، وبالتالي فقد بلغت أزمة المديونية الخارجية ذروتها في سنة *1982*، الأمر الذي أدى إلى ظهور موجة جديدة من السياسات الحمائية في الدول الصناعية، حيث سعت كل منها إلى فرض أقصى قدر من الحماية لصناعاتها ذات الميزة النسبية أو المتفوقة مما أثر سلبا على حرية التجارة والتدفقات السلعية فيما بين الدول وخاصة صادرات الدول النامية إلى أسواق الدول المتقدمة [1]، إذن فما هي أسباب تفاقم أزمة مديونية الدول النامية؟ .

ترجع أسباب تفاقم أزمة المديونية الخارجية في هذه الدول إلى عوامل خارجية وعوامل داخلية يمكن ذكرها على النحو الآتي: [2]

* يعد الارتفاع الكبير في أسعار البترول أحد المسببات المباشرة للمديونية، ولم ينج منه حتى بعض الدول المصدرة للبترول مثل: نيجيريا وإندونيسيا والمكسيك والجزائر.
* اعتقاد الدول النامية برخص تكلفة الدين وإمكانية تعويضها بسهولة من عائدات الصادرات.
* ظن الدول النامية بأن تنميتها الصناعية لن تقوم لها قائمة بدون التمويل الخارجي.
* رغبة البنوك التجارية والمؤسسات الرسمية (الحكومات الدائنة، وصندوق النقد، والبنك الدولي) في تدوير فائض البترول *Petro-Dollars* المتراكمة لديها مما جعلها تغري وتفرط في منح التسهيلات، فقد بلغت القروض الممنوحة للدول النامية من *1970* إلى *2000* مبلغ *2.500* بليون دولار، في حين بلغ ما سددته الدول المدينة خلال ذات الفترة *4.000* بليون دولار[3].

ومن أخطر نتائج المديونية هو: تشويه وشلل القدرة الصناعية لعدم قدرة البلدان المدينة على استيراد قدرات إنتاجية وقطع غيار لتحديث إمكانياتها الإنتاجية لعدم توافر العملة الصعبة.

---

[1]- أسامة المجذوب، الجات مصر والبلدان العربية من هافانا إلى مراكش 1947-1994،ط1، الدار المصرية، القاهرة،1996، ص22.

[2] - محمد إبراهيم عبد الرحيم، المتغيرات العالمية للمنظمات (الخصخصة، العولمة، الاقتصاد.....) ، مؤسسة شباب الجامعة، مصر، 2007، ص118 .

[3] - محمد إبراهيم عبد الرحيم، مرجع سابق، ص119.

* اقتضت استبدال الديون التي تغذيها المكسيك وبوليفيا والتشيك وكوستريكا وغيرها إلى ارتفاع معدلات التضخم نتيجة طبع البنوك المركزية للبنكونات لتمويل عملية الاستيراد.

➢ **العوامل الخارجية:**

- ارتفاع أسعار الفائدة معناه زيادة خدمة الدين، ويرجع السبب إلى السياسات الاقتصادية والمالية المتخذة من قبل الدول الرأسمالية الصناعية وخاصة الولايات المتحدة لمواجهة حالة التضخم التي أدت إلى ظهور أزمة اقتصادية في الدول النامية هي أزمة الديون الخارجية.

- انهيار أسعار المواد الخام التي تصدرها الدول النامية وارتفاع أسعار السلع المصنعة، وفرض سياسة الحماية التجارية على سلع الدول النامية.

- سهولة شروط الاقتراض.

➢ **العوامل الداخلية:**

- استعمال الأموال المقترضة لإشباع الحاجات الاستهلاكية مما تسبب في زيادة العجز في ميزان المدفوعات وبالتالي سوء إدارة القروض.

- عدم إعطاء أهمية للأموال المقترضة بسبب عدم الكفاءة الإدارية وانتشار ظاهرة الفساد الإداري، كما تم استخدام قروض قصيرة الأجل ذات تكلفة عالية لتمويل استثمارات طويلة الأجل وبالتالي تم إنشاء مؤسسات خاسرة غير مبنية على دراسة علمية.

- ظاهرة تهريب الأموال إلى الخارج و أثرها على التمويل الداخلي ؛

- زيادة الإنفاق على المعدات الحربية وقضية التسلح؛

- تنفيذ أنواع من المشاريع لا تلبي الاحتياجات الأساسية للجماهير ولا تؤدي إلى الاستخدام الأمثل للموارد؛

وعموما تسببت المديونية الخارجية على المستوى الاقتصادي في مشاكل اقتصادية كثيرة للعديد من البلدان النامية ومن بين هذه المشاكل:

- إضعاف القدرة على استيراد المواد والخدمات الضرورية الاستهلاكية والوسيطة والاستثمارية، ويمكن أن يتسبب هذا الضعف في انفجار التضخم، وفي تدهور الناتج الداخلي الإجمالي ومعدل النمو الاقتصادي.

- الضغط على سعر صرف العملة الوطنية بحيث تتعرض للتدهور؛

- استنزاف الاحتياطات الدولية من ذهب وعملة صعبة وحقوق سحب خاصة... بحيث يمكنها أن تبلغ مستويات حرجة جدا كما حدث في الجزائر صيف *1982* حينما لم تعد تكفي هذه الاحتياطات لضمان أيام معدودة من الواردات؛

- إضعاف الجدارة الائتمانية للبلاد في أسواق النقد الخارجية، مما يضعف من قدرة البلاد على الاقتراض الخارجي.

وبالتالي نتج عن هذه الأزمة في العالم انتهاج سياسة جديدة اتجاه هذه الدول، ومنها طلب الدول المصنعة من الصندوق النقد الدولي والبنك العالمي إجراء سياسة جديدة و تبني دور جديد يتمثل في حماية النظام المصرفي العالمي، ومنها بدأت سياسة الاقتراض بالشروط الموضوعة من قبل صندوق النقد الدولي من أجل النهوض باقتصادياتها أي إتباع سياسة إصلاح اقتصادي جديدة، بالإضافة إلى سياسات التثبيت الاقتصادي، وبالتالي فإن اللجوء إلى الاقتراض الخارجي للدول النامية من قبل الدول المتقدمة لابد وأن يمر عن طريق هذين الهيئتين والمؤسسات المالية التابعة لهما، بحيث يعتبر الصندوق هو الضامن الوحيد عند الاقتراض .

وبالنظر إلى أزمة البلدان النامية التي أفرزتها النظرية النقدية في سياستها الاقتصادية الخاطئة التي اتبعتها في الفترة السابقة، والتي نتج عنها إسراف كبير في الطلب الكلي، وبالتالي لمعالجة هذا المشكل حسب خبراء صندوق النقد الدولي لابد من إرجاع الطلب الكلي إلى مستوياته الحقيقية وذلك عن طريق مجموعة من التدابير التقشفية الصارمة رغم اعتراف هؤلاء الخبراء بآثارها القاسية والتي تختلف درجتها من بلد لآخر، حيث تقتضي تضحية المجتمع بجزء من مكتسباته السابقة لاستعادة التوازن؛ أي جرعة الدواء المرة التي تسبق شفاء المريض، وتقدم هذه الوصفة عادة إلى كل اقتصاد في العالم بدون أن تأخذ بالحسبان تغاير الظروف والبيئات واختلاف نوعية الاقتصاد بين مناطق العالم .

يشترط الصندوق أن تقوم الدولة التي تطلب الحصول على تلك التسهيلات متوسطة الأجل بتقديم برنامج شامل وتفصيلي عن الإجراءات التصحيحية في الاقتصاد القومي، والتي ينوي العضو التوجه فيها إلى ما يعرف ببرنامج الصندوق للإصلاح الاقتصادي أو الاستقرار الاقتصادي وذلك بعد عقد عدة مشاورات مستمرة بينه وبين العضو.

وبالتالي يمكن القول أن سياسات الإصلاح الاقتصادي- كما عرفتها الأمم المتحدة - هي عمليات متدرجة من أجل إحداث تغييرات جوهرية في أساليب تعبئة الموارد وإعادة

توزيعها على النحو الذي يضمن متطلبات المجتمع على المدى القريب والبعيد؛ أي هي تغيير في السياسات الاقتصادية تبدأ بتطبيق سياسات التثبيت من أجل إيجاد الحلول والمعالجات للاختلالات القصيرة الأجل التي يعاني منها البلد وتنتهي بسياسات التكييف الهيكلي من أجل معالجة الاختلالات العميقة في اقتصاد ذلك البلد، وتتكون هذه السياسات من:

1- سياسات التثبيت والتكييف الهيكلي:

تشكل وصفات التثبيت الاقتصادي والتكييف الهيكلي المرجعية الفكرية لظاهرة العولمة ، حيث إن الدول النامية بعد استقلالها اتجهت لتحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية، وقد وجدت نفسها مدفوعة باتجاه التصنيع لقناعتها بأن الاستقلال السياسي يجب أن يستكمل باستقلال اقتصادي، ولأجل تحقيق ذلك انطلقت الدول النامية ببرامج تنموية طموحة وقد ترافقت مع موجة استدانة، وهذا بسبب نقص الموارد الذاتية إضافة إلى الهاجس الأمني الذي دفع معظم الدول النامية بما فيها العربية إلى الإفراط في التسلح.

إن الهدف من تطبيق برامج التكييف الهيكلي من وجهة نظر الصندوق كشرط لاعادة جدولة ديون الدول النامية الخارجية من أجل تحقيق مستوى معين للمدفوعات الخارجية قابل للاستمرار ويقوم هذا البرنامج على ثلاث جوانب رئيسية تتمثل في: [1]

- جانب إدارة الطلب الكلي: بضرورة الحد من عجز الموازنة العامة عن طريق زيادة الضرائب وإلغاء الدعم السلعي وضبط الإنفاق الحكومي .

- جانب العمل على زيادة العرض: إخضاع سعر السلع لقواعد العرض والطلب إضافة إلى تخفيض سعر الصرف العملة من أجل زيادة الطلب الخارجي على منتجات وصادرات الدولة مما يشجع الصادرات.

- جانب تحويل الإنتاج القومي نحو الصادرات: وهذا يعني بدلا من التوجه الإنتاج إلى حاجات المجتمع الداخلي يتم إنتاج أنواع من السلع للخارج من اجل التصدير حتى تسدد الدولة ديونها.

أ- التعريف بسياسات التثبيت والتكييف الهيكلي:

يمكن تعريفها بأنها « الحزمة من القواعد والأدوات والإجراءات والتدابير التي تتبعها الحكومة في دولة معينة تعاني من اختلال التوازن الداخلي والتوازن الخارجي وتكون مهمة هذه الحزمة من السياسات أن تعمل في مجموعها على تثبيت الاقتصاد وإثبات تصحيحات

[1]- كريمة محمد الزكى، آثار صندوق النقد الدولي على توزيع الدخل القومي من خلال الخدمات الاجتماعية الأساسية، منشأة المعارف، ط1، 2004، ص185- 189.

هيكلية لتحقيق أهداف معينة تصب في إعادة التوازن الداخلي والخارجي خلال فترة زمنية معينة »[1].

معنى التعديل الهيكلي هو مجموعة من السياسات الاقتصادية التي تهدف إلى الإصلاحات الاقتصادية ضمن البرنامج المسطر من طرف صندوق النقد الدولي والبنك الدولي، وتوضع تلك الحزمة من السياسات والأهداف ضمن ما يسمى "بخطاب النوايا" الذي تقدمه الحكومة المعنية أثناء الاجتماعات التي تعقد لهذا الغرض.

ب- أهداف سياسات التثبيت والتكييف الهيكلي: كما يهدف التعديل الهيكلي إلى تقليص العجز الخارجي والحفاظ على معدل نمو معين لزيادة الصادرات وتنمية الصناعة والزراعة، فبالنسبة للمدى القصير تهدف المقاييس إلى تحقيق الاستقرار الاقتصادي الذي يرتكز فيه على إدارة الطلب الإجمالي على أساس وتيرة النمو للطلب الداخلي على الاستهلاك والاستثمار وكذلك الطلب الخارجي (تصدير واستيراد) واستمرار عرض السلع والخدمات على المدى القصير، أما على المستوى المتوسط فيكون هدف المقاييس هو الرفع من عرض السلع والخدمات، والهدف من هذه المقاييس هو تكثيف الإنتاج للرفع من استغلال الطاقات، وكذلك الابتعاد عن بعض التشوهات الناتجة عن عدم مرونة الأسعار ووجود الاحتكارات والقيود التجارية وعدم صلاحية النظام الجبائي، إضافة إلى ذلك هناك تحرير التجارة الخارجية وحسن الخيار بين الاستثمار العمومي والاستثمار الخاص، أما على المدى الطويل فإن هدف المقاييس زيادة الفعالية في الاقتصاد لدعم إنتاجية عوامل الإنتاج وزيادة الادخار بالنسبة للاستهلاك وكذا المحافظة على الاستقرار الاقتصادي.

جـ- التدابير العملية لبرنامج التصحيح الهيكلي: قبل التعرض بالتحليل لهذه التدابير يجب التذكير أن هذه الأخيرة أصبحت جزءا لا يتجزأ من الثقافة العامة لشرائح واسعة من مجتمعات البلدان المتخلفة بسبب آثارها الاجتماعية السلبية، وإذا كان خبراء صندوق النقد الدولي يقرون بقساوة هذه الإجراءات اجتماعيا، أي أن هذه الإجراءات ضرورية وحتمية على اعتبار أن هذه البلدان لا يمكن لها أن تعيش فوق طاقتها الاستيعابية، وأن أي تأخر في مباشرة التصحيحات في وقتها المناسب سيجر حتما البلد إلى إجراء تصحيحات مستقبلا بأكثر تكلفة اقتصاديا، اجتماعيا و سياسيا.

إن مجموعة التدابير المكونة لبرنامج التصحيح الهيكلي يمكن حصرها فيما يلي:

[1]- عبد المطلب عبد الحميد، السياسات الاقتصادية على مستوى الاقتصاد القومي: تحليل كلي، مجموعة النيل العربية، ط1، القاهرة، 2003، ص211.

– سياسة الموازنة :

بما أن خبراء صندوق النقد الدولي يفسرون أزمة البلدان المتخلفة بأنها نتيجة للإفراط في الطلب الكلي بسبب السياسات التوسعية المتبعة، فإن سياسات الموازنة العامة في إطار برنامج التصحيح تهدف إلى التقليص أو القضاء على العجز لخفض معدلات التضخم إلى مستويات مماثلة لتلك الموجودة في البلدان المتطورة، وعلى هذا الأساس ولتحقيق ذلك المبتغى فإن البلد المتخلف مطالب بتطبيق جملة من التدابير يمكن تصنيفها إلى نقطتين رئيستين :

النقطة الأولى – الضغط على النفقات العامة ، وتتم هذه العملية من خلال:

- ✓ تخفيض الإنفاق العام الاستهلاكي و الاستثماري.
- ✓ رفع الدعم عن السلع ذات الاستهلاك الواسع ؛
- ✓ رفع الدعم عن منتجات الطاقة (الوقود) الكهرباء و ذلك بهدف ترشيد الاستهلاك ؛
- ✓ تقليص المساعدات الموجهة إلى مؤسسات القطاع العام ؛
- ✓ تجميد الرواتب والأجور والحد من التوظيف في القطاع العمومي.

النقطة الثانية – زيادة الإيرادات العامة، وذلك من خلال:

- ✓ رفع أسعار سلع وخدمات القطاع العام.
- ✓ زيادة الإيرادات الضريبية من خلال توسيع الوعاء الضريبي ليشمل أطرافا أخرى من جهة ومكافحة التهرب الضريبي مع الإبقاء على معدلات ضريبية منخفضة و يتم ذلك من خلال إجراء إصلاحات ضريبية شاملة؛
- ✓ خصخصة مؤسسات القطاع العام ؛

و تكون عادة هذه التدابير مدعومة بتدابير نقدية صارمة تهدف إلى الحد من كل توسع نقدي يمكن أن ينجرَّ عنه عودة التضخم النقدي.

ـــ السياسة النقدية:

مجموعة التدابير النقدية يمكن اختصارها في النقاط التالية:

- ✓ الحد من نمو الكتلة النقدية ؛
- ✓ وضع حدود قصوى للائتمان المصرفي المسموح به للحكومة و للقطاع العام ؛

- ✓ زيادة سعر الفائدة الدائنة و المدينة للحد من القروض المصرفية للقطاع العام من جهة، وتشجيع الادخار من جهة ثانية ؛
- ✓ إنشاء سوق للنقد الأجنبي فيما بين البنوك و الوسطاء المعتمدين.

– سياسة التجارة الخارجية وميزان المدفوعات:

جملة هذه التدابير تهدف عموما لتقوية ميزان المدفوعات وتحرير المعاملات الخارجية ويمكن عرض هذه الأخيرة بصورة عامة بشكل موجز كما يلي:

- ✓ تخفيض سعر العملة الوطنية وذلك لتقليص الواردات التي تصبح قيمتها أكبر بالعملة المحلية، وتشجيع الصادرات التي تكتسب قدرة تناسبية بفعل هذا الإجراء، حيث تصبح قيمتها بالعملة الأجنبية أقل.
- ✓ تحرير المعاملات الأجنبية من كل العوائق الإدارية والضريبية ؛
- ✓ إلغاء الأساليب التميزية سواء بين القطاع العام والقطاع الخاص أو بين المستثمرين المحليين و المستثمرين الأجانب؛
- ✓ منح المستثمرين مزايا ضريبية و جمركية؛
- ✓ إعطاء الضمانات الكافية للمستثمرين الأجانب وحرية تحويل أرباحهم.

ولكن هل معنى ذلك أن الحل السحري لأي دولة تعاني من عجز في ميزان المدفوعات هو أن تتبع نفس السياسة في تخفيض قيمة العملة المحلية للوصول لنسبة الصادرات المطلوبة؟

كي يكون ضعف العملة سببًا في زيادة الصادرات وزيادة معدل النمو الاقتصادي يجب أن تتوافر عدة شروط منها:

- أن تكون منتجات الدولة ذات جودة وتنوع مما يؤدي إلى زيادة الطلب عليها.
- أن تكون هناك مرونة في الطلب؛ أي إنه مع انخفاض السعر يزيد الطلب بما يتناسب مع هذا الانخفاض في السعر؛
- أن يكون هناك طاقة غير مستغلة يمكن استغلالها في عملية الإنتاج.

حيث إن معظم صادرات الدول النامية تتكون من المواد الخام، وهي ليست ذات مرونة في الطلب؛ أي أن الطلب عليها لا يتغير كثيرًا بتغير السعر، وبلا شك فإن غياب الشرط الأول، وهو (جودة السلع وتنوعها) يجعل من خفض قيمة العملة عملاً لا معنى له، حيث إنه لن يكون هناك من يرغب في شراء منتجاتها، وبذلك لن يتحقق شيء من وراء ذلك إلا المزيد من التدهور الاقتصادي.

ولقد انعكست وصفات برامج الإصلاح الاقتصادي والتكييف الهيكلي بشكل إيجابي في بعض المؤشرات الاقتصادية في الدول النامية (كتراجع عجز الميزان التجاري وميزان المدفوعات)، إلا أن ذلك كان بتكلفة اجتماعية باهظة حيث ارتفعت معدلات البطالة وتراجعت القدرة الشرائية.

2- الخصخصـــة :

لقد فرضت الخصخصة على الدول النامية من قبل الجهات الممولة الدولية كشرط من شروط تقديم القروض والمساعدات؛ حيث إن الصندوق يقدم نفس الوصفة السحرية لعلاج أزمة الدول النامية بدون الأخذ بعين الاعتبار ظروف كل دولة نامية، ويحكم الصندوق المنطق المالي والتقني من أجل إعادة التوازنات ولا يهم الجانب الاجتماعي.

في القواميس العربية هناك ألفاظ وكلمات عديدة مترجمة تعبر عن هذا المفهوم منها (التخصيص، الخصخصة، التخاصية، التخوصص، الخوصصة)، وهي الترجمة العربية للمصطلح الإنجليزي "*Privatization*" والتي تتداولها كثير من الأدبيات الاقتصادية المعاصرة، ظهرت هذه الكلمة لأول مرة في القاموس عام *1983*.

وأما تعريف مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية للخصخصة يشير إلى « أنها جزء من عملية الإصلاحات الهيكلية في البنيان الاقتصادي، وتتضمن إعادة تحديد دور الدولة والتخلي عن الأنشطة التي يمكن للقطاع الخاص القيام بها » [1].

وتعود فكرة الخصخصة التي تهدف إلى التحول نحو نمط الإنتاج الخاص إلى المفكر ابن خلدون عندما تحدث عن أهمية اضطلاع القطاع الأهلي بالإنتاج منذ أكثر من *600* عام في سنة *1377* وتم تأكيد الفكرة في سنة *1776* من طرف المفكر ادم سميث في كتابه الشهير (ثروة الأمم) والذي ركز على المبادرات الفردية. [2]

ولقد أشارت إحدى الدراسات إلى وجود ثلاث إستراتيجيات رئيسة يمكن اتباعها في مجال الخصخصة، وهي إستراتيجية انسحاب الدولة من الاستثمار *Divestment* الاستبعاد *Displacement* والتفويض *Delegation*، حيث تشير الإستراتيجية الأولى إلى قيام الدولة بإنهاء ملكيتها لمشروع أو أكثر من المشروعات العامة. [3]

---

[1]– هيثم كريم، الخصخصة مبرراتها في الاقتصاد العراقي وشروط صندوق النقد الدولي، بتاريخ 3 كانون الثاني 2006، متوفرة في الانترنيت على الموقع : http://www.alsabaah.com/modules.php?

[2]- أيهاب الدسوقي، التخصصية والإصلاح الاقتصادي في الدول النامية مع دراسة التجربة المصرية، دار النهضة العربية، مصر، بدون سنة نشر، ص7-14 .

[3]- نهال فريد مصطفى، نبيلة عباس، أساسيات الأعمال في ظل العولمة ،الدار الجامعية، الإسكندرية، 2005، ص53 .

وهناك عدة طرق وأساليب للخصخصة يذكر منها الآتي:[1]

- طرح الأسهم للاكتتاب العام.
- بيع أسهم الشركة لمجموعة خاصة من المستثمرين؛
- بيع أصول الشركة بالمزاد العلني؛
- ضخ استثمارات خاصة جديدة في الشركة؛
- شراء الإدارة أو العاملين للشركة؛
- عقود التأجير والإدارة.

والهدف من الخصخصة هو التخفيف من حدة الفساد في بعض المؤسسات العامة عن طريق تقليل المهام المسندة إليها وتكليف وحدات القطاع الخاص للقيام بها، وتخفيف الأعباء الاقتصادية والإدارية الملقاة على عاتق الحكومة، وإتاحة الفرصة أمام القطاع الخاص لتقديم الخدمات في مجالات البنية الأساسية مثل الكهرباء والطرق والنظافة والاتصالات والنقل التي كانت مقصورة على دور الحكومة.

ويثار الجدل حول أسبقية التطبيق لسياسات التحرير الاقتصادي وسياسات الخصخصة على أساس أن هذه الأخيرة لا يمكن أن تنجح دون تحرير اقتصادي، وأيضا التحرير لا يمكن أن يكون ناجحا بدون الأخذ بسياسة الخصخصة.

وحول هذا الجدل فإن هناك تيارين:[2]

الأول: ينادي بوضع التغيير في الملكية في المقدمة قبل أو جنبا إلى جنب مع التغيرات التي تعالج الاستقرار الاقتصادي.

الثاني: يطرح البدء بإصلاحات الاقتصاد الكلي وبناء السوق؛ بتحرير أجهزة الإنتاج والتوزيع والأسعار وسوق العمل وسوق المالي ثم تلي ذلك عملية نقل الملكية وخاصة فيما يتعلق بالمؤسسات الكبيرة نسبيا .

ونعتقد أن الرأي الثاني هو الأحسن لأنه يعتمد على التدرج وعدم التسرع، وإلى توفير متطلبات نجاح عملية الخصخصة وهذا يتطلب من الدولة تحرير المنافسة.

تقتضي عملية الخصخصة إجراء بعض الإصلاحات لوحدات القطاع العام قبل تحويلها إلى القطاع الخاص، فهناك بعض المؤسسات تعاني من خسارة مزمنة وبالتالي بالطبع لن يقبل

---

[1]- للمزيد من التفصيل ينظر: محمود صبح، الخصخصة: ماذا...؟ متى..؟ لماذا..؟ كيف...(المشكلات والحلول)، البيان للطباعة والنشر، مصر، 1999، 35-44.

[2]- البنك الدولي، تقرير التنمية في العالم لسنة 1991، جنيف، ص181-182.

أحد على شرائها إذا ما عرضت للبيع في السوق الحرة، ولذا فإن هذه المؤسسات تحتاج إلى إعادة تأهيل بحيث يتم إصلاح النقائص التي تعاني منها سواء كانت تمويلية أو فنية أو إدارية، وهناك بعض المؤسسات العامة المدينة التي لو تركت لقوى السوق لأصبحت مفلسة ولذا يتعين إصلاحها قبل بيعها وذلك بإسقاط الدين أو تحويله إلى ملكية أو إعادة جدولته.

وحتى تنجح الخصخصة لابد من توفر بعض الشروط الأساسية منها:

- توفر الشفافية في عملية الخصخصة حيث يتعين التزام الأسلوب العلمي في تقدير الأصول محل الخصخصة كما يجب تحرى الحيادية في إرساء العطاء على المشترى[1] . وقد أصبحت الخصخصة أمرا مقبولا بفضل ضغوطات صندوق النقد الدولي، وخاصة بعد انهيار الاقتصاديات المركزية في دول الكتلة الشرقية والدخول في اقتصاد السوق.

وبالتالي نستنتج من خلال السياسات الإصلاحية أن الحلول والاستراتجيات الترقيعية التي تقدمها الدول المتقدمة كوصفات لمعالجة الاختلالات والتخفيف من الأزمات مستمدة من واقع البلدان المتطورة وليست مستمدة من واقع الدول النامية وبالتالي لا يمكن الاعتماد على الحلول التي ارتبطت بتطور المجتمع الرأسمالي، والتي تختلف عنها ثقافيا وسياسيا واقتصاديا ولقد أكد أحد الباحثين ذلك بقوله:

« ما يأخذ على سياسة التعديل التضخمية أنها تلقى قبولا في الدول المتقدمة مقارنة بدول العالم الثالث ، حيث أدت إلى انخفاض النمو وزيادة البؤس والبطالة.» [2]

ويرى خبراء الصندوق أن توازن ميزان المدفوعات و تسديد الديون مؤشران قويان على نجاح تطبيق سياسة التعديل الهيكلي، ونجد أن الصندوق في تقييمه لتنفيذ برامجه يعتمد طريقة المحاكاة *Simulation* والطريقة المقارنة بين بلد و عدة بلدان أخرى ولكن هذا المؤشر غير صحيح حيث تختلف ظروف كل بلد عن الآخر.

المطلب الثاني: الاتفاقات الدولية للتجارة

لقد اعتمد الاقتصاد الرأسمالي ولمدة طويلة على إنشاء الأزمات الخارجية من أجل التملص والتخلص من الأزمة الداخلية، فقد وضعت الحروب والأزمات الخارجية التي خاضها النظام الرأسمالي حدا للكساد والبطالة اللذين يعاني منهما النظام، ففي عهد الاستعمار خرجت الجيوش المستعمرة وهدفها الأساس هو نهب المستعمرات، ثم جاءت الحربان

---

[1]-عبد الرحمن محمد عطية وآخرون، مرجع سابق، ص 74.

[2] -Jacques Brasseul, introduction à l'économie du développement, Armant col, Paris,1993,p89.

العالميتان وما بعدها لتضع حدا للاستعمار، ثم عانت الدول الرأسمالية بعدها من ضعف وضيق الأسواق فكان الحل في فكرة إنشاء التجارب الجديدة في بلدان الجنوب من اجل الاستفادة من أسواقها الكبيرة والجديدة والأسواق التي تحاذيها، وتوج ذلك سنة *1955* بولادة الاتفاقية العامة للتعريفة الجمركية والتي انبثقت عنها قوانين وإجراءات تضع حدا للتجاوزات التجارية على وفق المفهوم الرأسمالي(الدعم والرسوم والإغراق.

وقد واجهت المؤسسات مشكلات كبيرة للتصدير، التعريفة الجمركية، الإجراءات الإدارية والتنظيمية ، وقد فرض هذا الوضع استجابة لمضمونها العمل على إزالة تلك العوائق فكانت عمليات التحرر المالي والسلعي وبدأت تتشكل تكتلات اقتصادية حفاظا على توازن المنافع وتسهيل عمليات التدويل وخلق بيئة تنافسية أوسع .[1]

أولا- الاتفاقات العامة للتعريفة الجمركية *G.A.T.T*

1- نشأة الجات (الاتفاقية العامة للتعريفة الجمركية):

من بين مبررات إنشاء المنظمة العالمية للتجارة التسارع والتكثيف لعملية التدويل ونشاط الشركات متعددة الجنسيات لتسهيل عملها، والحد من المعوقات التي تقابلها لدى الدول التي تنقل إليها استثماراتها، والتوجه نحو سوق دولية واحدة، إضافة إلى افتقار هذه المنظمة إلى الأجهزة الدائمة التي تميز المنظمات الدولية، وعدم وجود آلية لفض النزاعات المتعلقة بالقضايا التجارية وكانت تطبق على السلع أما الآن فعلى السلع والخدمات.

2- أهداف اتفاقية الجات: لقد أخذت اتفاقية الجات على عاتقها القيام بعدة أهداف من أهمها مايلي:[2]

- رفع مستوى معيشة الشعوب كافة.
- الاستخدام الكامل للعمالة المتوفرة؛
- تنمية منابع الثروة في العالم؛
- زيادة الإنتاج وتبادل السلع على الصعيد العالمي؛
- تحقيق التنمية الاقتصادية؛
- ضمان زيادة الدخول القومية بشكل مستمر.

---

(1) -UNCTAD, Globalization and Liberalization: Effect of International Economic Relation on Poverty, New York and Geneva, 1996, p74-77.

(2)- حسين عمر، الجات والخصخصة، الكيانات الاقتصادية الكبرى، التكاثر البشري والرفاهية: مشكلات اقتصادية معاصرة، دار الكتاب الحديث، القاهرة،1997، ص13.

3- جولات الجات:

تم عقد ثماني جولات خلال الفترة من *1947* إلى *1993* وهي كما يلي:[1]

جولة جنيف "سويسرا" *1947*، جولة انسي "فرنسا" *1949*، جولة توركي "انجلترا" *1951*، جولة جنيف "سويسرا" *1956*، جولة ديلون (*1960-1961*)، جولة كيندي (*1964-1967*)، جولة طوكيو(*1973 – 1979*)، جولة أورجواي (*1986 – 1993*) ويمكن تلخيصها في الجدول الموالي:

الجدول رقم 2 : جولات الجات.

جولة المفاوضات	مدة الجولة	عدد الأطراف المشاركة	أهم النتائج المحققة
جنيف بسويسرا	1947	23	تخفيض التعريفات لـ 50 %من التجارة الدولية
انسى بفرنسا	1949	13	5000 تخفيض في التعريفات
توركاى بانجلترا	1951-1950	38	تخفيض 25% لحوالي 55000 منتج
جنيف	1956	26	تخفيضات للتعريفات تقدر ب2.5 مليار دولار
ديلون	1962-1961	26	تخفيضات للتعريفات لحوالي 60000 منتج تعريفة جمركية موحدة الاتحاد الأوروبي وبدء المفاوضات منتج بعد منتج
كنيدي	1967-1964	48	تخفيض الرسوم الجمركية بنسبة 35% على المنتجات الصناعية واتفاقية حول تعاملات ضد سياسات الإغراق
طوكيو	1979-1973	104	تسع اتفاقيات خاصة بالقيود غير التعريفية :-اتفاقية الدعم –اتفاقية إجراءات القيود الفنية على التجارة –اتفاقية إجراءات تراخيص الاستيراد –اتفاق المشتريات الحكومية –اتفاقية احتساب قيمة الجمارك –اتفاقية اللحوم والثروة الحيوانية –اتفاقية الألبان –اتفاقية التجارة في الطائرات المدنية –اتفاقية مكافحة الإغراق[*]
الارجواي	1993-1986	115	اتفاقية تأسيس المنظمة العالمية للتجارة

المصدر: اعتماد على عدة مصادر من بينها:- محمد سيد عابد، مرجع سابق، ص449.

- موسى سيد حجازي، **منظمة التجارة العالمية**، الدار الجامعية، الإسكندرية،2003، ص 16.

ويتضح من خلال الجدول أن أشهر الدورات في منظمة التجارة العالمية هي دورة الارجواي التي استغرقت *8* سنوات من *1986* إلى *1993*؛ وكان التركيز في هذه الجولة على تسهيل التبادل التجاري في المحاصيل والمنتجات الزراعية والمنسوجات والملابس، ولقد ميز جولة الارجواي تعارض مصالح الأطراف المتعاقدة: تعارض المصالح الزراعية الأوربية

[1]- عاطف السيد، الجات والعالم الثالث: دراسة تقويمية للجات وإستراتجية المواجهة، مجموعة النيل العربية، القاهرة،2002، ص21.

[*]- سياسة الإغراق: هي قيام مؤسسة ببيع منتوجا موجها للتصدير في دولة أخرى بسعر يقل عن قيمته الحقيقية بهدف السيطرة على السوق، ويمكن مواجهة هذه السياسة الإغراقية بعد حصولها واثبات الدولة وقوعه عن طريق فرض رسوم تعويضية.

(لاسيما الفرنسية منها) مع المصالح الأمريكية، ظهور عجز تجاري دائم لدى الولايات المتحدة الأمريكية وفائض تجاري شبه دائم لدى كل من ألمانيا واليابان، تفكك البلدان النامية وبروز الدول الصناعية الجديدة في جنوب شرق آسيا وأمريكا اللاتينية وأصبحت مصالحها تختلف عن مصالح الدول النامية.

ومن خلال ما سبق يمكن القول أن أساس النظام العالمي الجديد هو التجارة الدولية الحرة في جميع المناطق وبلدان العالم التي تتاح كأسواق لا تحدها أو تعترضها قيود أو عقبات تقف أمام تدفق السلع من شتى أنحاء العالم؛ كما تتاح الحرية الكاملة لكل منتج في العالم في أن يبيع منتجاته في أي مكان من العالم أي أن يكون العالم بأسره سوقا واحدة .

ثانيا- منظمة التجارة العالمية: تأسست في *1995/1/1* في مدينة مراكش المغربية وانخرط فيها حتى *23* أفريل ما يقارب *147* بلدا [1]، وهي ترتكز على هدفين أساسين هما:

- العمل على تحرير التجارة الدولية بإزالة القيود الجمركية وغير الجمركية، والسماح بتدفق السلع بين الدول دون عوائق.

- العمل بمبدأ تساوي المنافع خلال المفاوضات التجارية؛ فلا يمكن لدولة ما أن تحصل على تنازلات تجارية معنية من دولة أو دول أخرى إلا إذا كان لهذه الدولة شيء تقدمه في المقابل.

1- مبادئ المنظمة العالمية للتجارة :

هناك العديد من المبادئ التي ينبغي على الدول الأعضاء الالتزام بها، وأبرز هذه المبادئ مايلي: [2]

- **مبدأ الدولة الأولى بالرعاية** *Most Favourd Nation*

أو مبدأ عد التمييز الذي تلتزم به الدول الأعضاء، وهذا يعني أنه إذا قررت دولة ما خاضعة لنظام المنظمة أن تزيل القيود على سلعة تستوردها من دولة أخرى فسيكون عليها أن تزيل هذه القيود أيضا عن واردات هذه السلعة من جميع الدول الأخرى، وذلك تحقيقا لمبدأ جماعية التجارة الدولية [3].

---

[1]- للمزيد من المعلومات يمكن الرجوع إلى الانترنيت على الموقع: Http://www.wto.org

[2]- حسين لطيف كاظم الزبيدي، العولمة ومستقبل الدور الاقتصادي للدولة في العالم الثالث، دار الكتاب الجامعي، الإمارات ،2002، ص167-168.

[3]- صلاح عباس، العولمة وأثارها في البطالة والفقر التكنولوجي في العالم الثالث، مؤسسة شباب الجامعة، مصر،2004، ص14.

- **مبدأ المعاملة الوطنية** *National Treatment*

والذي بموجبه تساوى منتجات الدول الأعضاء المعاملة، وعدم فرض أية شروط تمييزية لصالح المنتج المحلي على حساب المنتج الأجنبي، وذلك بمعاملة السلع المستوردة كما تعامل السلع المنتجة محليا.

- **مبدأ عدم اللجوء إلى قيود تعريفية** *Non-Tariff Barriers*

والذي ينصرف إلى فرض رسوم جمركية بدلا من القيود الكمية كوسيلة لحماية الإنتاج الوطني من المنافسة الأجنبية.

- **إمكانية اللجوء إلى إجراءات وقائية في حالات الطوارئ**

ولتوفير المناخ الملائم لتحقيق تلك المبادئ والعمل على الموازنة بين التزامات وحقوق الأطراف على توفير إمكانية التفاوض بين الإطراف المتعاقدة .

- **مبدأ المفاوضات التجارية**

ويقضي هذا المبدأ بضرورة اللجوء إلى المفاوضات كوسيلة لدعم النظام التجاري العالمي.

- **مبدأ الشفافية**

وذلك بان تتعهد الدول بتوفير المعلومات الكاملة عن كل ما يتعلق بالتجارة والسماح بإنشاء مراكز معلومات لنفس الغرض.

2- كيفية الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة:

من شروط العضوية هو تقديم تنازلات للتعريفات الجمركية، والالتزام بشروط الاتفاقية إضافة إلى الموافقة على اتفاقيات جولة أورجواي.

وعملية الانضمام تمر بمراحل طويلة حيث يتم التفاوض على الرسوم الجمركية وليس إلغاؤها ما بين الدولة صاحبة الطلب والدول الأعضاء من خلال سلسلة من المفاوضات الثنائية ومتعددة الإطراف، وتسفر هذه المفاوضات عن شروط معينة تتعلق بعملية الانضمام وتعطى للمتقدم صفة المراقب حتى تقوم تلك الدولة بتغيير قوانينها وأساليب عملها استعدادا لعملية الانضمام، ويتم تشكيل فريق عمل من طرف أعضاء المنظمة هدفها تقصي الحقائق المتعلقة بسياسة التجارة الخارجية (التعريفة الجمركية، حقوق الملكية الفكرية، اللوائح المتعلقة بتجارة السلع والخدمات) حتى يتمكن هذا الفريق من تقديم تقرير عن ما إذا كانت قوانين الدولة طالبة العضوية وسياستها تتماشى مع اتفاقيات المنظمة، وبعد ذلك يقدم أعضاء

فريق العمل ملاحظات وأسئلة مكتوبة إلى الدولة طالبة العضوية، وبعد ذلك يبدأ التفاوض حول شروط الانضمام مع هذا الفريق عن طريق عدة جولات من المفاوضات الثنائية ومتعددة الأطراف، وبعد الانتهاء من المفاوضات وتقصي الحقائق يرسل الفريق مسودة برتوكول الانضمام إلى عضوية المنظمة يشمل ما تم الاتفاق عليه، وبالتالي تطبق الالتزامات الثنائية على جميع الدول الأعضاء وتتم المصادقة النهائية حيث يقوم المؤتمر الوزاري للمنظمة بالتصويت، ولابد أن يقر ثلثي الأعضاء على هذا البرتوكول[1].

3- اتفاقيات المنظمة:

سيحاول البحث التطرق إلى اتفاقية حقوق الملكية الفكرية، واتفاقية التجارة في السلع الصناعية لما لهما من علاقة مباشرة مع موضوع البحث.

أ- اتفاقية حقوق الملكية الفكرية: تعد من الاتفاقيات المهمة التي قررت الدول المتقدمة إدراجها ضمن مفاوضات جولة الارجواي للوصول إلى اتفاق في إطار المنظمة العالمية للتجارة وتشمل العلامات التجارية وبراءات الاختراع والتصميمات الصناعية والأسرار الصناعية وحقوق الطبع وما في حكمها، وطبقا للاتفاق فإن الحد الأدنى لمدة حماية حقوق الملكية الفكرية هو *50* سنة في حالة حقوق الطبع و*20* سنة في حالة براءات الاختراع و*7* سنوات في حالة العلامات التجارية[2].

مع العلم أن البلدان النامية المعروفة بأنها المستهلكة للتكنولوجيا والمعرفة فهي تعتقد أن نظام الحماية حقوق الملكية الفكرية لابد أن يكون مرنا بالقدر الكافي حتى يسهم في تعجيل عملية التنمية بها؛ أي يجب أن يتكيف مع خصائص ومتطلبات كل دولة ويراعي الأولويات السوسيو اقتصادية خاصة في مجالات الصحة والغذاء، هذه الاتفاقية لم تفرق بين الدول ولكنها ميزت بينهم من حيث تاريخ الالتزام بتطبيقها حيث قسمت الدول إلى *4* مجموعات هي:[3]

- مجموعة الدول المتقدمة: وتمتد الفترة الانتقالية لها لمدة سنة واحدة من تاريخ سريان اتفاقية منظمة التجارة العالمية.

---

[1]- سمير اللقماني، منظمة التجارة العالمية: أثارها السلبية والايجابية على أعمالنا الحالية والمستقبلية بالدول الخليجية والعربية، دار الحامد للنشر والتوزيع، ط1، الرياض، 2004، ص 56-59، بتصرف.

[2]- إبراهيم العيسوي، الجات وأخواتها، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، 1995، ص86.

[3]- صالح بن عبد الله بالوزير، تأثير اتفاقية حماية حقوق الملكية الفكرية على صناعة الأدوية الجنيسة في الدول النامية، متوفرة في شبكة الانترنيت على الموقع:

http://www. islamset.com/arabic/aioms/globe/res/saleh.html

- مجموعة الدول النامية: تدوم الفترة الانتقالية لها مدة *5* سنوات من تاريخ نفاذ اتفاقية التجارة العالمية وتنتهي في سنة *1999*.
- مجموعة الدول الأقل نموا: تدوم الفترة الانتقالية لمدة *10* سنوات وتحسب من تاريخ *1* جانفي *1996* وتنتهي في *2005/12/31*.
- مجموعة الدول الأعضاء السائرة في طريق التحول من النظام المركزي إلى نظام الحر يمكن أن تستفيد من مدة *5* سنوات بشرط أن تكون قد باشرت عمليات إصلاح نظام حقوق الملكية الفكرية فيها.

إن السماح بفترات انتقالية للدول النامية يهدف إلى إعطاء الوقت الكافي واللازم لها حتى تكيف قوانينها وفقا لأحكام الاتفاقية، وليس الغرض تأهيل جوانبها التكنولوجية والاقتصادية إلى مستويات ملائمة.

إن اتفاقية حقوق الملكية الفكرية *TRIPs* تم فيها إصدار قوانين لحماية حقوق المعرفة في مجالات الابتكارات والاختراعات، وهدفها هو حماية حقوق المعرفة للشركات الكبرى.

ومما يلاحظ أن الولايات المتحدة الأمريكية تستمر في فرض ضغوطاتها على الدول النامية في اتجاه الإسراع في تطبيق بنود الاتفاقية والعمل على مختلف المستويات (الدولية والجهوية والثنائية) لمراجعة بعض بنود الاتفاقية على أساس القانون الأمريكي.

ب- اتفاقية التجارة في السلع الصناعية:

لقد أرست اتفاقية الجات مجموعة من الضوابط لتحرير التجارة في مجال السلع المصنعة من خلال جداول التنازلات التي يقدمها كل بلد، ولقد أكدت جولة الارغواي من خلال البرتوكول الذي تضمن أحكاما تكميلية لتنظيم تحرير تجارة السلع المصنعة، ومن أهم النتائج المتوصل إليها هو توحيد أو إلغاء الرسوم الجمركية على بعض المنتجات الصناعية التي تدخل أسواق الدول الصناعية خاصة الولايات المتحدة واليابان وكندا ودول الاتحاد الأوربي وتشمل المنتجات الصيدلانية ومعدات البناء والمعدات الطبية والفولاذ والآلات الزراعية والأثاث والمشروبات الكحولية، [1] إضافة إلى توحيد الرسوم الجمركية المطبقة على المنتجات والمواد الكيماوية، ولقد تحدد في جولة الارغواي انخفاض بما يعرف بمعدل تصعيد التعريفة؛ حيث إن الدول المصنعة تفرض رسوما تصاعدية على وارداتها من المواد المصنعة من الدول النامية كلما ازدادت درجة تعقد صنع هذه المنتجات (حيث تفرض رسوما

(1) - Daniel Jouanneau, le GATT et L'OMC, presse universitaires de France, Paris, 1997, p67.

منخفضة على المواد الأولية لترتفع هذه الرسوم تدريجيا إلى أن تصبح جد مرتفعة في حالة المنتجات تامة الصنع) وهذا أثر سلبا على قدرة الدول النامية في تصدير منتجاتها، وهذا يقضي على قدراتها التنافسية، وبالتالي يظهر وكأن الهدف من هذه الاتفاقية هو توسيع فرص نفاذ السلع المصنعة إلى الأسواق العالمية وخاصة منتجات الدول النامية، لكن الذي حدث هو أن الدول الصناعية قامت بتخفيض الرسوم الجمركية أو إلغائها على المواد الأولية وبعض المنتجات النصف مصنعة التي لا تتوفر عليها في حين فرضت رسوما جمركية عالية على المنتجات تامة الصنع التي تمتلك فيها قدرات تنافسية، والتي تشكل خطرا على منتجاتها المحلية.

ومما يجب الإشارة إليه أن مقدار استفادة الدول النامية من التحرير التجاري للسلع الصناعية لا يتوقف على معدل الخفض فقط، وإنما على قيمة التعريفة في حد ذاتها قبل أحداث التخفيض؛ حيث إن تخفيض الرسوم الجمركية المرتفعة بنسب صغيرة سوف يحدث تخفيضا فعليا أكبر من ذلك الناتج عن تخفيض رسوم جمركية ضعيفة بنسب كبيرة. [1]

وسوف يتوجب على الدول الأعضاء مع حلول سنة *2020* إلغاء جميع الاتفاقيات الإقليمية وتحويل العالم بأسره إلى منطقة تجارية حرة.

5- ايجابيات وسلبيات الاتفاقية:

أ- السلبيات:

- إن اقتصاديات الدول النامية والعربية اقتصاديات هشة لكونها ليست اقتصاديات صناعية، ومعظم صادراتها تعتمد على الأسواق الخارجية، وأي تقلب فيها يؤثر على اقتصادياتها.

- إخراج العمالة من دائرة اتفاقية المنظمة العالمية للتجارة؛ وهذا يعني تقييد تصدير العمالة التي تعتمد عليها كثيرا الدول النامية كأحد المصادر لزيادة الدخل القومي، إضافة إلى ذلك قيام الدول المتقدمة لفرض المزيد من القيود حول الهجرة؛

- تدني التجارة العربية البينية والوطن العربي يعاني من انكشاف غذائي وبخاصة في السلع الأساسية كالقمح، وبالتالي فإن تحرير التجارة العالمية سيؤدي إلى زيادة فاتورة استيراد القمح بنسبة *30%*؛ [2]

---

[1]- أسامة المجدوب، الجات ومصر والبلدان العربية من هفانا إلى مراكش، الدار المصرية اللبنانية ،القاهرة،1997، ص 108.

[2]- إبراهيم نوار، اتفاقيات الجات والاقتصاديات العربية، مركز دراسات السياسية والإستراتجية بالأهرام، العدد22، مصر، 1994، ص19.

- من المتوقع ضمن إطار تحرير التجارة انتقال العديد من الصناعات الملوثة بيئيا من الدول الصناعية التي تفرض معايير بيئية صارمة على الدول النامية الأقل التزاما بحماية البيئة وإنشاء هذه المصانع هناك مع أن ذلك سيؤدي في المدى القصير إلى تأمين فرص عمل كثيرة إلا أنها ستنقل التلوث إليها؛

- الانتقال التجاري الحر للمنتجات الغذائية المعدلة وراثيا التي يمكن أن تسبب -في بعض الأحيان- مشاكل صحية للمستهلكين بسبب تغيير التركيب الوراثي وإلى ضعف الرقابة الصحية.

- فشل العديد من المؤتمرات الدولية وخير مثال على ذلك مؤتمر سياتل الذي عقد في الفترة من *1999/11/30* إلى *1999/12/3* فشل للأسباب التالية:

- بسبب الخلافات بين الولايات المتحدة الأمريكية من جانب والاتحاد الأوربي من جانب آخر على موضوع الدعم المقدم للمنتجات الزراعية؛
- تصاعد الخلاف بين الولايات المتحدة الأمريكية وبين اليابان؛ حيث طالبت الأخيرة بضرورة مراجعة القوانين الأمريكية لمكافحة الإغراق؛
- تصاعد الخلاف بين الدول النامية والولايات المتحدة الأمريكية حول قضايا صادرات المنسوجات والملابس الجاهزة وفتح الأسواق فيما يتعلق بها؛
- قضية ربط التجارة بمعايير العمل والبيئة؛ حيث رفضت الدول النامية هذا المطلب؛

- قد يؤدي الانخفاض التدريجي في الرسوم الجمركية إلى عجز الموازنة العامة أو زيادة الضرائب مما يؤدي إلى زيادة تكاليف الإنتاج للدول النامية؛

- تتمتع كل دولة عضو في المنظمة العالمية للتجارة بصوت واحد بغض النظر عن حجم الدولة وحجم مساهمتها في ميزانية المنظمة، وتتخذ القرارات بالتوافق والتراضي حيث لا توجد اعتراضات و إن كان هناك نوع من عدم التناسب بين الإخلال بالتزام معين والعقوبة الممكن توقيعها ، فطالما أن توقيع العقوبة متروك للطرف المتضرر فإن قدرة الأقوياء على معاقبة الضعفاء ستكون أكبر من قدرة الضعفاء على فرض عقوبات مؤثرة أو رادعة على الأقوياء. [1] وأما الأطراف القوية في المنظمة فلها القدرة على الاستفادة من الوسائل الحمائية

[1]- إبراهيم العيسوي، الجات وأخواتها: النظام الجديد للتجارة العالمية ومستقبل التنمية العربية، مركز دراسات الوحدة العربية ،ط1، القاهرة، 1995، ص84.

بفضل قوتها وحجمها، ويمكن أن تعمد إلى رفع الأسعار الجمركية بسبب تحويل القيود غير الجمركية إلى قيود جمركية فيما يتعلق بالتجارة في المنتجات الزراعية، أضف إلى ذلك عدم قدرة الدول النامية على تحديد الإغراق نتيجة لنقص الإمكانيات المادية والبشرية التي تمكن هذه الدول من إثبات هذه العملية لأنها تتطلب شروطا معينة[*] ؛

ولقد نصت المادة السادسة من اتفاقية *GATT* بشأن مكافحة الإغراق السماح بالدعم الحكومي حتى (*2%*) من سعر التصدير وذلك عندما تكون الإستيرادات المعنية أقل من(*3%*) من قيمة الاستيراد الكلي للمنتج.

وقد اعتبرت هاتان النسبتان كمدخلين شرطيين لأي شكوى بشأن حدوث الإغراق، علما أن المادة المذكورة تضمنت قواعد محددة لحساب هامش الإغراق ولتشخيص النشاطات المتضررة ولتقدير الضرائب التعويضية المضادة للإغراق [1] .

- حماية الدول المتقدمة الصناعية حقوق الملكية الفكرية وفرص تحويل التكنولوجيا المتقدمة.

- إن المواد التي تمتلكها الدول النامية ذات ميزة نسبية فتتعرض لأنواع جديدة من أشكال الحماية كالمعايير التقنية والمحافظة على البيئة وضوابط حفظ الصحة والأمن، إضافة إلى عدم اشتمال مفاوضات الجات على مادة النفط ومشتقاته إذ لا يخضع لأي تخفيض في التعريفة الجمركية أو إزالة للقيود غير التعريفية في حالة وجود مثل هذه القيود [2] ؛

- إن المفاوضات التي تتم بين الدول المتقدمة والدول المتخلفة في المنظمة العالمية للتجارة غير متكافئة من حيث مستوى التقدم الصناعي والتطور الاقتصادي.

---

[*]- المقبول من خلال اتفاقيات مكافحة الإغراق حيث يحق لأية دولة عضو أن تطبق إجراءات مكافحة الإغراق ضد الواردات التي تقل أسعارها التصديرية عن أسعارها المحلية في الدولة المصدِّرة وتسبب ضرراً بالصناعة الوطنية المحلية، وان اتفاقية مكافحة الإغراق جاءت بالمادة السادسة من اتفاقية الجات والتي تتكون من ثلاثة أجزاء وتضم في مجملها 18مادة، تخوِّل للبلدان المعنية فرض رسوم لمكافحة الإغراق على واردات كل المصدِّرين المتسببة في الإغراق والضرر بشكل غير تمييزي ومتساوٍ بحيث لا يتجاوز رسم الإغراق هامش الإغراق، ومشروط بشرطين مهمين أولهما أنه لا يجوز فرض الرسوم إلا بعد أن يثبت البلد المستورد من خلال البحث والتقصّي على المستوى الوطني أن زيادة الواردات ألحقت ضرراً كبيراً بالصناعة المحلية، وإثبات علاقة سببية واضحة بين الواردات الإغراقية والضرر المترتب على الصناعة المحلية، وذلك بموجب قواعد ومعايير معينة؛ وثانيهما أن تقوم الحكومات، بناءً على طلب من المتضرِّرين، بإجراء مثل هذا البحث والتقصِّي بحيث يوضح أن المنتجات الإغراقية والمدعومة تلحق ضرراً كبيراً بالمنتجين المحليين الذين يمثل إنتاجهم ما لا يقل عن 25% من إجمالي الناتج المحلي، للمزيد من التفصيل انظر: أبو ظبي، تحرير التجارة لا يعني فتح الباب على مصراعيه للموردين الأجانب بتاريخ 2005/09/23 متوفر على الموقع : http://www.uae.gov.ae/mifi/arabic/a_sitemap.htm

[1] - هويشار معروف، تحليل: الاقتصاد الدولي، دار جدير،عمان،2006، ص 208.

[2]- جدو محمد الأمين ولد احمد، أثر المتغيرات العالمية الجديدة في ديناميكية التكامل الاقتصادي في المغرب العربي، مجلة المستقبل العربي، العدد 268، جوان 2001، ص31.

ب- الإيجابيات:

يمكن استنباط أنه للمنظمة العالمية للتجارة عدة مزايا يمكن ذكرها على النحو الآتي: [1]

- تحقق السلم الدولي وتحافظ عليه وذلك بعلاج المنازعات التجارية بعدالة وتجنب الحروب التجارية.

- تشجيع منظمة التجارة العالمية على حسم المنازعات التجارية بالطرق البناءة، وذلك بتقديم الحلول السلمية العلاجية والوقائية لمنازعات التجارة المتزايدة ؛

- تؤدي قواعد حسم المنازعات التجارية بالتفاوض إلى تجنب الحروب التجارية وذلك بإعطاء كل دولة صوتا واحدا سواء كانت صغيرة أو كبيرة أو متقدمة أو متخلفة، ويتم اتخاذ القرارات بالموافقة الجماعية.

- يقال إن التجارة المحررة تقلل من تكاليف المعيشة، وذلك بنزع الحماية على الزراعة حتى لا ترتفع أسعار الغذاء وانخفاض أسعار الملابس بسبب إزالة القيود الجمركية ؛

- تحقق منظومة التجارة في منظمة التجارة العالمية فرص اختيار واسعة للمستهلكين؛

- تزيد التجارة من الدخل القومي والفردي؛ حيث إن تحرير التجارة على المستوى العالمي سوف ينجم عنه زيادة الدخل العالمي، وهي مؤكدة بالنسبة للدول المتقدمة بينما تقع في دائرة عدم اليقين بالنسبة للدول النامية ذات النمو الاقتصادي المنخفض وخاصة في وقت تعلم فيه الدول المتقدمة أن السلع التي تصدرها الدول الفقيرة لا تتعدى المواد الخام التي تنخفض أسعارها عموما في حين ترتفع أسعار السلع الصناعية ؛

- يؤدي تحرير التجارة إلى تنشيط النمو الاقتصادي والعمالة ؛

- يؤدي تحرير التجارة إلى زيادة الكفاءة الاقتصادية وخفض التكاليف، حيث تحقق التجارة تقسيم العمل بين الدول وإلى الاستخدام الأمثل للموارد؛

- يحمى تحرير التجارة الحكومات من النظرة المحدودة قصيرة المدى؛

- تؤدي منظمة التجارة العالمية إلى تحقيق كفاءة الحكومات وذلك بتجنب المعاملات على أساس التفرقة بين الدول واستخدام الشفافية وتنفيذ الالتزامات؛

- يكاد يجمع المراقبون والخبراء على أن الاتفاقية سوف تتيح قدرا كبيرا من حرية التجارة بين دول العالم المختلفة، حيث إن *80%* من حجم التجارة العالمية يخص الدول المتقدمة.

---

[1]- فريد النجار، مرجع سابق، ص166-169.

إن سيطرة الولايات المتحدة الأمريكية على العالم جعل من هذه المنظمات في خدمة مصالحها، وخير مثال على ذلك هو إصدار الحكومة الأمريكية لما يعرف بـ"قانون داماتو" الذي من شأنه فرض تدابير عقابية ضد كل من يقوم بإتمام معاملات تجارية مع كل من كوبا أو إيران أو ليبيا، وهو يمثل خروجا على مبدأ حرية التجارة الدولية الذي رفعت لواءه الولايات المتحدة الأمريكية والدول الصناعية الكبرى منذ التوقيع على إعلان مراكش سنة *1994*.[1]

بيد أن التقسيم الاستعماري للعمل الدولي حرم الدول النامية من امتلاك صناعة متقدمة وفرض عليها تخصصا وحيدا قوامه تصدير الخامات الطبيعية وبعض أنواع المنتجات الزراعية وفقا لحاجات الدول الاستعمارية، ومن بعدها الشركات المتعدية الجنسيات تحت عنوان التخصص في التبادل طبقا لأفكار"ريكاردو"، وحتى السلع الإستراتجية والمهمة للبلدان الصناعية كالنفط مثلا فإن الدول الكبرى قد استطاعت أن تجد طرقا مختلفة لجعل الأرباح بيع النفط تصب بطريقة أو بأخرى في خزائن الدول الكبرى، وذلك بالإيقاع بالدول المصدرة للنفط في أزمة المديونية وجعلها تسدد أضعاف دينها، أضف إلى ذلك أن الدول الصناعية الكبرى قد بنت اقتصادها في ظل الحماية كالولايات المتحدة واليابان.

ويعني مما سبق أن اتفاقيات تحرير التجارة في صورتها النهائية ربما تمثل إلى حد كبير أحد الحلول المطروحة لمشكلة البلاد المتقدمة، التي تتمثل في زيادة طاقة الإنتاج الصناعي بها عدة مرات على قدرة سوقها المحلية على استيعاب هذا الإنتاج.ومن هنا تبدو حاجة الدول المتقدمة للتصدير إلى مختلف بلاد العالم شديدة وملحة، وذلك حتى تحافظ على مستويات العمالة والأجور والأرباح والإنتاج المتطور.

المطلب الثالث: التكتلات الاقتصادية الإقليمية

يشهد العالم توجها له نحو التكتلات والاندماج، سواء على المستوى الإقليمي أم على المستوى الدولي، وهذا من أجل زيادة التعاون الاقتصادي والاستفادة من المزايا التي يوفرها التكتل، مما أدى إلى تحول العلاقات الاقتصادية الدولية من الصراع بين الدول إلى الصراع بين الكتل الاقتصادية.

[1]- شيريل بيبار، البنك الدولي: دراسة نقدية، ترجمة احمد فؤاد بلبع، سينا للنشر، القاهرة،1994، ص49.

إن هذه التجمعات أدت إلى الانتقال من التصنيع المحلي المكلف إلى التصنيع الإقليمي الأقل تكلفة والمعتمد بشكل كبير على اقتصاديات الحجم الأمثل، الأمر الذي مكن تلك الدول من زيادة دخولها، وهناك عدة أمور شجعت على قيامها منها ظهور خليط من العوامل الاقتصادية وغير الاقتصادية، فالعوامل الاقتصادية تتمثل في جذب الاستثمارات الأجنبية الخارجية التي تبحث عن الأسواق الكبيرة وتبادل المعلومات والتكنولوجيا، بالإضافة إلى الخوف من الآثار السلبية الناتجة عن عدم الدخول في مثل هذه التجمعات كالتعرض لسياسات الإغراق وفقدان الأسواق القديمة، أما غير الاقتصادية فتتمثل في وجود روابط تاريخية قوية بين شعوب دول المجموعة والقرب الجغرافي ففي كثير من الأحيان تكون دواعي السياسة الخارجية واعتبارات الأمن القومي وراء هذا النوع من الاتفاقيات [1].

ومن جهة نجد تكتلات مركبة؛ أي تكتل مشكل من تكتلات أخرى، ومثال ذلك منطقة آسيا والباسيفيكي"أبيك *APEC*"، وهي تضم كلا من منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية ومنطقة التجارة الحرة للأسيان، كما أن هناك سعيا حثيثا في إطار الشراكة المتوسطية والتي يقودها الاتحاد الأوربي لإنشاء منطقة التجارة الحرة على ضفتي المتوسط بحلول سنة *2010*[2].

إن الهدف من التعاون الاقتصادي هو تحقيق التميز بين الوحدات الاقتصادية مع الحفاظ على سماتها الخاصة على خلاف التكامل الذي يهدف إلى إزالة كافة التميز بينها وخلق كيان اقتصادي جديد [3] .

ومادامت التكتلات الإقليمية لا تتدخل في عمل المنظمة العالمية للتجارة عن طريق نقض مبادئها فإن المنظمة لا تعترض عليها، والعولمة كعملية أدت إلى زيادة الرغبة بين الدول إلى تحقيق التكتلات الإقليمية مثل النافتا والاتحاد أوربي وغيرهما.

ويرى "*Quattara*" بأن العولمة ماهي إلا اندماج بين اقتصاديات العالم من خلال التجارة والتدفقات المالية وتبادل التكنولوجيا والمعلومات بالإضافة إلى حرية انتقال الأفراد، ويشير إلى أن هذا الاندماج تظهر آثاره من خلال أهمية التجارة ورأس المال[4].

---

[1]- مصطفى نايلي، التكتلات التجارية والاقتصادية والإقليمية وأثرها على الشركات والمؤسسات العربية، ندوة اتجاهات عولمة الاقتصاد وأثرها على الشركات والمؤسسات العربية، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة 28-30 سبتمبر 1996، ص 52.

[2]- رحيم حسين، التناقضات الكامنة في العولمة الاقتصادية، المركز الجامعي عمار ثلجي، العدد1، الأغواط، ماي 2001، ص80-81.

[3]- إكرام عبد الرحيم، التحديات المستقبلية للتكتل الاقتصادي العربي، مكتبة مدبولى، ط1، القاهرة،2002، ص 46.

[4]- فؤاد ابوستيت، التكتلات الاقتصادية في عصر العولمة، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 2004، ص119.

ولقد أصبح في العالم اتجاه قوي نحو الاندماج والتكتل الإقليمي أو القاري لتقليل الخسائر واقتسام المنافع بدلا من الشرذمة والانفراد والتي قد تكون عرضة للاستغلال والهيمنة بكل أشكالها المعروفة.

ويقول كثيرون إن التجمعات الجديدة سوف تمثل وسيلة طويلة المدى للدول الفقيرة لمقاومة المحاولات المستقبلية التي تقوم بها الدول الأكثر نفوذا لتمرير قواعد تفيد - في المقام الأول- الشركات الدولية، والموجودة في الغالب في الدول الصناعية.

وتهدف التكتلات الاقتصادية إلى التمتع بوفورات الحجم الكبير، سواء الوفورات الناشئة عن حجم الإنتاج فيما يسمى بالوفورات الداخلية أو الوفورات الخارجية التي تتولد من عوامل أخرى خارج نطاق المؤسسة.

وإن التجارة البينية للمجموعات المختلفة من التكتلات في تطور مستمر، والصادرات البينية تتزايد نسبتها من إجمالي الصادرات كما يوضحه الجدول الموالي:

جدول رقم 3 : التجارة البينية لمجموعات إقليمية سنة *1996* .

المجموعة	الصادرات البينية إلى مجموع الصادرات	المستوردات البينية إلى مجموع الاستيراد
Eu	62	64
Nafta	47	40
Asean	24	20
Mercosur	20	18

Source: UN, **World Economic and Social Survey**, Geneva, 1997,p70.

يتبين من خلال الجدول أن أكبر تجارة بينية هي بين دول الاتحاد الأوربي بالدرجة الأولى، حيث تفوق *60 %* من إجمالي التجارة، ثم دول النافتا بالدرجة الثانية، وبالتالي يتجه العالم نحو التكتلات.

والسؤال الذي يطرح: هل العالم يتجه نحو الانقسام إلى تكتلات بدلا من الانفتاح على التجارة الدولية؟، وما موقع الدول العربية من هذه التكتلات؟

أولا- التكتلات الإقليمية الغربية الكبرى:

1- الاتحاد الأوروبي:

وهو أول الأقطاب الجهوية، يضم حوالي *450* مليون نسمة من السكان، وتشمل ثاني أكبر تمركز اقتصادي في العالم بعد الولايات المتحدة الأمريكية، [1] حيث إنه منذ *1999* تبنت *13* دولة أوربية استخدام عملة مشتركة تسمى "اليورو" مما أدى إلى تدفق رؤوس أموال بحرية عبر الدول لتمويل المشاريع الضخمة أكثر سهولة، وأدى إلى كثير من التحالفات والاندماجات بين الشركات، وسوف تكون هناك ميزة تنافسية للمنتجات الأوروبية بسبب إلغاء الحواجز التجارية بين الدول الأعضاء وتوفر الشركات الاستشارية التي توفر الخدمات المعلوماتية، وفي سنة *2004* انضمت إلى الاتحاد الأوروبي عشر دول أغلبها من أوروبا الشرقية وهي: التشيك، استونيا بلغاريا لاتفيا لتوانيا بولونيا سلوفاكيا سلوفينيا إضافة إلى قبرص ومالطة من دول البحر المتوسط، وبالتالي توسع إلى *25* دولة ورشحت بشكل رسمي *3* دول هي رومانيا وبلغاريا وتركيا.

ويعد الاتحاد الأوربي الأكبر تجاريا على مستوى العالم، حيث أنه المصدر العالمي الأول للسلع والخدمات بقيمة *973* مليار أورو للسلع المصدرة و*291* مليار أورو للخدمات المصدرة وهذا في سنة *2001*، والمصدر الأول للاستثمار الأجنبي المباشر بمبلغ *362* مليار أورو في سنة *2000*، وتجارته الدولية تشكل *14%* إلى *15%* من الناتج الداخلي الخام وهذا في سنة *2000*.[2]

وقد انتهجت التجربة الأوربية نموذج التكامل الاقتصادي السوقي التبادلي الذي يتلاءم مع أوضاعها الاقتصادية، ويعود هذا إلى: [3]

- التقارب بين معدلات النمو الاقتصادي.
- تشابه الهياكل الاقتصادية للدول الأعضاء؛
- توفر قاعدة قوية ومتقدمة للبنية الأساسية؛

ويمثل الاتحاد الأوربي نموذج العمل الاندماجي الأكثر تقدما في عالم اليوم .

---

[1]- صلاح الدين حسن السيسي، الاتحاد الأوروبي والعملة الأوربية الموحدة (اليورو)، السوق العربية المشتركة: الواقع والطموح، عالم الكتب، ط1، القاهرة، 2003، ص37.

[2] -Jacques Fontanel, géo économie de la globalisation, OPU, Algérie, 2005, p206.

[3]- حاتم سامي عفيفي، التجارة الخارجية بين التنظير والتنظيم، ط2، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة،1994، ص 389.

2- تكتل النافتا (*NAFTA*): تعتبر منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية ثاني الأقطاب الجهوية، حيث بدأت نشاطها في أول جانفي *1994*، تضم أكبر تكتل تجاري ثلاثي (أمريكا، كندا، المكسيك) وتشير التوقعات إلى انضمام قادم لدول أمريكية جنوبية أخرى.

وقد جاءت كتوسيع لاتفاقية التجارة الحرة التي أبرمت في سنة *1989* بين الولايات المتحدة الأمريكية وكندا، حيث إنه منذ *1990* دخلت المكسيك في مفاوضات مع الولايات المتحدة، تم توقيع اتفاقية ثنائية مماثلة لتلك التي وقعتها مع كندا، ومنذ *1992* تحولت إلى مفاوضات ثلاثية تجمع الدول الثلاث، وتم تشكيل منطقة تجارة حرة لأمريكا الشمالية كأكبر تكتل تجاري يضم *413* مليون نسمة بناتج محلي إجمالي *11080*مليار دولار أمريكي سنة *2000*، وهذا التكتل يقف عند مرحلة إقامة منطقة تجارية دون أن يتعداها إلى السوق المشتركة[1]، ولقد تطورت التجارة البينية لأعضائه حيث عرفت زيادة في الصادرات بين *1990-1999* من *41.4%* إلى *54%* والواردات من *33.2%* إلى *40.8%* وفي نفس الفترة علما أن حصة التجارة البينية للأعضاء تتجاوز *9%* من التجارة العالمية ، [2] وبالتالي تضاعف التبادل مابين هذه البلدان الثلاث، وبلغ مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر الخارج لهذه البلدان أكثر من *1000* مليار دولار مما أدى إلى انخفاض البطالة. [3]

إن ما يميز هذا التكتل هو التباين الاقتصادي والاجتماعي فكندا تمتع بموارد طبيعية كبيرة لم تستغل بعد والمكسيك يتميز بالإمكانيات البترولية الكبيرة والعمالة منخفضة الأجور والولايات المتحدة تتميز بتكنولوجيا متطورة وصناعة متقدمة وإمكانيات مالية ضخمة، وتسعى هذه المنطقة لتحقيق الأهداف التالية:[4]

- التحرير التصاعدي لتجارة السلع .
- إزالة القيود على التجارة في العديد من الخدمات المالية؛
- تحرير سياسات الاستثمار في السلع والخدمات؛
- الالتزام بتقوية وتعزيز حماية حقوق الملكية الفكرية؛
- الالتزام بتطبيق قوانين المنافسة والتوصل لإجراءات تفصيلية لتسوية المنازعات.

---

(1) - Jaque Téniers, intégration régionales et mondialisation : complémentarité ou contradiction, notes et études documentaires, n^{0}5170-71, mai-juin 2003, p37.

(2) - Christian Deblok, intégration des Amériques ou intégration à l'économie américaine groupe de recherche en intégration continentale, disponible sur le site : http://www.unites.ugam.ca/gric.html.

(3) - Jacques Fontanel, op. cit , p210.

(4)- أسامة المجدوب، العولمة والإقليمية: مستقبل العالم العربي في التجارة الدولية، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة،1999، ص 73.

وتعد آثار النافتا كمنطقة تجارة حرة أقل من الآثار الناجمة عن اتفاقيات الاتحاد الجمركي، فهي لا تطبق تعريفة جمركية موحدة أو سياسة تجارية مشتركة للدول الأعضاء، ولأعضائها الحرية الكاملة في الدخول في اتفاقيات مع شركاء أجانب خاصة في الدول النامية وهكذا تجد المكسيك قد وسعت نطاق ترتيباتها التجارية التفضيلية مع دول أمريكا اللاتينية كولومبيا وفنزويلا في إطار مجموعة الثلاثة أو مع دول أمريكا الوسطى.

3- الهادي الآسيوي: وهو القطب الثالث الذي يتمحور حول مجموعة من الاقتصاديات الفاعلة (اليابان، كوريا سنغافورة، تايوان، الصين، تايلاندا، ماليزيا وهو مشروع لتنظيم تجاري أنشئ في سنة *1967* وكان الهدف منه إنشاء منطقة تبادل حرة في سنة *1992* ثم منطقة استثمار آسيوية في سنة *1998* [1]، حيث ارتفعت المبادلات التجارية بين هذه البلدان ووصلت نسبة المبادلات البينية في المنطقة من *58%* سنة *1980* إلى *65%* سنة *1992*، إضافة إلى تدفق الأموال الخارجية ذات الأصل الياباني على اقتصاديات المنطقة.

4- الأفتا: أنشئ هذا التكتل الاقتصادي سنة *1960* بمعاهدة استوكهولم باسم " *Urobian Free Trading Area*" منطقة التجارة الحرة الأوربية، وتشمل كل من إنجلترا والدانمارك والسويد والنرويج والنمسا والبرتغال وايرلندا، وهدفها التحرير التدريجي لتبادل المنتجات الصناعية [2].

ثانيا - محاولات التكامل الإقليمي العربي:

سيتم تناول بعض تجارب وجهود التكامل الاقتصادي العربي على النحو الآتي:

1- اتحاد المغرب العربي:

أنشئ في *17* فيفري سنة *1989* بموجب معاهدة مراكش التي تضبط مؤسسات الاتحاد وآليات عمله ويضم كلا من الجزائر وليبيا وموريتانيا والمغرب وتونس وتهدف إلى السوق المشتركة.

وقد كان أول اجتماع لمجلس الرئاسة المغاربي سنة *1990* ولقد أوصى برزنامة لتحقيق أهداف الاتحاد وفقا لأربعة مراحل كما يلي:[3]

- إقامة منطقة تبادل حر سنة *1992*.
- إقامة اتحاد جمركي سنة *1995*؛
- إنشاء سوق مغاربية مشتركة سنة *2000*؛

---

(1) - Jaques Fontanel, op.cit, p214.

(2)- صلاح عباس، العولمة في إدارة المنظمات العالمية، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية،2003، ص18.

(3) -Fathalla Oualallou, après Barcelone: le Maghreb est nécessaire, édition l'harmattan, 1996, p144.

- الوصول إلى إرساء اتحاد اقتصادي كآخر مرحلة للاتحاد المغاربي.

ولكن بقيت حبرا على ورق.

وهناك العديد من الاتفاقيات الثنائية والمشاريع المشتركة تمت خلال الفترة *1983-1988* حوالي *49* معاهدة شملت مجالات وميادين مختلفة (صناعة، تجارة، بنوك، صحة، نقل.

العوائق التي تواجه الاتحاد:

♦ ضعف الاستثمارات المغاربية وهروب نسبة من الأموال المغاربية نحو الخارج إذ تشير بعض التقديرات أن الأرصدة المغاربية في الخارج تتراوح مابين *110* و*300* مليار دولار أي بين ضعف وستة أضعاف حجم مديونية بلدان الاتحاد [1].

♦ اختلال الهياكل الاقتصادية للدول المغاربية؛ حيث إن معظمها تعتمد على سلعة واحدة أو عدد قليل من السلع، إضافة إلى تشابه الهياكل الإنتاجية مما جعلها في حالة تنافس وليس تكامل؛

♦ تنامي الضغوط الخارجية على الأنظمة المغاربية نظرا لارتباطها القوي بالاقتصاديات الغربية بحكم عامل الهيمنة السياسية والعسكرية والاقتصادية للدول المتقدمة ؛

♦ ضعف التجارة الخارجية لهذه الدول؛

♦ تعاني هذه الدول من أزمة مديونية حادة أثرت على مستوى تنميتها؛

♦ تعاني من ارتفاع معدلات البطالة؛

♦ الخلافات السياسية بين بعض الدول أصبحت حجر عثرة في ميدان تطبيق الأهداف المسطرة.

♦ التبعية الهيكلية في مجالات النشاط الاقتصادي وخصوصا الصناعي على الأسواق الخارجية وخاصة السوق الأوربي؛

♦ إن الصناعة في دول المغرب العربي تنافسية وليست تكاملية نتيجة تشابه في النسيج الصناعي.

2- السوق الخليجية المشتركة:

يعتبر أحدث التجمعات الإقليمية في الوطن العربي وأكثرها استقرارا، وتهدف هذه السوق إلى توحيد السياسات الاقتصادية للدول الأعضاء وتنمية النشاط الاقتصادي داخل

---

(1) -Renaud Derochebrune, le Maghreb compliqué, revue jeune Afrique ,39e année, 21/27 décembre 1999, p41.

حدود المجموعة، فضلا عن زيادة الاستقرار الاقتصادي وتحسين مستوى المعيشة وتوثيق الروابط بين دولها.

وبعد اجتماعات متعددة وفي *9* مارس سنة *1981* عقد في سلطنة عمان اجتماع لوزراء خارجية دول الخليج العربية وهي (المملكة العربية السعودية، دولة الإمارات، البحرين، قطر، الكويت، سلطنة عمان) اجتماعا تم فيه التوقيع على النظام الأساسي للمجلس، ولقد تم الاتفاق على إزالة العوائق والقيود أمام حرية التجارة وتنقل عناصر الإنتاج، ولقد تم إنشاء اتحاد جمركي بين هذه الدول في سنة *2003*، ولكن هناك العديد من المشاكل التي تقع كحجر عثرة في طريق هذا التكتل يذكر منها مايلي:

- استمرار التوتر في المنطقة (حرب الخليج).
- إن أهم خاصية تميز الاقتصاديات الخليجية هو اعتمادها على سلعة وحيدة وهي النفط الأمر الذي يصعب عملية التبادل ويجعلها اقتصادياتها معرضة للتقلبات تبعا لأسعار النفط؛
- ضعف الإرادة السياسية لدى أعضاء الاتحاد؛
- عدم التقيد بتوصيات القرارات المتخذة من طرف المجلس الأعلى للتكتل؛
- مشكلات الحدود بين بعض دول التكتل؛
- تعاني من الانكشاف الخارجي فهي دول مستوردة ضخمة للسلع الغذائية والرأسمالية؛

وبالتالي لابد أن تعمل دول مجلس على توفير الإرادة السياسية لتحقيق التكامل الاقتصادي، لأن الاتحاد أصبح ضرورة ملحة تفرضها العولمة.

إن العالم العربي يعاني من الصراعات السياسية المفتعلة بفعل حالة الانفصام بين الأنظمة الحاكمة وبين الأغلبية الجماهيرية، إضافة إلى تفاوت الدول العربية من حيث درجات النمو الاقتصادي، وهناك سبب أخر أكثر أهمية ألا وهو تداخل الأهداف السياسية مع القرارات الاقتصادية ناهيك عن التبعية الاقتصادية والمالية للبلدان العربية التي تعيق التكتلات العربية .

إن التكتلات الاقتصادية إذا تكونت في الدول النامية فسيكون لها آثارها الايجابية على كل دول التكتل الاقتصادي فيما يتعلق بالمكاسب الاقتصادية فيما بينها، وكذلك عند التفاوض مع التكتلات الاقتصادية الأخرى فإنها ستحصل على مميزات ومكاسب في المعاملات

الاقتصادية الدولية أفضل من دخولها فرادى –سيحدث التنسيق بين التكتلات الاقتصادية الثلاثة القوية (أوربا أمريكا الشمالية آسيا) على اقتسام أسواق العالم .

بناء على ما سبق يتضح جليا أن المناطق الإقليمية في العالم تلهث وراء التكتل الاقتصادي بشكل أو بآخر، وكل هذا يؤكد أنه لا مكان لدول فرادى لعالم اليوم، وهذا يطرح ضرورة قيام السوق العربية المشتركة للحد من مخاطر العولمة الاقتصادية على واقعنا الاقتصادي والاجتماعي، ويؤمن قيام كتلة عربية إسلامية اقتصادية تقودها المصالح المشتركة وتكون قادرة على المنافسة بما يؤهل الأقطار الإسلامية للتعامل مع التكتلات الاقتصادية والتجمعات الإقليمية، التي أصبحت ركائز أساسية يستند إليها ما يسمى بالنظام العالمي الجديد، فإذا ما واجهنا القوة الاقتصادية بقوة اقتصادية مقابلة فإننا سنكون مشاركين في العولمة وليس مجرد تابعين للغير، هذا يتم عن طريق الابتعاد عن لغة الشعارات الرنانة وصور المصافحة على شاشات التلفزة، إنه يتم عن طريق تجنب مشاكل عدم الاستقرار السياسي لأنها تهدد الاستقرار الاقتصادي، ولابد من العمل على إعادة استرجاع وجذب الفوائض المالية المغاربية والخليجية من الخارج.

وتبدو خطورة التحدي الذي تجسده هذه التكتلات الإقليمية في المحورين التاليين:

- – توسيع الشراكة المنتمية لإحدى دول التكتل لتشمل أسواق الدول الأعضاء وهذا يعني زيادة التعاملات التجارية البينية بين شركات دول الأعضاء في التكتل وفق مزايا تفضيلية متبادلة هذا مع تقليص صادرات المؤسسات العربية باستثناء البترول.
- – على ضوء التعاون المشترك بين شركات تنتمي لنفس الصناعة بالدول الأعضاء وانفتاح أسواق التكتل أمام شركات الدول الأعضاء ستكتسب هذه الشركات مزايا وقدرات تنافسية أفضل من التي قد تتاح لشركات الدول الأخرى خارج نطاق هذه التكتلات ومنها الشركات العربية.

المبحث الثالث: أنواع العولمة الاقتصادية

إن الشكل الأول التقليدي للعولمة تَكَوَّنَ بفضل التحولات التجارية، فالتجارة العالمية للمنتجات تزايدت في الحجم وبلغ متوسط النمو السنوي *6%* خلال الفترة *1950-1997*، وهي بهذا قد حققت تطورا أكبر من الإنتاج العالمي للمنتجات الذي تطور بـ *3,7%*، والتبادلات التجارية تزايدت بـ *1,6* مرة أكثر من الإنتاج، وتطورت نسبة التجارة الخارجية في *PIB* من *16,6%* إلى *24,1 %* مابين *1985-1997*، وهذا المؤشر في البلدان النامية تجاوز من *22,8 %* إلى *38%* لنفس الفترة .

الشكل الثاني للعولمة هو العولمة الصناعية، فقد بلغ إجمالي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر (*IDE*) حوالي *1%* من *PNB* العالمي في سنة *1980*، ووصل إلى *2,5 %*في سنة *1997*، وقد نما الاستثمار الأجنبي المباشر بصفة جيدة، حيث تعدى *253* مليار دولار في سنة *1994* إلى *649* مليار دولار سنة *1998* بحيث تضاعف بـ*2,5* خلال *5* سنوات، يضاف إلى ذلك الاندماج والامتلاك؛ فحسب الأمم المتحدة (*CNUCED*) المبلغ الإجمالي لها وصل إلى *411* مليار دولار سنة *1998*، بحيث ارتفعت نسبته بـ *74%* مقارنة بسنة *1997* وكذلك ارتفعت بـ *47%* مقارنة بسنة *1996*.[1]

وبصفة عامة هناك ثلاثة روافد رئيسية للعولمة الاقتصادية تتمثل في العولمة الصناعية والعولمة المالية والعولمة التجارية.

المطلب الأول: مفهوم العولمة المالية وأسبابها

أولا- تعريف العولمة المالية:

العولمة المالية هي نتيجة الإستراتيجية العالمية للمؤسسة؛ لأن القطاع المالي يتبع النشاط الإنتاجي، عرفها المفكر "*D.Plihon*" بأنها: « مخطط لإقامة سوق شاملة ووحيدة لرؤوس الأموال بحيث تتلاشى في ظلها كل أشكال القيود الجغرافية والتنظيمية لتسود بذلك حرية التدفقات السلعية والمالية من أجل ضمان أفضل تخصيص لرؤوس الأموال بين مختلف المناطق وقطاعات النشاط في أثناء البحث عن العوائد وتقليل المخاطر».[2]

---

[1]- M.Raland Blum, rapport d'information: commission des affaires étrangères, sur la mondialisation, disponible sur le site: http:// www. assemblée- nationale .fr

[2]- Dominique Plihon, les banques (nouveaux enjeux,nouvelle stratégies), notes et études documentaires , n^{0}5078, la documentation française, Paris,1998, p81.

وتتمثل العولمة المالية في ذلك التشابك والترابط شبه الكامل للأنظمة النقدية والمالية لمختلف الدول والذي بدأ يتجسد أكثر فأكثر مع تطبيق إجراءات التحرير المالي ورفع الحواجز في الولايات المتحدة وبريطانيا ما بين *1979* و*1982*، ثم في باقي الدول الصناعية, وتطبيق أسعار الصرف المرنة وتحويل الديون العمومية إلى أوراق مالية، وهي حديثة النشأة نسبيا فعمرها لا يتجاوز *40* سنة على أكثر تقدير.[1]

ويمكن الاستدلال على العولمة المالية بمؤشرين هما:[2]

- المؤشر الأول والخاص بتطور المعاملات عبر الحدود في الأسهم والسندات في الدول الصناعية المتقدمة، حيث تشير البيانات إلى أن المعاملات الخارجية في الأسهم والسندات كانت أقل من *10%* من الناتج المحلي الإجمالي في هذه الدول سنة *1980*، بينما وصلت إلى ما يزيد عن *100%* في كل من الولايات المتحدة وألمانيا في سنة *1996* والى ما يزيد عن *200%* في فرنسا وايطاليا وكندا في نفس السنة.
- المؤشر الثاني والخاص بتطور تداول النقد الأجنبي على الصعيد العالمي، فالإحصائيات تشير إلى أن متوسط حجم التعامل اليومي في أسواق الصرف الأجنبي قد ارتفعت من *200* مليار دولار أمريكي في منتصف الثمانينات إلى حوالي *1.2* تريليون أمريكي في سنة *1995* وهو ما يزيد عن *84%* من الاحتياطات الدولية لجميع بلدان العالم في نفس السنة.

وتتمثل العولمة المالية في انتقال رؤوس الأموال عن طريق شراء الأسهم وبيعها والسندات ومختلف الأوراق المالية من المؤسسات المالية أو البورصات، ولقد ساعد على تطوير هذا الشكل من أشكال العولمة الأنظمة المالية والمصرفية المتطورة وديناميكية أسواق رأس المال بفضل التطور الحاصل في وسائل الاتصال والمعلومات، والامتيازات الضريبية التي تمنحها الدول لهؤلاء المستثمرين، والنتيجة أنه أصبح رأس المال لا جنسية له حيث إن رجال الأعمال في الدول الأقل تصنيعا يشترون أسهما في الشركات الناجحة للبلدان المتقدمة.

إن موجة العولمة المالية الحالية تتميز بكون رؤوس الأموال المتدفقة عبر الحدود الدولية تتصف بالسرعة والتطاير، ويبقى الجزء البسيط جدا منها لأغراض استثمارية ويتميز

---

[1]- جبار محفوظ، العولمة المالية وانعكاساتها على الدول النامية، مجلة العلوم الاجتماعية والإنسانية، جامعة باتنة ، العدد7، ديسمبر 2002، ص185.

[2]- رمزي زكي، العولمة المالية، دار المستقبل العربي، القاهرة، 1999، ص80-81.

بدرجة عالية من التوريق وهي صفة مقبولة عند المستثمرين الأجانب لأنها بذلك تكون متمتعة بدرجة كافية من السيولة مما يساعدها على التحرك بسرعة من بلد إلى آخر في حالة الشعور بحدوث أزمات أو مخاطر، والتجربة في العقدين الماضيين تدل على أن الأسواق المالية الدولية عرضة لتقلبات يتعذر التنبؤ بها ولازمات مكلفة وللعدوى هذا ما أكدته بشدة الأزمات المالية التي أصابت تايلندا واندونيسيا وكوريا خلال النصف الثاني من سنة *1997*، وروسيا والبرازيل في *98 - 1999* فالعولمة المالية تنطوي أيضا على مخاطر جسيمة؛ لأن عدم الاستقرار في بلد ما يمكن أن ينتشر أيضا بسرعة إلى بلدان أخرى.[1]

لا يخلو أي كلام عن العولمة المالية إلا وذكرت الأزمة المالية الآسيوية، وحتى يمكن معرفة أسبابها لابد من التطرق إليها في العنصر الموالي.

ثانيا- أزمة النمور الأسيوية:

هناك من يدعو التطور الذي وصلت إليه النمور الآسيوية بالمعجزة الاقتصادية بسبب الاستثمارات الأجنبية والدعم الخارجي، إضافة إلى السياسة الحكومية المتميزة، ولكن منذ منتصف سنة *1997* تعرضت إلى أزمة اقتصادية مالية تمثلت في تدهور أسعار صرف العملات الوطنية مقابل الدولار مما أدى إلى انهيار المؤسسات المالية بسبب عدم القدرة على تسديد القروض، وبدأ المستثمرون الأجانب بسحب أموالهم بسبب المبالغة في الانفتاح على الاقتصاد العالمي وإلى الدور الذي لعبته الولايات المتحدة الأمريكية في تفكيك النموذج الموالي للنموذج الياباني، ولإخراجها من هذه الأزمة تدخلت الولايات المتحدة بتقديم صفقات مالية ضخمة من طرف صندوق النقد الدولي و هو صراع اقتصادي على المنافع المادية.

فما هي أسباب هذه الأزمة المركبة؟

ترجع هذه الأزمة إلى عدة أسباب مركبة ومتداخلة، فهناك من اعتبر نشوبها بفعل رأسمالية المحسوبية؛ وهي نوع من رأسمالية غير نظامية تلعب فيها شبكات المعارف والأصدقاء والأقرباء دورا طاغيا في تقرير العلاقات الاقتصادية.[2]

---

[1]- مالكولم نايت، الدول النامية والتي تمر بمرحلة انتقال تواجه العولمة المالية، مجلة التمويل والتنمية، صندوق النقد الدولي، واشنطن ، يونيه 1999، ص32.

[2]- عبد الحكيم مصطفى الشرقاوي، مرجع سابق، ص95.

وهناك من يرجعها إلى السحب الفجائي للأرصدة قصيرة الأجل من جانب المستثمرين الغربيين، والبيع المبكر واسع النطاق في البورصات الأجنبية وأسواق الأسهم من جانب المضاربين، وبالتالي نتيجة رؤوس الأموال الساخنة التي تدخل وتخرج بسرعة.

بينما يرى البعض الآخر أن أحد أهم أسباب المشكلة هو استجابة الدول الآسيوية للضغوط الغربية بإزالة القيود على رأس المال قبل خلق المؤسسات الكفيلة بتنظيم السوق والتعامل مع هروب رؤوس الأموال، أو أن التحول السريع من اقتصاد مقفول في بعض الأسواق الصاعدة إلى اقتصاد مفتوح وتوفر الإقراض هو الذي قاد إلى الديون والطاقة الفائضة والمبيعات الخاسرة.[1]

إن الأزمة الآسيوية لعب فيها الذعر دورا كبيرا، والذي غذته الشائعات والأكاذيب التي كان لها دور في عدم وقف الانهيار، لأن الخوف هو خلاصة اقتصاد السوق، فعملية ذعر الدائنين أدت إلى خسارة كل من المدين والدائن إذ يؤدي ذلك إلى خسارة صافية في القيمة السوقية للعملات والأوراق المالية.[2]

إلا أن هناك توافقا متزيدا في الرأي على أن العامل الأساس هو الضعف المالي، وقد شمل هذا العامل عدة جوانب مترابطة، حيث كان كثير من المؤسسات المالية والشركات بالبلدان التي تأثرت بالأزمة يقترض بالعملات الأجنبية بدون تحوط كاف مما جعلها معرضة لأخطار انخفاض قيمة تلك العملات، وهناك قدر كبير من الدين قصير الأجل في حين كانت الأصول طويلة الأجل مما خلق أزمة سيولة، وقد ارتفعت أسعار أسواق الأسهم والعقارات في تلك البلدان بشكل كبير قبل الأزمة، وكثيرا ما كان يتم تخصيص الائتمان بصورة سيئة مما أثار مشاكل في المصارف.[3]

ثالثا- أسباب العولمة المالية:

لقد أدت العولمة المالية إلى ظهور البنوك الشاملة بحيث أصبح بإمكان كل بنك شامل أن يجمع بين وظائف مالية مختلفة وعديدة كان القيام بها في السابق يتم على أساس التخصص أي بمشاركة بنوك تجارية وأخرى استثمارية وشركات تأمين، وذلك نتيجة تبني تعديلات تشريعية جديدة .

---

[1]- احمد عبد الرحمن احمد، مدخل إلى إدارة الأعمال الدولية، دار المريخ، الرياض،2001، ص125.

[2]- المرجع نفسه، ص 79.

[3]- تيموثى لين، الأزمة المالية الآسيوية: ما الذي تعلمانه منها ؟، مجلة التمويل والتنمية، صندوق النقد الدولي، واشنطن، سبتمبر 1999، ص38.

ومن العوامل الأساس التي ساعدت على تطور العولمة المالية ثورتا الاتصالات والمعلوماتية اللتان قلصتا المسافات وجعلتها شبه منعدمة؛ أي إن عمليات الصرف وتحويل رؤوس الأموال من مكان إلى آخر في العالم مهما كان بعيدا أصبحت تتم آنيا، كما أن الثورتين قلصتا تكلفة معالجة المعلومات الضرورية لاتخاذ قرارات توظيف واستثمار رؤوس الأموال وذلك مهما كانت غزارة تدفق المعلومات وكميتها.

وتعتبر السوق المالية الأكثر انفتاحا إذ أصبحت الأموال تحول يوميا وعلى مدار *24* ساعة متواصلة ما قيمته *2000* مليار دولار عبر العالم مترجمة لـ*150000* صفقة دولية، وهذا في سنة *2000*[1].

وهناك عدة أسباب أدت إلى العولمة المالية نذكر منها على سبيل المثال لا الحصر النقاط التالية:

1- التحرير المالي: لقد بدأت عمليات التحرر المالي منذ بداية عقد التسعينيات في العديد من الدول المتقدمة وتمثلت في تطور حجم المعاملات عبر الحدود في الأسهم والسندات في الدول الصناعية المتقدمة.

و مفهوم التحرر المالي له معنيان يمكن توضيحهما كالآتي:[2]

- المعنى الضيق: يقصد به عملية تحرير عمليات السوق المالية من القيود المفروضة عليها والتي تعيق عملية تداول الأوراق المالية ضمن المستويين المحلي والدولي.
- المعنى الواسع: ويراد به مجموعة الأساليب والإجراءات التي تتخذها الدولة لإلغاء أو تخفيف درجة القيود المفروضة على عمل النظام المالي لتعزيز مستوى كفاءته وإصلاحه كليا.

حيث إنه تم الإلغاء التدريجي لكافة الحواجز والقيود التنظيمية المتعلقة بالأنظمة المالية وارتبط ذلك بموجة التوجه نحو الاندماجات في الاقتصاد العالمي هذا من جهة، ونتيجة هيمنة السياسات الليبرالية كسياسات اقتصادية عامة من جهة أخرى، ولقد شمل التحرير المالي كلا من البورصات وأسواق صرف العملات وقطاعات التامين والبنوك. [3]

---

[1] –Tony Clark, l'égemonie des transnationales et ses mécanismes, in Edward Goldsmith et Jerry Mander, le procès de la mondialisation, Fayard ,Paris , 2001, p135.

[2]–عماد محمد علي، عبد اللطيف العاني، اندماج الأسواق المالية الدولية أسبابه وانعكاساته على الاقتصاد العالمي، بيت الحكمة، ط1، بغداد، 2002، ص 148.

[3]- شدا جميل خطيب، العولمة المالية ومستقبل الأسواق العربية لرأس المال، مؤسسة طابا، 2002، ص20.

والعولمة المالية هي وليدة الانفتاح المالي مما أدى إلى وجود تكامل وترابط بين الأسواق المالية من خلال إلغاء القيود على حركة رؤوس الأموال.

2- التقدم التكنولوجي وتصاعد قوة الأسواق المالية: في سنوات التسعينيات ظهرت ثورة تكنولوجية هائلة في الميدان المعلوماتي وخاصة شبكة الانترنيت، وهذا ما أدى بدوره إلى زيادة سرعة رؤوس الأموال من سوق لأخرى، وزيادة الربط بين الأسواق العالمية، وهذا بدوره يؤدي إلى خلق سوق كبير وموحد للمال على المستوى العالمي بحيث يحقق هذا السوق وحدة الزمان (يعمل *24/24* ساعة في كل الأسواق) ووحدة المكان حيث يتم فيه التغلب على الحواجز المكانية بعد أن أصبحت أكثر ارتباطا[1].

3- تصاعد الاختلالات وعدم الاستقرار في الاقتصاد العالمي: خلال سنوات الستينيات والسبعينيات كانت التدفقات المالية الدولية قد اتخذت مسار شمال - جنوب؛ حيث قامت الدول الصناعية بتمويل العجز الهيكلي للدول النامية، ولقد ازدادت حركة نشاط رؤوس الأموال نتيجة الصدمتين البتروليتين سنتي *1974* و*1978*، حيث عبر النظام المصرفي الدولي تم تمويل البلدان النامية غير المنتجة للبترول بفضل إعادة تدوير البتر ودولارات المتراكمة للبلدان المنتجة للنفط. وفي بداية الثمانينات ظهرت أزمة المديونية وأصبح المسار الجديد لتدفقات رؤوس الأموال هو مسار (شمال- شمال) بحيث اتجهت فوائض اليابان وأوربا لتمويل العجز الكبير في الولايات المتحدة الأمريكية وأصبح التمويل من خلال الأسواق المالية الدولية هو السمة الأساس.

ولقد لوحظ الانفصال المتزايد بين النشاطات المالية والاقتصاد الحقيقي في ظل العولمة المالية حيث زادت الصفقات المالية، ويمكن توضيح ذلك بالجدول الآتي:

جدول رقم 4 : تطور الاستثمارات العالمية (بملايير الدولارات)

السنوات	1980-1976	1985-1981	1990-1986	1991	1992	1993
استثمارات مباشرة	39,5	43	162,8	184,5	178,5	173,4
استثمارات المحفظة المالية	26,2	76,6	215,4	339,7	325,9	620,5

Source: Dominique Plihon, **les enjeux de la globalisation financière**, in mondialisation financiers au-delà des mythes, édition Casbah , Algérie, 1997,p76.

(1) - Dominique Plihon ,op.cit, p81.

يلاحظ من خلال الجدول أن النشاطات المالية (الاستثمارات غير المباشرة) تتمثل في الأوراق المالية التي تتزايد بوتيرة أكبر خاصة في سنوات الثمانينيات والتسعينيات، وبلغت ذروتها في سنة *1993*، إذ ارتفعت بـ *5* مرات مقارنة بالاستثمارات المباشرة، وهذا بسبب نمو الأسواق المالية في الدول المتقدمة والدول النامية. ففي هذه الأخيرة هناك أسباب أدت إلى نمو أسواقها المالية بسبب برامج الخصخصة التي طبقتها العديد من الدول النامية نتيجة بيع الكثير من الشركات عن طريق أسهمها في سوق الأوراق المالية وتحرير أسعار الصرف وأسعار الفائدة وإتباع بعض الدول النامية لعمليات المقايضة *SWAP*؛ وهي تعني مقايضة الدين بأسهم، وتشير الدراسات إلى أن الجزء الأكبر من التدفقات المالية اتجه إلى الأسواق الناشئة للدول النامية التي تتميز بمعدلات نمو اقتصادية عالية نسبيا مثل دول آسيا وأمريكا اللاتينية.

رابعا- التطورات المصرفية المعاصرة: يمكن تلخيص هذه التطورات فيما يلي:

1- التركيز المصرفي: وقد عمدت كبرى المصارف الدولية لعملية الاندماج فيما بينها لتكوين قوى مصرفية كبيرة في أسواق المالية الدولية من أجل القيام بالعديد من الخدمات المالية وعمليات الاستثمار وخدمات التأمين وزيادة الاقتراض المصرفي لتغطية نسبة من استثمارات الدول المتقدمة ومن استثمارات الشركات متعددة الجنسيات، ومن صادرات السلع للدول النامية مع الدول الصناعية، ونتج عن عمليات الاندماج نقص عدد البنوك مع زيادة حجمها وبالتالي سيطر عدد صغير منها على النظام المصرفي.

2- الشمولية: لقد تم عولمة المصارف وتم الاتجاه إلى المصرف الشامل؛ وهذا بسبب عدد من العوامل يذكر منها زيادة عمليات الخصخصة في أغلب دول العالم خاصة مع تطبيق برامج الإصلاح الاقتصادي وفق وصفة صندوق النقد الدولي والبنك العالمي، وبداية العمل بأسس المنظمة العالمية للتجارة[1].

3- الدولية: لقد اتجهت البنوك الأوربية إلى الدولية لعدة أسباب من بينها أن هذا التطور الكبير يقدم الفرص الأساسية لنمو البنوك، ويقابل احتياجات العملاء، ويشبع رغبتهم وأيضا يمكن البنوك الأوربية من مواجهة البنوك الأمريكية التي سلكت هذا الاتجاه.

[1]- جيرد هاوسلر، عولمة التمويل، مجلة التمويل والتنمية، صندوق النقد الدولي والبنك الدولي للإنشاء والتعمير، عدد مارس 2002، واشنطن، ص 10-12.

4- التداخلية: حيث زادت نفوذ البنوك وقوة تأثيرها بأكثر مما ينبغي، ولقد تزامنت عولمة المصارف مع معلوماتيتها؛ حيث تم تطبيق شبكة "*SWIFT* "[*] كنظام اتصال متطور بإدخال مقاييس مصرفية موحدة.

يضاف إلى ذلك أن إجراءات العولمة المالية تعتمد على القواعد الثلاثة " *les règles des trois D*":[1]

- *Désintermédiation* تقلص دور الوساطة في التمويل.
- *Déréglementation* إزالة القيود التنظيمية.
- *Décloisonnement* عدم الفصل بين أقسام أسواق رأس المال.

في ظل العولمة يتم إسقاط حاجز المسافات بين الدول وهذا ما يؤدي إلى حدوث التأثير والتأثر المتبادلين. وهذا يعني وجود تأثير من كل من الطرفين على الآخر، مما يؤدي إلى زيادة درجة التعرض للصدمات الاقتصادية الوافدة من الخارج، إضافة إلى سرعة انتقالها سواء كانت إيجابية أو سلبية مثل ما حدث في الأزمة الآسيوية حينما انتقلت من تايلاند إلى باقي النمور الآسيوية كماليزيا وإندونيسيا وكوريا.

ويعتبر عدم الاستقرار الأسواق في زمن العولمة المالية أمرا حتميا يواجه الدول التي لا خبرة لها في اقتصاد السوق؛ لأن الأسواق المحلية أصبحت تتأثر بصورة متزايدة بالعوامل الخارجية.

يستوجب على الدول النامية قبل الاندماج في العولمة المالية أن توفر الشروط الملائمة لذلك خاصة وأنها تتميز بضعف بنية جهازها المصرفي ونقص الشفافية في ممارسة النشاط الاقتصادي، مما يؤدي في كثير من الأحيان إلى خلق أزمات مالية مثلما حدث في المكسيك والبرازيل وروسيا، بالرغم ذلك أن هذه الدول تجاوزتها بفضل الإعانات المقدمة من طرف صندوق النقد الدولي؛ حيث تحصلت روسيا على مبلغ قدره *15* مليار دولار والبرازيل على دعم قدره *30* مليار دولار وجنوب شرق آسيا على دعم قدره *50* مليار دولار. [2]

---

[*]–هو اختصار لـــ Society for World InterbankTelecommunication :يتمثل في شبكة دولية للاتصال بين المصارف، وهي عبارة عن مؤسسة تعاونية مقرها بمدينة بروكسيل لا تهدف إلى الربح، وهي موزعة على مختلف أقطار العالم وتعمل بطريقة الدفع عن طريق شبكة سويفت 24سا24سا و7ايام على 7 أيام.

[1] - Abdelmadjid Bouzidi, les années 90 de l'économie algérienne, édition ENAG, Algérie, 1999, p209.

[2] - Zahir Fares, économie et mondialisation : quelle place pour l'Algérie dans la mutation profonde ? , conférence méditerranée-Europe du 9-11/3/2001, p26.

يمكن للعولمة المالية أن توفر لمؤسسات البلدان النامية الحصول على التمويل اللازم بتكاليف منخفضة، ومن مخاطرها هروب رؤوس أموال الدول النامية للخارج واستفحال ظاهرة تبييض الأموال نتيجة حرية دخول وخروج رؤوس الأموال، وستؤدي دورا أساسا في درجة تبعية الدول المتخلفة للدول المتقدمة فيما يتعلق بالمديونية الخارجية؛ إذ أصبحت تلك الديون أدوات مالية تتدوالها البنوك والمؤسسات المالية العالمية، وهذا يؤدي إلى عدم ثبات الدول الدائنة، وبالتالي احتارت الدول المدينة فيما يتعلق بالدولة أو الدول التي تتبعها من حيث ملكية رؤوس الأموال، ولا تملك أي دولة اليوم القدرة على مواجهة العولمة، وبذلك تبدو وكأنها خيار لا مفر منه للاندماج المطلق فيها دون وعي أو الانعزال المطلق، وكلاهما انتحار حضاري، ولابد من انتهاج طريق وسط بين الأمرين.

ومن سلبيات العولمة المالية إمكانية انتقال الصدمات من بلد لآخر، وهذا يعتمد على درجة الترابط وعمقه بين الدول المختلفة، وهو ما يجب أن يأخذه صانع السياسات الاقتصادية في الدول العربية بعين الاعتبار، وخير دليل على ذلك أن العالم اليوم يمر بأزمة مالية عالمية بسب طرف واحد هو الولايات المتحدة الأمريكية، وهذا ما يدفعنا إلى محاولة معرفة أسباب الأزمة لأنها متعلقة أساسا بالجانب المالي؛ فقد ساهم الانتعاش الاقتصادي في الولايات المتحدة المدعم بانخفاض الفائدة إلى قيام العديد من المؤسسات المالية الوسيطة بدعم فكرة إعطاء قروض سكنية، وأمام هذه الحالة كان المقترض يشعر بالأمان مع ارتفاع أسعار العقارات وذلك لاستطاعته استعادة القروض، لكن عندما بدأت أسعار العقارات تنخفض ظهرت بوادر حالات الخوف من عدم إعادة القروض، ونتج عنه استحواذ المقرضين لهذه البيوت المرهونة لصالح البنك وبالتالي التصرف فيها بعرضها في السوق (الرهن العقاري)، مما أدى إلى انهيار سعر البيوت؛ لأنه كلما زاد العرض انخفضت الأسعار، وبناء عليه أعلنت عدة مصارف كبرى على انخفاض كبير في أسعار أسهمها فحدثت الأزمة، وظهرت عدم الثقة فقام الكثير من المستثمرين بسحب أموالهم من البنوك، وبالتالي نتج عنها خسارة العديد من البورصات للأسهم، وخوفا من إفلاس البنوك ولتفادي تفاقم الأزمة قامت الولايات المتحدة بإعداد خطة لإنقاذ النظام المالي وبذلك قام البنك المركزي الأمريكي بضخ مبلغ *750* مليار دولار وبالتالي تدخلت الدولة للخروج من بوتقة الأزمة وإعادة التوازن للنظام المالي العالمي، لكن رغم ذلك أفلست شركتان من شركات التأمين العملاقة في ميدان التأمين العقاري إضافة إلى إفلاس بنك "*Lehman Brothers*"، حيث تم إعلان ذلك اليوم بيوم "الثلاثاء

الأسود" تذكيراً بيوم الاثنين الأسود سنة *1929*، وبالتالي اهتزت الثقة في النظام المالي الأمريكي، وقد أقدمت بريطانيا على إجراء بعض التأميم الجزئي لأكثر ثلاثة بنوك، إضافة إلى إعادة النظر إلى الفلسفة الاقتصادية التي يعمل بموجبها الاقتصاد الغربي والمعتمد على مبدأ الحرية الاقتصادية، و من ثمة تم إعادة الاعتبار للدولة وتدخلها في الحياة الاقتصادية بدلا من الاعتماد على اليد الخفية، وبأن الأسواق لابد لها من منظم يعمل على تنظيمها لأنها تفتقد الكفاءة لتنظيم نفسها بنفسها كما يدّعي أصحاب الحرية الاقتصادية، ونتيجة هذا بدأت تظهر بوادر جديدة لتحول الاهتمام إلى القطاع الإنتاجي ولاسيما الصناعي منه.

المطلب الثاني: العولمة التجارية

أولا – مفهوم العولمة التجارية:

إن تحقيق السوق العالمية لن يتحقق إلا بزوال الحواجز مهما كانت طبيعتها بين الأسواق الوطنية، وهذا يتحقق تدريجيا في اتجاه شبه خطي محولا السوق القروي إلى سوق حضري فوطني فإقليمي ليكاد يصل إلى العالمي، وهذا يتجسد عن طريق عولمة السوق بواسطة الشركات متعددة الجنسيات والتي تكونت بفعل عولمة العرض وعولمة الطلب كما يلي:[1]

– عولمة العرض: بحيث أصبح بفعل التطور التكنولوجي السريع يمكن الحصول على الإنتاج بكميات كبيرة وفي وقت قصير، وإن عملية البحث والتطوير من اجل الوصول إلى تكنولوجيا جديدة تسمح بتطوير السوق وإمداده.

– عولمة الطلب: نتيجة المعرفة السريعة للمنتجات الجديدة يتكون مستهلكون في القارات الثلاث ويطلبون في الوقت نفسه منتوجا متشابها عن طريق محاكاة الطلب.

والسوق هو مكان التقاء العارضين والطالبين، وقد يكون المكان مدينة، أو بلدا أو جهة أو حتى قارة، ويكون السوق معولما إذا أمكن شراء أو استيراد كل أنواع المنتجات من أي مكان سواء من طرف السكان المحليين أو الزائرين (الأجانب)، ولا يكون السوق معولما إلا إذا توفرت الشروط التالية:

- ✓ فسح المجال السياسي والاقتصادي للسوق أمام المنتجين في كل الدول؛

[1]-Jean Louis Muchielli, op.cit, p98-99.

- ✓ القواعد المطبقة (مع قلتها) تدير بصفة محكمة الصفقات المتعلقة بالاستيراد والتصدير؛
- ✓ الرسوم والتعريفات الجمركية ضعيفة أو منعدمة؛
- ✓ السكان المحليين والأجانب متصفين بالاستعداد لشراء المنتجات الأصلية؛
- ✓ القدرة الشرائية العالية للمستهلكين (المحليين والأجانب)؛
- ✓ قابلية تحويل العملة الصعبة بكل سهولة؛
- ✓ فعالية وكفاءة الأنظمة المصرفية والمالية.

لكن ما يميز العولمة التجارية هو ظهور شكل جديد من أشكال التجارة الدولية يتمثل في التبادلات داخل المجموعات.

والتساؤل الذي يفرض نفسه على واقعنا هو: هل عولمة المبادلات الاقتصادية هي فعلا عولمة تكافؤ؟، وهل صار العالم فعلا سوقا حرة واحدة أم أن هذه العولمة هي مجرد تقوية للاحتكار الاقتصادي والتجاري والتلويث الطبيعي؟.

ثانيا- تدفق التبادلات التجارية:

لقد وضعت الثورة الصناعية الأسس المناسبة لقيام التجارة الدولية، وكانت من أولى الدول التي انتشرت فيها الاستثمارات بريطانيا، ونتيجة التطور الهائل الذي طرأ على وسائل الإنتاج تم التوسع في البحث عن الأسواق لتصريف السلع المنتجة الفائضة. وقد تطورت المبادلات التجارية باطراد بعد انتهاء الحرب العالمية الثانية إلى يومنا هذا، وبالتالي تطور النمو التجاري بنسبة أكبر من النمو الاقتصادي كما يوضحه الجدول الموالي.

جدول رقم5 : النمو الاقتصادي والتجاري الدولي .

البيان	1913-1870	1950-1913	1973-1950	1998-1973	1998-1870
PIB	2.11	1.85	4.91	4.46	2.71
التبادل الدولي	3.4	0.9	7.88	5.07	3.78

Source: Roland Granier, **la mondialisation n'est pas un phénomène nouveau**, disponible sur le site: http://www.quebecoislibre.org/030510-7.htm

يتبين من خلال الجدول أن النمو التجاري الدولي ارتفع بوتيرة كبيرة مقارنة بنمو النشاط الاقتصادي وهذا بفضل العولمة.

وإذا كانت الميزة الأساس للعولمة الاقتصادية هي زيادة تدفق التبادلات التجارية فإنه يمكن استعراض اتجاهات التجارة السلعية و تدفقاتها الإقليمية والدولية على النحو الآتي:

جدول رقم6 : تطور معدل نمو حجم التجارة العالمية (سلع وخدمات) خلال الفترة *1992-1999* .

السنوات	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
حجم التجارة العالمية (سلع وخدمات)	4,7	3,8	9	9,1	6,7	9,7	4,2	4,6

Source :FMI, **perspectives de l'économie mondiale**, rapport annuel 2000, mais2000,washington,p12.

يتضح جليا من خلال الجدول أن حجم التجارة العالمية في زيادة باستمرار من سنة إلى أخرى بدرجات متفاوتة، ويرجع نمو التجارة العالمية إلى زيادة الطلب العالمي على السلع والخدمات بسبب التحسن المستمر للمحيط الخارجي للعديد من الدول وزيادة الصادرات، فخلال الفترة *1990 – 1997* نمت تجارة السلع العالمية بـــ*7%* ويمكن متابعة نمو وتطور تجارة السلع في الدول على النحو الآتي:

جدول رقم *7* **: معدل نمو تجارة السلع ما بين** *1990 –1997* .

المناطق	نمو تجارة السلع ما بين 1990/1997بـ%	
	الصادرات	المستوردات
العالم	7	7
أمريكا الشمالية	7.5	6
أمريكا اللاتينية	9	13
الاتحاد الأوربي	6	5
البلدان التي في التحول	5	4.5
آسيا	7.6	9
بما فيها اليابان	2.5	5.5

Source: Dany Deschamps, Francis Eynard, **techniques des commerce international**, édition Hachette, Paris,1999, p19.

يتبين من هذا الجدول أن أغلبية الدول استفادت من تطور التجارة وخاصة دول أمريكا اللاتينية ودول آسيا.

وإذا دققنا في تطور التجارة العالمية كقيمة مطلقة فلقد عرفت نموا سريعا خاصة في سنوات التسعينات؛ حيث في الفترة *1991–1995* تزايدت ثلاث مرات وأصبحت أكثر سرعة من تطور الإنتاج، وانتقل مبلغ المبادلات العالمية خلال *35* سنة إلى أقل من *300* مليار دولار سنة *1967*، وإلى *8000* مليار دولار في سنة *2003*، علما أن أغلبية بلدان العالم عرفت درجة

معينة من الانفتاح [1]، و تشير بيانات مؤشر "كيرني" إلى أن حصة التجارة (الصادرات والمستوردات) في الناتج المحلي الإجمالي للبلدان النامية قد ارتفعت بسرعة من *33%* في منتصف الثمانينات إلى *43%* سنة *1996* [2] ، ويعكس ذلك السياسات الإصلاحية ذات التوجه الخارجي من قبل عدد متزايد من الدول النامية، و تحول الاقتصاديات التي كانت مخططة مركزيا صوب اقتصاد السوق.

يضاف إلى ذلك أن نظام العالم يتعقد ويترابط ويتشابك وهذا راجع للعوامل الآتية: [3]

* السباق نحو الاندماج بعد ظهور التكتلات الاقتصادية وهذا ما أدى إلى تخفيض الرسوم الجمركية, وهذا بدوره شجع المبادلات التجارية؛

* نظام الإنتاج أصبح أكثر مرونة وهذا ما ساعد على تبادل السلع والخدمات من كل نوع؛

* التطور التكنولوجي الكبير أدى إلى زيادة المحتوى الفكري للسلع على حساب محتواها المادي وتصغير حجمها وزيادة فعاليتها، وهو ما أدى إلى تقليل الاعتماد على المواد الأولية المصدرة من قبل الدول النامية، والتأثير السلبي على أسعارها، ومن ثم على معدلات تبادل الدول المصدرة لها كما أدى إلى تغيير بنية المبادلات الدولية وتوجه الصادرات نحو المنتجات الجاهزة.

* انخفاض تكلفة النقل الدولية؛ حيث انخفضت تكلفة النقل البحري بين عام *1920* و*1990* بنسبة *70%*، وانخفضت تكلفة النقل الجوي بين عام *1930* و *1990* بنسبة *84* % [4]، إضافة إلى انخفاض تكلفة النقل البري نتيجة الاختراعات.

ولكن هذا التطور في التجارة الدولية يظل دائما في صالح الدول المتقدمة، ولو دققنا في مساهمة الدول النامية في التجارة الدولية فإن الجدول الموالي يوضح ذلك:

---

(1) - Jacques Fontanel, géo économie de la globalisation, OPU, Algérie, 2005, p17.

(2) -A.T. Kearny, globalization index, foreign policy magazine, 2002, p18.

(3) –Jean Paul Rodrigue, l'espace économique mondial: les économies avancées et la mondialisation, presse université de Québec, 2000, p224.

(4)– بول ماسون، العولمة: القصة وراء الإعداد، مجلة التمويل والتنمية، صندوق النقد الدولي، مارس 2002، ص 9.

جدول رقم 8 : توزيع نسبة المشاركة في التجارة الدولية لسنة 2000

البلدان أو المناطق	الصادرات %	المستوردات %
الاتحاد الأوربي	40,4	38,3
جنوب شرق آسيا	12,2	13,2
الولايات المتحدة الأمريكية	11,8	16,1
اليابان	9,8	6,2
أمريكا اللاتينية	4,8	5,4
أوروبا الوسطى والشرقية	3,6	4,3
العالم العربي	3,5	3,4
الصين	1,4	2,6
بلدان لإفريقيا جنوب الصحراء	1,4	1,4
الهند	0,6	0,7
المجمـــــوع	100	100

المصدر: المجلس الإقتصادي والإجتماعي، **مواجهة العولمة ضرورة حتمية بالنسبة للبلدان الضعيفة**، تقرير المجلس الاقتصادي والاجتماعي CNES، الدورة العاشرة، الجزائر،2001، ص18.

من الجدول يتضح جليا أن الأقطاب الثلاثة (الولايات المتحدة، والاتحاد الأوربي، واليابان) تفوق نسبة المبادلات فيها *60%* لكل من الصادرات والمستوردات، وإذا ما أضيفت لها منطقة جنوب، شرق آسيا تصبح أكثر من *70%* أو *75%* من التجارة العالمية، بينما الدول النامية لم تستفد من إجراءات عولمة المبادلات، وكذلك أن نسبة الزيادة في التجارة الخارجية تحسب كمتوسط، وهذا لا يكشف عن درجة التباين في هذا المتوسط، ففي حين زادت نسبة مساهمة شرق آسيا في التجارة الدولية نجد أن نسبة مساهمة إفريقيا جنوب الصحراء في انخفاض مستمر منذ السبعينات من القرن العشرين إلى الآن.

مما سبق يتضح أن منحى اتجاه العولمة الاقتصادية هو في صالح البلدان الرأسمالية المتقدمة، حيث إن هناك *75%* من المبادلات التجارية هي في صالحها.

1- التجارة السلعية واتجاهات تطورها وتوزعها الإقليمي والدولي:

أ- الصادرات العالمية:

لقد تضاعفت الصادرات العالمية بمقدار *18.5* مرة خلال *27* سنة بين سنتي *1970* و*1997*، وتجدر الإشارة إلى أن صادرات الدول الصناعية تضاعفت خلال الفترة ذاتها بمقدار*16.3* مرة والدول النامية بمقدار *24.3* مرة، ولقد تراجعت نسبة صادرات الدول الصناعية إلى إجمالي الصادرات العالمية من *74.2%* سنة *1970*إلى *65.4%* في سنة *1997*، ومرد ذلك مساهمة الدول

النامية التي ارتفعت حصتها من *25.76%* سنة *1970* إلى *34.5%* سنة *1997*، ولهذا الارتفاع أسباب يمكن ذكرها على سبيل المثال على النحو الآتي:

- زيادة صادرات الدول الآسيوية التي تضاعفت بمقدار *65.42* مرة .
- الرفع المحدود للقيود التي تفرضها الدول الصناعية في وجه الدول النامية بعد جولة الارجواي؛
- اتجاه الدول النامية من أجل تشجيع الصادرات؛
- زيادة أسعار البترول في بعض السنوات.

ولعل الشكل الموالي يعطي صورة أوضح حول الاتجاه العام للصادرات السلعية العالمية.

الشكل رقم2 : حجم صادرات العالم السلعية (بلايين الدولارات الأمريكية)

	1	2	3	4	5	6	7
حجم صادرات العالم	62	130	315	2022	1959	3486	5075
السنوات	1950	1960	1970	1980	1985	1990	1995

Source :United Nations, **Conference on Trade and Development** in Handbook of International Trade and Development Statistics, Geneva, United Nations,1997.

يتضح جليا من خلال هذا الشكل أن هناك قفزات عملاقة في حجم التجارة الدولية حيث تضاعفت عدة مرات؛ حيث إن الصادرات السلع زادت بـ *82* مرة بين سنتي *1950* و *1995*، وهذا يدل على سرعة نمو التجارة ويمكن متابعة تطورها من خلال الجدول الموالي.

الجدول رقم 9 : تطور الصادرات السلعية العالمية خلال الفترة 1980-2004 . (بملايين الدولارات)

السنوات	مبلغ الصادرات	التغير	معدل النمو
1980	2033075	-	-
1990	3493575	1460500	72%
1995	5168919	1675344	48%
1999	5705869	536950	10%
2000	6435732	729863	13%
2001	6177370	-258362	-4%
2002	6465239	287869	5%
2003	7490263	1025024	16%
2004	8975589	1485326	20%

Source: UNCTAD ,**Handbook of Statistics2005**, available in the site: http://www.unctad.org

فقد نمت الصادرات العالمية في سنة *2000* بنسبة *13%* مقارنة بسنة *1999*، وفي سنة *2001* انخفضت إلى- *4 %* مقارنة بسنة *2000* وهذا بسبب هجوم *11* ديسمبر وما خلفه من تأثير، ولقد بلغت نسبة نمو الصادرات العالمية في سنة *2004* حوالي *20%* مقارنة بسنة *2003*، علما أنه في سنة *2004* احتلت ألمانيا المرتبة الأولى في حجم الصادرات عالميا بنسبة *10%*، وفي المرتبة الثانية الولايات المتحدة الأمريكية بنسبة *9%*، وفي المرتبة الثالثة الصين بنسبة *6.5%* وفي المرتبة الرابعة اليابان بنسبة *6.2%* [1]، ويمكن متابعة حصص أهم الدول المصدرة في التجارة العالمية لسنة *2004* على النحو الآتي:

الشكل رقم 3 : حصص أهم الدول المصدرة في التجارة العالمية في سنة 2004 .

Source: Michel-Henry Bouchet, op. cit, p247.

[1] - Michel-Henry Bouchet, la globalisation: introduction à l'économie du nouveau monde, édition éducation Pearson, France, 2005, p246.

وحسب التقرير الاقتصادي العربي الموحد فإن قيمة الصادرات العربية ارتفعت إلى *397.4* مليار دولار في سنة *2002* بنسبة نمو *30.4 %* مقابل *304.9* مليار دولار عام *2003*، ثم إلى *396.5* مليار دولار سنة *2004*، وقد بلغت نسبة نمو الصادرات العربية عام *2004* من إجمالي نمو الصادرات العالمية *4.4%*، ويمكن ملاحظة تطور الصادرات العربية كما يوضحه الشكل البياني الموالي.

الشكل رقم *4* : تطور الصادرات العربية السلعية خلال الفترة *1999-2005*.

المصدر: اعتماد على بيانات التقرير الاقتصادي العربي الموحد المتوفرة في الانترنيت على الموقع:
http://www.amf.org.ae/varabic.html.

يلاحظ من خلال الشكل البياني زيادة صادرات الدول العربية بسبب ارتفاع أسعار النفط من ناحية وارتفاع بعض أسعار المواد الأولية من ناحية أخرى.

ب- المستوردات العالمية:

لقد تزايدت المستوردات السلعية العالمية بـ*17.9* مرة مابين *1970* و*1997*، وفي نفس الفترة زادت مستوردات الدول الصناعية بمقدار *15.5* مرة، والدول النامية بمقدار *25.5* مرة، ويمكن متابعة تطور المستوردات السلعية من خلال الجدول.

جدول رقم 10 : تطور المستوردات السلعية العالمية خلال الفترة 1980-2004 (بملايين الدولارات)

السنوات	مبلغ المستوردات	التغير	معدل النمو
1980	2075430		
1990	3610676	1535246	74%
1995	5225561	1614885	45%
1999	5840317	614756	12%
2000	6633031	792714	14%
2001	6380483	-252548	-4%
2002	6616949	236466	4%
2003	7684798	1067849	16%
2004	9244679	1559881	20%

Source: CNUCED, **manuel de statistiques de la CNUCED 2005**, disponible sur le site: http://www.unctad.org.

لقد بلغت في سنة *2004* نسبة نمو المستوردات العالمية *20%* مقارنة بسنة *2003* وتقريبا *4* مرات مقارنة بسنة *1980*، وهذا يرجع إلى زيادة الطلب العالمي على السلع والخدمات بسبب زيادة عدد السكان وتحسن المداخيل.

أما من حيث الأهمية النسبية لمستوردات الدول الصناعية على إجمالي المستوردات العالمية فقد تراجعت من *74%* سنة *1970* إلى *64.19%* سنة *1997*، ولقد كان ذلك لزيادة الأهمية النسبية لمستوردات الدول النامية من *26.11%* من إجمالي المستوردات العالمية سنة *1970* إلى *37.2%* سنة *1997*، ويعزى ارتفاع مستوردات الدول النامية إلى زيادة مستوردات الدول الآسيوية من *6.8%* سنة *1970* إلى *20.19%* سنة *1997*، رغم ذلك تراجعت مستوردات إفريقيا من *4.2%* سنة *1970* إلى *1.87%* سنة *1997*، وهذا راجع إلى تفاقم مشكلة المديونية في هذه الدول وصعوبة شروط الاقتراض.[1]

أما المستوردات العربية فقد نمت بنسبة *24.7%* من *194.9* مليار دولار في سنة *2003* إلى *241.9* مليار دولار سنة *2004*، وترجع أسباب زيادة مستوردات الدول العربية إلى استمرار انخفاض سعر صرف الدولار الأمريكي مقابل جميع العملات الرئيسة، وبالتالي ارتفاع أسعار

[1]- اعتماد على بيانات التقرير الاقتصادي العربي الموحد، المتوفر في الانترنيت على الموقع :
http://www.amf.org.ae/varabic.html

مستوردات الدول العربية ويضاف إلى هذا زيادة وتيرة النمو الاقتصادي في الدول العربية وما تطلبه من مستوردات.

بصفة عامة هناك تحول في اتجاه الصادرات لصالح الدول النامية، وهذا يعني أن هناك اتجاها للعولمة التجارية، وهذا ناتج عن التخفيف التدريجي للحواجز الجمركية، ولا تزال الدول الصناعية تسيطر على ثلثي الصادرات والمستوردات العالمية والثلث الباقي للدول النامية.

2- تجارة الخدمات واتجاهات تطورها وتوزعها الإقليمي والدولي:

تطورت تجارة الخدمات بفضل التقدم السريع في الاتصالات السلكية واللاسلكية وهي العنصر الأسرع نموا في مجال التجارة أو الاستثمار الأجنبي المباشر، وتشمل تجارة الخدمات العديد من القطاعات مثل الشحن والسياحة ونقل الأفراد والخدمات المالية.

ولقد ميز التطور الاقتصادي الانتقال من الاقتصاد الحقيقي إلى الاقتصاد الرمزي أي من القطاع الصناعي إلى القطاع الخدمي؛ حيث كانت أهم الخطوات التي بدأتها الولايات المتحدة وفي وقت مبكر هي التحول إلى اقتصاد خدمي؛ فمنذ سنة *1990* سعت إلى استعادة موقعها في أسواق الكومبيوتر، إضافة للسيارات، وشكلت شبكة اتصالات عالمية ضخمة بالانترنيت وبرامج الحاسب [1].

وقد دافعت الولايات المتحدة بشدة على تحرير تجارة الخدمات في المنظمة العالمية للتجارة لأنها تمثل الحصة الأكبر من مجموع القطاعات الأخرى في الدول الصناعية؛ فمثلا في أمريكا تمثل *78%* من مكونات الناتج المحلي الإجمالي كما يوضحه الشكل البياني.

الشكل رقم 5 : حصص قطاع الإنتاج الصناعي وقطاع الخدمات في تكوين الناتج المحلي الإجمالي لأمريكا .

المصدر: فريد النجار، **إعادة هندسة العمليات وهيكلة الشركات: للتعامل مع العولمة والحروب التجارية الجديدة**، دار طيبة، القاهرة،2004-2005، ص90.

[1]- سمير الشيخ علي، مرجع سابق، ص170.

ويمكن متابعة تطور تجارة الخدمات العالمية من خلال الشكل البياني الموالي:

الشكل رقم6 : يبين تطور صادرات ومستوردات الخدمات العالمية خلال الفترة *1980-2004* (بملايين الدولارات)

Source: CNUCED, **manuel de statistiques de la CNUCED 2005**, disponible sur le site : http://www.unctad.org.

ما يمكن استنباطه من خلال هذا الشكل البياني أن تجارة الخدمات في تطور مستمر من سنة إلى أخرى، وهذا راجع أساسا إلى زيادة الطلب العالمي على الخدمات؛ فلقد تضاعفت صادرات الخدمات العالمية بـ *3* مرات بين سنتي *1980* و*2000* ثم زادت بنسبة *43%* في سنة *2004* مقارنة بسنة *2000*، أما مستوردات الخدمات العالمية فارتفعت بـ *2.5* مرة بين سنتي *1980* و*2000*، وبـ *4* مرات بين سنتي *1980* و*2004*. [1]

وإن معظم الدول النامية تمر بمرحلة انتقالية وهي تواجه دولا سبقتها بقرون وتفرض عليها قوانين مثالية كالحرية الاقتصادية والديمقراطية، وتريد اختصار التطور التاريخي وبالتالي تعترضها صعوبات جمة، مما أدى إلى خلق فجوة، وبناء عليه فالتقارب بين الدول المتقدمة والدول المتخلفة لا يمكن أن يتحقق بسرعة نظرا لاختلاف الإمكانات والظروف، ويبدو أن السبيل للدول النامية هو تطوير الأنشطة القائمة على المعرفة التي لها قيمة مضافة كبيرة نسبيا.

إن الخدمات أصبحت اليوم تمثل نسبة 60% من المبادلات العالمية، [2] حيث تعتبر المنتجات الصناعية عالية التكنولوجيا هي الأكثر نموا في مجال التجارة الخارجية، ويتضح من ذلك أن التكنولوجية عالية المستوى هي المحرك الأساس لنمو التجارة في ظل العولمة الحديثة، كما زادت منافسة البدائل الصناعية للمواد الأولية الخام، وهذا ما يؤكد خسارة الدول

---

[1] -UNCTAD, Handbook of Statistics 2005, available in the site: http://www.unctad.org.

[2]- احمد محجوب، دور تكنولوجيات الاتصال في العولمة والشراكة ، مجلة دراسات دولية، عدد 81، جمعية الدراسات الدولية، تونس، ص 9.

النامية التي تخصصت في إنتاج المواد الأولية وتصديرها، وبالرغم مما سبق فإن الدول النامية لم تتأثر جميعها بنفس الطريقة من العولمة وإنما يمكن من تقسيمها إلى مجموعتين: مجموعة الدول الأكثر عولمة ومجموعة الدول الأقل عولمة، وبالنسبة للمجموعة الأولى فهي تلك الدول التي زاد نصيبها النسبي من التجارة العالمية ومن أمثلتها الصين والمكسيك والأرجنتين وماليزيا والبرازيل والهند، وفيما يتعلق بالمجموعة الثانية فهي تلك الدول التي انخفض نصيبها النسبي من التجارة العالمي ومن أمثلتها مصر وباكستان ونيجيريا والجزائر. [1]

وإن قوانين المنافسة لا وجود لها في عالم تسود فيه الاحتكارات، وخاصة بوجود الشركات متعددة الجنسيات؛ حيث تمتلك وتستخدم التكنولوجيا الحديثة مما قد يعرض الدول النامية لاستغلال هذه الشركات ويضعف من قدرتها التنافسية في مواجهتها.

والنتيجة هنا مزيد من تدهور شروط التبادل التجاري لغير صالح الدول النامية في ظل العولمة، وهو ما أدى إلى حصول البلدان النامية على ما تريد من سلع استهلاكية أو آلات ومعدات إنتاجية من البلدان الصناعية بأسعار متزايدة بالنسبة لأسعار منتجاتها من السلع الأولية؛ أي أن الدول النامية تبادل سلعة سواء السلع الأولية أو غيرها من السلع بأسعار متناقصة نسبيا على المدى الطويل.

وقد أوضح *G.Myrdal* أن الدول النامية والمتخلفة تمثل الطرف الأضعف في عملية التبادل الدولي، بمعنى أن التبادل بين مجموعة الدول النامية هو تبادل لا متكافئ، وذلك لسببين أساسين:[2]

- إن الاختلافات في أسعار عوامل الإنتاج والدخول تؤدي في ظل تقسيم العمل الدولي إلى المزيد من الاختلافات.
- إن عدم توفر المنافسة الكاملة واقعيا في إطار العلاقات بين الدول المتقدمة والدول النامية؛ نظرا لاختلاف ظروف وإمكانيات كل منهما مما يعنى أنه في مقدور الدول المتقدمة التحكم في نتيجة التبادل لصالحها.

ونتيجة لذلك فإن التبادل الدولي - وفقا لميردال- ينتج عنه اتجاه نحو تزايد التفاوت في مستويات الدخول بين الدول المتقدمة والدول النامية.

---

[1]- عبد القادر محمد عبد القادر عطية وآخرون، قضايا اقتصادية معاصرة، قسم الاقتصاد كلية التجارة، مصر، 2004-2005، ص 18–19.

[2]- محمود يونس، اقتصاديات دولية، الدار الجامعية كلية التجارة، الإسكندرية، 2007، ص91-92.

المطلب الثالث: العولمة الصناعية

بعد الحرب العالمية الثانية حدثت أول وأكبر موجة للاستثمارات العالمية وخاصة في سنوات الخمسينيات والستينات نتيجة قيام أكبر المؤسسات الأمريكية بتنمية أنشطتها في الخارج، وفي سنوات الثمانينيات حدثت الموجة الثانية والتي كانت أضخم مما جعل التكامل الصناعي يزداد بين المؤسسات الكبيرة، فأصبح المنتج لا ينتج أو يتمركز في حيز واحد وإنما توسع إلى المجال العالمي، وانتقلت ظاهرة تدويل الإنتاج إلى العديد من البلدان التي هي في طريق النمو، وهذا ما لوحظ في دول أمريكا اللاتينية والصين وفي بعض المناطق الإفريقية وفي أوربا الشرقية، مع العلم أن الاستثمارات اليابانية ارتفعت في منطقة الباسيفيك، فعولمة الإنتاج تمت بواسطة التطور التكنولوجي الذي نتج عنه تخفيض تكاليف الإنتاج، والمنتوج أصبح أكثر تركيبا فمكوناته يمكن إنتاجها في العديد من الدول [1].

وتتضمن العولمة الصناعية توجها عاما نحو عولمة الإنتاج حيث تحول نمط الاقتصاد العالمي من نمط قائم على التبادل إلى نمط قائم على عالمية الإنتاج، والتقدم التكنولوجي جعل من الممكن تجزئة العملية الإنتاجية، وهنا تبرز أيضا الشركات العابرة للقارات التي رأت من الأفضل أن تنشئ أجزاء متعددة للعملية الإنتاجية في مناطق متعددة من العالم، وبهذه الطريقة يمكن للشركات عابرة القارات أن تستفيد من كافة الأسواق المتاحة لها وتزيد من قدراتها لتركيز إنتاجها في المكان الأرخص ونقله لكي يستهلك في المكان الأغلى.

وتمثل العولمة الصناعية ثورة في الإنتاج تمثلت في احتلال المعرفة والمعلومات الأهمية النسبية الأولى في عملية الإنتاج، مما أدت إلى تقسيم العمل داخل السلعة الواحدة، وبسبب المنافسة الدولية أصبحت المؤسسات الإنتاجية تبحث عن استراتجيات جديدة من أجل تدويل إنتاجها في الأسواق العالمية و يؤكد ذلك في هذا الشأن *Yadwiga Forowicz* ما يلي:

« لقد فرض التنافس الدولي على المؤسسات البحث عن إستراتيجية جديدة لإيصال الإنتاج إلى مستخدميه في السوق العالمية.» [2]

وتتبلور عولمة الإنتاج من خلال اتجاهين هما:

---

[1] -Yadwiga Forowicz, économie internationale: à l'heur des grandes transformations, édition Beauchemin ltée, Canada, 1995, p5.

[2] - ibid, p246.

- الاتجاه الأول والخاص بعولمة التجارة الدولية ففي عقد التسعينات زادت التجارة الدولية بدرجة كبيرة بسبب الشركات متعدية الجنسيات.
- الاتجاه الثاني والخاص بالاستثمار الأجنبي المباشر حيث لوحظ زيادة معدل نمو الأجنبي المباشر بمعدل أسرع من معدل نمو التجارة العالمية.

سيتم الرجوع إلى هذه النقطة بالتفصيل في الفصل اللاحق الذي يعد العنصر المحوري في بحثنا.

خلاصة الفصل الأول:

الشيء الذي لا يختلف فيه اثنان هو أن الاقتصاد دون شك عصب الحياة، وأن ظاهرة العولمة الاقتصادية تشكل أحد أبرز معالم الهندسة الجديدة، وهي تضع النظام الاقتصادي الدولي في مواجهة تحديات لم يسبق له مواجهتها، ومن أهم خصائصها هي العولمة بواسطة السوق والتي تعد الشكل المتقدم لرسملة العالم .

إن النظرة الموضوعية للعولمة الاقتصادية لا يمكن أن تكون تجريدية، فالظاهرة أو الفكرة الاقتصادية في عالمنا البشري لا يمكن أن تجرد من جوانبها الاجتماعية أو السياسية، وبالتالي فلها العديد من الايجابيات والسلبيات، حيث إنه في ظل العولمة تترابط السياسات الاقتصادية بين الدول وهذا يؤدي إلى تأثر الدول النامية بتقلب الأسعار بين العملات الدولية الرئيسة بسبب ربط الكثير من الدول النامية لعملاتها بهذه العملات ثم إن معظم الدول النامية تمر بمرحلة انتقالية وهي تواجه دولا سبقتها بقرون وتفرض عليها قوانين مثالية كالحرية الاقتصادية والديمقراطية وتريد اختصار التطور التاريخي، وبالتالي فهي تعترضها صعوبات جمة، وهذا أدى إلى خلق فجوة أو شرخ كبير، وبالتالي التقارب بين الدول المتقدمة والدول المتخلفة لا يمكن أن يتحقق بسرعة، وإن عملية تنامي الاعتماد المتبادل وزيادة الارتباط بالاقتصاد العالمي أدت إلى زيادة مخاطر انتشار الأزمات؛ بمعنى أن أي صدمة عالمية أو إقليمية يمكن أن تنتقل بسرعة إلى الاقتصاديات الأخرى .

ومن روافد العولمة الاقتصادية العولمة الصناعية والعولمة المالية والعولمة التجارية، فالعولمة المالية فتتجسد في انتقال رؤوس الأموال عن طريق شراء وبيع الأسهم والسندات (الأوراق المالية) والتي تميزت بضخامتها وبسرعتها, وهذا بسبب التقدم التكنولوجي وعمليات التحرير المالي، حيث تم إلغاء كل الحواجز التي تعيق الأنظمة المالية، وبالنسبة للعولمة التجارية فهي تتطور باستمرار وتتمثل في زيادة التبادلات التجارية، وهذا بسبب تقليص الحواجز التي تعيق تنقل السلع والخدمات عبر العالم، أما العولمة الصناعية فتتمثل في عملية تدويل الإنتاج بواسطة الاستثمار الأجنبي المباشر.

إن النظام الاقتصادي العالمي يتكون من ثلاثة أنظمة؛ النظام الأول هو نظام النقد الدولي ويتشكل من صندوق النقد الدولي، وهدفه معالجة مشاكل موازين المدفوعات للدول الأعضاء في الأجل القصير، أما النظام الثاني فهو النظام المالي الدولي، ويتكون من البنك الدولي، وهدفه تقديم قروض الاستثمار في الأجل الطويل، ولقد عانت الدول النامية من

القيود المفروضة من هذين النظامين والمتمثلة في سياسات الإصلاح الاقتصادي، أما النظام الثالث فهو النظام التجاري والمتمثل في المنظمة العالمية للتجارة والتي تهدف إلى تحرير التجارة الدولية بإزالة كل العوائق والقيود الجمركية وغير الجمركية، وتهدف هذه المنظمات الدولية في إطار العولمة إلى إيجاد التوزيع العادل (من وجهة نظر الدول الكبرى)، والذي تحصل بموجبه الدول الكبرى على معظم الفوائد والأرباح بينما تحصل الدول النامية على الفتات، وإذا عدنا إلى التاريخ فإننا نجد أنها تمس الأهداف الاستعمارية للدول الكبرى في ذلك الوقت، والتي من أجلها احتلت البلدان الضعيفة، ولكن حاليا استخدمت الدول الكبرى وسائل أدهى تتمثل في مجلس الحكماء الموقر والمتمثل في هذه المنظمات، فهذه المنظمات ما هي إلا عبارة عن الوجه الجميل للرأسمالية القبيحة.

ويشهد العالم توجها لا مثيل له نحو التكتلات سواء على المستوى الإقليمي أو على المستوى الدولي وذلك بهدف التمتع بوفورات الحجم الكبير، ومن أكبر هذه التكتلات الاتحاد الأوربي الذي يضم *25* دولة، ويمكن للأقطار النامية إقامة تكتلات اقتصادية إقليمية فيما بينها تؤدي إلى توسع أسواقها وزيادة قدراتها التنافسية وتحسين كفاءة إنتاجها، أما بالنسبة للأقطار العربية فيتعين عليها إقامة سوق عربية مشتركة كهدف لإقامة وحدة اقتصادية كاملة تؤدي إلى اتحاد عربي كلي أو جزئي أو ربما نكتفي بالقول بأن إقامة هذه السوق بين دول متقاربة من حيث مستوى النمو الاقتصادي ومتجانسة حضاريا ستؤدي إلى توسيع حجم السوق العربية وإلى إمكانية الإنتاج الصناعي على نطاق أوسع، وتاليا دعم النخبة العربية و تعزيز المركز التفاوضي العربي مع القوى الاقتصادية الكبرى .

ويقول كثيرون إن التجمعات الجديدة سوف تمثل وسيلة طويلة المدى للدول الفقيرة لمقاومة المحاولات المستقبلية التي تقوم بها دول أكثر نفوذا لتمرير قواعد تفيد – في المقام الأول– الشركات الدولية، والموجودة في الغالب في الدول الصناعية.

الفصل الثاني: العولمة الصناعية

الفصل الثاني: العولمة الصناعية

تمهيد:

اعتبرت العولمة الاقتصادية المحرك الرئيس لقاطرة العولمة لأنها أكثر وضوحا وحركية من باقي العولمات الأخرى، وتهدف إلى الدمج المتزايد لاقتصاديات العالم بحيث تنمي وتطور سياق التدفق الحر للعوامل الأساسية للإنتاج، كما تتولى العولمة الاقتصادية توسيع الاستثمار المباشر وغير المباشر المتمثل في المحفظة المالية، وبهذا تحول الاقتصاد العالمي إلى قرية صغيرة وسوق واحدة تتنافس فيه الشركات المتعدية الجنسيات والتكتلات الاقتصادية العملاقة.

سيعنى هذا الفصل بمتابعة العولمة الصناعية التي من نتاجها أصبحت المؤسسة الصناعية عالمية، نظرا لأن لها الدور الفعال في خلق الثروة والتوظيف، وسيكون الهدف الأساس من هذه المعالجة هو محاولة الإجابة على أسئلة محورية جوهرية، هي الآتية:

- ماهو مفهوم التصنيع ؟، وما هي استراتجياته؟

- ماهو تعريف العولمة الصناعية ؟ وما المقصود بعولمة الإنتاج؟ و ماهي أنواع العولمة الصناعية؟ .

- إذا كانت الشركات متعددة الجنسيات تعد العمود الفقري للعولمة وخاصة العولمة الصناعية، فما هو مفهومها ؟ وما هي خصائصها؟ وما هو دورها ؟

- إن التكنولوجيا هي سبب ونتيجة للعولمة الصناعية، وهي تصطدم مع واقع فيه سلطت الدول المتقدمة سيفها على رقاب الدول النامية لجعلها في تبعية مستمرة، فما هو إذن دورها في التكنولوجيا ظهور العولمة الصناعية ؟ وما هي أثارها؟ وما هو مفهوم نقل التكنولوجيا؟ وما مدى استفادة الدول النامية منها؟ .

إن الإجابة على هذه الأسئلة تقتضي التطرق إلى المباحث المذكورة أدناه كما يلي :

المبحث الأول: مفهوم العولمة الصناعية.

المبحث الثاني: دور الشركات متعددة الجنسيات في ظل العولمة الصناعية.

المبحث الثالث: دور التكنولوجيا في ظهور العولمة الصناعية.

المبحث الأول: مفهوم العولمة الصناعية

إن الثورة الصناعية التي قامت في إنجلترا في منتصف القرن الثامن عشر مع اكتشاف البخار وما أدى إليه من ظهور صناعات جديدة خاصة في انجلترا ثم باقي بقاع أوروبا، وأضحت فيها الصناعة المحلية فيها تحت كنف الحماية الوطنية، ولقد ميز الصناعة الأوربية في هذه الفترة اجتهاد كل الدول في إنتاج حاجياتها بنفسها الأمر الذي جعل هذه الصناعات متنافسة في كل المجالات [1]، وأمام اشتداد المنافسة عرف الإنتاج مرحلة جديدة ميزتها تكون التجمعات الصناعية؛ حيث ظهر في سنة *1883* أول تجمع صناعي في أمريكا " *Standard Oïl trust*" لتحتكر كل الصناعات البترولية من حفر الآبار إلى صناعة المضخات، وقد كانت تغطي *90%* من تكرير ونقل البترول [2] ، وبالتالي بدأت الصناعة تشهد تغيرا مختلفا عما سبق، وظهرت صناعات في مجالات المعلومات وفي مجالات الاتصالات وفي مجال الإلكترونيات، هذه الثورة الصناعية التي بدأت في الستينات على استحياء وظهرت بشكل واضح في السبعينات والثمانينات، بدأت تغير من طبيعة الصناعة بشكل كبير، ومن أهم مظاهر هذا التغير أن المواد الأولية لم تعد هي المكون الأساس بعكس الصناعة القديمة ... وإن العنصر الأساس في الإنتاج ...أصبح هو الفكر الذي أنتج العلم الذي بدوره أنتج التنظيم [3].

ونتيجة لذلك ازداد التكامل الصناعي باطراد بين المؤسسات الكبرى في شكل استثمار أجنبي مباشر وحدثت العديد من أشكال التعاون بين المؤسسات من أجل تنمية أنشطتها، و عقدت اتفاقيات عقد المقاولة من الباطن والعقود التجارية [4] ، وقد أدى التطور الواسع والكبير في التكنولوجيا بسبب الثورة الصناعية إلى زيادة قابلية الماكنة الإنتاجية الرأسمالية في بلوغ الإنتاج الوفير وساعدت على تنوع متزايد للمنتجات الاستهلاكية، فكانت بحاجة إلى وسائل ترويجية كبيرة تساعد الشركات على بيع هذه السلع في الأسواق المفتوحة بالعالم، فجاءت ثورة الاتصالات لتلبي حاجة الماكنة الإنتاجية الرأسمالية لإيجاد المستهلك المناسب في كل أنحاء العالم، وهذا عن طريق الشركات المتعددة الجنسيات التي تهدف إلى توسيع

---

(1) -Jaque Adda, la mondialisation de l'économie, vol2, édition la découverte ,Paris ,1996 , p34.

(2) -Jaques .B. Gelines, la globalisation des mondes: laissé faire ou faire laissé?, écososieté, Montréal, 2000, p28.

(3)- حازم الببلاوي، عولمة الاقتصاد بين الاتجاهات الحديثة والتحديات المعاصرة، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، عولمة الاقتصاد والإدارة العربية، "وثائق ندوة اتجاهات عولمة الاقتصاد وأثرها على الشركات والمؤسسات العربية، القاهرة من 28-30 سبتمبر1996"، جامعة الدول العربية، القاهرة، 1997، ص26.

(4) -Philippe D'arvisenet, Jean Pierre Petit, économie internationale: la place des banques, édition Dunod, Paris,1999, p82.

رقعة أسواقها وخاصة بعد انهيار النظام الاشتراكي الذي كان حجر عثرة في طريق هذه الشركات، إضافة إلى ذلك فإن بلدان الجنوب وبسبب مديونيتها الضخمة وارتفاع تكاليف إنتاج منتجاتها والعجز المستمر في موازين مدفوعاتها لجأت إلى المشاركة الدولية وفتحت أسواقها لرأس المال الأجنبي، وخاصة لهذه الشركات التي تستفيد من الأجور المنخفضة ومن أصحاب المهارات والعلماء الذين يتوفر منهم الآلاف في بلدان الجنوب إضافة إلى الفراغ الأيدلوجي الذي خلفه انهيار المعسكر الاشتراكي ومحاولة بحث النظام الرأسمالي عن وضع موانع أمام أي فكر جديد يمكن أن يظهر مستقبلا، فابتدعت ما يؤمنها من خلال الترويج لمفاهيم العالمية وجعل العالم قرية كونية.

وبما أن المعلومات والمعرفة لا تعترفان بحدود سياسية سيادية للدولة فإن السمة الأساسية للاقتصاد الدولي المعاصر هي دولنة الاقتصاد ؛ أي أنه أصبح من الصعب جدا ترسيم حدود الاقتصاد الوطني، فهناك تشابك هائل بين الاقتصاديات خاصة، و معظم السلع المركبة تنتج في مناطق شتى، ويتوازى مع هذه ما يطلق عليه عولمة الأسواق التي تفيد بأنها أصبحت أيضا متشابكة إلى حد كبير وإن الفاعلين الاقتصاديين يمكنهم الالتقاء ببعضهم البعض لعرض منتجاتهم وللاتفاق على الصفقات وهذا ما يسمى بالسوق الافتراضي المتخيل "*Virtual Market*" الذي لا يلتزم بالحواجز الجغرافية [1].

ولقد أصبح ينظر إلى الشركة كمجموعة من المكونات المتخصصة: المشتريات، التصنيع ، البحث، التوزيع وبسبب كل من هذه المكونات يجبر التكامل العالمي للعمليات التشغيلية للشركات على أن تختار مكان إنجاز العمل الخاص بها، وفيما إن كانت تريد إنجازه في مقرها أو من قبل شريك خارجي.

أضف إلى ذلك فإن هذه الأنماط الجديدة من تقسيم العمل الدولي قد ظهرت بوضوح في طبيعة المنتج الصناعي، حيث لم يعد في إمكان دولة واحدة مهما كانت قدرتها الذاتية أن تستقل بمفردها بصنع هذا المنتج، فأصبح من الشائع أن نجد العديد من المنتجات الصناعية مثل: السيارات والأجهزة الكهربائية والحاسبات الآلية وغيرها يتم تجميع مكوناتها في أكثر من دولة، بحيث تقوم كل واحدة منها بالتخصص في صنع أحد مكوناتها، ويرجع ذلك إلى ثورة المعلومات والاتصالات والتكنولوجيا (الثورة الصناعية الثالثة)، وبالتالي تمت إعادة

[1]- محيى محمد مسعد، ظاهرة العولمة الأوهام والحقائق، دار المطبوعات الجامعية، مصر، 2004، ص56.

هيكلة الصناعة العالمية وظهرت الشركات الصناعية العالمية التي تعتمد على المنافسة والفعالية.

ولقد شهد العالم ظاهرة التكتلات الاقتصادية وظاهرة التركز الاقتصادي الذي يعني تجميع أو توحيد عناصر أو وحدات مشتتة في وحدات أكبر تتمتع بسلطات أوسع في اتخاذ القرار، ويظهر التركز في مجال الصناعة؛ مثل سيطرة مؤسسة واحدة على قسم كبير من إنتاج سلعة على الصعيد العالمي، وهذه الظاهرة تعود إلى بدايات الثورة الصناعية وحلول المصنع محل الورشة ومن ثم حلول المعامل الكبرى محل المصانع الصغيرة بسبب التوسع في النشاط الصناعي ويتجه التركز الاقتصادي نحو التصاعد مع تقدم سيرورة العولمة الاقتصادية والدليل على ذلك كثرة الاندماجات بين الشركات الكبرى في مجال الصناعة وتكون ظرف التركز في اقتصاد السوق عن طريق:[1]

- ابتلاع المؤسسات الصغيرة بسبب عدم قدرتها على المنافسة؛
- توسيع دائرة الإنتاج بالتكامل العمودي بين مؤسسات قائمة في مراحل متعاقبة من العملية الإنتاجية؛
- توسيع المؤسسات في تنويع منتجاتها، وذلك بتجميع منتجات تنتج سلعا من فروع اقتصادية مختلفة وليست متكاملة بهدف توزيع المخاطر وتحسين الربحية.

إن التحرك نحو العولمة صاحبته ثورة صناعية جديدة، مصدرها المعلومات والاتصالات توجهها إنجازات تقنية باهرة أدت إلى توليد صناعات جديدة تماما، مثل الاتصالات المشتركة (الجوالة) والوسائط المتعددة (*Multimédia*) المتفاعلة، ومع ظهور ملامح هذا العصر الجديد تقوم بتغيير الأسواق الموجودة تغييرا جذريا ويطلب تشكيل الصناعات القائمة و يُعد سباق على المستقبل بين أسرع المنافسين في العالم.

وإن كان مصطلح العولمة الصناعية غير متداول كثيراً وليس شائعاً، ولكن الشائع هو العولمة الاقتصادية والعولمة المالية لأنها مرتبطة بالأزمات المالية، وقد تبينت أهمية العولمة الصناعية أكثر خاصة بعد الأزمة المالية العالمية والتي أظهرت عجز الجهاز المالي العالمي

[1]– رئاسة الجمهورية العربية السورية، الموسوعة العربية، المجلد السادس، سوريا ، 2002، ص 335.

عن مواجهات الأزمات الرأسمالية وأجبرت الدولة على التدخل، وبالتالي أضحى الاعتماد على الجهاز الإنتاجي هو الوسيلة الفعالة لمواجهات أزمات النظام الرأسمالي.

المطلب الأول: مفهوم التصنيع واستراتيجياته

أ ولا- مفهوم التصنيع

لقد عرّف خبراء الأمم المتحدة في الدورة الثالثة للجنة التنظيمية للأمم المتحدة التصنيع بأنه « عملية تطوير الهيكل الاقتصادي الداخلي المتعدد الفروع، والمجهز بتقانة حديثة، والذي يتميز بقطاع تحويلي ديناميكي ينتج وسائل الإنتاج وسلع الاستهلاك، وقادر على ضمان معدلات نمو عالية للاقتصاد كله وتحقيق تقدم اقتصادي واجتماعي» [1] .

ويعتبر مفهوم التصنيع من المفاهيم التي ظهرت في العصر الحديث وبوجه خاص بعد الثورة الصناعية الأولى في منتصف القرن السادس عشر؛ بحيث أصبح النشاط الصناعي هو الموجه لبنية الاقتصاد.

ويعتمد نجاح التصنيع على عدة عوامل أهمها : [2]

- توفر المواد الخام والموارد الطبيعية وعكس ذلك فاليابان تملك أفضل صناعة صلب على الكرة الأرضية رغم نقص مواردها المعدنية وهي من الاقتصاديات التي قلصت الزعامة الأمريكية الاقتصادية، وهذا يرجع إلى توفر اليد العاملة المؤهلة.
- توفر البنى التحتية للاقتصاد القومي؛
- السياسات الحكومية المناسبة ؛
- الاستقرار السياسي والتآلف الاجتماعي.

لقد اهتمت البلدان النامية بعملية التصنيع لرغبتها في إنتاج السلعة محليا بدلا من استيرادها، وهذا يساعد على توفير النقد الأجنبي، ولكن في الكثير من الصناعات تنطوي على استيراد الكثير من المواد الخام والمكونات والأجزاء، وكان هدفها التخفيف من حدة البطالة لكن الكثير من المشروعات الصناعية تعتمد على كثافة رأس المال.

أما الصناعة فقد عرفتها منظمات الأمم المتحدة بأنها: « كل ما يساهم في تحويل المادة الخام إلى منتج »، والصناعة محور التصنيع، لكن الصناعة مفهوم أعم من التصنيع إذ تشمل

---

[1]- رئاسة الجمهورية السورية، مرجع سابق، ص504.

[2]- عبد الوهاب الأمين، التنمية الاقتصادية: المشكلات والسياسات المقترحة مع إشارة إلى البلدان العربية، دار حافظ، ط1، عمان، 2000، ص212.

نشاطات استخراجية والنشاطات التحويلية، أما التصنيع فيقتصر على النشاطات التحويلية دون النشاطات الاستخراجية لذلك فالدول التي تمتلك قطاعا ضخما من الصناعة الاستخراجية كدول الاوبيك لا تعتبر دولا مصنعة[1].

ومن بين الذين أكدوا على أهمية التصنيع "نيكولاس كالدور" والذي قام بصياغة ما تعرف الآن باسم قوانين كالدور الثلاثة، هذه القوانين تم إثباتها عمليا في عدد من الدول هي:[2]

- **قانون كالدور الأول**: توجد علاقة قوية بين نمو ناتج الصناعة ونمو الناتج المحلي الإجمالي.

- **قانون كالدور الثاني**: هناك علاقة قوية بين معدل نمو الإنتاجية في قطاع الصناعة وبين نمو ناتج الصناعة.

- **قانون كالدور الثالث**: كلما كان نمو ناتج الصناعة أسرع كلما زادت سرعة مسببة تحول العمالة من عمالة غير صناعية إلى عمالة صناعية بحيث يرتبط النمو الكلى للإنتاجية إيجابيا بنمو الناتج والتوظيف في عملية التصنيع.

و من أهم العوامل التي تساعد على دفع عملية التصنيع هو توافر البيئة الاقتصادية المستقرة والمحفزة والجاذبة للاستثمار.

ب- استراتجيات التصنيع :

1- **إستراتجية التصنيع من زاوية نوع الصناعة** : صناعات خفيفة أم صناعات ثقيلة.

*- **إستراتجية الصناعات الخفيفة (الاستهلاكية):**

وهي تمثل نمط التصنيع الذي ساد في البلاد الرأسمالية في بداية مراحل تصنيعها، وهي تتناسب مع الدول النامية حديثة العهد بالتصنيع؛ لأنها تحتاج إلى رؤوس أموال قليلة، ولا تتطلب كثيرا من المهارات الفنية، ولا تتطلب وقتا طويلا لإنتاج منتجاتها، وتتماشى مع حجم المصنع الصغير.

وبالتالي تبدأ الدول النامية بها ثم تتقدم نحو الصناعات الوسيطة والإنتاجية، وهناك عدة دول في العالم الثالث طبقت هذه الإستراتجية كدول جنوب شرق آسيا (كوريا الجنوبية، تايوان، هونغ كونغ على صناعة الأنسجة والصناعات الغذائية.)

---

[1]- رئاسة الجمهورية السورية، مرجع سابق، ص504.

[2] - محمد عوض هلودة، الفكر المنظومي واستراتجيات العبور، المؤتمر السابع، الجمعية العربية،2005، ص 14.

*- **إستراتجية الصناعات الثقيلة:**

سادت هذه الإستراتجية في الاتحاد السوفيتي؛ حيث يعتقد أن معدل النمو الاقتصادي يتوقف على مقدار الاستثمار في الصناعات الثقيلة وإنشاء مجموعة من الصناعات التابعة التي تقوم باستيعاب إنتاج الصناعة الإنتاجية الرئيسة، وهناك عدة دول نامية اعتمدت هذه الإستراتجية فمن الدول التي سلكت المنهج الاشتراكي مثل: الجزائر، كوبا، مصر.

2- إستراتجية التصنيع من زاوية الهدف من التصنيع:

*- **إستراتجية إحلال الواردات:**

وهي تناسب الدول النامية في بداية تصنيعها، ومن خصائصها أنها تحتاج إلى تكنولوجيا بسيطة وكثافة استخدام اليد العاملة غير الماهرة، ويتم إقامة صناعات خاصة بالسلع الاستهلاكية غير المعمرة مثل: الملابس والأحذية والأدوات المنزلية، وبالتالي يزداد الإنتاج المحلي، وهو يحل محل الواردات من الخارج وبالتالي يعني إحلال الواردات أن ننتج محليا ما كنا نستورده ويتم ذلك عن طريق خلق السوق المحلي للصناعات التي تحلُّ محل الواردات وذلك بمنع استيراد السلع التي نريد إحلالها باستخدام القيود الجمركية.

*- **إستراتجية تشجيع الصادرات:**

ويمكن أن تسمى بإستراتجية توجيه التنمية الصناعية نحو الخارج، ويتم بموجبها توجيه القطاع الصناعي إلى السوق الخارجي؛ بحيث يتم في المرحلة الأولى منها إنتاج المنتجات ذات الاستعمال المكثف لليد العاملة؛ فالتصنيع للتصدير يؤدي إلى تخطى عقبة ضيق السوق ويؤدي كذلك إلى إجبار المؤسسات الصناعية على العمل إلى الوصول إلى مستويات جودة مرتفعة بسبب المنافسة.

ولقد تبنتها منذ أوائل الستينات كوريا وتايوان اللتان تلقتا معونات كبيرة من الولايات المتحدة الأمريكية، وهونج كونج، وسنغافورة، والهدف منها التشجيع على حسن استغلال مبدأ الميزة النسبية التي يتمتع بها الاقتصاد القومي، ومن عيوبها أنه يصعب على الدول النامية أن تقيم صناعات تصديرية بسبب شدة المنافسة من جانب الدول الصناعية التي لها تاريخ عريق في ميدان التصنيع.

3- استراتجيات التصنيع من زاوية التوجه

***- إستراتيجيات التوجه إلى الداخل والخارج:**

سعت الدول النامية إلى التصنيع كوسيلة للالتحاق بركب الدول المتقدمة، من أجل ذلك اختارت التقنية الصناعية خيارا استراتيجيا تنمويا في بادئ العملية التصنيعية، وهو التوجه الصناعي الداخلي لإحلال الواردات *Import-Substitution*، وبطبيعة الحال كانت المحاولات تركز على الصناعات الخفيفة الاستهلاكية كثيفة الاستخدام العنصر البشري ولاستكمال التنمية الصناعية قامت البلدان النامية باللجوء إلى المؤسسات المالية الدولية ذات الفوائض المالية مما أوقع هذه الأخيرة في فخ المديونية.

وقد اتجهت بعد ذلك بعض البلدان إلى التصدير استفادة من المزايا النسبية و وفورات اقتصاديات الحجم.

***- إستراتيجية الاعتماد على الذات والنمو المستدام:**

تسعى الحكومات لتحقيق التنمية المتواصلة الاعتماد على الذات وذلك بالاستغلال الأمثل للموارد الداخلية الوطنية ومن ثم اللجوء إلى المصادر الخارجية لتمويل رأس المال المادي والبشري.

إن الاعتماد على الذات قاطرة مهمة للسبل الدافعة للتنمية المستدامة من خلال[1]:

- - تنمية نظم المعلومات و تحليلها و قراءتها بدقة متخصصة لاتخاذ القرارات المرنة السريعة.
- - العمل على زيادة التراكم من خلال قدرة محلية صناعية و زراعية ذاتية للقطاعات السياسية.
- - البحث عن أنماط غير تقليدية لجذب وتشجيع الادخار بنوعيه الإجباري و الاختياري .
- - إشاعة الثقة في الجهاز الائتماني وتوجيه المدخرات إلى المشروعات الإنتاجية الصناعية.
- - تحديد واضح للخريطة الصناعية ودور الصناعات الكبيرة والمتوسطة والصغيرة.
- - تشجيع القطاع الخاص والاهتمام بالمعايير الدولية القياسية للجودة.

[1] -محمد إبراهيم عبد الرحيم، المتغيرات العالمية للمنظمات (الخصخصة، العولمة، الاقتصاد.....) ، مؤسسة شباب الجامعة، مصر، 2007، ص40-41.

- الاهتمام بالعنصر البشري الإداري والمهني والتقني وتنمية التوسع في المشروعات كثيفة العمل لامتصاص القوى البشرية.

***- إستراتيجية السلاسل العالمية لتطوير قيمة المنتجات وشبكات الإنتاج العالمية:**

تعد الشركات متعدية الجنسيات أساس السلاسل العالمية؛ حيث يرى بعض الاقتصاديين أن من لا يلتحق بسياسية شبكات الإنتاج العالمية والسلاسل العالمية قد لا يلحق بركب التقدم الصناعي، ويفقد أي دور في مساهمات القيمة الصناعية العالمية [1]، ولقد طبقتها دول شرق آسيا و بلدان أمريكا اللاتينية.

ففكرة السلاسل العالمية تقوم على استفادة الإستراتيجية العالمية من مختلف الأنشطة ذات القيمة المضافة المرتبطة بسلسلة واحدة للانتفاع من التطور والتحديث التقني والإنتاجي للصناعات المؤهلة للارتباط بالسلاسل لتطوير قيمتها.

أما شبكات الإنتاج العالمية فهي عملية منظمة لإيجاد علاقة متينة بين مجموع كيانات لتنصهر داخل كيان أكبر يحدد الإستراتيجية والسياسات وعمل كافة الكيانات تحت مظلة ذلك الكيان الأكبر.

وتتميز سياسات شبكات الإنتاج بالاعتماد على المعرفة الكثيفة، ولقد أضحت السلاسل العالمية مدخلا استراتيجيا للتركيز على العلاقات الاقتصادية للاقتصاد في ظل العولمة التي مرت بمرحلتين مهمتين:[2]

- تدويل الاقتصاد من خلال تكامل الأسواق وإعادة توطين الأنشطة العالمية.
- تجزئة الأنشطة و انتقالها خارج الشركات الأم جغرافيا وإعادة توطينها بمراكز أخرى.

مما سبق يتضح أن تبني إستراتجية صناعية واضحة وقابلة للتطبيق تؤدي إلى خلق هيكل صناعي متوازن في ظل العولمة الصناعية، كما أنها تعمل على تحقيق كفاءة في تخصيص الموارد بما يعمل على تحسين وتعزيز الإنتاجية والارتقاء بمستوى الإنتاج، الأمر الذي يساهم في إنتاج العديد من المنتجات التي تتمتع بمزايا تنافسية.

---

[1] – محمد إبراهيم عبد الرحيم، مرجع سابق ، ص49.

[2] - المرجع نفسه ، ص53.

المطلب الثاني: تعريف العولمة الصناعية والمؤسسة العالمية الصناعية

أ- تعريف العولمة الصناعية:

تترجم العولمة الصناعية بالتقدم السريع في الأنشطة الدولية للمؤسسات، فعملية العولمة سرعت من تدويل الصناعة، وجعلت أنشطتها عالمية اعتمادا على زيادة حركة المبادلات، وعلى حركة الاستثمار الأجنبي المباشر بسبب انخفاض تكاليف النقل (النقل البحري خاصة) والاتصالات، مما دفع بالمؤسسات الصناعية إلى استخدام استراتجيات عالمية؛ حيث إن تكنولوجيا المعلومات والاتصالات قد خفضت تكاليف تحويل المؤسسات سواء على المستوى الداخلي أو على المستوى الخارجي .

وفي ظل العولمة الصناعية تم الانتقال إلى المشروع العالمي حيث اتخذت النقلة - من المؤسسات متعددة الجنسيات إلى المشروع المتكامل- شكلين واضحين: يتضمن أولهما تغيرات في الأماكن التي تنتج فيها الشركات منتجاتها، ويتضمن الآخر تغيرات في القائمين على إنتاج تلك المنتجات، وإلى وقت قريب اختارت الشركات إنتاج بضائعها قريبا من أماكن بيعها، ونتيجة لذلك استهدفت معظم الاستثمارات الأجنبية أسواقا أجنبية بعينها، وفي هذه الأيام تنفذ استثمارات ما وراء البحار، وفي نية المستثمرين الوصول إلى المصادر المهمة للطلب الخارجي[1].

فالمؤسسات الصناعية غيرت من حجمها ومن عدد عمالها، وأصبحت أكثر تخصصا، واستخدمت تنظيمات إنتاج أكثر مرونة وخلقت العديد من الفروع لها في مختلف أنحاء العالم.

عرفت منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية *OCDE* العولمة الصناعية على النحو الآتي:

« إن العولمة الصناعية تترجم بشكل استثمارات جديدة مملوكة بالكامل واندماجات وامتلاك متعدية الحدود، وتحالفات إستراتيجية ... » [2] .

ويتبين من هذا التعريف أنها يمكن أن تتخذ عدة أشكال؛ منها الاستثمار الأجنبي المباشر الجديد، أو في شكل اندماجات وامتلاك، وهذا عن طريق الشركات متعددة

---

[1]-صامويل جيه، بلميسانو، المشروع العالمي، ترجمة حسان حسين بدار، مجلة الثقافة العالمية، العدد 152، يناير-فبراير 2009، ص 22-23.

[2] -OCDE, le nouveau visage de la mondialisation industrielle, 2001, p14, disponible sur le site :http ://www.ocde.org.

الجنسيات، وعبارة عن تحالفات إستراتجية بين المؤسسات الصناعية، وخاصية العولمة الصناعية هي البيئة التنافسية المتميزة.

ولقد بات من الواضح أن الدول المتقدمة صناعيا وعلى وجه الخصوص السبعة الكبار *G7* [*] هي التي تقود العولمة الاقتصادية وتحركها؛ لأن ثقل العولمة الاقتصادية يقوم على العولمة الصناعية، وبهذا الصدد يشير"جيمس روزنا" إلى أن عولمة الصناعة تعني « إعادة تنظيم الإنتاج وتداخل الصناعات عبر الحدود وتماثل السلع الصناعية المستهلكة في مختلف الدول أي عبر أنماط الإنتاج التكنولوجي وأنماط الاستهلاك. » [1]

كما أن عولمة الصناعة تترجم بتطور هياكل الأنشطة الاقتصادية للشركات متعددة الجنسيات، وخاصة في مجال الاستثمار الدولي والإنتاج متعدد الجنسيات وبتطور التبادلات التجارية.

والعولمة الصناعية مرتبطة كثيرا بالشركات متعددة الجنسيات والصغيرة كذلك، وهي ساعدت على ظهور الكثير من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وأصبحت بينهما علاقة تكاملية وخاصة في ميدان التكنولوجيا والبحث، وأصبح بإمكان المؤسسات الصناعية أن تفاضل بين التحالفات *les alliances* أو الاندماج *la fusion* وهذا يعتمد على الأهداف الإستراتجية في المدى البعيد أو القريب والتكاليف الممكن تحملها في مجال الشراكة.

لقد أدت العولمة الصناعية دورا كبيرا في اقتصاديات شرق آسيا فحتى الستينات تركزت الاستثمارات الخارجية لليابان في استغلال الموارد الطبيعية (التنقيب عن النفط في الشرق الأوسط واندونيسيا والنحاس في ماليزيا) والتي يعاد تصديرها لليابان لاستخدامها في تغذية كافة الصناعات اليابانية، وفي السنوات اللاحقة التي شهدت ارتفاع قيمة الين الياباني وزيادة تكاليف الإنتاج في الداخل فقد اتجهت الاستثمارات اليابانية في الخارج إلى الصناعات في الدول المجاورة، إما للاستفادة من تخفيض التكاليف أو للاقتراب من أسواق التكتلات الاقتصادية كالمجموعة الأوربية والنافتا، فعلى سبيل المثال منذ منتصف الثمانينات قامت الشركات اليابانية بنقل إنتاجها للمكونات أو الصناعات ذات التقنية العادية والمهارات

---

[*]- بلدان G7 هم: بريطانيا،ايطاليا،كندا،الولايات المتحدة،ألمانيا،فرنسا واليابان.

[1]- أسامة آمين الخوالي، العرب والعولمة، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت،1998، ص26 .

المتوسطة إلى دول ككوريا وتايوان وسنغافورة وتايلندا، بينما نقلت الصناعات ذات التقنية البسيطة والمهارات البشرية المنخفضة إلى دول اندونيسيا والفلبين والصين.

ويرى لكثير من الملاحظين أن العولمة الصناعية هي ملعب لتنمية وتطوير المؤسسات الصناعية عن طريق التطور التكنولوجي، وهي مرحلة نجد فيها الشركات الأكثر تقدما تسعى إلى عملية إعادة التوطن.

وفي ظل العولمة الصناعية تغير هيكل الإنتاج، فلقد كان هيكل الإنتاج الأفقي هو الشكل المفضل للشركات متعددة الجنسيات، وفي ظل التوجه العالمي المؤدي نحو مزيد من تحرير الاستثمار الأجنبي والتقدم التكنولوجي السريع والانخفاض المستمر لتكاليف النقل وزيادة عدد التكتلات الاقتصادية أضحى هيكل الإنتاج الراسي هو المفضل لهذه الشركات حيث تقوم باحتكار جزء كبير من مراحل الإنتاج من المادة الأولية إلى المادة النهائية بما يمكنها من الاستفادة من أسعار التبادل بين مختلف الوحدات المكونة للمشروع[1].

ولقد ترتب كذلك على إعادة توطن النشاط الصناعي صعود الدول الصناعية الحديثة في آسيا وأمريكا اللاتينية وزيادة عدد السلع المتداولة فيها، ولقد ساعد ظهور التكنولوجيا المرنة الصناعات الصغيرة والمتوسطة في رفع مستوى إنتاجها وتحسين نوعية المنتج، وفي ظل العولمة الصناعية ارتفعت التجارة البينية داخل الصناعة الواحدة، وازدادت التبادلات للسلع الصناعية عالية التكنولوجيا.

ومن تجليات العولمة الصناعية أن الإنتاج أصبح عالميا عن طريق تطور الاستثمار الأجنبي المباشر، وظهور التحالفات والاندماجات والامتلاك للشركات المتعددة الجنسيات من اجل تخفيض التكاليف وتعظيم الأرباح بسبب التطور التكنولوجي وتسهيل المبادلات.

واعتماد على ما سبق يمكن إعطاء التعريف التالي:

« إن العولمة الصناعية هي قيام الشركات المتعددة الجنسيات بإعادة توطن أنشطة المؤسسات الصناعية عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر الجديد، والاندماج والامتلاك متعدي الحدود والتحالفات من أجل البحث عن الأسواق، وتخفيض تكاليف الإنتاج والاستفادة من التطور التكنولوجي؛ وبالتالي تكوين المؤسسة الصناعية العالمية » .

[1]- زغدار احمد، الاستثمار الأجنبي المباشر كشكل من أشكال دعم التحالفات الإستراتجية لمواجهة المنافسة، مجلة الباحث، كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية، العدد 3، جامعة ورقلة،2005، ص 162.

ب- المؤسسة الصناعية العالمية:

إن المصنع العالمي ما كان له ليظهر لولا وجود تسهيلات استثمارية عبر بلدان العالم، وإنّ التطور الرهيب الذي طرأ على قوى الإنتاج خاصة في ميادين الاتصالات والمواصلات والتكنولوجيا المتطورة فرض تغييرا على تنظيم المنشأة الإنتاجية نفسها، فلقد انتقلت المؤسسة من مؤسسة ذات منتوج وحيد إلى مؤسسة متعددة الإنتاج، وأصبحت المؤسسة تنتج على صعيد عالمي، بعدما كانت تبيع المنتجات وتستخرج المواد الأولية على صعيد عالمي.

وبحسب "*Porter*" تعد المؤسسة معولمة (متحولة إلى عالمية) عندما تنظم عملياتها على شكل سلسلة كاملة بدءا من البحوث والتنمية الابتكار والتمويل مرورا بالإنتاج والتوزيع وحتى البيع النهائي على نحو تعظم معه ربحيتها على الصعيد العالمي [1].

وتعتبر إستراتجية مؤسسة ما عالمية إذا تميزت بما يلي:[2]

* لها تصور عالمي للأسواق وللمنافسة.

* لديها القدرة على مراقبة مختلف عملياتها على المستوى العالمي، أو على الأقل الفضاء الذي تمارس فيه تجارتها ؛

* تعرف جيدا أهدافها؛

* تعمل ضمن الصناعات عالية التكنولوجيا؛

* تقوم بإعادة توطن أنشطتها في الأماكن الأكثر مردودية اعتمادا على المزايا المقارنة المتوفرة من مختلف بلدان العالم؛

* لديها أنشطة مترابطة بمساعدة تكنولوجيا المعلومات، وإنتاج مرن ومندمج في سلسلة القيمة الدولية؛

* تنظم مصانعها وفروعها المتخصصة في شبكة دولية مندمجة ومتحالفة مع الشركات متعددة الجنسيات.

وتعد الشركات عالمية نظرا للتطور التكنولوجي، وظهور أساليب إنتاج جديدة؛ كاستخدام الحواسيب في عمليات الإنتاج، ونتيجة للمنافسة الشديدة في الأسواق العالمية؛

---

(1) - جاك أور، عولمة الاقتصاد من التشكل إلى المشكلات، ترجمة مطانيوس حبيب ، دار طلاس،ط1 ، دمشق، 1998، ص112.

(2) -Alain Nonjon, la mondialisation, édition Séides, France, 1999, p38.

حيث أصبحت دورة حياة المنتجات قصيرة إضافة إلى تنظيم العمل حيث أصبح العمل بروح الفريق .

ومن المعلوم أن الشركات ذات القدرة التنافسية هي الوحيدة القادرة على التنافس في الأسواق العالمية، ويمكن النظر إلى المنافسة في كثير من المجالات الصناعية على أنها عملية موجهة بواسطة عنصر الابتكار والتجديد، وإن الشركات التي تبادر بمنتجات جديدة يمكنها غالبا تحقيق أرباح ضخمة [1].

ولقد تطورت المؤسسات الصناعية وأدت إلى ظهور المؤسسات العالمية العملاقة التي قد يزيد حجم بعض هذه المؤسسات عن حجم معظم الدول؛ فاقتصاد مؤسسة "فورد" أكبر من اقتصاد "النرويج" وهي تمتلك تقنيات متطورة، ومنتجاتها يمكن صنعها في أي مكان وبيعها في أي مكان، وهي تدار من قبل مديرين يخططون على نطاق عالمي، وإن المؤسسات التي تنتج تشكيلة كبيرة هي الأكثر قبولا لمعايير*ISO 9000* مقارنة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فصناعة السيارات تعتبر صناعة من ضمن صناعات التشكيلات الكبيرة، فهي تنتج ملايين من القطع التي تكون مراقبة لضمان نظام الحماية والجودة ومن أجل صناعة القطع الجيدة.[2]

وإن المؤسسة الصناعية العالمية تنتقل من دولة لأخرى لأجل الربح والمردودية، فالمنطق الصناعي للتنقل هو منطق مالي، وإن نظام المشاركة في الإنتاج يحقق للمؤسسات متعددة الجنسيات والدول التي يشارك في استثماراتها عدة مزايا، ويساعدها على تحقيق أهداف متعددة يمكن إجمالها فيما يلي:[3]

- توفير رؤوس الأموال الضخمة من مصادر دولية ومحلية متعددة من خلال نظام المشاركة الإنتاجية لأجل تمويل المؤسسات الكبرى الجديدة في مختلف الأمكنة والبلدان .
- نظام المشاركة يحقق نقل التكنولوجيا والمعرفة الإدارية الحديثة بصورة أكثر فعالية بالمقارنة بالمشروعات المملوكة بالكامل للأجانب أو المؤسسات المتعددة الجنسيات .
- نظام المشاركة يحقق الاستمرارية في الإنتاج حتى في حالة انفصال الشريك الأجنبي بعكس الملكية التامة فقد تعني تصفية المشروع وتخفيض الإنتاج وزيادة البطالة.

---

[1]- شارلز و جاريث جونز، الإدارة الإستراتيجية "مدخل متكامل"، ترجمة رفاعي محمد رفاعي ومحمد سيد احمد عبد المتعال، الجزء الأول، دار المريخ، الرياض،2001، ص160.

[2] -Annette Kadjar, la mondialisation des standards et des normes, Paris, sans année, p27.

[3]- شارلز و جاريث جونز، مرجع سابق، ص 223-224.

أمَا الاندفاع المتزايد للشركات الدولية للعمل في ما وراء الحدود الوطنية في الوقت الحاضر فيمكن إرجاعه لسببين رئيسين هما: [1]

- التغير التكنولوجي السريع في مجالات النقل والاتصالات مما يجعل الاستثمارات العالمية أكثر جدوى من الناحية الفنية والاقتصادية (انخفاض تكاليف النقل وتدني المخاطر)، كما ظهر هناك في العديد من الأسواق تشابه كبير من حيث احتياجات المستهلكين ورغباتهم وأذواقهم.
- لقد أدى التغير التكنولوجي السريع إلى تزايد الضغوط التنافسية مما دفع الكثير من الدول والشركات التابعة لها إلى تكثيف عمليات التنسيق والتكامل التكنولوجي في مجالات الصناعة، ومن السهل مشاهدة سلعة واحدة وقد اشترك في صناعة أجزائها أكثر من دولة أو شركة.

ولقد بدأت الشركات الدولية تتحول إلى شركات عالمية عملاقة وخاصة في :

- صناعات الطيران والنقل البحري والبري.
- الصناعات الحربية والدوائية والغذائية؛
- صناعة البترول والبتروكيماويات والتعدين؛
- صناعة البرمجيات وتكنولوجيا المعلومات والاتصالات؛
- صناعة الطباعة والنشر والتوزيع؛
- الصناعات الصغيرة والمتوسطة كفروع للشركات العلمية العملاقة.

وقد قامت الدول الصناعية ببناء تكتلات اقتصادية لمواجهة المنافسة، ثم اتجهت المنظمات في تلك التكتلات إلى بناء تحالفات إستراتيجية، واندماجات، وشراء شركات .

والشركات العالمية عبارة عن منظمة تحاول تنميط عملياتها عالميا في جميع الوظائف، وتجمع، وتحقق التكامل بين عمليات في دول مختلفة لخدمة السوق العالمي، وتقوم على فكرة[2]:

- مواجهة المنافسة العالمية في السلع والخدمات في الأسواق العالمية؛
- البحث عن فرص تسويقية جديدة ؛
- توفير مصادر جديدة للمنتجات، والمواد الخام، والتمويل، والموارد البشرية ؛

---

[1]- علي عباس، إدارة الأعمال الدولية، دار الحامد للنشر والتوزيع، ط1، عمان، 2003، ص27.
[2]- فريد النجار، إعادة هندسة العمليات وهيكلة الشركات: للتعامل مع العولمة والحروب التجارية الجديدة، دار طيبة، القاهرة، 2004-2005، ص148.

- التصرف بسرعة تجاه التغيرات في البيئات والثقافات الإقليمية(المضيفة)؛
- تحقيق اقتصاديات النطاق والحجم؛ من خلال التكامل العالمي لبعض أو كل الوظائف والأنشطة بالشركة الواحدة ؛
- و تعتبر القدرة على التصدير من أهم علامات تمييز خصائص المنشأة العالمية .

وتوجد ثلاث قوى تؤدي إلى تحويل الشركات الدولية إلى شركات عالمية في الإنتاج والتسويق هي: [1]

❖ التقدم في تكنولوجيا الاتصالات، الحواسيب الإلكترونية، والبريد الإلكتروني، والاستثمارات الإلكترونية.

❖ التخفيض المستمر في الحواجز والقيود أمام تقدم حركة الاستثمارات؛ أي الاستثمار الأجنبي المباشر.

❖ التوجه نحو توحيد وتنميط المجتمع العالمي عن طريق بناء التكتلات الاقتصادية، والشركات العملاقة والتحالف، والاندماجات مع تطبيق إعادة هندسة العمليات.

وإن الجدول الموالي يبين بعض المؤسسات الصناعية العالمية من حيث رقم أعمالها، والعمالة الأجنبية التي تشغلها خارج موطنها، وعدد البلدان المتواجدة فيها على النحو الآتي:

جدول رقم *11* : المؤسسات الصناعية العالمية من حيث رقم أعمالها ، والعمالة الأجنبية التي تشغلها خارج موطنها ، وعدد البلدان المتواجدة فيها .

البيان	المبيعات الأجنبية	العمالة الأجنبية	عدد البلدان الأجنبية
Lufthansa	%61	%37	92
Ford	%38	%54	137
Coca-cola	%70	%67	200
Renault	%62	%33	36
IBM	%57	%52	165
Microsoft	%60	%33	70
General Electric	%45	%45	100<
Siemens	%75	%60	180

Source: Michel-Henry Bouchet, **la globalisation: introduction à l'économie du nouveau monde**, édition Pearson éducation France, Paris, 2005, p68.

[1]– فريد النجار، مرجع سابق، ص150.

يلاحظ من خلال الجدول أن مؤسسة "كوكاكولا" العالمية تنتشر في أكثر البلدان الأجنبية وتستحوذ على أكبر نسبة من العمالة الأجنبية.

ولقد تطورت شركة " *toyota*" وأصبحت عالمية، علما أنها كانت في سنة *1989* تملك *11* مصنعا في *9* دول وفي سنة *1990* أصبحت تملك *20* مصنعا في *14* دولة، ثم تطورت وفي سنة *2005* أصبحت تملك *46* مصنعا في *26* دولة .[1]

المطلب الثالث: عولمة الإنتاج وإعادة توطن الصناعة

أولا- عولمة الإنتاج :

إن ظهور عولمة الإنتاج يرجع للتطور التكنولوجي الذي أدى إلى تخفيض تكاليف الإنتاج؛ حيث إن المنتوج أصبح أكثر تركيبا، وهو يتكون من مجموعة من العناصر التي يمكن إنتاجها في العديد من الدول[2]؛ وبالتالي فالإنتاج أصبح لا ينتج أو يتمركز في حيز واحد، ولكن في المجال العالمي، وإن الانتشار الواسع لبعض المنتجات أو العلامات التجارية أدى إلى ما يسمى بعولمة المنتوج، فهناك بعض المنتجات ذات الصيغة العالمية؛ نذكر على سبيل المثال "كوكا كولا" في ميدان المشروبات غير الكحولية، "رولاكس (الساعات) *Rolex*"، و"ماك دونالدز *Mc Donald's*" في ميدان الوجبات السريعة.

ولقد أصبح من النادر أن يصنع المنتوج بكل مكوناته في مصنع واحد، أو في جهة معينة، أو حتى في بلد معين، وتهدف هذه الوضعية إلى زيادة مردودية المؤسسات من خلال تطوير ميزة تنافسية عن طريق تقليص التكاليف، وتظهر هذه الظاهرة من خلال إعادة توطين المصانع المتخصصة في صناعة بعض القطع، أو من خلال المناولة على مستوى المدخلات (المواد) المستعملة على المستوى العالمي، وقد ساعدت التكنولوجيات الجديدة للإعلام والاتصال (*NTIC*) على تطوير هذا الشكل من خلال تفتيت العقبات الجغرافية والزمنية.

وقد لوحظ أن المؤسسات تعمل بشكل متزايد على نشر أجزاء من عملياتها الإنتاجية على مواقع مختلفة في كل أنحاء العالم للاستفادة من الاختلافات على مستوى الدول في تكلفة الإنتاج مثل العمالة والطاقة والأرض ورأس المال؛ والهدف من ذلك يتجسد في

---

(1) - Michel-Henry Bouchet, op. cit,p 238.

(2)- Yadwiga Forowicz , économie internationale à l'heure des grandes transformations, édition Beauchemin ltée ,Canada, 1995, p5.

تخفيض التكاليف وتعظيم الأرباح، وعلى سبيل المثال طائرة "بونغ *777*" قام بتصنيعها *545* مورد مختلف من جنسيات مختلفة منها اليابان وايطاليا وسنغافورة وغيرها، وإن عملية إنتاج سيارة أمريكية في شركة "*General Motors*" تشارك في مراحل إنتاجها المختلفة ما لا يقل عن تسع دول، وبالتالي فإن قيمة هذه السيارة تتوزع على النحو التالي: *30%* تذهب إلى كوريا مقابل التجميع، *17.5%* تذهب إلى اليابان لقطع غيار ذات تقنية عالية، *7.5%* تذهب إلى ألمانيا للتخطيط، *4%* من قيمة السيارة تحصل عليها كل من تايوان وسنغافورة لقطع الغيار الصغيرة، *2.5%* تذهب إلى المملكة المتحدة مقابل خدمات الدعاية والإعلان، و*1.7%* تذهب إلى كل من ايرلندا وباربادوس مقابل تحليل البيانات والمعلومات[1] .

إن النقل والاتصالات قادا العالم نحو الأسواق الإقليمية والوطنية في القرن الماضي، أما التحولات التكنولوجية فهي تقود الآن إلى سوق عالمية تُستخدم فيها الشركات العالمية الضخمة؛ حيث إن الشركات تعولم عن طريق أربع مراحل؛ في المرحلة الأولى تأخذ الشركات ما تنتجه مسبقا لسوقها الوطنية وتصدر الفائض إلى الأسواق الأجنبية، حيث يحتمل أن يكون الطلب عليها مقبولا، ثم في المرحلة الثانية تخطط إلى الانتقال إلى سوق *Offshor*، وفي المرحلة الثالثة تبدأ في البناء المحلي التحتي في بلدان الأجنبية ويتم خلق منتجات لذلك السوق، وفي المرحلة الرابعة تؤسس حضورا كافيا عميقا في سوق الأجنبية، ويمكن استعماله للإنتاج بدلا من التصدير إلى ذلك السوق [2]، و*Offshor* يعني خارج الحدود على سبيل المثال *Dell computer*، *IBM*، *Microsoft* قد أنشأت خدمات وعمليات تشغيل تقنية في الصين والهند .

فخلال الثلثين الثاني والثالث من القرن العشرين ساد نمط من الإنتاج أصبح معروفا بـ"نمط فورد للإنتاج" استنادا إلى الصناعي الأمريكي "هنري فورد"، وتجربته الناجحة في صناعة السيارات، وينطوي هذا النموذج على تعبئة لأعداد ضخمة من العمالة في مصانع كبيرة لإنتاج كميات ضخمة من سلعة نمطية، هذه المنشآت هي منشآت صناعية عالمية أي تنتج للسوق المحلي والسوق العالمي. ويتسم هذا النظام الإنتاجي بمجموعة من الخصائص هي:[3]

- الجمود وإنتاج ضخم لاستهلاك الأعداد الكبيرة.
- آلات مخصصة لإغراض محددة؛

---

[1]- يوسف خليفة اليوسف، العولمة واقتصاديات دول مجلس التعاون الخليجي، سمير أمين وآخرون، المجتمع والاقتصاد أمام العولمة، مركز دراسات الوحدة العربية، ط1، لبنان، 2004، ص78.

[2] -Why-and How-Companies must go Global, 5/5/2004, available in the site: http://www.knowldje.whartan.upenn.edu/index.cfm?fa.html

[3]- عمرو محيي الدين، مرجع سابق، ص46.

- منتجات نمطية؛
- مخزون ضخم ؛
- عمليات لا تحتاج إلى مهارات مكثفة؛
- التكامل الراسي للعمليات الإنتاجية داخل المصنع.

وبعد ذلك ظهر نظام إنتاجي جديد سمي بـ"ما بعد فورد *Post-Fordism*" أو(الفوردية الجديدة) حيث يرى "*Ray Kiely*": أن التوجه العام للصناعات في عصر ما بعد الفوردية أي ما بعد التنظيم التقليدي الجامد لنشاط المنشأة والصناعة هو إضفاء المرونة على العلاقة بين المنشاة والموردين على نمط شركة"*Toyota*" لصناعة السيارات؛ حيث طبقت هذه الأخيرة نظام الإنتاج في الوقت المحدد"*JIT*"(*)، وهو يعني جعل العملية الإنتاجية تسير بدون توقفات وبالتالي عملية تخفيض المخزون إلى أدنى حد ممكن؛ مما ينتج عنه تخفيض تكلفة الإنتاج بسبب انخفاض تكاليف الاحتفاظ بالمخزن، وكذلك تطوير العملية الإنتاجية بتخفيض الفاقد، وهذا يؤدي كله إلى زيادة جودة المنتوج وهي تترجم (صفر تأخر) (صفر مخزون) (صفر خطأ)، فعن طريق المرونة يتزايد نصيب الشريحة المحيطة لقوة العمل والتي يعمل أفرادها بنظام (التعاقد من الباطن) مع المنشأة الرئيسة كموردين فرعيين للشركة الأم، وهو ما يؤكد الميل إلى مركزة أو تموضع نشاط المؤسسة بالقرب من الموردين ومن التكنولوجيا ومن الأسواق، وبالتالي فالتوجه العام لما بعد الفوردية هو تكوين التجمعات الصناعية الكبرى التي تتميز بخاصية المرونة؛ هذه المرونة قد تكون مرونة في حجم الإنتاج حسب تغير حجم الطلب، أو مرونة في تغيير مواصفات المنتج حسب تغير الذوق في السوق، وقد تكون مرونة في استخدام الآلات وإعادة برمجة استخدامها.

وبالتالي يمكن استنتاج عدة مميزات تميز هذا النظام عما سبقه يذكر منها ما يلي:

- أحجام صغيرة من المنتجات.
- سلع ومنتجات متمايزة ؛
- حد أدنى من المخزون يكون متاحا في الوقت المحدد؛
- مهارة عمل؛
- التفكك الراسي للعمليات الإنتاجية ؛

(*)- يطلق على نظام الإنتاج في الوقت المحدد JIT عدة تسميات أخرى مثل: (المخزون الصفري، الإنتاج بلا مخزون) وهو يعبر عن نظام للإنتاج ينتج كميات صغيرة في كل مرة و يؤقت بعناية لحركة كل من المواد المسلمة من الموردين ووحدات الإنتاج .

- المرونة، فنظام الإنتاج المرن يتميز بخاصتين؛ الأولى هي مرونة وسرعة الاستجابة للتغير السريع في حجم الطلب، والميزة الثانية هي انخفاض جوهري في تكلفة الإنتاج. [1]

ولقد حدث تطور مهم يتصل بعملية تدويل الإنتاج يتمثل في تزايد أهمية التوحيد القياسي؛ فلكي نضمن سلامة المنتج النهائي وإمكانية تسويقه يجب أن نتأكد من أن المكونات المنتجة في أماكن مختلفة مطابقة بشهادة رسمية لمجموعة متنوعة من المعايير المتصلة بالإدارة والإنتاج والعمالة والبيئة.

إن الاتجاه نحو عولمة الإنتاج له بعض التداعيات المهمة بالنسبة للمنافسة داخل صناعة ما وهي:

- إن التحول من الأسواق الوطنية إلى الأسواق العالمية خلال العشرين سنة الماضية قد أدى إلى تكثيف حدة المنافسة في صناعة تلو الأخرى، وأدت إلى المنافسة، وهذه الأخيرة أثرت سلبا على معدلات الأرباح.

- نظرا لأن الكثير من الصناعات قد أصبحت عالمية المنظور، فلم يعد المنافسون المحتملون يتواجدون فقط في السوق المحلية المشتركة ولكن أيضا أسواق دولية أخرى؛

- كلما زادت كثافة المنافسة زاد معها معدل التجديد والابتكار، وتناضل الشركات من أجل تحقيق أفضلية على حساب منافسيهم من خلال المبادرة بتقديم منتجات وعمليات جديدة وأساليب جديدة لانجاز الأعمال؛

- أسهم التخفيض المستمر للعوائق التجارية في فتح الكثير من الأسواق المحمية أمام الشركات الوافدة من الخارج.

إن قيمة الإنتاج العالمي تضاعفت بـ *2.5* مرة (من *11* تريليون دولار سنة *1980* إلى *29* تريليون دولار سنة *1998*)، وفي نفس الفترة ارتفع الدخل المتوسط للفرد على المستوى الدولي بـ *100%* حيث انتقل من *2400* دولارا في بداية *1980* إلى *4900* دولارا سنة *1998*؛ وهذا الرقم يخفي في ثناياه وضعية الدول النامية، فهل حقا ارتفع الدخل الفردي بها؟.

[1]- احمد سيد مصطفى، التنافسية في القرن الحادي والعشرون مدخل إنتاجي، بدون دار نشر، مصر، 2003، ص 245.

لقد تزايد الإنتاج الصناعي العالمي بوتيرة سريعة بفضل التطور التكنولوجي، وتقسيم العمل الدولي، ويمكن متابعة توزيعه النسبي بين الدول الصناعية ودول العالم الثالث كالآتي:

الشكل رقم7 : توزيع الإنتاج الصناعي بالنسب المئوية بين الدول الصناعية ودول العالم الثالث في الفترة 1800 – 1993 .

Source : Michel Beaud, le **basculement du monde: de la terre des hommes et du capitalisme**,2ed, édition la découverte, 2000, p19.

يتضح من خلال الشكل البياني أن الدول المتقدمة تسيطر على الإنتاج الصناعي فحصتها تفوق *90%* في السبعينات، ثم انتقلت حصتها من الإنتاج العالمي من *85%* في بداية سنة *1980* إلى تقريبا *75 %* في سنة *1993*، أما إسهام البلدان النامية في الإنتاج العالمي فقد ارتفعت من *15%* إلى *25 %*، وهذا يبين أن حوالي *80%* من شعوب العالم ينتجون اقل من ربع الإنتاج العالمي.

إن نصيب الدول النامية في الإنتاج الصناعي ضئيل جدا، و مرد هذا إلى التخصص الإنتاجي المفروض على العالم الثالث، والمتمثل في المواد الأولية وهي من سمات التقسيم الدولي للعمل، ومما يتضح فإن هناك تحسنا ضئيلا جدا لصالح الدول النامية، وهذا بسبب دول آسيا وأمريكا اللاتينية وبعض دول الشرق الأوسط هذه الأخيرة نتيجة البترول، ولقد ظلت أسعار المواد الأولية في تدهور مستمر من سنة إلى أخرى وهذا بسبب التطور التقني الذي وصلت إليه الدول الصناعية؛ بحيث يتم استخدام أقل للمواد الأولية فضلا عن استبدالها متى أمكن بمواد أولية صناعية، فالمطاط الطبيعي استبدل بالمطاط الكيميائي، واستبدل القطن والصوف بالقماش الصناعي، وحسب بيانات تقرير الاستثمار العالمي لسنة *2002* فإن نصيب التصنيع المعتمد على الموارد الطبيعية يتراجع باطراد منذ أكثر من *20* سنة، بينما نصيب

المنتجات عالية التكنولوجيا وتكنولوجيا المعلومات والاتصالات فمستمرتان في الارتفاع مما يستلزم وجود قوة عاملة متعددة المهارات. [1]

وبالتالي نستنتج أن العلاقة التي تربط العالم الثالث بالدول المتقدمة لا تزال علاقة هيمنة واستغلال وهي في تطور بطرق أكثر حضارية من الاستعمار إلى التبعية الاقتصادية.

طبقا لما سبق يتضح جليا أن احد مظاهر العولمة هو عولمة النشاط الإنتاجي، فبدلا من تركز الإنتاج في دولة واحدة فان الشركات العالمية الحديثة تستخدم منشآت إنتاجية في الخارج إما كفروع أو توابع لها، وإما تتعامل مع منشآت إنتاجية مستقلة في دول أخرى من خلال التعاقد من الباطن معها .[2]

وتتخذ عمليات تدويل الإنتاج وإعادة نشر وتوزيع الصناعة عالميا صيغة المعالجة الثانوية المجزاة، ويمكن أن تتخذ صورتين هما:

♦ صناعات المنبع وتسمى أحيانا نمط التجهيز الصناعي الأولي أو التحويل الهامشي؛ وتقتصر عمليات التصنيع في هذا النمط على عمليات تحويلية هامشية محرومة من الارتباطات الخلفية لا تتعدى عمليات تحضير، أو تجهيز المواد الخام قبل تصديرها؛ مثل صناعات: التكرير الكامل، الأسمدة الكيماوية، البتروكيمائيات الأساسية، والحديد والصلب.

♦ صناعات المصب، وهي الصناعات المحصورة في عمليات التحويل النهائي، أو ما بعد الصناعي؛ مثل: تجميع السيارات، والتحويل الكيميائي أو ما بعد الكيميائي لمنتجات بترو كيميائية وسيطة، أو نهائية وهي صناعات تحويل هامشية محرومة من ارتباطاتها الأمامية، ومع نقل هذه الصناعات يتم تصدير المعدات البالية، والتقانة المتقادمة .

ولقد لجأت الشركات متعددة الجنسيات إلى التخلي عن بعض الصناعات العتيقة، وتحويلها إلى البلدان النامية كاملة، أو مجزأة كصناعة الحديد والصلب، وبناء السفن، وبعض الصناعات المعدنية، والكهربائية، والصناعات كثيفة المواد الأولية والطاقة (تكرير النفط والبتر وكيماويات).

---

[1] - البنك العالمي، تقرير الاستثمار العالمي، 2002، ص25.

[2]- عمرو محيي الدين، العولمة والتغيرات الجوهرية في بنية الاقتصاد العالمي: اندماج وتكامل هيكل التجارة العالمية وتفكك هيكل الإنتاج الصناعي العالمي، سلسلة رسائل البنك الصناعي، بنك الكويت الصناعي، العدد 71، الكويت،2002، ص7.

أما الصناعة الحيوية المتطورة فإن الشركات متعددة الجنسيات نادرا ما تقوم بعملية نقلها، إلا أنه يمكن أن تنقل منها حلقة واحدة، أو مرحلة محددة من العملية الإنتاجية، والتي تتميز عادة بكثافة العمالة مثل إنتاج بعض مكونات الصناعة الالكترونية (أشباه الموصلات) والتي تقتصر عادة على عمليات التجميع فقط.

وقد تتجه المؤسسة إلى إنشاء مراكز إنتاجية في العديد من الدول لأسباب منها:

- ارتفاع سعر عملة البلد مقارنة بالعمولات الأخرى، الأمر الذي يجعل تكلفة المواد الأولية واليد العاملة المؤهلة غالية مقارنة بمثيلاتها في الدول الأخرى وبالتالي الاستفادة من فارق التكلفة.
- قرب بعض الدول من أسواق وتوفر وسائل النقل منها وإليها وهو ما يوفر التكلفة في النقل والشحن من وإلى هذه الأسواق.
- زيادة الطاقة الإنتاجية تؤدي إلى زيادة المنافسة لأن زيادة الإنتاج ومحاولة التوسع في السوق، ويكون هذا الأخير على حساب المؤسسات المنافسة.
- وجود بعض القيود على تصدير المنتجات في الأسواق العالمية مما يضطرها لإنشاء مركز إنتاج لهذه المنتجات، ويكون الإنتاج والبيع في داخل الدولة نفسها.

وقد اختفت الأنماط التقليدية لتقسيم العمل التي كانت تتمثل في تخصص بعض الدول في إنتاج المواد الأولية التعدينية، وتتخصص دول أخرى في الإنتاج الصناعي، حيث أتاحت تلك الشركات الضخمة إمكانيات جديدة للتخصص، ونتيجة لهذا التطور أصبحت قرارات الإنتاج والاستثمار تتخذ وفقا لمنظور عالمي يخضع لمعايير الكفاءة الاقتصادية فيما يتعلق بالتكلفة والعائد.

ويلاحظ أن العمليات الصناعية البسيطة مثل تجميع الأجزاء تتركز في الدول ذات المستوى التصنيعي المنخفض (الدول النامية)، أما العمليات الصناعية التي تحتاج لمستوى تكنولوجي مرتفع وعمالة ماهرة فتتركز في الدول المتقدمة.[1]

[1]- عبد القادر محمد عطية وآخرون، مرجع سابق، ص 16.

ثانيا- إعادة التَّوَطُن الصناعي [1]:

1- مفهومه:

وهي ظاهرة دولية تختلف عن التوطن الصناعي [*]، وأول ما ظهرت في رأس المال الصناعي، وتعني قيام المؤسسة بالإنتاج في الخارج لمنتجاتها أو لجزء من تشكيلة إنتاجها ... للبحث عن ميزة التكلفة، وعملية خلق فرع في الخارج يكون ذلك، [2] أو هي عملية نقل مصنع أو نشاط من دولة لأخرى وتنويع أنشطتها في الخارج، وهناك عدة أسباب لها منها صعوبة النمو في دولة معينة ومحاولة تخفيض تكاليف الإنتاج. [3] وإن إعادة التوطن بالمعنى الصحيح هي عملية تحويل نشاط للخارج .

وهناك من يعتبر أن إعادة التوطن تظهر عند عملية إحلال التعاقد من الباطن في الخارج لمنتوج وطني [4].

ويعد الاستثمار الأجنبي المباشر نوعا من أنواع إعادة التوطن، ويتضح إعادة التوطن أكثر من خلال[5]:

- هو دولي وهذا يعني الخروج من دولة لأخرى.
- عملية تحويل للأنشطة بهدف البحث عن المزايا التنافسية في مستوى الأسواق الأجنبية، أو البحث عن تخفيض تكاليف الإنتاج، وإن الكثير من دول الاتحاد الأوربي نقلت أو أنشأت فروع لها في دول شرق أوربا وخاصة في الصين نتيجة انخفاض تكلفة اليد العاملة وتأهيلها وتوفر التكنولوجيا المطلوبة.

كما كشف الباحث عن كلمة *Délocaliser* في قاموس Le petit Larousse Illustre [6] فوجد أن معناها هو:

---

(1)- Mustapha Henni, dictionnaire des termes économiques et financiers, Liban Publisher, Liban, 1997, p206.

(*) - التوطين الصناعي: التوطين لغة يعني اتخاذ مكان ما موطنا لشيء ما، أما التوطين الصناعي فيعني اختيار وسط أو بيئة معينة لإقامة صناعة أو صناعات معينة أي اختيارالمواقع والبيئات المناسبة اقتصاديا واجتماعيا وجغرافيا وسياسيا لإقامة المشروعات الصناعية وتوزيعها على الرقعة الجغرافية للبلاد بغرض الحصول على نسيج صناعي وطني ذي غايات وطنية واضحة ومحددة مسبقا والتوطين الصناعي عملية تلقائية حرة وهو لا يخضع إلى توجه مركزي مباشر، للمزيد من المعلومات انظر: محمد بومخلوف، التوطين الصناعي في الفكر والممارسة، شركة دار الأمة، الجزائر، 2000، ص 25.

(2) -Vincent Baudrand, les éléments clés de la mondialisation, édition Studyrama, France, 2002, p39.

(3) - Bernadette Mérienne- schoumaker, délocalisation : mondialisation de l'industrie, du 22 septembre 2004, p1-3, disponible sur le site : http://www.cafe-geo.net.

(4) -Jean-Louis Mucchielli, multinationales et mondialisation, édition du seuil, Paris, 1998, p359.

(5) -Bernadette Mérenne, délocalisation: mondialisation de l'industrie, du 01 octobre 2003, disponible sur le site: http://www.cafe-geo.net/article_imp.php3 ?id_ article=195.

(6)- Yves Garnier, Mady Vinciguerra, le petit Larousse illustre, édition Maury, Paris, 2005, p343.

- إعادة التوطين: التغيير الموضعي لإدارة في إطار اللامركزية.
- إعادة التوطين: إنشاء مؤسسة في منطقة جديدة من اجل تخفيض تكاليف الإنتاج.

وبالتالي يمكن القول بأنها تموضع مؤسسة في منطقة جديدة من أجل تخفيض تكاليف الإنتاج.

وهناك صعوبة في تحديد إعادة التوطن وقياسها، حيث إنه لا يمكن أن نعتبر تغيير الأنشطة إعادة توطن بالمعنى الصحيح، وإعادة التوطن هي تغيير الأنشطة خارج الحدود للشركة نفسها، وينتج عنها عادة تسريح العمال من الدولة الأصلية، وبالتالي لا يوجد اتفاق صريح حول تعريف المصطلح وفي هذا الشأن تقول إحدى المفكرات "*Mérenne*" الآتي[1]:

لا يوجد اتفاق محدد حول مصطلح إعادة التوطين، لكن هناك اتجاهين يحددان ذلك هما:

- على الأقل عالمي، والذي يتطلب مغادرة البلد.
- تحويل النشاط من أجل المنافسة في الأسواق الجديدة أو تخفيض تكاليف الإنتاج.

وعلى إثر التطور الذي حدث في وسائل الإنتاج تم إعادة توطن بعض النشاطات الاقتصادية الصناعية من الدول المتقدمة إلى الدول المصنعة حديثا، ومن بينها الصناعات كثيفة الاستعمال لعنصر العمل، والتكنولوجيا الخفيفة بسبب وجود يد عاملة مؤهلة وبأجور منخفضة؛ ومن بين هذه القطاعات نجد صناعة النسيج والأحذية وصناعة التلفيزيون ...الخ في جنوب شرق آسيا، وصناعة تجميع الأجهزة والسيارات في البرازيل خاصة، إضافة إلى الصناعات الإلكترونية في تايوان.

2- مختلف أشكال إعادة التوطن الحدودي: هناك أشكال مختلفة لإعادة التوطن يذكر منها الآتي:[2]

- المقاولة من الباطن: حيث تحتفظ المؤسسة بمركز نشاطها وكذلك التسيير، ولكنها تستعمل المقاولة من أجل إنتاج كلي أو جزئي لمنتوجاتها في البلد الأم ذات السعر المنخفض، وإن عملية المقاولة من الباطن ظهرت نتيجة المؤسسة الشبكة.

(1) - Bernadette Mérenne, délocalisation : mondialisation de l'industrie, disponible sur le site: http://www.dossiersdunet.com/spip.php?article 258.
(2) - Michel-Henry Bouchet, op.cit, p222.

- الاستثمار الأجنبي المباشر المحفز باختلاف تكاليف عوامل الإنتاج: حيث تقوم المؤسسات الصناعية بتحويل إنتاجها نحو الاقتصاديات ذات الأجرة المنخفضة (الصين، المغرب وغيرها ، وفي مرحلة لاحقة يتم استيرادها من جديد (البحوث والتطوير، التعليم عن بعد، كتابة الخوارزميات والبرامج باتجاه الساحة الوطنية.

- تقارب السوق الأجنبية: تقرر أي مؤسسة مصدرة الاستثمار القيام بعملية الاستثمار في الخارج من أجل إعادة التوازن الثنائي بين الإنتاج والتوزيع، ومن أجل زيادة رقم أعمالها، وكذلك تستطيع أن تستجيب لاحتياجات السوق الداخلية بزيادات سريعة (الصين، كوريا، البرازيل)؛ وتستغل أيضا شروط الأجر والضرائب المحفزة مع استبعاد تكلفة النقل.

- المورد والمقاولة من الباطن : تغادر المؤسسة الأجواء الوطنية وتفتح مركزا للإنتاج في الخارج من أجل متابعة أوامر الممولين، وهذه العملية هي المرحلة الثانية لإعادة التوطين المبدئي.

- استثمار من أجل تخفيض العوائق التجارية: تقوم المؤسسة بالاستثمار في بلد أجنبي من أجل تصدير الإنتاج لدولة تربطها بها علاقات تجارية من أجل تخفيض الحواجز الجمركية، وغير الجمركية، ومصاريف النقل؛ مثال: المكسيك، والولايات المتحدة الأمريكية.

وهناك فرق بين المقاولة من الباطن والاكسترنل، حيث إن أهداف الاكسترنل والمقاولة من الباطن ليست نفسها؛ فالأول يركز على الأنشطة، أما المقاولة فتهتم بالمنتج، فالمؤسسة تقوم بعملية الاكسترنل بالنسبة لنشاط البحث والتطوير، والمقاولة تهتم بمنتج معين أو جزء من المنتج على سبيل المثال قطع غيار[1]، ولقد عرف "*Johnson*" الاكسترنل كالآتي:

« هو نتيجة قرار شراء في الخارج لمنتجات أو خدمات التي من الممكن إنتاجها في الداخل.[2] »

لكن "*Crossman*" يعدها أكثر من الشراء البسيط للمواد الأولية وللسلع النمطية، فهي تترجم حاجة المؤسسة إلى إيجاد شريك بحيث تنشأ علاقة ثنائية، ومن الممكن الدخول في

(1) - Frédéric Mazoud, de la firme sous-traitante de premier rang à la firme pivot, l'organisation du système productif airbus, thèse de doctorat , université des sciences sociales ToulouseI, France,4 juillet 2007, p 67.

(2) -Johnson et autres, stratégique, Person éducation France ,7eme édition, Paris, 2005, p 512.

استثمارات خاصة، وفي النهاية إنتاج السلع والخدمات لتلبية مختلف الاحتياجات[1].

وللتعمق أكثر في المقاولة من الباطن لابد من معرفة الأنماط الأساس لها، وهي على النحو الآتي:

إن التشغيل لدى الغير للإنتاج الصناعي يبنى أساسا على خاصيتين؛ الأولى خاصية بطاقات الإنتاج، والأخرى بالتخصص الفني للمؤسسة، كالآتي: [2]

♦ التشغيل لدى الغير المبني على نقص طاقة إنتاج المتعاقد الرئيس، عندما تكون طاقة الإنتاج المتاحة للمتعاقد الرئيس ليست كافية للوفاء بالكم الكلي للإنتاج المطلوب لتنفيذ طلبية ما، فالمتعاقد الرئيس عليه أن يعتمد على التشغيل لدى الغير لتصنيع فارق الطلبية، وذلك النمط من التعاقد من الباطن يتّبع عندما تكون كمية الطلبيات للمتعاقد الرئيس متغيرة.

♦ التصنيع لدى الغير بناء على التخصص، و ذلك في حالة حاجة المتعاقد إلى خدمات المتعاقدين من الباطن الذين لديهم معدات متخصصة للقيام بمهام دقيقة وصعبة، و هؤلاء المتعاقدين من الباطن لديهم مهارات فنية ومعرفة بعمليات تصنيع متخصصة، ومن الأفضل اقتصاديا الاعتماد على خدماتهم.

من هم القائمون بالتشغيل للغير؟

عادة يقوم بعملية التشغيل للغير بصفة عامة الصناعات الصغيرة والمتوسطة المتخصصة في عمليات معينة، ولها القدرة على التوريد بالمواصفات المطلوبة من المتعاقد الرئيس، وفي الوقت نفسه بناء على أسعار المنافس، وأحيانا تقوم المصانع الكبيرة التي لديها طاقات فائضة بالعمل كمتعاقدين من الباطن، ويحدث كذلك أن تحتاج المصانع الصغيرة والمتوسطة في حالة تحميلها بطلبات كبيرة، أن تقوم هي ذاتها بإحالة جانب من الطلبات لمصانع أخرى كبيرة.

---

(1) - Grossman, G.M, Helpman, Outsourcing in a Global Economy, Review of Economic Studies, volume 72, n^{0}1, 2005,p136.

(2)- سيد عبد القادر السيد، سلسلة إدارة القدرة التنافسية الجزء الثاني، العولمة التنافسية ودور الحكومات في الدول النامية، يناير 1999، ص 19.

المطلب الرابع: أشكال العولمة الصناعية وكيفية قياسها

أولا- أشكال العولمة الصناعية :

1- الاستثمار الأجنبي الأحادي(المملوك بالكامل):

ويتمثل في خلق نشاط إنتاجي جديد في الدول المتقدمة؛ حيث إن نوع الدخول هو تقليدي للعولمة الصناعية، وهو يتطلب وقتا طويلا مقارنة بحالة شراء مؤسسة موجودة في حالة طريقة الاندماج والامتلاك، وعادة تكون هذه الاستثمارات تابعة للإستراتجية العامة للمؤسسة الأم.

وهناك من يسميه (الاستثمارات المملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي)؛ حيث تقوم دولة أجنبية بشراء مؤسسة موجودة فعلا أو إقامة مؤسسة جديدة، وهي أكثر المشروعات تفضيلا للشركات متعددة الجنسيات حيث تتحمل فيه الشركة الأجنبية أعباء مالية كبيرة لإنجاز المشروع مع احتمال تعرضها لأخطار التأميم أو التصفية القسرية، ولكنها بالمقابل تضمن الحصول على الأرباح العائدة للمشروع والحرية في إدارتها.

ولقد زادت الأهمية النسبية لهذه الاستثمارات بشكل واضح خلال فترة التسعينات نتيجة لعمليات الخصخصة في الدول النامية، حيث أتاح هذا الوضع للأجانب الفرصة لشراء هذه الشركات.

ويعد الاستثمار الأجنبي المباشر المملوك بالكامل ذا جاذبية أكبر للدول النامية؛ لأنه لا يتميز بسرعة التقلب فهو مرتبط بعقود، وتكاليف ضخمة لا يمكن إنهاؤها بسهولة، وخاصة بعد الأزمة الآسيوية التي فتحت أبوابها للاستثمار غير المباشر في المحافظ المالية.

وتحدث الاستثمارات الأجنبية المملوك بالكامل أثارا مهمة على اقتصاديات البلدان المضيفة؛ فبقدر ما تجلبه معها من موارد مادية وغير مادية بما فيها رأس المال والبحث والتطوير والتقنية العالمية في الإنتاج والقدرات الإدارية والتنظيمية فهي تزيد أيضا من مقدرة البلدان المستقطبة لها على إنتاج كميات اكبر وتحسين نوعية السلع والخدمات[1].

وتحفز على إنشاء صناعات مساعدة أخرى توفر للمشاريع الأجنبية بعض ما تحتاج إليه من مستلزمات إنتاج أو القيام ببعض عمليات التصنيع والتسويق لمنتجات تلك المشروعات.

[1]-صلاح الدين حسن السيسي، دراسات نظرية وتطبيقية ،قضايا اقتصادية معاصرة،عالم الكتاب، مصر،2003، ص55.

وبموجبه تحصل الحكومة على إيرادات إضافية من خلال الضرائب على الأرباح، إضافة إلى أنها تسهل عملية الانتقال من اقتصاد مغلق ومحمي يتميز بالمديونية، ويعتمد كثيرا على القطاع العام إلى اقتصاد ليبرالي مفتوح يتم فيه تنمية دور القطاع الخاص، ويتم فيه تسريع إصلاح المؤسسات [1].

وللاستثمار الأجنبي المباشر المملوك بالكامل عدة سلبيات يذكر منها على سبيل المثال لا الحصر ما يلي:

- هناك بعض الممارسات من الشركات المستثمرة للحد من فروعها في دولة معينة أو في كل الدول، حيث كثيرا ما يحظر على الفروع منافسة الشركة الأم في الأسواق العالمية، أو لا يسمح لتلك الشركات بالتصدير إلا لأسواق معينة وفقا لما يسمى - الشروط التقييدية -.

- بسبب استخدامها لأساليب إنتاجية كثيفة رأس المال تكون مساهمتها محدودة في خلق فرص عمل جديدة والحد من مشكلة البطالة، كما أن اعتمادها على مستلزمات الإنتاج المستوردة من الخارج جعلتها لا تتكامل مع المشروعات المحلية مما يقلل أثرها غير المباشر على العمالة فضلا عن اعتمادها على الخبراء الأجانب.

وما دمنا نتكلم عن الاستثمار الأجنبي المباشر فهذا يجرنا إلى التطرق إلى تحديد مفهومه على النحو الآتي :

أ- **تعريف الاستثمار الأجنبي المباشر**: لقد تعددت التعاريف والنظريات المفسرة لهذا النوع من الاستثمارات الأجنبية نظرا لأهميته في العولمة الصناعية وفي تطوير اقتصاديات العالم المتشابكة.

فقد عرفه طاهر مرسي عطية بأنه: « يتمثل في قيام شخص أو منظمة من بلد معين باستثمار أمواله في بلد آخر سواء عن طريق الملكية الكاملة للمشروع أو الملكية الجزئية لهدف تحقيق عائد». [2]

---

[1]- Abdallah Akari, IDE et développement: l'expérience tunisienne, on Driss guerraoui et Xavier Richet, les investissements directs étrangers: facteur d'attractivité et de localisation, édition Toubkal, T1, Maroc, 1997, p266-267.

[2]– طاهر مرسي عطية، إدارة الأعمال الدولية، دار النهضة العربية، ط2،القاهرة ،2001، ص163.

وحسب تقرير الأمم المتحدة للتجارة والتنمية *UNCTAD* في سنة *2001* عرف على أنه الاستثمار الذي يشمل علاقة طويلة الأجل، ويعكس مصلحة مستديمة، ورقابة بواسطة مستثمر في مشروع يقيم في اقتصاد ينتمي لدولة غير دولة المستثمر الأصلية[1].

ولقد عرف في قائمة ميزان المدفوعات لصندوق النقد الدولي على النحو الآتي:

« هو الاستثمار الذي يشمل علاقة طويلة الأجل ويعكس مصلحة مستدامة ... .» [2]

من خلال مختلف تعاريف الاستثمار الأجنبي المباشر يمكن استنتاج ما يلي:

- تقوم به الشركات المتعددة الجنسيات.
- هو استثمار طويل الأجل
- خارج حدود البلد الأصلي
- يعطي صاحبه حق المشاركة في إدارة المشروع
- شكل شراكة مع منتج محلي أو فرع جديد .
- امتلاك على الأقل *10%* من رأس المال الاجتماعي لمؤسسة أجنبية (امتلاك أو اندماج) حسب المحاسبين المكلفين بميزان المدفوعات للولايات المتحدة الأمريكية.

ب- محددات جذب الاستثمار الأجنبي المباشر:

❖ - عناصر جذب الاستثمار الأجنبي المباشر:

هناك ثلاثة عناصر أساس لجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة هي:[3]

- **الموارد الطبيعية والبشرية**: حيث إن أقدم الشركات المتعددة الجنسيات اتخذت صيغة البحث عن الموارد الطبيعية والبشرية.
- **السوق**: لقد أصبح الاستثمار الأجنبي المباشر العامل الأساسي المحفز للاستثمار في القطاع الصناعي في الدول المتقدمة والنامية، فالبحث عن السوق هو بديل للتصدير، ومن أجل تخفيض التكاليف وخاصة النقل والعوائق الجمركية.
- **الكفاءة**: إن الشركات متعددة الجنسيات تسعى إلى تحسين ربحيتها وهذا عن طريق الأجور المنخفضة.

---

(1) - Available in the site: http://www.unctad .org

(2) - Notion: investissement direct à l'étranger, disponible sur le site : http://www.brises.org/ notion.php/notion /index /not id126/not branch/126 #

(3)- سرمد كوكب الجميل ، الاتجاهات الحديثة في مالية الأعمال الدولية، دار الحامد، عمان،2001، ص169-170.

❖ **المناخ الاستثماري**: إن المناخ الاستثماري هو حصيلة الظروف التي تؤثر في القرار الاستثماري المحلي والأجنبي على حد سواء بأبعاده الاجتماعية والاقتصادية وخاصة الاستقرار السياسي.

وهو يتطلب استقرار القوانين، وتوفر المعلومات الاستثمارية، وعدم التمييز بين الاستثمار الأجنبي والاستثمار الوطني، وحرية الدخول إلى سوق العملات الصعبة، وعدم فرض قيود على التملك، والسماح بتحويل جزء من الأرباح ورأس المال والأجور.[1]

ويمكن ذكر بعض العوامل التي تؤثر فيه على النحو الآتي:[2]

- **العوامل السياسية:** تعد أكثر العوامل تأثيرا على مناخ الاستثمار؛ حيث يعتبر الاستقرار السياسي العمل الأول الذي يراعيه المستثمر عند اتخاذ قراره بالاستثمار.. ويشمل عامل الاستقرار السياسي كافة الأمور المتعلقة بالنظام القانوني والحوافز الممنوحة للاستثمار، ومدى ما يحظى به نظام الحكم من قبول أو إعراض.
- **العوامل الاقتصادية والمالية**: لابد من خلق البيئة الاقتصادية المواتية لاستقطاب الاستثمار وذلك باستقرار معدل التضخم حول مستويات مقبولة، وتعميق الإصلاح النقدي والمالي، ومحدودية الأسواق المحلية، وتدهور سعر صرف العملة المحلية، وعدم وجود أسواق رؤوس الأموال.
- **العوامل البنيوية:** وهي العوامل ذات العلاقة بالبنية الأساسية من خدمات نقل، ومواصلات، وموانئ ومطارات، وتأسيس مناطق صناعية.
- **العوامل الإدارية والإجرائية:** وتتمثل في التسهيلات الإدارية وقلة البيروقراطية.
- **العوامل البشرية**: يعد توافر الخبرات الفنية والإدارية والأيدي العاملة المدربة إحدى العقبات التي يواجهها المستثمر في الدول النامية، فلقد أوضح "*Bergman and Shen*" أن انخفاض تكلفة العمل لم تعد كافية لجذب الاستثمار

---

[1]- D'if Mohamed, conditions de mise en place d'une climat favorable à la promotions des investissements étrangers en Algérie, in media Bank, n^{0}9, Bank of Alegria, Algérie, dec1993/jan1994, p17-18.

[2]- صلاح الدين حسن السيسى، مرجع سابق، ص 44-50.

الأجنبي المباشر فالمستثمر يهتم بصفة أساس بالإنتاجية، ويتوجه حيث يمكن الإنتاج بالجودة والمعايير والسعر العالمي. [1]

ولقد أجمع كثير من المستثمرين العالميين والاقتصاديين المرموقين على أن أهم عوامل الجذب الاستثماري التي توفرت لدى البلدان التي نجحت في جذب أكبر حجم من الاستثمارات هي:

- توفر المزايا التفاضلية (في البلد المضيف للاستثمار): و هذا يشمل توفر سوق واسعة ونشيطة، وبنية أساس حديثة ومتطورة، وموارد طبيعية يسهل الوصول إليها، و أيدي عاملة ماهرة و ملتزمة ورخيصة الأجر.
- توفر البنى المؤسساتية: وهذا يشمل وجود نظام قضائي قادر على تحقيق العدالة، والمساواة، وسيادة حكم القانون، و وجود إدارة حكومية سليمة وغير فاسدة، وشعور بالمودة تجاه المستثمرين المحليين، والأجانب، والترحيب بهم، وتوفر الاستقرار السياسي، و الاقتصادي، و ثبات السياسات الاستثمارية للدولة على المدى المنظور.
- سهولة الإجراءات الإدارية، والتنفيذية، والمعاملات المالية، والضريبية: وهذا يعني سهولة إجراءات الحصول على إجازات الدخول، والخروج، والإقامة ووضوح، و شفافية النظام الضريبي وعدالته، وسهولة تحويل الأرباح، و رؤوس الأموال وعدم وجود عوائق بيروقراطية وكذلك سهولة تحويل أقساط القروض، وفوائدها، وأجور ومكافآت العاملين الأجانب، وغيرها دون صعوبات .
- توفر نظام مصرفي متطور يلبي متطلبات المستثمرين، ويعمل وفق آليات السوق.
- الروابط الثقافية والاقتصادية التي تربط البلد المصدر للاستثمار بالبلد المتلقي له، والقرب الجغرافي من البلد المضيف للاستثمار تشكل عاملا مهما من عوامل قرار المستثمر في اختيار البلد المضيف للاستثمار، وعلى ذلك يبدو جليا بأن المستثمر لا يهمه شكل البلد الذي يستثمر فيه بقدر اهتمامه بالمزايا الذي يقدمها ذلك البلد، و على صانعي القرار الاقتصادي أن يعلموا أنه لجذب المستثمر الأجنبي لا بد من توفير شروط وحوافز أفضل مما يوفره الآخرون.

[1]- عمر صقر، العولمة وقضايا اقتصادية معاصرة، الدار الجامعية، قطر، 2000 -2001، ص28.

مع العلم أن المناخ الاستثماري في الدول النامية غير متوفر بالشكل المقبول نظرا لأن هذه الدول تعاني من عدة مشاكل أهمها:

- المشاكل الاقتصادية وتتمثل عادة في انخفاض دخل الفرد وبالتالي انخفاض الاستهلاك.
- تذبذب أسعار صرف العملة مما يؤدي إلى تذبذب أرباح المستثمرين .
- المشاكل الإدارية والتنظيمية، والتي تتمثل في نقص الكفاءة في النظام الإداري والفني المسير للمشاريع وغياب نظام فعال للمعلومات، وعدم كفاءة أجهزة إدارة الاستثمار.

ويمكن تلخيص العوامل المساعدة في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في الجدول التالي:

جدول رقم12 : عوامل جذب وعوامل طرد الاستثمار الأجنبي المباشر.

عوامل الجذب	عوامل الطرد
- الاستقرار السياسي والاجتماعي - الاستقرار المالي - انخفاض تكلفة اليد العاملة المؤهلة - ارتفاع مستوى الدخل الحقيقي والقدرة الشرائية - وجود منطقة حرة - تطور وسائل الاتصالات - تطور وسائل المواصلات من نقل بري وبحري و جوي - إمكانية الحصول على ملكية العقارات - إمكانية تحويل الأرباح والأجور - وجود المناطق الحرة والمناطق الصناعية.	- عدم الاستقرار السياسي - ارتفاع معدل التضخم - عدم توفر البنية التحتية اللازمة - انتشار الرشوة والبيروقراطية - عدم الاستقرار القانوني - عدم معرفة اللغات الأجنبية خاصة الانجليزية - عوائق الدخول والخروج - غياب التنظيمات المساعدة على الاستثمار - ضيق السوق

Source: Abdallah Akari ,op. cit, p267.

ولتوفير المناخ الملائم للاستثمار فإن الدول تقوم في كل سنة بإدخال تغييرات على نظم الاستثمار فيها، ففي سنة *2001* أدخل *71* بلدا تغيرات على القوانين المنظمة للاستثمار الأجنبي المباشر، بهدف جعل المناخ الاستثماري أكثر ملاءة، يضاف إلى ذلك كثرة إبرام الاتفاقيات الثنائية، حيث بلغت سنة *2003* هذه الاتفاقيات *2267* اتفاقية منها *53%* بين الدول المتقدمة، والجدول الموالي يوضح تطورات هذه التغييرات.

جدول رقم 13 : يوضح عدد البلدان التي أدخلت تغيرات على نظم الاستثمار فيها ، وعدد التغيرات التنظيمية .

البيان	1991	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
عدد البلدان التي أدخلت تغيرات على نظم الاستثمار فيها	35	64	65	76	60	63	69	71	70	82	102	93	93
عدد التغييرات التنظيمية	82	112	114	151	145	140	150	208	248	244	271	205	184
ومنها :													
أكثر ملائمة للاستثمار الأجنبي المباشر*	80	106	98	135	136	131	147	194	236	220	235	124	148
اقل ملائمة للاستثمار الأجنبي المباشر**	2	6	16	16	9	9	3	14	12	24	36	41	37

Source: UNCTAD, World Investment Report, various issues.

*-بما في ذلك التغييرات المتعلقة بالتحرير أو التغييرات الهادفة إلى تعزيز أداء الأسواق، إضافة إلى زيادة الحوافز.

**-بما في ذلك التغييرات الهادفة إلى زيادة الضوابط والتقليل من الحوافز أيضا.

نلاحظ من هذا الجدول تزايد التغيرات التنظيمية من *82* تنظيما سنة *1991* إلى *271* سنة *2004*، ومن جانب آخر فقد بلغ عدد الاتفاقيات الثنائية لحماية وتشجيع الاستثمار *2267* اتفاقية منها *53%* بين الدول المتقدمة في نهاية عام *2003*، أما عدد الاتفاقيات الثنائية المبرمة لتجنب الازدواج الضريبي فقد بلغ *2316* اتفاقية خلال الفترة ذاتها منها *73%* بين الدول المتقدمة.

واستنادا إلى البيانات الصادرة عن الانكتاد في سنة *2004* فإن عدد الدول النامية التي دخلت في اتفاقيات ثنائية فيما بينها بلغ *113* دولة، تصدرتها الصين و مصر وماليزيا بدخول كل منها في أكثر من *40* اتفاقية، وقد شكلت الدول النامية في آسيا وأمريكا اللاتينية *68%* من إجمالي الاتفاقيات الثنائية الموقعة بين الدول النامية (جنوب– جنوب) وخاصة مع تزايد توجه الدول النامية ذات الاقتصاديات الضخمة إلى أن تكون مصدرة للاستثمار الأجنبي المباشر.

جـ– تطور الاستثمار الأجنبي المباشر الأحادي: خلال النصف الثاني من الثمانينات زادت التدفقات منه إلى البلدان النامية، ولكن بنسبة أقل بكثير من حصة الدول المتقدمة، ويمكن متابعة عدد مشاريع الاستثمارات الأحادية من خلال الجدول الموالي.

جدول رقم 14 : عدد مشاريع الاستثمارات الأجنبية المباشرة الأحادية حسب البلدان من 2002-2004

البيان	2002	2003	2004
البلدان المتقدمة	2721	3843	4070
البلدان النامية	2355	4446	4758
الاقتصاديات المتحولة	580	1014	968

Source: United Nations, **World Investment Report 2005**, New York and Geneva, 2005, p259.

اعتماد على بيانات الجدول نلاحظ أن عدد مشاريع الاستثمارات الأحادية تزداد من سنة إلى أخرى، وفي سنتي *2003* و*2004* تحصلت منه الدول النامية على أكبر حصة، وهي متمركز في دولتي الصين والهند؛ اللتان يذهب إليها نصف مجموع ما يتجه إلى البلدان النامية.

وإن الاستثمارات الأجنبية الأحادية قبل الدخول إلى بلد معين فإنها تركز على دراسة سوق تلك البلد معتمدة في ذلك على ما يلي[1]:

* وجود أو عدم وجود منافسين في السوق .
* وجود أو عدم وجود بدائل للسلع والخدمات التي تنتجها الشركة.
* وجود أو عدم وجود مستثمرين محليين يمكنهم المشاركة لتحمل جزء من المخاطرة.

وإن القطاع الصناعي التحويلي يستحوذ على حصة الأسد من إجمالي عدد المشاريع الأحادية؛ حيث بلغت حوالي *5500* مشروع جديد خلال متوسط الفترة *2002- 2006*، ويمكن متابعة تطورها وتوزيعها القطاعي من خلال بيانات الجدول الموالي.

جدول رقم 15 : تطور عدد المشاريع الأحادية في العالم وتوزيعها على القطاعات خلال الفترة 2002 - 2006 .

البيان	2002	2003	2004	2005	2006
القطاع الأولي	267	568	374	469	492
القطاع الصناعي	3319	5682	6121	6011	6369
قطاع الخدمات	2117	3193	3650	3962	4952
المجموع	5703	9443	10145	10442	11813

Source: UNCTAD, **World Investment Report 2007**, available in the site: http://www.unctad.org.

[1]–صلاح عباس، العولمة وآثارها في الفكر المالي والنقدي، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية ،2007، ص 73-74.

يتبين أن عدد المشاريع الأحادية تسلك اتجاها متزايدا فقد ارتفعت بنسبة *107%* بين سنتي *2002* و*2006*، ومن حيث توزيعها القطاعي يأتي القطاع الصناعي في المرتبة الأولى، ثم يليه في المرتبة الثانية قطاع الخدمات.

2- الاندماج والامتلاك :

تشكل عمليات الاندماج والامتلاك (الاستحواذ) بين الشركات دولية النشاط أحدث وسيلة لتوسيع الحصة السوقية بالمقارنة بتوسيعها عن طريق تطوير وتحسين منتجاتها، أو من خلال إقامة مصانع جديدة لها تستند إلى مفاهيم اقتصاديات الوفورات والتي تستغرق عادة وقتا طويلا في توسيع الحصة السوقية.

إن الاندماج والامتلاك يخص المؤسسات التي ليست لنفس الدولة الأصلية، فتقوم بنقل إنتاج منتج معين من أجل تحقيق الأهداف المشتركة، والمؤسسة التي تقوم بعملية الامتلاك تستطيع أن تكون فرعا تابعا إجماليا للمؤسسة الأم، ولكن يمكن أن تقوم مؤسستان أو أكثر بالتجمع لإنشاء مؤسسة جديدة، ومن سلبيات الاندماج انتقال الأصول المحلية من أيدي المواطنين إلى أيدي الأجانب دون إضافة طاقات جديدة.

والاندماج هو اتحاد مشروعين أو أكثر، وهناك ثلاثة أنواع له؛ الأول يشمل المشاريع التي تنتج منتجات متطابقة أو تعمل في إنتاج السلعة نفسها، وهو ما يعرف بالاندماج الأفقي، والثاني يتكون بفعل اندماج شركتين تعملان في القطاع نفسه، ولكن في مراحل تصنيع مختلفة؛ أي أن إنتاج مشروع معين يمثل مستلزم إنتاج للآخر عند مرحلة أعلى من الإنتاج، وقد يكون هناك تكامل بين مشروع إنتاجي ومشروع تسويقي لنفس السلعة و هو ما يعرف بالاندماج الرأسي، والنوع الثالث هو تكامل تجميعي أي تكامل لمشاريع تنتج منتجات مختلفة والتي هي ليست بديلة بعضها للبعض الآخر[1]، عرفه "Ahmed Redha" على النحو الآتي:

« الاندماج هو نوع من الاتحاد بين شركتين أو أكثر يتم فيه تجميع الأصول والمستلزمات لتحقيق النتائج والأهداف المشتركة » [2].

ولقد اتبعت الشركات العالمية أسلوب الاندماج والتكتل الذي يمكنها من السيطرة على إنتاج وتجارة العديد من السلع، وبالتالي القيام بعملية الاحتكار وفقا لاحتكار القلة، ولقد صار

---

[1]-مدحت كاظم القريشي، الاقتصاد الصناعي، دار وائل، الأردن،2001، ص34.

[2]-Ahmed Redha, Mergers- Acquisitions and take avers, the case –study of Hong Kong Shangai Banking, the IBK papers, series n°: 85, the industrial bank of Kuwait , Kuwait, June 2006, p15 .

التشابك وتنميط الإنتاج من خصائص الإنتاج العالمي، وتتجه هذه الشركات إلى إعادة تنظيم هياكل الإنتاج حول وحدات صغيرة وأكثر تخصصا ومرونة، حتى يكون بإمكانها الحركة إذا ما قررت البقاء في منطقة معينة من العالم أو التحول عنها كلما تطلبت أهدافها الإستراتجية ذلك سعيا وراء تحقيق أفضل الفرص وشروط الربحية والاستثمار .

وللاندماج عدة أسباب مختلفة كاشتداد المنافسة العالمية بين الشركات، ومحاولة الاستفادة من التكنولوجيات الجديدة التي تتطلب الوحدة الاقتصادية ذات الحجم الكبير، والحاجة إلى الإنفاق المتزايد على البحث العلمي لتحقيق التطور التكنولوجي المستمر، وتعتبر كذلك وسيلة للنفاذ إلى الأسواق الجديدة، والشكل الموالي يشرح بطريقة أكثر توسعا دوافع وأسباب التكتلات على النحو الآتي:

الشكل رقم 8 : دوافع وأسباب التكتلات الكبيرة.

المصدر: نظير رياض محمد، **الإدارة المالية والعولمة**، المكتبة العصرية، مصر، 2001، ص29.

لقد شهدت الحقبة الأخيرة اندماج مؤسسات عملاقة من جنسيات مختلفة في مجالات حساسة كالبنوك والبترول والطيران وصناعة السيارات، وكلها مؤسسات وشركات لها مصالح ومعاملات متعددة ومتشعبة في كافة الدول النامية، وبذلك أحكمت قبضتها على حركة رؤوس الأموال على المستوى الدولي.

ولقد شهد العالم في الفترة *1990-2000* تسارعا في ظاهرة الاندماج، والتي بدأت في أواخر القرن التاسع عشر؛ حيث تعد عملية الاندماج والتملك أحد أساليب التوسع الخارجي المتاحة للشركات الصناعية لإنماء حجمها، وتوسيع مساحة تواجدها في الأسواق، وتحسين قدراتها التنافسية، إذ إن قيمة الشركة الموحدة بعد الاندماج تزيد على قيمة الشركتين منفردتين

مما يمكن الشركات المندمجة من تحقيق مزايا اقتصاديات الحجم الكبير، وتوفير في تكاليف الإنتاج على صعيد الوحدات الإنتاجية.

إن زيادة الإنتاج الدولي يرجع أساسا إلى الاندماج والامتلاك *F&A* (امتلاك المستثمرين الأجانب للمؤسسات العمومية التي تمّ خصخصتها) ، وأصبحت عمليات الاندماج والامتلاك بين الشركات المتعددة الجنسيات تتم بخطى متسارعة، وأضحت إحدى الاستراتيجيات المهمة التي تطبقها من أجل الحصول على حصة أكبر في السوق، وهي تشكل القيمة العظمى من الاستثمار الأجنبي المباشر الداخل، والشكل الموالي يبين ذلك.

الشكل رقم 9 : تطور الاستثمار الأجنبي المباشر والامتلاك والاندماج متعدي الجنسيات

خلال الفترة 1987-2000 (بملايير الدولارات)

Source : M.Alcabas, C.Muracciole, **les investissements directs dans le monde**, disponible sur le site: http://www.minefi.gouv.fr/pole_ecofin/international/investissement/ #an1.

يتبين من الجدول أن الاندماج والامتلاك المتعدد الجنسيات يشكل حوالي *70%* من الاستثمار الأجنبي المباشر الداخل.

فحسب UNCTAD تقدر حصة عمليات الاندماج والامتلاك بثلثي الاستثمار الأجنبي المباشر في نهاية سنوات الثمانينات، وبثلاثة أرباع الاستثمار الأجنبي المباشر في نهاية سنوات التسعينات، وأما حصته في الدول النامية فهي جد ضعيفة ولا تتجاوز في أغلب الأحيان *35%* . (1)

لقد تراجعت مبالغ عمليات الاندماج والامتلاك في سنتي *1991* و*1992*؛ وربما يعود ذلك إلى حالة الكساد وتباطؤ النمو التي سادت البلدان الصناعية في مطلع التسعينات، بينما الارتفاع القياسي الذي حققته فهو في سنة *1995*، ويمكن إرجاعه إلى حالة الإنعاش

(1) - Jean-louis Mucchielli, Thiery Mayer, économie internationale, édition Dalloz, Paris, 2005, p253.

الاقتصادي التي شاهدتها البلدان في أعقاب كساد بداية التسعينات، ولقد واصلت عمليات الاندماج والامتلاك نموهما خلال باقي السنوات.

والهدف من الاندماج والامتلاك هو تكوين اتحادات إستراتجية مع شركات أجنبية أخرى للحصول على إنتاج ذي تقنية عالية وبتكلفة منخفضة، ونتيجة لذلك زادت *F&A*[*] متعدي الجنسيات من *74.5* مليار دولار سنة *1987* إلى *720.1* مليار دولار سنة *1999*، وبالتالي نمت بأكبر من *9* مرات خلال هذه الفترة، وتتوزع الاندماجات بواقع *83%* في الدول الصناعية المتقدمة، و*8%* في الدول النامية، و*9* % في دول شرق ووسط أوربا[1]، مع العلم أن هناك *70%* من عمليات الاندماج والامتلاكات الدولية هي أفقية، وأكثر من الربع تحققت في الولايات المتحدة في سنة *1999*[2]، أما خلال الألفية فهناك زيادة متذبذبة في توسع الشركات الدولية كما يوضحه الجدول الموالي:

جدول رقم *16* : تطور قيمة عمليات الاندماج والتمليك ومساهمتها في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر خلال الفترة *1990-2005* . الوحدة: بليون دولار

البيان	1990	2000	2001	2002	2003	2004	2005
تدفقات *FDI* الداخلة في العالم	203.8	1388	817.6	678.6	599.6	648.1	916
تدفقات *FDI* الخارجة في العالم	204.3	1186.8	721.5	596.5	612.2	730.3	779
عمليات الاندماج والتمليك عبر الحدود	150.6	1143.8	594	369.8	297	380.6	716.3
نسبة عمليات الاندماج والتمليك من التدفقات الداخلة	73.9	82.4	72.7	54.5	49.5	58.7	78.1
النسبة من تدفقات *FDI* الخارجة في العالم	73.7	96.4	82.3	62	48.5	52.1	92

Source: UNCTAD, **World Investment Report**, various issues.

يتبين من واقع بيانات الجدول أن قيمة الاستثمار الأجنبي المباشر الناتجة عن عمليات الاندماج والتمليك عبر الحدود ارتفعت من *150.6* بليون دولار في سنة *1990* إلى *1143.8* بليون دولار في سنة *2000* (أي تضاعفت بسبع مرات)، ولكنها تراجعت في سنة *2001* وانخفض للمرة الأولى منذ سنة 1991، وبقيت منخفضة خلال الفترة *2001* – *2004* حيث بلغت في المتوسط *410.4* بليون دولار، علما أنه في سنة *2002* انخفضت بنسبة *37,76%* مقارنة بسنة *2001*، ويعزى هذا الانخفاض إلى العوامل الآتية:

(*) - F&A : Fusions-Acquisition
(1) –UNCTAD, World Investment Report 2000, United Nation, Geneva, New York, 2000, p32.
(2) - Rapport sur l'investissement dans le monde 2000, disponible sur le site: http://www.unctad.org

- استمرار الانخفاض في نمو الاقتصاد العالمي، بالإضافة إلى استمرار الانخفاض في أسواق الأسهم الرئيسة، وانخفاض أرباح الشركات وبالتالي انخفاض احتياطاتها النقدية التي كانت تسمح لها بتنويع أنشطتها عن طريق شراء شركات أخرى في مجال تخصصها نفسه، أو في مجال مقارب لمجال تخصصها بهدف زيادة المنافسة والسيطرة على سوق تخصصها الفني، كما يرجع انخفاض أنشطة الاندماج والتملك إلى انخفاض حجم الخصخصة التي تعد السبيل الرئيس في زيادة هذه الأنشطة، أضف إلى ذلك بعض الفضائح المالية في سوق الأسهم المالية في بعض الدول المتقدمة [1]؛
- تراجع وتيرة الإصلاحات الهيكلية في العديد من القطاعات الاقتصادية؛
- لقد تم الانتهاء من برامج الخصخصة التي شرعت فيها العديد من الدول؛
- انخفاض حجم أرباح الشركات العالمية بسبب المنافسة الشرسة ؛

ولقد ارتفعت التدفقات العالمية للاستثمار الأجنبي المباشر الناتجة عن عمليات الاندماج والتمليك عبر الحدود بشكل مقبول في سنة *2004* بعد الانخفاض الكبير في سنة *2001*؛ فالتدفقات الداخلة منه بلغت *380.6* بليون دولار أي بزيادة قدرها *28%* مقارنة بسنة *2003*، ولقد عكس هذا النمو التدفق المتزايد إلى الدول النامية إضافة إلى جنوب شرق أوروبا ودول الكومنولث، وهذا لبعض الأسباب نذكر منها:

- الضغوط التنافسية الكثيفة في كثير من الصناعات فرضت على كثير من المؤسسات اكتشاف طرق جديدة لتحسين قدرتها.

- ارتفاع كثير من السلع الأساسية حفز انتقال الاستثمار الأجنبي المباشر نحو البلدان الغنية بالموارد الطبيعية مثل النفط والمعادن.

كما أن عدد عمليات الاندماج والشراء عبر الحدود انخفضت من أكثر من *7800* عملية في سنة *2000* إلى نحو *6000* عملية في سنة *2001*؛ ويرجع هذا الانخفاض الحاد إلى عدة عوامل أهمها انخفاض نمو الاقتصاد العالمي نظرا لانخفاض الإيرادات والأرباح الأمر الذي قلل من قدرة هذه الشركات على تملك شركات في بلدان أخرى.

[1] –Chantal Dupasquier, Patrick. N, Foreign Direct Investment in Africa: Performance, Challenges and Responsibilities, p3, available in the site: http://www.sciencedirect.com.

وقد نمت في سنة *2004* عمليات الاندماجات والامتلاك في العدد، وهذا بسبب شركات الدول المتقدمة؛ وهناك ارتفاع طفيف في حصة البلدان النامية نتيجة انخفاض عوامل الجذب والقيود المفروضة، وترجع الزيادة بسبب عمليات الشراء في الصين والهند مع مضاعفة القيمة في كلا البلدين لتسجل مستويات عالية بـ*6.8* بليون دولارا و *1.8* بليون دولار على الترتيب.

وهناك ارتفاع في قيمتها سنة *2005* حيث وصلت إلى *716.3* بليون دولار وارتفع عدد الصفقات بنسبة *20%* ليبلغ *6134* صفقة، وارتفعت بنسبة *23%* إلى *880* بليون دولار في سنة *2006*.

أما نسبتها من إجمالي الاستثمار الأجنبي الخارج فقد ارتفعت من *73.7%* سنة *1990* إلى *96.4%* سنة *2000*، وانخفضت إلى *52.1%* في سنة *2004*، وارتفعت في سنة *2005* لتحقق نسبة *92%* من إجمالي الاستثمارات الأجنبية.

وتتركز عمليات الاندماج والامتلاك الدولية في دول الاتحاد الأوربي والولايات المتحدة بنسبة تفوق *80%* في سنة *1999*، ولقد حدث هذا الاندماج في المستويات المحلية والإقليمية بنسبة أعلى في المستوى العالمي؛ فعلى سبيل المثال دول الاتحاد الأوربي ازداد هذا النوع من الصفقات فيها بـ*57%* مقارنة بالسنوات السابقة إلى *99* بليون دولار في سنة *2004*[1].

أما الامتلاك والاندماج في الدول النامية فهو خاص بشراء مؤسسات محلية من طرف المؤسسات متعددة الجنسيات؛ حيث إن الخصخصة أدت دورا مهما في زيادة هذا النوع من الاستثمار وخاصة في دولتي البرازيل والأرجنتين.

وإن عمليات الاندماج حدثت ما بين *1998*و*2000* لمؤسسات في القطاع نفسه مثل؛ (الاتصالات، الصناعة البترولية، صناعة السيارات، الصناعة الدوائية، الكهرباء، المالية...الخ)، والجدير بالملاحظة أن هذه الاندماجات قد تحققت بين شركات توجد مقرّاتها في الدول الصناعية المتقدمة، وهي متمركزة عادة في الولايات المتحدة وبريطانيا وألمانيا، إضافة إلى

(1) -UNCTAD, World Investment Report 2000: Cross-Border Mergers and Acquisitions and Development, Genava and York, 2000,p108.

بعض المؤسسات الكورية واليابانية، وبالتالي قدرتها على توجيه الاقتصاد العالمي، وهي تزداد ضخامة ويتزايد تركز رأس المال عالميا عن طريق هذه العملية.

وفيما يتعلق بالتوزيع القطاعي لتلك العمليات في العالم خلال الفترة (*1991-1999*) حصل قطاع الخدمات على *50,2%* في المتوسط من إجمالي قيمة العمليات، يليه في المرتبة الثانية قطاع الصناعات التحويلية بـ*40,3%*، وشكل قطاع الصناعات الاستخراجية *9,5%*، كما يوضحه الجدول الآتي:

جدول رقم*17* : التوزيع النسبي القطاعي لعملية لامتلاك والاندماج متعدي الحدود خلال الفترة*1998 – 1991* .

البيان	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1998-1991
القطاع الأولي	3,5	2,7	15	4,9	9,4	8,5	7	13,9	9,5
القطاع الصناعي	55,1	52,5	39,3	55,6	44,5	35	34,5	34,6	40,3
قطاع الخدمات	41,4	44,8	45,7	39,5	46,1	56,5	58,5	51,5	50,2
المجموع	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Source: Nam-hoon Kang and Sara Johansson, **Cross –border Mergers and Acquisitions: Their role in Industrial Globalization**, available in the site: http://www.oecd.org/dsti/sti/prod/sti_wp.htm.

يتمثل السبب الرئيس في تزايد عمليات الاستيلاء والدمج والشركات المشتركة خارج الحدود في الرغبة في المنافسة ومحاولة البقاء في أسواق عالمية جديدة [1]، كما يمكن إضافة تطور الأسواق الاستهلاكية والصناعية الكبرى في عدة أنحاء من العالم ولاسيما في منطقة الدول الآسيوية وأمريكا اللاتينية، وإزالة الحواجز التجارية في بعض المناطق، خاصة بين دول الاتحاد الأوربي مما يسر على الدول المنتمية لذلك الاتحاد الدخول إلى الأسواق الأجنبية والتعامل فيه، وقد أدى نظام الخصخصة المتبع في شرق أوروبا في أوائل التسعينات ومؤخرا في أمريكا اللاتينية إلى توفير فرص استثمارية جديدة، وأصبحت الكثير من أسواق المنتجات عالمية، وقد أدت التطورات التي شهدتها نظم الاتصال في جميع أنحاء العالم إلى سهولة متابعة المشاريع من قبل الإدارة في الدول المختلفة.

فما هي إذن عوامل جذب هذا الشكل من أشكال العولمة الصناعية في دول شرق وجنوب شرق آسيا ؟

هناك عدة عوامل أدت إلى تحقيق ذلك في المنطقة من بينها:

- الاستقرار السياسي للدولة .

[1]- بريان كوريل، دمج وشراء الشركات،قسم الترجمة بدار الفاروق، دار الفاروق، مصر، 2006، ص120.

- تحسن مناخ الاستثمار بسبب ما تم إجراؤه على المستوى التشريعي، والإداري، والاقتصادي؛
- النمو الاقتصادي الذي تميزت به المنطقة، فعلى سبيل المثال حققت الصين في سنة *1992* معدل نمو بلغ *12%* وهذا النمو لم تحققه أية دولة في العالم، وهذا راجع إلى القوة الاقتصادية الصينية بسبب انخفاض أسعار الفائدة وتطبيق نظام جبائي خاص، وقيامها بإنشاء المدن الصناعية في ميدان صناعة السيارات والصناعة الكهربائية والتبغ، وهي تستخدم اليد العاملة الأقل تكلفة وضعيفة القيمة المضافة، وبالتالي استطاعت المنافسة بالسعر، إضافة إلى ذلك فإن جل النسيج الصناعي مغطى بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة[1]؛
- الاستفادة من الحجم الكبير للسكان وخاصة الصين؛
- تطبيق سياسات الانفتاح الاقتصادي؛
- الموقع المتميز وخاصة سنغافورة حيث تربط بين كل من أوروبا وآسيا؛
- الاستقرار السياسي في المنطقة ؛
- السماح للأجانب بتملك الأراضي والعقارات؛
- تسهيل الحصول على القروض من البنوك الوطنية، وتخفيض معدل الفائدة عليها؛
- السماح بتحويل الأرباح والأجور؛
- الإعفاءات الضريبية المتميزة؛
- توفر البنية التحتية؛
- تدفق الاستثمار الياباني نحو منطقة جنوب شرق آسيا (توجهات نحو التكتلات الإقليمية).

وعلى الرغم من الطابع الجذاب لتقنية تحويل المديونية إلى استثمارات أجنبية في الدول النامية إلا أنها ظلت هامشية؛ حيث تفيد التقارير الصادرة عن مؤسسات *SWAPS* بأن تحويل المديونية الخارجية إلى استثمارات أجنبية لم يهم أبدا سوى *2* إلى *3 %* من حجم المديونية

(1) -François Giponloux, un modèle de croissance menace, la documentation française, n°32, juillet - août 2008, p57.

الخارجية، وعلى هذا المستوى لا يمكننا التباهي بأننا نتوفر على تقنية لمعالجة إشكالية المديونية [1].

ويلاحظ أن الاستثمارات تذهب إلى الدول التي نجحت بالفعل في رفع معدلات نموها أكثر مما تذهب إلى الدول التي تحتاج إلى هذه الأموال لرفع معدل نموها.

وإن الاستثمار الأجنبي المباشر يمكن الدول النامية من اختراق الأسواق الدولية عن طريق شكل من أشكال الاختراق وهو التصدير، إذ إن قيام هذه الدول بجلب الشركات الأجنبية لأجل تجسيد استثماراتها وفق سياسة الإنتاج بغرض التصدير، يعني الوصول إلى الأسواق الدولية، خاصة وأن تلك الشركات التي تحضر معها رؤوس الأموال، التكنولوجيا، ومؤهلات التسيير والتسويق، وهي تسعى جاهدة من أجل اكتساب القدرة التنافسية على المستوى العالمي، وكمثال على ذلك نجد أن الاستثمار الأجنبي المباشر في دول شرق آسيا قد أدى دورا مهما في تدعيم الصادرات الصناعية المتقدمة، وفي كوريا يعزى إلى الشركات التابعة لشركات أجنبية ما بين *65* و*73%* من الناتج في قطاع الصناعة الكهربائية والإلكترونيات. [2]

3- التحالفات الإستراتجية:

يعرَّف التحالف الاستراتيجي بأنه « سعي شركتين أو أكثر نحو تكوين علاقة تكاملية تبادلية» [3] ، وبالتالي فالتحالف الاستراتيجي يكمن في روح التعاون، وقد عرفه " *Jacques Bajin*" كالآتي:

« هي تعاون بين شركتين أو أكثر، والهدف من التحالف من الممكن هو تطوير نشاط جديد، أو الدخول إلى الأسواق الجديدة ، أو التصدي للمنافسة... ».[4]

وبالتالي تزداد أهمية التحالف اليوم من أجل الحصول على مزايا تنافسية، وخاصة في الأجل الطويل، وقد تكون التحالفات الإستراتيجية ثنائية أو متعددة الأطراف، ويهدف هذا التكامل إلى ما يلي:

- يتم فيه نقل التكنولوجية.

---

[1]- عبد السلام أديب، المديونية الخارجية والعولمة، المغرب ،2002، متوفرة على الانترنيت على الموقع:
http://www.maroc.attac.org/pages/debat/ dette_adib.htm.

[2]- البنك الدولي، تقرير عن التنمية في العالم لسنة 2000، نيويورك وجنيف، 2001، ص 81 .

[3]- احمد سيد مصطفى، تحديات العولمة والتخطيط الاستراتيجي، دار النهضة العربية، ط3، القاهرة،2003، ص 57.

[4]- Jacques Bajin, Jean–Morc Schott, les outils de la stratégie, édition d'organisation, Paris, 2006, p387.

- تخفيض وقت إنجاز الأعمال وزيادة مرونة المؤسسات وقدرتها على الاستجابة لمتغيرات السوق؛
- يسمح بدخول أسواق جديدة؛
- تحقيق تكنولوجي مقبول؛
- يسمح بتحسين جودة المنتجات.

ومنه فالتحالف الاستراتجي يدفع مؤسسات الدول النامية التي تتميز بنقص الخبرة في مجالات الإنتاج والتسويق للاستفادة والتطور، وبالتالي يعد بديلا لا مفر منه وذلك للحصول على تكنولوجيا الآخرين والتعاون معهم .

إن التحالفات ما بين المؤسسات في تزايد مستمر، وخاصة منذ بداية الثمانينات، وذلك لتخفيض المخاطر المرتبطة بعملية البحث والتطوير وسرعة التغيرات التكنولوجية إضافة إلى التكاليف، خاصة أن هذه الأخيرة في تزايد مستمر، وتعد التحالفات التكنولوجية جد ضرورية مع تزايد الروابط بين الإنتاج من جهة والعلوم التكنولوجية من جهة أخرى، هذا الترابط يشكل عاملا مهما للتنافسية وتعتبر التحالفات وسيلة ضغط للمرونة؛ حيث إن الكساد الاقتصادي العالمي في السنوات الأخيرة غيّر من مرونة المؤسسات الإنتاجية؛ فالسوق أصبح أكثر انفتاحا والمنافسة أكثر تزايدا وبالتالي تزايد الاتجاه الصناعي المعتمد على عامل الجودة (الشراكة تضمن جودة التموين معيار مهم في المنافسة اليوم، وتخفيض التكاليف نتيجة تخفيض التخزين وتحسين الإنتاجية، وتخفيض التوقيت بسبب تخفيض زمن التسليم وصفر المخزون) والسعر المقبول.

إن تزايد تدفق عوامل الإنتاج بين دولة وأخرى، وبين مؤسسة صناعية وأخرى، أكسب التعاون بين المؤسسات حافزا مهما؛ حيث أدى تكوين التحالف إلى تخفيض التكاليف، وإلى سهولة الوصول إلى أسواق جديدة أو الحصول على قوة تنافسية في سوق معين، لكن من عيوبه تنازل المؤسسة عن استقلاليتها في إدارة مواردها الإستراتجية، وقد يعطي احد الأطراف تسهيلات على حسابه الخاص إلى طرف ثالث، أضف إلى ذلك التخوف من تبعية طرف لآخر، وهذه التحالفات يمكن أن تقام لأسباب سياسية، واقتصادية وتكنولوجية معينة؛ ففي عالم اليوم المتميز بالتنافس العالمي هناك العديد من الشركات العالمية كانت في السنوات الماضية متنافسة بدأت في توحيد جهودها والدخول معا في تحالفات إستراتجية بهدف الحفاظ على موقعها في السوق، ويمكن أن يتخذ التعاون بين المؤسسات الصناعية شكل

تعاقد من الباطن على الصعيد الدولي، ويمثل قدرة المقاول من الباطن؛ من حيث التخصص اللازم والتكنولوجيا الملائمة والقدرة على توفير مكونات المنتج اللازمة بشروط مقبولة (تكلفة أقل، جودة عالية، تسليم في الوقت المناسب) .[1]

علما أن التعاقد من الباطن يمكن أن يتخذ شكلين هما:[2]

- **التعاقد من الباطن المتخصص**: يتم عندما يعهد إلى وحدة إنتاجية أخرى القيام بمرحلة معينة أو أكثر من مراحل إنتاج السلعة، ويلعب هذا النوع دورا مهما في تصميم الأجزاء المصنعة.

- **التعاقد من الباطن لإكمال الطاقة الإنتاجية**: يتم عندما يعهد إلى وحدة أخرى كان من الممكن أن تقوم بها المؤسسة داخليا، ويتم ذلك في حالة زيادة الطلب في السوق عن حجم الطاقة الإنتاجية المتاحة.

ومنذ بداية *1980* هناك العديد من المؤسسات الصناعية دخلت في تحالفات ثنائية؛ مثل تحالف"فيلبس" مع "سيمنز" في صناعة أشباه المواصلات، وفي صناعة السيارات تحالف كل من"فوردو مازدا" و"جنرال موتورز" مع "تويوتا" و"نيسان" مع "الفاروميو" الايطالية و"هايونداي "الكورية مع "ميتسوبيشي" اليابانية، وهكذا أصبحنا أمام السيارة العالمية، كما امتد هذا الأمر في كل صناعة وفي كل قطاع، وبناء عليه فالسوق العالمي قائم على هذا التعاون. [3]

وإن تزايد عملية التدويل في البحث والتطوير أدت إلى توسع عمليات التعاون والمتمثل في استراتجيات التحالفات فهناك حوالي *10000* إستراتجية تحالف تكنولوجي لـ *3500* شركة أصلية (الأم) للفترة *1960-1998*؛ حيث إن نموها كان ثابتا في أوائل سنوات هذه الفترة وعجلت من الثمانينات إلى الأمام.

ولقد واصلت شركات الولايات المتحدة المشاركة في أغلبية التحالفات الإستراتجية بالرغم من أن إسهامها في مجموع التحالفات قد انخفض من *80%* في سنة *1991* إلى *73%* في سنة *2001*، وخلال هذه الفترة انتقلت التحالفات من تكنولوجيا المعلومات (انخفضت من *54%* إلى *28%*) إلى المواد الصيدلانية والبيوتكنولوجيا (مساهمتها زادت من *11 %* إلى *58 %*)[4] .

---

[1]- مصطفى حمدي، العولمة وأثارها ومتطلباتها، ندوة العولمة: الفرص والتحديات، نظمتها إدارة البحوث والدراسات بتاريخ 21 أكتوبر 1996، أبو ظبي، ص58.

[2]- عمرو محي الدين، مرجع سابق، ص54-55.

[3] -Alain Nonjon, op .cit, p38.

[4]- UNCTED, World Investment Report 2005, op.cit, p126.

وبالتالي هناك حافز قوي للشركات متعددة الجنسيات لتشكيل التحالفات الإستراتجية مع الشركات الصناعية الأخرى ومع المؤسسات الأكاديمية؛ حيث إنه لا يمكن أن نجد شركة لوحدها.

ويمكن متابعة التحالفات الاستراتجية المتعددة الجنسيات، والتحالفات الداخلية كما يوضحه الشكل الموالي:

الشكل رقم 10 : التحالفات الإستراتجية المتعددة الجنسيات والتحالفات الداخلية للفترة 1989 - 2000 (بملايين الدولارات)

Source :OCDE ,op .cit, p30.

من خلال الشكل يتضح أن التحالفات الإستراتجية متعددة الجنسيات تشكل حصة الأسد مقارنة بالتحالفات الإستراتجية الداخلية، وهذا يرجع إلى طبيعة العولمة الصناعية التي تؤدي إلى عدم توطين الأنشطة الصناعية.

ويمكن متابعة تركز التحالفات الصناعية مابين سنتي *1980* و*1989* على النحو الآتي:

جدول رقم *18* : تركز التحالفات الصناعية خلال الفترة *1980 - 1989* .

البيان	النسبة
مابين الدول الثلاث (الولايات المتحدة، أوربا واليابان)	91.1
مابين الدول الثلاث والبلدان الصناعية الجديدة	2.3
مابين الدول الثلاث والدول النامية	1.5
المجموع	100

Source : Ridha Gouia, Bertrand Bellon, op.cit, p133.

إن جل التحالفات الصناعية تتركز ما بين دول الثالوث (الدول العظمى) التي توجه دفة العولمة الصناعية، والتي تهدف إلى السيطرة المطلقة للحفاظ على مصالحها الريادية.

جدول رقم *19* : تقسيم التحالفات حسب شكل التعاون للفترة 1980 – 89

نوع التعاون	النسبة
التعاون المشترك Joint-ventures	29.2
عقود البحث والتطوير	41.8
استثمار minoritaires	16.3
أخرى	12.7
المجموع	100

Source : Ridha Gouia, Bertrand Bellon, op. cit, p136.

نلاحظ أن عقود البحث والتطوير تشكل أكبر أنواع التعاون الدولي؛ لأن التكنولوجيا تعد أحد العناصر الجوهرية للإنتاج، كما أنها محدد أساس للإنتاجية، وتزداد أهميتها في النشاطات ذات القيمة المضافة العالية، حيث إن مثل هذه النشاطات تعد معقل القدرة التنافسية على الصعيد العالمي، وإن اكتساب التكنولوجيا أصبح من أهم الميادين التي تنشأ فيها وفورات الحجم الكبير مما يدفع بالدول والشركات إلى التعاون فيما بينها للاستفادة من ذلك، ويؤكد هذا الأمر التعاون بين الشركات متعددة الجنسيات في البحث والتطوير التقني، وخير مثال على ذلك اتفاق الشركة الألمانية *Siemens* والشركة الأمريكية *Motorola* في سنة *1995* على استثمار مشترك بـ*7.5* مليار فرنك فرنسي بإنشاء مصنع مشترك في الولايات المتحدة الأمريكية.

وفي هذا العالم الجديد من الشبكات والتكتلات والتحالفات لم يعد للشركات الإستراتيجية خيار، بل أضحت ضرورة سواء أكان ذلك يتعلق بشبكة تويوتا من الموردين، أو عائلة ميكروسوفت الموسعة مع مطوري البرامج المستقلة، ولكي تستغل شركة ما الفرص المقدمة أمامها بشكل كامل لا بد أن تتوفر لديها مقدرة على تخيل وتكوين تشكيلة واثقة من الشراكات الإستراتيجية والإبقاء عليها، فبفضل شركة "مازدا" أصبح لشركة "فودر" خط أقوى للإنتاج وذو نفقات أقل وجودة أفضل وتكنولوجيا أكثر تطورا، علاوة على أفضل اسم تجاري أجنبي على أرض اليابان[1]، وبفضل "فورد" تتنافس"مازدا" في الأسواق العالمية، فهذا نوع من التحالف مع الاستثمارات الصغيرة، وفي ميدان التحالفات مع الجامعات نجد على سبيل المثال أن معامل "بيل *Bell*" لديها ما يزيد على *800* حامل لدرجة دكتوراه في العلوم[2].

[1] - لويس جوردان، مشاركة استثمارية من أجل الرخاء، ترجمة سعاد الطنبولي، الدار العربية للنشر والتوزيع، القاهرة،1996، ص 167.

[2] - المرجع نفسه، ص294.

ومن الأمثلة الواضحة حول إستراتجية الاستثمار المشترك، الاتفاق الذي أبرم بين شركة "*Micheli*" وشركة تايلندية أخرى بهدف تحقيق التعاون بينهما في مجال صناعة العجلات المطاطية وتسويقها إلى جنوب وشرق آسيا، كما أبرمت شركة "*Beugeot*" اتفاق تعاون مع شركة صينية لتسهيل للشراكة الأولية بالتوغل في السوق الصينية.

وهناك فرق بين التحالفات الإستراتجية والمشروعات المشتركة، يجب أن نتبينه، حيث يرى "*Kolde*" بأن الاستثمار المشترك أحد مشروعات الأعمال الذي يمتلكه أو يشارك فيه طرفان (أو شخصيتان معنويتان) أو أكثر من دولتين مختلفتين بصفة دائمة، والمشاركة لا تقتصر هنا على الحصة في رأس المال بل تمتد أيضا إلى الإدارة، والخبرة، وبراءات الاختراع، أو العلامات التجارية، وجاءت تلك المشاركة أحيانا مع رأس المال الوطني الخاص وأحيانا أخرى مع رأس المال الوطني العام أو الاثنين معا، ونتيجة نقص المعلومات عن السوق تبحث الشركة الأجنبية عن الشريك المحلي لأهداف منها: [1]

- كونه شريكا سيمد الشركة بكل المعلومات لإنجاح الشركة.
- تحمله جزءا من المخاطر ؛
- بفضل وجوده في السوق يتوقع إلمامه بكل شيء عنها؛
- المساندة في مشاكل التوظيف والتعامل مع الجهات الحكومية.

وبالتالي تفضل الشركات الأجنبية أن يكون الشركاء المحليون أفرادا أو شركات خاصة مماثلة لاعتقادهم أن المستثمر المحلي الخاص غالبا ما يكون أكثر استعدادا من موظفي الحكومة لتوفير الخبرات والخدمات المحلية اللازمة التي تتطلبها المؤسسة، إلا أن هناك حالات معينة تتطلب أن يكون المستثمر المحلي حكومة الدولة المضيفة ذاتها وينطبق هذا على شركات استغلال الثروات الطبيعية.

ويمكن أن تكون المشاركة المطلوبة صورية لأهداف وجود شريك محلى فقط والاستفادة من مزايا وجوده دون إعطائه حقوقا إدارية أو قدرا أكبر من اللازم من الأرباح في حالة ما إذا كانت أرباحا مضمونة أو شبه مضمونة، هنا من الممكن أن نجد وضع المشاركة بين الواحد بالمائة إلى العشرة بالمائة .[2]

ويمكن توضيح الفروق بين التحالفات الإستراتيجية والمشروعات المشتركة كما يوضحه الجدول الموالي.

---

[1]- صلاح عباس، العولمة وآثارها في الفكر المالي والنقدي، مؤسسة شباب الجامعة، مصر،2005، ص 74.
[2] - صلاح عباس، مرجع سابق،2007، ص75.

جدول رقم 20 : الفروق بين التحالفات الإستراتيجية والمشروعات المشتركة.

أساس التفرقة	التحالفات الإستراتيجية	المشروعات المشتركة
التعريف	نوع خاص من الشراكة	شركة مملوكة لشركتين أو أكثر
الهدف	لدى الشركتين هدف مشترك إلى حد ما	للمشروعات المشتركة أهداف خاصة بها،و ربما اختلفت إستراتيجيات الشركات المالكة لها.
الحدود	تحدد بواسطة الشركات المتحالفة	حدود قانونية محددة.
علاقتها بالمعارف	كونت التحالفات للتعلم من الشريك	أنشئت لتحسين الاستفادة من المعارف الموجودة في الشركات المالكة، و للحصول على المزيد من المعارف.
واجب الإدارة	تفادي سباق التعلم و بناء الثقة	البناء و دعم الثقة
التقنية الإدارية	عقود غير دقيقة تعتمد على العلاقات	مرتبطة بالملكية

المصدر: رفعت السيد العوضي، إسماعيل علي بسيوني، **الاندماج والتحالفات الإستراتيجية بين الشركات في الدول العربية**، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، مصر، 2005، ص 191.

إن التحالفات القائمة بين الشركات العملاقة في العالم تقوم على أساس هي: [1]

* تحالفات إستراتيجية تكنولوجية غايتها الأساس الاستفادة من الخبرات التكنولوجية المتطورة لدى شركة ما في بلد ما مقابل الدخول إلى الأسواق الدولية.

* تحالفات إستراتيجية إنتاجية بين شركات صناعة السيارات والطائرات، الحاسبات العالمية، بحيث تستفيد إحدى الشركات من المزايا الخاصة التي تتمتع بها الشركة الأخرى، كأن تشترك شركات أمريكية وأخرى يابانية بإنتاج مشترك لعدد محدود من السيارات في السوق الأمريكية بحيث تتاح للشركة اليابانية إمكانية دخول الأسواق الأمريكية دون عوائق، كما يتاح للشركة الأمريكية الاستفادة من التقانات المتطورة في صناعة السيارات الصغيرة والمتوسطة التي بدأت تظهر الحاجة إليها بشكل واسع في السوق الأمريكية.

* تحالفات إستراتيجية تسويقية، كأن يتم الاندماج فيما بين شركتين مملوكتين لدولتين مختلفتين لتشكيل تحالف إستراتيجي لاستخدام وسيلة التوزيع نفسها العائدة للشركتين في منطقة جغرافية محددة، و ذلك للاستفادة من التخفيض في تكاليف نقل البضائع والمنتجات.

4- التحالفات الالكترونية:

تشكل تجمع لمعلومات عن طريق شبكة الكترونية مع ارتفاع مشتركي الانترنت، فالعديد من المؤسسات تقوم بإنشاء موقع إلكتروني من أجل وضع كل المعلومات الخاصة بمنتجاتها من ناحية السعر والجودة والتصميم، وهذا من أجل خلق علاقة بين المنتج

[1] - علي إبراهيم الخضر، إدارة الأعمال الدولية، دار رسلان، سوريا، 2007، ص56.

والمستهلك (*B2C*)، وبالتالي تخفض تكاليف البحث عن الزبائن.[1] حيث إنه في ظل العولمة الصناعية يختفي دور المصمم أو المبدع ليحل محله مروج السلعة وبائعها، تلك السلع التي تنتجها الشركات متعددة الجنسيات وفق نظام الإنتاج عن بعد، والتي تؤدي فيها وسائل الإعلام الدور المحوري في تشكيل طموحات المستهلكين للثقافة العولمية.[2]

وبالتالي أصبحت الإنترنت متجرا ضخما لجميع البائعين؛ حيث وجد هؤلاء فيها غايتهم المنشودة للوصول إلى زبائنهم بسرعة، فجميع الشركات الكبرى العالمية موجودة على الانترنت مثل *Intel* و*IBM* ، و *Compaq* و *Apple* و*Microsoft*.[3]

أما فيما يخص عدد مستخدمي الإنترنت فتشير بعض المصادر أنه قد تطور ما بين *1995* و*2006* وفق الجدول الموالي:

جدول رقم *21* : تطور عدد مستخدمي الإنترنت في العالم.

السنوات	عدد مستخدمي الانترنت في العالم بالمليون	النسبة المئوية من التعداد السكاني العالمي
1995	16	%0,4
1996	36	%0,9
1997	70	%1.7
1998	147	%3.6
1999	248	%4.1
2000	361	%5.8
2001	513	%8.6
2002	587	%9.4
2003	719	%11.1
2004	817	%12.7
2005	1018	%15.7
2006	1093	%16.6

Source: available in the site: http://www. internet worldstats.com

وإن الشركات الصناعية العالمية تستخدم أكثر التجارة الإلكترونية بسبب المنافسة الأجنبية الشرسة، وتخفيض عملية البحث عن المعلومات، وتسهيل الدخول إلى الأسواق الجديدة، [4] وبالتالي تؤدي إلى الاتصال المباشر بين الزبون والمورد، وهذا يخفض من

---

(1)- OCDE, op. cit ,p16

(2)- احمد مجدي حجازي، العولمة بين التفكيك وإعادة التركيب: دراسات في تحديات النظام العالمي الجديد، الدار المصرية السعودية ، القاهرة، 2004، ص23.

(3)- جوها براكين، جوكر ايناك، الانترنت 6 في 1، مكتبة جرير، سوريا ، بدون سنة، ص3.

(4) -Kenneth. L and others, Impacts of Globalization on E-commerce Adoption and Firm Performances: a cross-country investigation, available in the site: http://www.crito.uci.edu.

تكاليف المؤسسة وخاصة تكاليف الاحتفاظ بالمخزون، حيث إنه بعد الحصول على طلب تجاري من قبل الزبون يتم التصنيع في الوقت المناسب "*Just-In-Time* " وفقا للطلب، وبناء على المواصفات التي يحددها الزبون أيضا، وهذا يعطي للشركة أفضلية تجارية على منافسيها، وأكبر مثال على ذلك شركة "*Dell*" لصنع الحواسيب الآلية [1]، أضف إلى ذلك أن التجارة الإلكترونية تختصر الوقت ما بين دفع الأموال والحصول على المنتجات.

وإن البلدان النامية ومنها الجزائر تتخلف عن البلدان المتقدمة في تبني التجارة الإلكترونية نظرا لنقص البنية التحتية السلكية واللاسلكية والتكاليف المرتفعة للتجهيزات.

ثانيا- قياس العولمة الصناعية: إن قياس العولمة الصناعية هي عملية صعبة، ومرد هذه الصعوبات:

- صعوبة تقييم المدى الذي وصلت إليه الصناعة العالمية؛
- صعوبة في تقييم الأسلوب الذي تعولم به الصناعات على مرور الزمن؛
- صعوبة مقارنة مستويات عولمة الصناعة الدولية بالمستوى المحلي.

وإن اختلاف مستويات الصناعة وترابطها ينتج عنه أن كل صناعة تكون فيها للمؤسسة وضعية تنافسية في بلد ما ستؤثر بحكم موقعها في البلدان الأخرى والعكس صحيح.

بالإضافة إلى ما سبق هناك عدم تقارب في اتجاه مستوى العولمة الصناعية؛ لأن كل الدول تحاول جلب الاستثمار الأجنبي المباشر, وبناء عليه تقوم بمنح مزايا وحوافز بتخفيض الحواجز الجمركية وتخفيض عراقيل التجارة لتعظيم استفادتها، وإن المؤسسات تفضل البيئة التي تتميز بالتنظيم وتطبيق القانون وكذا توفر البنية التحتية والمنافسة، وهذا غير متوفر في كل البلدان بالمستوى نفسه، وهذا ناتج عن عدم التقارب بين مختلف البلدان في العولمة الصناعية.

فلقد اعتبر سابقا أن مجرد وجود نشاط للمؤسسات خارج الحدود يعد عولمة النشاط أو مجرد عملية التكامل مع الشركات متعددة الجنسيات يعتبر عولمة في الصناعات.

ولقد قدم *d. Williamson* دراسة عن كيفية قياس العولمة الصناعية اعتمادا على عنصرين مهمين هما[2]:

---

(1) -Brain .M, How E-commerce Works: the DELL example, the Convex Group, Atlanta, 2007, available in the site: http:// howstuffworks .com/e-commerce2.html.

(2) –D. Williamson and other, Measuring Globalization of Industries Using a National Industry Approach: empirical evidence across five countries and over time, available in the site: http://www.palgrave-journals.com/jibs/journal/v28/n4/abs/8490115a.html.

- مدى ترابط الصناعة المحلية مع الصناعة الدولية *The Extent of an Ind*ustry's *International* Linkages

- تكامل للأنشطة في الصناعة المحلية بما يحقق قيمة مضافة .

The Integration of Value-added Activities Within the Industry.

ويتم قياس العنصرين السابقين عن طر يق مقياسين هما:

-level of an industry international linkeges(LIT).

-level of integration of value-added activities(IIT)

مستوى ترابط الصناعة المحلية مع الصناعة الدولية حيث تعد الصناعة عالمية إذا تميزت بحركة عالمية كبيرة سواء في الأصول الملموسة أو غير الملموسة بين مختلف بلدان العالم، وبهذا المفهوم فالصناعة التي تتميز بالترابط الدولي هي أهم مؤشر على مستوى عولمتها ويقاس هذا عن طريق:

LIT(Level of International Trade)

$$LITit=Xit+Mit/Pit+Mit-Xit$$

LIT_{it}:تعبر عن نسبة التجارة الدولية؛ وهي مرتبطة بالصناعة الدولية، وتتعلق بحجم السوق المحلي.

حيث i نوع الصناعة خلال الفترة t .

X: الصادرات

M: الواردات

P: مستوى الإنتاج

- مستوى تكامل أنشطة القيمة المضافة *Level of Integration of Value-added Activities(IIT)* :

إن أنشطة القيمة المضافة مرتبطة بالأصول المتدفقة سواء كانت ملموسة أو غير ملموسة؛ فالأصول الملموسة تشمل الآلات والمكونات والمنتجات نصف مصنعة والمنتجات التامة، أما غير الملموسة فتشمل القيم المعنوية، وهذه الأصول تشكل مختلف مراحل القيم المضافة, وهي مرتبطة خاصة بالاستثمار الأجنبي المباشر .

$$IIT_{it}=1-[|(X_{it}-M_{it})|/(X_{it}+M_{it})]$$

IIT يكون محصورا بين الواحد والصفر [0-1].

حيث إنه عند الصفر لا يوجد تبادل تجاري داخل الصناعة (التجارة مكونة فقط سواء من الصادرات فقط، أو من الواردات فقط) ، وعند الواحد تعتبر تامة (الصادرات تساوى المستوردات المرتبطة بالصناعة)، وكلما اقتربت قيمة هذا المؤشر من الواحد الصحيح دل هذا

المؤشر على ارتفاع درجة التبادل التجاري داخل الصناعة المختصة بإنتاج السلعة(i) والعكس صحيح.

المطلب الخامس: العولمة الصناعية والميزة التنافسية

يشغل مفهوم الميزة التنافسية حيزا مهمّا في مجال الأعمال وخاصة العولمة الصناعية، فهي العنصر الجوهري الذي يحقق للمؤسسة الصناعية ربحية مستديمة مقارنة بمنافسيها، وفي ظل التطورات والتغيرات العالمية التي طرأت في مجال الصناعة، أضحت معظم الشركات تركز على مفهوم الميزة التنافسية باعتبارها عنصر تفوق للمؤسسة في حالة إتّباعها لإستراتيجية التنافس.

وإن عولمة الاقتصاد تدفع إلى ضرورة الإبداع لأن الاقتصاد الجديد أصبح الآن يتميز بالتزايد الهائل للمنافسة؛ وذلك نتيجة فتح الحدود الوطنية للمبادلات التجارية والمالية ورؤوس الأموال الأجنبية، حيث إن معظم الصناعات تتجه نحو صناعات المعرفة، والتقنيات العالية، الشيء الذي يجعل الميزة التنافسية للمؤسسة الصناعية في الظروف الاقتصادية الحالية يكمن في الإبداع، والمؤسسة التي لا تعرف استخدام طاقاتها الإبداعية لا تستطيع الاستجابة لرهانات السوق.

ولقد ظهر مفهوم الميزة التنافسية في أواخر السبعينات من القرن الماضي وبداية الثمانينات، وأصبح التحدي الكبير الذي يواجه المسيرين في المؤسسات هو كيفية تحويل الميزة النسبية إلى ميزة تنافسية، ومن أجل تحقيق ذلك لابد من مراعاة العوامل التالية:[1]

- قدرة المؤسسة على خلق عوامل الإنتاج اللازمة لصناعة معينة، والتي تستند إلى مهارات بشرية عالية وإلى قاعدة علمية قوية.
- التركيز على خلق عناصر الإنتاج المتخصصة، مثل ربط البحث والتعليم بصناعة إستراتجية معينة؛
- ظروف الطلب المحلي؛ حيث إنه كلما تميز الطلب بحساسية الجودة كلما أعطى للمؤسسات خبرة ودفعا قويين للتجديد والابتكار؛
- وضع الأهداف التي تقود إلى استمرارية الاستثمار.

[1]- علي الشربيني، أين الإدارة العربية من الميزة التنافسية؟، أخبار الإدارة، نشرة فصلية تصدر عن المنظمة العربية للتنمية الإدارية ، العدد16، مصر، 1996، ص1.

ومفهوم الميزة التنافسية للصناعة يمثل عملية ديناميكية تتغير عبر الزمن، فالصناعة لا تولد ناضجة ومكتملة القدرة على المنافسة، وإنما تمر بعدة مراحل حتى تبني قدرتها التنافسية، وتتمثل محددات الميزة التنافسية للصناعة في تخفيض تكاليف الإنتاج، رفع جودة المنتج، البحث والتطوير، التسويق حيث إن كسب أجزاء من السوق لا يمكن الحصول عليه إلا بتحسين الميزة التنافسية، كما أن توافر موقع مميز ومواد خام وعمالة ماهرة يدعم الميزة التنافسية للصناعة.

أولا- تعريف الميزة التنافسية وأنواعها:

1- تعريف الميزة التنافسية:

تُعرف التنافسية على أنها إمكانية تقديم منتج ذي جودة عالية وبسعر مقبول من طرف المستهلك. [1]

وأما الميزة التنافسية فتعرف بأنها « قدرة المؤسسة على عرض منتجات عالية الجودة بنفس تكاليف المؤسسات المنافسة أو بقيمة مساوية لأقل التكاليف أو بمقارنة امتيازات المؤسسة بالنسبة لغيرها، وأخذ وضعيات متميزة في المنافسة تسمح بتحقيق آداءات اقتصادية عالية على المدى الطويل» [2] .

أما القدرة التنافسية فقد عرفها " *T.Bertrand* " بأنها:

«قدرة المؤسسة على تحقيق كفاءات مساوية أو تفوق كفاءات المنافسين ومصادرها الأساسية: التكاليف، والجودة، والإنتاجية، والإبداع، وسرعة التفاعل، ورد الفعل ».[3]

ويرى المفكر الاقتصادي"مايكل بورتر" صاحب كتاب (الميزة التنافسية) أنها لا تتعلق بالدولة وإنما بالمؤسسة « فالميزة التنافسية تنشأ أساسا من القيمة التي استطاعت مؤسسة ما أن تخلقها لزبائنها؛ بحيث يمكن أن تأخذ شكل أسعار أقل بالنسبة لأسعار المنافسين بمنافع متساوية، أو بتقديم منافع متفردة في المنتج تعوض بشكل واع الزيادة السعرية المفروضة ».[4]

وفي غالب الأحيان تشير الميزة التنافسية إلى المجالات التي يمكن للمؤسسة أن تنافس فيها غيرها بطريقة أكثر فعالية، وبهذا فهي تمثل نقطة قوة تتسم بها المؤسسة دون منافسيها في

---

(1) -R. Percerou, entreprise: gestion et compétitivité, édition économica, Paris, 1984, p53.
(2) -M. Porter, l'àventage concurrentiel, Dunod, Paris, 2000, p8.
(3) -Idem.
(4) -T. Bertrand et autres, organisation et gestion de l'entreprise, les éditions d'organisation, Paris, 1998, p360.

أحد أنشطتها الإنتاجية، أو التسويقية، أو التمويلية، أو فيما يتعلق بمواردها وكفاءتها البشرية، فالميزة التنافسية تعتمد على نتائج فحص وتحليل كل من نقاط القوة والضعف الداخلية، إضافة إلى الفرص والمخاطر المحيطة والسائدة في بيئة المؤسسة مقارنة بمنافسيها.[1]

ولتحليل تنافسية المؤسسة حسب "*Porter*" يجب الاعتماد على مفهوم القيمة بدل التكلفة الذي لا يعبر عن التنافسية، خاصة إذا علمنا أن المؤسسات وضمن استراتجيات معينة قد ترفع من تكاليفها باستمرار وبصفة مبيتة بهدف الوصول إلى سعر أعلى بواسطة التميز.

ولكي تحافظ المؤسسة على الميزة التنافسية تجاه المنافسين لابد أن تستمر في تنمية قواعد مواردها، لذا نجد أن التجديد المستمر للميزة التنافسية يحتل موقعا مهما في تحليل "مايكل بورتر" بشأن مقدرة الشركات والدول في الحفاظ على نجاحها التنافسي عالميا استنادا إلى قدرتها على الابتكار المستمر وتحويل أساس أو قاعدة الميزة التنافسية من عوامل وعناصر الإنتاج الأساس إلى العناصر الأكثر حداثة وتقدما، وتتصف العناصر الأخيرة بقابليتها للاستمرارية نظرا لأنها قدرات وكفاءات أكثر تخصصا وأقل قابلية للتقليد والمحاكاة من قبل المنافسين.[2]

وفي إطار تحليله للنشاطات الداخلية للمؤسسة المسئولة استراتيجيا عن خلق القيمة وبالتالي عن الميزة التنافسية وفق أسلوب سلسلة القيمة يرى "*Porter*" أن الموارد البشرية مسؤولة عن خلق القيمة، وأن تسييرها يؤثر على الميزة التنافسية للمؤسسة من خلال تنمية الكفاءات وتحفيز المستخدمين، وبالتالي تعد عاملا حاسما في تطوير الميزة التنافسية، وإن الطلب الأجنبي الكبير على العمالة المتخصصة من قبل المؤسسات الدولية وتقديمها إغراءات كبيرة لاستقطابهم نحو الخارج مشكلة أخرى في وجه الدول النامية.

فالمنشآت كما يرى "بورتر" تقوم بمجموعة من الأنشطة كل منها يسهم في تقدير جزء من قيمة المنتج النهائي، لهذا يطلق على هذه الأنشطة سلسلة القيمة، وقد قسمها إلى أنشطة رئيسة (الإنتاج، التسويق ..الخ) وأنشطة مساندة يتم من خلالها إمداد المنشأة بالمدخلات والعناصر البشرية والتكنولوجيا، ويرى أن مفهوم سلسلة القيمة هو تحقيق ميزة سواء في شكل انخفاض التكاليف أو تمييز المنتج، ويمكن أن يحدث في أي مرحلة أو نشاط من هذه الأنشطة وليس في مرحلة الإنتاج أو التصنيع فقط.[3]

---

[1]- عبد الحميد عبد الفتاح المغربي، الإدارة الإستراتجية، مجموعة النيل العربية، ط1، القاهرة، 1999، ص 27.

[2]- نبيل مرسي خليل، مرجع سابق، ص51.

[3]- M. Porter, 1990, op .cit, p 40.

من خلال التعاريف السابقة الخاصة بالميزة التنافسية يمكن القول أن المؤسسة تمتلك ميزة تنافسية عندما تتوصل إلى الحيازة على عوامل التفرد في منتج معين وتحقق من وراء ذلك ربحا في السوق، والتنافسية مفهوم ديناميكي يعبر عن التفوق النسبي.

وفي إطار هذا السياق يمكن التفرقة بين التنافسية والمنافسة؛ حيث إن هناك فرقا مفاهيميا مهما بين المصطلحين، إذ يمكن اعتبار المنافسة كمفهوم توضيحي، يسمح بوصف الحالة الخاصة بالأعمال، ويتعلق الأمر هنا بهيكل السوق، وهذا الأخير يكون في حالة المنافسة التامة عند توفر البعد الأمامي المتمثل في تواجد عدد كبير من المؤسسات [1] ، كما أن دراسة المنافسة تسمح بتقييم الوضع التنافسي للمؤسسة، بالإضافة إلى تقديم معطيات عن أهم خصائص كل مؤسسة على حدة، و تقييم نقاط القوة و نقاط الضعف لكل منها.

وهناك فرق بين المنافسة الدولية والمنافسة العالمية؛ فالأولى تعني أن الشركة تبدأ في التنافس دوليا عن طريق دخول أسواق أجنبية واحدة، أو ربما مجموعة قليلة، أما الثانية المنافسة العالمية فتأتي في مرحلة لاحقة بعد أن تقوم الشركة بتأسيس عملياتها في العديد من القارات وتسابق ضد المنافسة الآخرين من أجل الوصول إلى قيادة السوق العالمي في المجال الذي تعمل فيه.

2- أنواع الميزة التنافسية في ظل العولمة الصناعية:

- **الميزة التنافسية الداخلية**: تتحصل عليها المؤسسة عندما تكتسب الأفضلية فيما يخص تحكمها في تكاليف الإدارة والتسيير والإنتاج، أو عن طريق الإنتاج الجيد، وهذا يمنحها إمكانية عرض سعر أقل مقارنة بالمنافسين الآخرين.

- **الميزة التنافسية الخارجية**: وذلك بتقديم منتج ذي نوعية متميزة.

ثانيا- إطار الميزة التنافسية في ظل العولمة الصناعية:

أ- مميزات البيئة التي تعمل بها المؤسسة:

إن المؤسسة تعمل في بيئة تتميز بما يلي[2]:

- تعمل المؤسسة في بيئة تتسم بالتغير المستمر مما يستوجب استمرارية عملية التحليل الاستراتيجي لمتغيراتها.
- تتميز بيئة المؤسسة بالتعقيد بسبب تفاعل متغيراتها المختلفة ليصبح هذا التأثير أكثر تعقدا على المؤسسة.

---

[1]- Alain Bienaymé, les nouvelles approches de la concurrence, édition économica, Paris, 2002, p70.

[2]- محمد صالح الحناوي وآخرون، مقدمة في الأعمال والمال، الدار الجامعية، الإسكندرية، 1999، ص 105-106.

- صعوبة السيطرة والتحكم في متغيرات البيئة التنافسية؛ لأنها تقع خارج سلطة ورقابة المؤسسة.
- هناك اختلاف في بيئات المؤسسات من حيث عدد وطبيعة المتغيرات ودرجة تأثيرها على كل مؤسسة.
- يوجد ارتباط قوى بين متغيرات بيئة المؤسسة نتيجة لتداخلها مما يزيد من درجة تعقد عملية التحليل.

ب- مصادر التنافسية: إن التنافسية هي ناتج تداخل متغيرات الاقتصاد الكلي والاقتصاد الجزئي والمؤسساتية، هذه الأخيرة مرتبطة بدور الحكومة (الجانب التنظيمي والحكوماتي)، هذه العلاقة تزداد وتتناقص نتائجها حسب نظرة العديد من الاقتصاديين، فعلى سبيل المثال "مايكل بورتر" حددها في هيكل سمي"ماسة"، والتي تتكون من أربعة عناصر للتنافسية هي:

* شروط عوامل الإنتاج (موارد طبيعية، التكنولوجيا، رأس المال، الموارد البشرية...) وعوامل أخرى مثل: البنية الأساس؛ من نظم اتصالات ومواصلات وطرق والموقع الجغرافي، و الظروف المناخية ومصادر المعرفة مثل الجامعات ومراكز الأبحاث؛ حيث إن هذه العوامل هي المدخلات اللازمة لدعم قدرة صناعة ما على المنافسة ويعتمد ذلك على كفاءة استخدام هذه العوامل وتطويرها.

* شروط الطلب الوطني والدولي؛ حيث إن وجود طلب محلي كبير يسمح للشركة بتحقيق اقتصاديات الحجم في السوق المحلي والتشبع السريع يدفع الشركة للبحث عن الأسواق الأجنبية.

* الهياكل الصناعية وفعالية الشبكات؛ حيث إن الصناعات المدعمة ذات المستوى العالمي غالبا ما تقدم أكثر مدخلات الإنتاج كفاءة من حيث التكلفة والجودة، وعادة تكون الدولة ذات قدرة تنافسية في تجمعات الصناعات المرتبطة، فالشبكة المعقدة من التفاعلات داخل هذه التجمعات المرتبطة بعلاقات أمامية أو خلفية وتتكامل أفقيا أو رأسيا وتتفاعل فيما بينها تستطيع أن تكون مصدرا رئيسا من مصادر الميزة التنافسية عبر النظام الاقتصادي ككل.

* إستراتجية المؤسسة، التنظيم المؤسساتي والمنافسة من أجل الاستثمار في الإبداع؛ حيث إن وجود المنافسة المحلية يمثل حافزا قويا لخلق واستمرارية الميزة التنافسية في أنشطة وصناعات معينة، وإن المنافسة مع الشركات الأجنبية تمثل باعثا قويا على الابتكار والتطوير.

الشكل رقم 11 : "الماسة" للتنافسية الدولية لـ "مايكل بورتر" .
"ماسة بورتر"

Source : Michel-henry Bouchet, op. cit, p202.

ثالثا- محددات الميزة التنافسية الوطنية:

في إطار الثورة التكنولوجية قدم "بوتر" نظريته الماسية لتحديد العوامل اللازمة لخلق بيئة أعمال تتسم بالتنافسية وتطوير حزمة من التوصيات وإجراءات التنافسية التي يتوجب على الدول اتباعها في إطار دعمها للتنافسية، والفكرة الأساس في هذه المنهجية هي التحليل الديناميكي لدراسة الميزة التنافسية التي تحققها الشركات في الصناعات العالمية وكيفية الحفاظ عليها من منطلق أن المنافسة تقوم بين الشركات وليس بين الدول في الأسواق العالمية، ويعتمد بناء الميزة التنافسية في نظرية "بوتر"على أربعة محددات رئيسة هي:[1]

- شروط متعلقة بجودة عوامل أو مدخلات الإنتاج.
- شروط متعلقة بجودة ظروف الطلب؛
- الصناعات الداعمة والمتصلة المغذية ومدى ترابطها وانتشارها؛
- المناخ اللازم لتفعيل منافسة إستراتجية المنشأة وهيكلها ومنافسيها؛

إضافة إلى ما سبق هناك نوعان من المحددات المكملة هي:

- دور الحكومة حيث تقوم بدور فعال كمنظم للنشاط الاقتصادي وخالق للبيئة المؤسسية والتشريعية، وتعد سياستها الملائمة ذات أهمية كبيرة لجذب الاستثمارات الأجنبية.

(1) -M. Porter, The Competitive Advantage of Nations, Macmillan Press, New York, 1990, p19.

- دور الصدفة: مثل ظهور اختراع جديد أو التقلبات العالمية الفجائية في الطلب وأسواق رؤوس الأموال والحروب والأوبئة، حيث تخلق فجوات تسمح بحدوث تغيرات في المزايا التنافسية للدول التي لها القدرة على تحويل هذه الصدفة إلى ميزة تنافسية.

1- نموذج مايكل بورتر لتحليل الصناعة في الدول المتقدمة:

قام "مايكل بورتر"من جامعة "هارفارد" بإعداد نموذج يسمى نموذج العوامل الخمسة التي هي أسس المنافسة داخل أي صناعة من الصناعات وهي:

شكل رقم *12* : نموذج العوامل الخمسة لمايكل بورتر .

Source : Karlof .B, **la stratégie des affaires, guide pratique, concepts et modèles**, O.P.U, 1999, p 201.

- **المنافسون المحتملون**: وهي المؤسسات التي لم تدخل في حلبة المنافسة في الوقت الحالي، حيث أنه كلما زاد عدد المؤسسات في السوق كلما ازدادت مهمة المؤسسة صعوبة في الاحتفاظ بحصتها في السوق، وقد يدخل إلى الصّناعة منشآت جديدة عن طريق الاندماج في صناعات أخرى ذات إنتاج و هياكل مختلفة.

- **المنافسة بين الشركات القائمة**: حيث إذا كانت المنافسة ضعيفة فإن فرصة الشركة في رفع الأسعار ممكنة وكذا تحقيق أرباح أكثر، وإذا كانت المنافسة قوية فهذا يهدد ربحيتها.

إن مدى التنافس بين المؤسسات القائمة في مجال صناعي معين هو دالة لثلاثة عوامل هي:

- **هيكل المنافسة في الصناعة**: حيث يشير هيكل المنافسة إلى عدد وحجم التوزيع الخاص بالشركات في صناعة ما وتتنوع الهياكل ما بين هيكل مجزأ يكون فيه عدد كبير من المؤسسات صغيرة الحجم، ولا توجد بينهم شركة تتمتع بموقع يؤهلها للسيطرة على

الصناعة، أما الهيكل المجمع فإنه يتم السيطرة عليه من طرف عدد قليل من الشركات، وهذا ما يسمى باحتكار القلة.

- **أحوال الطلب**: إن الطلب المتزايد يؤدي إلى تخفيض حدة المنافسة وتدهور الطلب يؤدي إلى مزيد من المنافسة .
- **عوائق الخروج**: وهي عوائق اقتصادية وإستراتجية ومعنوية، حيث إذا كانت عوائق الخروج قوية فقد تجد الشركات نفسها محتجزة داخل صناعة غير مربحة، ومن بين العوائق الأكثر شيوعا:
  - التكاليف الثابتة المرتفعة مثل التعويضات التي سيتم دفعها للعمال الذين يمكن اعتبارهم فائضين.
  - الاستثمارات في المصنع والمعدات التي لا يمكن التخلص منها بالبيع وليس لها استخدامات بديلة.

- **قوة المساومة عند المشترين**: ويمثل في قدرة المشترين على التفاوض والمساومة، حيث يمكن النظر إلى المشترين بأنهم عامل تهديد تنافسي وذلك عندما يكونون في وضع يطلبون فيه الشراء بأسعار منخفضة من الشركة، وخاصة إذا كان المشترون قليلي العدد ويشترون بكميات كبيرة .

- **قوة المساومة عند الموردين**: إذا كان لدى الموردين القدرة على فرض الأسعار التي يتعين على الشركة دفعها ثمنا لمدخلاتها، وعندما يكون للمنتج الذي يبيعونه بدائل قليلة إضافة إلى قلة الموردين.

- **التهديد من قبل المنتجات البديلة**: وهي المنتجات التي تقدمها صناعات أخرى، والتي يمكن أن تشبع حاجات المستهلكين.

وقد حاول "مايكل بورتر" أن يبرهن أن التكلفة المنخفضة والتمييز يمكن اعتبارهما بمثابة إستراتجيتين أساسيتين لخلق القيمة وتحقيق المزايا التنافسية في مجال صناعي معين.

وهناك أربعة عوامل تدخل في بناء المزايا التنافسية هي[1]:

- الكفاءة: الكفاءة = المخرجات/المدخلات؛ حيث كلما كانت الشركة أكثر كفاءة كلما قل مقدار المدخلات المطلوبة لإنتاج مخرجات معينة، وإن أهم مكونات الكفاءة

[1]- شارلز وجاريث جونز، الإدارة الإستراتيجية "مدخل متكامل"، ترجمة رفاعي محمد رفاعي ومحمد سيد احمد عبد المتعال، ج1، دار المريخ، الرياض،2001، ص196-202.

للكثير من الشركات يتجسد في إنتاجية الموظف ذلك العنصر الذي يقاس عادة بالمخرجات بالنسبة لكل موظف.

- الجودة: إن توفير منتجات عالية الجودة يزيد من قيمة هذه المنتجات في أعين المستهلكين، وهذا يسمح للشركة بفرض أسعار عالية، ويؤدي إلى خفض التكلفة نتيجة زيادة الإنتاجية وتتضمن الجودة ثلاثة عناصر هي:
  - المطابقة: وتعني مطابقة المنتج للمعايير المتعارف عليها، إضافة إلى الخصائص الموضوعية المتعلقة بالزبون والتي يمكن قياسها.
  - الاستجابة: وتعني إرضاء متطلبات الزبائن، تطلعاتهم واحتياجاتهم، سواء كان ضمنية أو ذاتية الصلاحية: ويقصد بها محافظة المنتج على خصائصه عبر الزمن، من حيث المطابقة والاستجابة.

ويمكن تمثيل جودة المنتج من خلال نظام محور ثلاثي البعد، وهو ما يظهر في الشكل الموالي :

الشكل رقم13 : الأبعاد الثلاثة للجودة

Source : J.P.Neuville, **la qualité en question**, Revue française de gestion, Lavoisier, Paris, Mars-Avril-Mai 1996, P 40.

حيث تمثل النقطة m(0،0،0) الجودة المعدومة، وتمثل النقطة k(x،y،z) الجودة المثلى التي يجب أن يؤول إليها كل منتج أو خدمة.

- التجديد: يمكن تعريف التجديد على أنه شيء جديد أو حديث يتعلق بطريقة إدارة الشركة أو المنتجات التي تنتجها، ويشمل التجديد على كل تقدم يطرأ على أنواع المنتجات وعمليات الإنتاج ونظم الإدارة والهياكل التنظيمية.
- الاستجابة لحاجات العميل: لتحقيق هذا العامل بشكل متفوق يتعين على الشركة أن تكون قادرة على أداء المهام بشكل أفضل من المنافسين في إشباع احتياجات عملائها.

وحسب "بورتر" هناك استراتجيين يمكن أن تعتمد عليهما المؤسسات الصناعية لتحقيق الميزة التنافسية هما:

* تخفيض التكاليف: تحقق المؤسسة ميزة تنافسية من خلال تخفيض التكاليف إذا كانت تستطيع أن تقدم القيمة نفسها للمستهلك بأسعار أقل من المنافسين، وقد يرجع انخفاض التكلفة إلى تحقيق اقتصاديات الحجم، أو امتلاك تكنولوجيا معينة أو مصادر للمواد الخام غير متوفرة لدى المنافسين.

* تمييز المنتج: وذلك عندما تقدم المؤسسة منتجا متميزا مختلفا عما يقدمه المنافسون.

2- نموذج أوستين "*Austin*" لتحليل الصناعة وقوى التنافس بالدول النامية: إن نموذج التنافس الخماسي الذي قدمه "*Porter*" يعتمد بدرجة كبيرة على أسواق وصناعات الدول المتقدمة، لذلك قام الاقتصادي "*J.E.austin.*"[(*)] بتعديله حتى يمكن اعتماده في تحليل الصناعة وظروف التنافس بالدول النامية، وفي هذا الإطار قام بإجراء تعديلين هما:[(1)]

-**التعديل الأول**: إضافة عنصر آخر يتمثل في تصرفات الحكومة باعتبارها قوة كبرى، فهي تؤثر على هيكل الصناعة وديناميكيتها، وذلك باعتبارها القوة السادسة لذا يكون من الممكن لمؤسسات صناعة معينة تحقيق ميزة تنافسية من خلال استجاباتها لتصرفات الحكومة، ومن هنا فإن هذه الأخيرة يكون لها تأثير على بيئة التنافس في الدول النامية.

-**التعديل الثاني**: إضافة إلى العوامل البيئية لما لها من تأثير في تشكيل هيكل الصناعة وديناميكيات التنافس، فالعوامل الاقتصادية السياسية الثقافية والديمغرافية تؤثر على قوى التنافس الخمس وعلاقاتها؛ فشدة المزاحمة والقوة التفاوضية لكل من الزبون والمورد تهديدا للداخلين الجدد وتهديدا للمنتجات البديلة.

(*)- James. E. Austin : أستاذ التعليم العالي في إدارة الأعمال الإستراتيجية بجامعة Harvard ، من بين مؤلفاته : Managing in Developing Country, 1990 .

(1)- نبيل مرسي خليل، الميزة التنافسية في مجال الأعمال، مركز الإسكندرية للكتاب، مصر،1998، ص74.

ومن أجل التعرف على مختلف العوامل البيئية الداخلة في تحديد هيكل الصناعة وقوى التنافس نأخذ الشكل التالي:

الشكل رقم 14 : مختلف العوامل البيئية الداخلة في تحديد هيكل الصناعة وقوى التنافس

العوامل الاقتصادية :
- الموارد الطبيعية(الأهمية/مدى توفرها)
- العمالة(ماهرة/غير ماهرة)
- رأس المال (محلي /أجنبي)
- البنية الأساسية أو التحتية(المادية والمعلوماتية)
- التكنولوجيا(المستويات والهيكل)

العوامل السياسية:
- الاستقرار
- الايدولوجيا
- المؤسسات السياسية
- العلاقات الدولية

العوامل الثقافية :
- الديانة و اللغة
- التوجه بشان الزمان والمكان
- منظور الطبيعة البشرية
- الهيكل الاجتماعي وديناميكياته
- الأدوار(الذكور/الإناث)

العوامل الديمغرافية :
- نمو السكان
- الهيكل العمري
- الاتجاه نحو المدن
- الهجرة
- الحالة الصحية

المصدر: نبيل مرسي خليل، مرجع سابق، ص 75، نقلا عن:
Austin .J. S, **Managing in Developing Countries**, The Free Press, New York, 1990, p32.

من خلال الشكل يتضح أنه لابد من التركيز على المستوى القومي للبيئة، وتبيان تأثيره على كل مستوى الصناعة ومستوى المؤسسة، ففي ظل هذين المستويين تعد الحكومة طرفا أساسا في تشكيل بيئة الأعمال؛ لذلك تصبح إستراتجية الحكومة على المستوى الوطني مهمة تحتاج إلى تحليل من طرف مديري المؤسسات الصناعية.

إلا أن مدرسة (*Harvard*) عابت على "*Porter*" في ربطه الأفضلية التنافسية بالتموقع فقط وإغفال الطاقات الكامنة للمؤسسة كمصدر للتفوق التنافسي، فبالرغم من تطور الفكر الاستراتجي وتطبيقه في المؤسسات الأوروبية والأمريكية لم يحقق التفوق التنافسي أمام المؤسسات اليابانيــة، وإن كان "*Porter*" قد قدم تفسيرا في سر التفوق الياباني بالفعالية التشغيلية التي أفرزها تطبيق أدوات تسييــرية مثل: *Benchmarking* .*Reengineering*.*Outsourcing* (*) (1).

(*)- إعادة الهندسة *Reengineering*: لقد عرفت بأنها "العملية التي تتمثل في إعادة التفكير الجذري والإصلاح الراديكالي للسيرورات Processus بهدف تحقيق قفزات نوعية في الأداء" حيث أنها تستلزم معالجة المعلومة من قبل الذين يحتاجون إليها من أجل اتخاذ قراراتهم بهدف إعادة تنظيم نشاط المؤسسة.
التقليد *Benchmarking*: حيث تقوم المؤسسة بتقليد المؤسسات القائدة في كيفية إنجاز المهام ،أما *outsourcing* التوريد الخارجي : وهو ظاهرة نقل مراحل العملية الإنتاجية للخارج واستيراد منتجات هذه المراحل، للمزيد من المعلومات انظر كتاب :
Ostreff .f ,l'entreprise horizontale, édition dunod, paris, 2000, p72.

(1)- عبد المالك مزهوده، الفكر الاستراتجي التسييري: من نموذج swot إلى نظرية الإستراتجية ، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة بسكرة، العدد4، ماي 2003، ص 115.بتصرف.

كما تجاهل هذا المدخل الفرص الهائلة التي تنشأ من التحالفات مع عملاء/ موردين/ منافسين.

3- نظرية الموارد:

حسب هذه النظرية فإن الميزة التنافسية يجب البحث عنها داخل المؤسسة, وبالتالي يجب عليها أن تركز على مواردها بدل الاهتمام بالصناعة، ولقد أظهرت أن الامتياز التنافسي للمؤسسات يعتمد أساسا على موارد متاحة، عكس أطروحات بورتر "*Porter*" الذي يرى أن هذا الامتياز يعتمد على التكلفة أو على التنوع، وقد عرف المفكر الاقتصادي "*B.Wernerfelt*" الموارد بأنها « كل ما يسهم في نقاط القوة والضعف للمؤسسة ...، وبالتالي فإن موارد المؤسسة تتكون من مجموعة الأصول الملموسة أو غير الملموسة التي ترتبط بصفة دائمة بأنشطتها بحيث تتضمن تلك الأصول، بالإضافة إلى الخبرة الفنية للأفراد والإجراءات التنظيمية الفعالة كل من رأس المال والمنتجات والتكنولوجيا والعلامة التجارية ». [1]

وتتمثل الموارد في: المعدات الرأسمالية، المصانع، الممتلكات، الإمكانيات المالية والمادية، الإمكانيات البشرية، براءات الاختراع، أما الميزة التنافسية فإنها ميزة أو عنصر تفوق للمؤسسة يتم تحقيقه في حالة إتباعها إستراتجية معينة للتنافس.

وبالتالي تراهن المؤسسة على خلق ميزة تنافسية اعتمادا على مواردها الداخلية التي ليس بمقدور منافسيها تقليديها، وحتى يمكن اعتبار الموارد مصدرا للميزة التنافسية يتطلب منها أن تتصف بخصائص أهمها: مساهمتها في خلق القيمة، وأن تكون فريدة أو نادرة أو مميزة عن ما يملكه المنافسون الحاليون والمحتملون للمؤسسة، كما يجب ألا تكون الموارد قابلة للتقليد من قبل المنافسين إضافة إلى عدم إمكانية استبدالها بمورد مماثل.

وتاريخيا، هذه النظرية جاءت كرد فعل على الكثير من الحالات الفاشلة لعمليات التنويع التي قامت بها مؤسسات صناعية كبرى على المستوى الدولي ما بين الستينات و الثمانينات، فعمليات التنويع "*Diversification*" يمكن تحقيقها إلا في حالة وجود موارد متاحة لدى المؤسسة تمكنها من التأقلم مع مختلف المحيطات التنافسية، ومن بين الموارد التي يمكن أن تمثل امتيازا تنافسيا، حسب هذه النظرية، الموارد المعنوية التي تكتسب أهمية كبيرة نظرا لقلتها و صعوبة تكوينها، حيث يتم تراكمها تدريجيا عبر إتقان تنفيذ نشاطات معينة عبر

[1] -Jacques Grisé, les ressources humaines en tant que source d'avantage concurrentiel durable ,document de travail, n^{0}13, AGRH, Québec,1997,p3.

خيارات متخذة في الماضي، فالتعقيد والطبيعة الضمنية للمعرفة وخاصية هذه الموارد تؤدي إلى الحصول على امتياز تنافسي صعب الملاحظة والتقليد على المدى القريب من طرف المنافسة.

إذن نقطة البدء وفق مدخل الموارد هي موارد المؤسسة، والتي يتم تحويلها إلى قدرات أو كفاءات محورية والتي تعد بدورها مصدرا مهما ورئيسا لتحقيق الميزة التنافسية للمؤسسة [1]، فمع نهاية الثمانينات من القرن الماضي حصل تغيير مهم في نماذج وأدوات التحليل الاستراتيجي، فبعدما كانت أساسا متجهة إلى التحليل الاقتصادي والصناعي للأسواق، بدأت تلك الأدوات تتجه إلى التركيز على التحليل الداخلي للمؤسسة، وهكذا فلقد شكل هذا المرور من هيكل الصناعة إلى المؤسسة قطيعة نظرية مهمة كان عاملها الأساس ذلك المنظور المؤسس على الموارد الذي لا يأخذ في الاعتبار المؤسسة وإستراتيجياتها من خلال حافظة نشاطاتها (منتجات، أسواق) بل من خلال مواردها الداخلية المادية وغير المادية.

إن هذه المقاربة المرتكزة على الموارد تستمد أصولها بشكل مشترك من:

- من قانون المنافذ المشهور لـ"*Say 1803* "، الذي يرى بأن الإنتاج يؤدي منطقيا إلى خلق الطلب على المنتجات، ذلك لان عملية تشكيل المنتج من شأنها - حسب رأيه- أن تفتح في نفس اللحظة منفذا على منتجات أخرى،
- من نظرية الريع لـ"*David Ricardo* "التي تفترض أن امتلاك مورد، أو عدة موارد نادرة يمكن أن يعود على مالكه بفوائد ريعية مفيدة.

إن نجاعة وفعالية المؤسسة في أدائها وقدرتها على تحقيق ميزة تنافسية مستدامة تكمن بالدرجة الأولى في مدى اعتمادها على إستراتيجية ذكية وأصيلة ترتكز على موارد متفردة تختص بها المؤسسة عن غيرها من المؤسسات المنافسة، وليس على اختيارها لصناعة جذابة.

وعلى هذه المقاربة ارتكزت الكثير من الأعمال الفكرية التي أكدت على أهمية و دور الموارد في فهم سلوك المؤسسة والتطور الاقتصادي، وتجدر الإشارة إلى أن "*Wernefelt*" يعد أول من استعمال مصطلح المقاربة المبنية على الموارد (*Resource Based View*) حين استعمل هذه العبارة في مقال نشره سنة *1984* في جريدة الإدارة الإستراتيجية (*StrategicManagement Journal*)، ثم تبعه آخرون من أمثال"*Grant, Cool, Barney*" المؤسسين لهذه النظرية التي

[1]- نبيل مرسي خليل، الميزة التنافسية في مجال الأعمال، الدار الجامعية، بيروت، 1996، ص 40.

اعتبرت فيما بعد مدرسة قائمة بذاتها خلال فترة التسعينيات، لتتشكل بذلك ملامح نظرة جديدة و موسعة في مجال الإستراتيجية.

ثانيا- فرضيات المقاربة المبنية على الموارد:

ترتكز النماذج الكلاسيكية للتحليل الاستراتيجي على فرضيتين أساسيتين؛ فمن جهة تفترض أن المؤسسات النشطة في صناعة ما تعتبر متماثلة في الموارد الإستراتيجية التي تسيطر عليها وكذا الاستراتيجيات المنتهجة، ومن جهة أخرى تفترض أن الموارد المتاحة متحركة وغير ثابتة (قابلة للتنقل) ، وهذا يعني عدم وجود تباين (*Hétérogénéité*) في الموارد المستعملة من طرف تلك المؤسسات ضمن استراتيجياتها، بخلاف ذلك نجد أن المنظور المرتكز على الموارد كما هو مقدم من قبل "*Barney*" يقترح فرضيتين بديلتين لدراسة مصادر الميزة التنافسية هما[1]:

- الفرضية الأولى: التباين النسبي للموارد

يفترض هذا النموذج أن المؤسسات التابعة لنفس الصناعة يمكن أن تكون لها موارد إستراتيجية متباينة، أي بعبارة أخرى يمكن للموارد أن تتميز نسبيا من مؤسسة لأخرى، حتى و إن كانت هذه الموارد تابعة لنفس القطاع أو الصناعة، وعليه فإن الموارد المالية، المعارف التكنولوجية، شهرة المؤسسة، ما هي إلا متغيرات قابلة للتميز والتباين من مؤسسة لأخرى.

- الفرضية الثانية: نسبية حركية للموارد

إن حركية الموارد ما بين المؤسسات يفترض وفقا لهذه المقاربة أنها ليست مطلقة، وهو ما يعني أن التباين في الموارد قد يكون مستداما؛ لوجود عوامل تحد من قدرتها على الحركة بشكل كامل، فإذا كان بالإمكان مثلا أن نقوم بنقل التكنولوجيا من مؤسسة لأخرى فإن براءات الاختراع قد تحول دون سهولة ذلك، فمثلا "ماكدونالد" استطاعت أن تراهن على خلق ميزة تنافسية اعتمادا على مواردها الداخلية التي ليس بمقدور منافسيها تقليدها، وتمثلت هذه الميزة في الزيادة الثابتة لمنتجات جديدة وجودة الخدمة وهذه بالارتكاز على مستخدمين مكونين بشكل جيد.

ويمكن توضيح مدخل "*Barney*" للموارد لتحقيق ميزة تنافسية/ ميزة تنافسية مستدامة كما يظهر في الشكل التالي:

---

(1) - J.b.Barney, Firm Resources and Sustained Competitive Advantage, Journal of Management, vol 17, 1991, p99-120.

الشكل رقم 15 : مدخل " *Barney* " للموارد لتحقيق ميزة تنافسية / ميزة تنافسية مستدامة

Source: J.B.Barney, op. cit, p 120.

وفقا للإطار السابق يتضح وجود أربعة شروط رئيسة لتحقيق الميزة التنافسية وتتمثل فيما يلي:

- القيمة: حيث تكون الموارد ذات قيمة عندما يمكنها استغلال الفرص المتاحة في البيئة.
- الندرة: وتعني عدم تزامن تطبيق المؤسسة لإستراتجية خلق القيمة مع عدد كبير من المؤسسات الأخرى في الصناعة.
- عدم إمكانية التقليد: حيث إن الشركات التي لا تملك المورد لا يمكنها الحصول عليه بسهولة، وقدرة الشركة في الحصول على المورد تعتمد على ظروف تاريخية فريدة مثل الموقع، والعلاقة بين الموارد المملوكة للشركة، وتحقيق ميزة تنافسية مستدامة تكون مبهمة وغير واضحة سببيا، والمورد الذي يتسبب في خلق ميزة تنافسية مستدامة يكون على درجة من التعقد الاجتماعي ومثال ذلك: الثقافة التنظيمية.
- عدم إمكانية الإحلال للموارد بشكل كامل: ويعني به ندرة تقليد هذا المورد.

إن الميزة التنافسية المستدامة إذا هي تلك الميزة التي تتحقق من خلال انتهاج المؤسسة لإستراتيجية خالقة للقيمة وغير معتمدة من طرف أي متنافس حالي أو محتمل.

ويتفق كثير من الباحثين على أن تحقيق أي ميزة تنافسية يقوم على أساس الموارد المتاحة حيث تبنى إستراتجيتها على أساسها، وتتمثل الموارد في: البشرية، التكنولوجية، المالية، والمعلوماتية، ويشير عدد من الباحثين إلى أن أهمية الموارد البشرية لتحقيق ميزة تنافسية تبرز من خلال تسهيل أداء عمليات تميز المنظمة من غيرها، ولقد أشار أحد الباحثين على أن استمرارية تحقيق ميزة تنافسية لا يعتمد فقط على التكنولوجيا المستخدمة ولكن يتطلب أيضا أن يقبل أعضاء المنظمة أهدافا إستراتجية تتضمن نوعا من التحدي وأن يلتزموا

بتحقيقها، ويمكن توضيح هذه الفكرة من خلال مقارنة الوقت المطلوب لتفسير معلومات جديدة، أو تصميم سيارة جديدة وتقديمها للمستهلك، حيث تتم هذه العمليات في مدة لا تتجاوز عامين في شركات صناعة السيارات اليابانية، إلا أن نفس العمليات تحتاج إلى أربع سنوات على الأقل في شركة جنرال موتورز، ويعني ذلك أن القدرة التنظيمية على تقديم سيارة جديدة في وقت أقل تصبح ميزة تنافسية أساسية لشركات صناعة السيارات اليابانية.[1]

وتعد التنافسية الدولية جوهر التفوق الصناعي في العالم إذ يمكن تصورها كنتيجة، إن نظرية هيكل الصناعة ونظرية الموارد لم تهتما بالحقيقة المهمة؛ وهي أن مشاكل إحدى الشركات الحليفة ذات علاقة بمشاكل الشبكة التي ترتبط بها.

4- مدخل إعادة الهندسة *Reengineering*:

يركز أسلوب إعادة الهندسة على التغيير الجذري في عمليات المنظمة من أجل تطوير الإنتاجية في كمها وكيفها ومناولتها بهدف إرضاء العملاء، ويعود ظهور أسلوب إعادة الهندسة إلى سنة *1990* على يد "مايكل هامر" ويعرف "إيراكيج" إعادة الهندسة بأنها: "تغيير المنهج الأساسي للعمل لتحقيق تطوير جوهري في الأداء في مجالات السرعة، والتكلفة، والجودة[2].

إن أدبيات تطبيق أسلوب إعادة الهندسة تشير إلى عدة نتائج، من أبرزها: أن هذا الأسلوب، وإن كان قد نشأ وترعرع في أحضان مصانع القطاع الخاص، وأنه يعاب على أسلوب إعادة الهندسة عدم إقامته وزناً للإنسان العامل في المنظمة بسبب تركيزه على النتائج أي أن الغاية فيه تبرر الوسيلة.

5- المقارنات التطويرية *Benchmarking* :

إن المقارنات التطورية أو التفوق المقارن يقوم على مقارنة المنظمة بمنظمات أخرى في ميادين معينة من أجل التعلم منها والتفوق عليها في الميدان أو الميادين محل المقارنة، عن طريق تحسين وتطوير الأداء والإنتاجية وأساليب خدمة العملاء.

وهي طريقة تحدد الشركة من خلالها جوانب الخلل والضعف لديها مقارنة بما لدى المنافسين، وإتباع الطرق المناسبة لتطوير هذه الجوانب بما يحقق الهدف الذي تسعى لتحقيقه وذلك لتحسين تنافسية الشركة.

---

[1]- محمد محمود احمد صابر، جودة الوظيفة المحاسبية ضرورة بيئية لتعزيز القدرات والمزايا التنافسية، المؤتمر السادس: تعزيز القدرة التنافسية: الاستراتجيات والسياسات والآليات، جامعة الإسكندرية :28-29 يوليو 2006 ،مصر،2006، ص117.

[2]- فهد بن صالح، إعادة هندسة نظم العمل: النظرية والتطبيق، المملكة العربية السعودية، 2001، ص 43.

وتبنى فكرة وتقنية التفوق المقارن على ما يسمى بـ "دورة التفوق المقارن" التي تتكون من أربعة أنشطة متتالية (يوضحها الشكل الموالي) وهي على الترتيب: تحديد وبلورة العناصر المؤثرة في النجاح، تحديد أفضل المنتجين في السوق من بين المنافسين، رسم خطة وبرنامج لتحقيق أفضل الأهداف مقارنة بالقائم في السوق بما يجعل المؤسسة تتفوق على الأفضل بين منافسيها، ويلي ذلك متابعة دورة التفوق في الأداء وقياس التقدم والتأكد من أن الدورة تعيد نفسها بما يضمن استمرارية التحسين والتطوير المتفوق.

شكل رقم16 : دورة التفوق المقارن.

Source: Bank. John, **The Essence of Total Quality Management**, edition Pearson education limited Edinburgh gate, Harlow, 2000, P44.

عوامل نجاح دورة التفوق المقارن[1]:

هناك عدة عوامل تساهم في نجاح إستراتيجية مقارنة الأداء، يمكن ذكر منها:

- تحليل وفهم جيد للعملية المراد مقارنة أدائها.
- التحديد الجيد للمنظمة المراد المقارنة بها مع مقارنة عملياتها ونتائجها المطبقة
- مقارنة الأنظمة، العمليات والنتائج الموجودة في هذه المنظمة.
- دمج أفراد المنظمة في العملية التي سوف يتم تطبيق مقارنة الأداء فيها.

رابعا- تصنيف الاستراتجيات التنافسية للعولمة الصناعية: لقد صنف "بورتر" الاستراتجيات العامة للتنافس إلى ثلاثة تصنيفات، وقد تطبق المنشأة إحداها أو بعضا منها

[1]- Brilman. J, Les meilleures pratiques du management, édition d'organisation, Paris, 2003, p292.

أمام قوى المنافسة، ويلاحظ أن تطبيق أي من هذه الاستراتيجيات يستلزم بناءً تنظيميا مؤسسيا يتلاءم مع أي منها، وهذه الاستراتجيات هي:

- إستراتجية التكلفة الأقل.
- إستراتجية تمايز المنتج.
- إستراتجية التركيز.

والشكل التالي يوضح التقسيمات المختلفة للاستراتجيات العامة للتنافس:

الشكل رقم 17 : الاستراتجيات العامة للتنافس.

الميزة التنافسية ⇩

	تكلفة اقل	تمايز المنتج
هدف واسع ↑ مجال التنافس ⇦	1- التكلفة الأقل أو قيادة التكلفة Cost leadership	2-التمايز differentiation
هدف ضيق ↓	3-أ- التركيز على التكلفة Cost focus	3-ب- التركيز على التمايز Differentiation focus

Source : M. Porter, 1985, op.cit, p12.

يتضح من هذا الشكل أن استراتجيات التكلفة الأقل والتمايز والتركيز تمثل الأساس المتين الذي يستند عليه تحقيق الميزة التنافسية المتواصلة.

أ- إستراتجية التكلفة الأقل: تعني قدرة المؤسسة على تصميم وتصنيع وتسويق منتج أقل تكلفة بالمقارنة مع المؤسسات المنافسة، وذلك عن طريق تخفيض التكلفة من خلال موقع المصنع، أو استغلال عنصر الزمن من حيث السبق التكنولوجي، أو زيادة استغلال الطاقة، وهناك علاقة بين الحصة التسويقية المرتفعة والربحية المرتفعة، وقد استعملتها شركة صنع الأقلام الجافة ذات الكرة المتحركة *BIC* [1].

وإن إتباع إستراتيجية القيادة في التكاليف يعطي المنشأة حماية ضد المنافسين؛ حيث إن التكلفة المنخفضة تعني أنها ما زالت تحقق أرباحا، في حين أن المنشآت المنافسة لا تستطيع تحقيق هذا الخفض في التكاليف، كما أنها لا تستطيع أيضا تحقيق هذه الأرباح.

[1]- روبرت .أ.بتس-ديفيد لى، الإدارة الإستراتجية : بناء الميزة التنافسية، ترجمة عبد الحكيم الخزامى، دار الفجر، مصر، 2008، ص 302.

ب- إستراتجية التمايز: عرفها *Kotler* على أنها تعنى قيام المؤسسة بتصميم اختلافات في المنتج- المظهر، الأداء، الخصائص...الخ- الذي تقدمه، وذلك لتمييز عروضها عن عروض المنافسين [1]، وتتمايز المنشأة أمام العملاء والمنافسين في المجالات التالية:

- الصورة العامة للمنشأة.
- النظام التكنولوجي المطبق.
- صفات المنتج.
- قنوات التوزيع.
- الجودة.
- الخدمات المقدمة إلى العملاء.

جـ-إستراتجية التركيز: هذه الإستراتجية تهدف إلى فئة ذات وضع معين من العملاء، وتتمثل الفكرة الأساس وراء إستراتجية التركيز في تخصص أنشطة الشركة بطرق لا تستطيع الشركات الأخرى ذات خطوط الإنتاج العريضة التخصص أو تسيير هذه الأنشطة كما تفعل شركة التركيز، وبالتالي ترتكز المنشأة عند وضع إستراتيجيتها على ما يلي:

- شريحة معينة من العملاء في ظل سوق معين.
- خط معين من خطوط الإنتاج.
- منتج معين من مزيج المنتجات .
- نمط معين من التكنولوجيا.

وتستطيع الشركات أن تبني التركيز بإحدى طريقتين؛ يمكنها أن تبني التركيز القائم على التكاليف لخدمة فئة أو قسم معين في السوق، أو أن تبني التركيز القائم على التمييز، إلا أن المؤسسات التي نجحت في تطبيق إستراتجية التكلفة الأقل أو إستراتجية التمايز لا يمكن أن تستمر في استخدام الإستراتجية نفسها وتحقق النجاح نفسه، وذلك لوجود مخاطر تنطوي على استخدام أي من الإستراتجيتين بصورة منفردة، فعلى سبيل المثال: المؤسسة التي تستخدم إستراتجية التمايز يجب أن تتأكد من أن السعر المرتفع لمنتجاتها تقابله جودة مرتفعة، ومن الأمثلة على هذا الشركات التي قامت بها مرسيدس *BMW* في السيارات و*SONY* في الإلكترونيات الاستهلاكية، وشركة *Prince* في مضرب التنس.

[1] -P.Kotler, Marketing Management: Planning, Analysis and Control, Engle wood cliffs, 1991, p 295.

ويمكن قياس تنافس الشركات من خلال مؤشرات عدة أهمها؛ الربحية ومعدلات نموها عبر فترة من الزمن، إضافة إلى إستراتيجية الشركة واتجاهها لتلبية الطلب في السوق الخارجي من خلال التصدير.

خامسا- أهم ملامح البيئة الصناعية الجديدة في ظل العولمة الصناعية:

1- تزايد حدة وشدة المنافسة العالمية أو الكونية:

لقد أخذت المؤسسات الكبيرة بالمنظور العالمي لعملياتها انطلاقا من فرضية أن العالم أصبح كله سوقا واحدة، وبرزت ممارسات جديدة تمثلت في عمليات شراء مؤسسات أخرى أو حدوث الاندماجات بين العديد من المؤسسات، وتزايدت عمليات التحالف الاستراتجي، واتفاقيات التعاون بين مؤسسات عملاقة، انطلاقا من ذلك ظهرت إلى الوجود الشركات العالمية أو الكونية، ويوضح الشكل الموالي تطور الاتجاه نحو العالمية.

الشكل رقم *18* : مراحل تطور الاتجاه نحو العالمية أو الكونية.

المصدر: نبيل مرسي خليل، **الميزة التنافسية في مجال الأعمال**، الدار الجامعية، بيروت، 1996، ص18.

يبين الشكل أن هناك ثلاث مراحل تطور نحو العالمية هي:

- - الإستراتجية القومية؛ حيث ينظر إلى العالم بمثابة محفظة مكونة من احتياجات مختلفة لعدة دول.
- - الإستراتجية الدولية؛ حيث تعتبر العمليات خارج حدود الدولة بمثابة امتداد للإستراتجية المحلية.

- - الإستراتجية العالمية؛ حيث ينظر إلى الكون باعتباره وحدة إستراتجية متكاملة، وبالتالي تسعى الشركات العالمية نحو تحقيق الاستغلال العالمي لمواردها المختلفة: بشرية، مالية، تنظيمية مما يزيد من قدرتها على المنافسة العالمية.

2- **التركيز على وضع استراتجيات للتنافس تحقيقا للميزة التنافسية**: فقد بدأت الشركات العالمية في التركيز على الميزة التنافسية باعتبارها عنصرا أساسا في خلق القيمة لمشتري منتجاتها، وبالتالي وجهت اهتمامها نحو إجراء تحليلات إستراتجية للصناعة، ودراسة الإطراف الرئيسة المشاركة داخل الصناعة، وتشمل: الشركات المنافسة والمحتمل دخولها إلى السوق والموجودة حاليا، والشركات المنتجة لمنتجات بديلة، والموردون.

3- **ظهور المنافسة المعتمدة على عنصر الزمن**: اعتمادا على أن السوق أصبح عالميا ظهرت المنافسة التي تعتمد على عنصر الزمن من خلال اختصار زمن دورة حياة المنتوج والاهتمام بعمليات الإنتاج والتخزين في الوقت المحدد.

4- **تزايد معدلات الابتكار والتغير التكنولوجي**: ويعني ذلك ضرورة قيام الشركات بالإسراع من معدل تقديم منتجات جديدة إلى الأسواق.

5- **التركيز على عمليات ونظم التصنيع الحديثة**: وذلك باستخدام نظم التصنيع المرنة، ويكون هذا بالسماح لعمليات التصنيع بالتغير السريع من إنتاج منتج معين إلى إنتاج منتج آخر، والتكيف لإنتاج منتجات متنوعة.

6- **توجيه الاهتمام نحو إدارة العلاقات مع الموردين**: وذلك بتحقيق علاقات جيدة مع الموردين والاقتراب منهم باعتبارهم مكونا أساسيا في العملية الإنتاجية، وتحقيق المشاركة، والتعاون معهم من خلال تقديم المساعدة الفنية والتدريبية لهم.

7- **التركيز على مفاهيم إدارة الجودة الكلية**: حيث إن المؤسسات أصبحت تطبق مفاهيم إدارة الجودة الكلية على كل وظيفة من وظائف المؤسسة.

8- **دور العنقود في تعزيز تنافسية القطاعات الاقتصادية**: فالعنقود عبارة عن سلسلة مترابطة من الصناعات ذات العلاقة سواء من حيث مدخلات الإنتاج أو التكنولوجيا المستخدمة أو المستهلكين أو قنوات التوزيع، أو المهارات المطلوبة، ويرتبط هذا المفهوم بالتعاون والتنسيق في عناصر السلسلة المختلفة، وتمكن خصوصية هذه العناقيد في إيجاد موردين محليين لمدخلات الإنتاج وتكليف أقل نسبيا من استيرادها مما يؤثر إيجابيا على منافسي الصناعة، في السوق المحلي و العالمي.

سادسا- القدرة التنافسية للبلد:

هناك العديد من الدراسات التي تناولت مفهوم التنافسية، ولا يوجد اتفاق حول تعريف محدد لمصطلح تنافسية الدول، ويرجع ذلك إلى كون العملية التنافسية عملية ديناميكية أي متحركة ومتغيرة، وبالتالي فإن تعريفها يتغير باستمرار تماشيا مع حركتها الديناميكية.

حسب التقرير الوارد للجنة الرئاسية حول التنافسية الصناعية لسنة *1985* فقد عرفت التنافسية للبلد كما يلي:

« تقاس تنافسية أمة ما في ظروف تبادل حر وعادل بقدرتها على إنتاج سلع وخدمات تستجيب لمتطلبات الأسواق الدولية مع تحقيق زيادة في الدخل الحقيقي لمواطنيها ...» . [1]

ولقد بدأ شيوع هذا المصطلح في عهد الرئيس "ريجان" بتكوين لجنة لبحث تنافسية الصناعات الأمريكية وتدهور قدرتها التنافسية أمام مثيلاتها اليابانية، ثم أنشأ بعد ذلك مجلس لسياسة التنافسية الأمريكية وذلك لضرورة تحسين المنتجات المحلية من أجل اكتساب مكانة في السوق الدولية.

ويعني مصطلح "صناعة المزايا التنافسية"عملية التدخل الإداري، والمخطط لخلق وابتكار وإيجاد أوضاع ديناميكية متحركة، تدفع قوى الفعل الاقتصادي لأن تكون أكثر حركة من أجل: [2]

- معالجة الاختلالات القائمة في الاقتصاد القومي...خاصة معالجة الفاقد والمهدر والضائع والمعيب، وتحقيق التشغيل الكامل لجميع عوامل الإنتاج مما يعظم الإنتاج، ويزيد من الإنتاجية

- تحقيق معدلات نمو مرتفعة ومتسارعة تساعد على تحسين الدخل القومي والفردي، وتساعد أيضا على تحقيق معدلات عالية من الادخار والاستثمار اعتمادا على عائد مرتفع وعلى مردود عال، ومن ثم التمكن من تحقيق وفرة مالية مناسبة؛

- تحقيق الانطلاق إلى مجالات متعددة، مجالات تفوق وامتياز؛ مجالات إبداع وابتكار؛ مجالات تحسين وتطوير؛

- امتلاك زمام المبادرة والابتكار، والسبق المتفوق وعدم التوقف على اكتشاف المواهب والإعلان عنها ومساعدتها، ودعم جهودها الإبداعية والابتكارية.

---

[1]- عبد الله موله، الاستراتيجيات الحديثة للتغيير كمدخل لتعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات الجزائرية، الملتقى الدولي حول "تنافسية المؤسسات الاقتصادية وتحولات المحيط"، جامعة بسكرة، الجزائر، 39-30 أكتوبر2002، ص3.

[2]- محسن احمد الخضيرى، صناعة المزايا التنافسية، مجموعة النيل العربية، ط1، القاهرة، 2004، ص31-32.

وأخيرا فإن أحد العوامل المهمة في تكوين الميزات التنافسية هو قدرة الحكومة على أن تهيئ مناخا مؤسسيا عالميا لصناعاتها الوطنية من خلال المشاركة في الاتفاقيات الدولية الثنائية والإقليمية.

وأشار "بورتر" إلى أن مفهوم تنافسية الدولة مفهوم متعدد الجوانب وتعني العمل على زيادة إنتاجية الدولة مما يؤدي إلى ارتفاع مستوى المعيشة داخلها، وتعتمد الميزة التنافسية على رغبة وقدرة الدولة ومؤسساتها على زيادة معدلات الاستثمار، وبالتالي تقوم الدولة بتقديم التسهيلات لجذب الاستثمارات الأجنبية[1].

[1] –Michael. E, M. Porter, Competitive Advantages of Nations, The Free Press, New York, 1990, p 3-6.

المبحث الثاني: دور الشركات متعددة الجنسيات في ظل العولمة الصناعية

تعدالشركات المتعددة الجنسيات التيار الذي يجر وراءه قاطرة العولمة الصناعية، وتتوزع بشكل أساس في دول الثالوث، والتي تتمثل في الولايات المتحدة الأمريكية، واليابان، وأوربا الغربية، فقد أسهمت بشكل كبير في تفكيك عملية الإنتاج على الصعيد العالمي، وأدت إلى تدويل عملية الإنتاج، واتجهت اتجاها جديدا يعرف باسم تغيير الحجم؛ لأن العولمة الصناعية أدت إلى إنهاء عصر الصناعات الثقيلة، وبدأ عصر المصانع الصغيرة التي تعطي للشركة الأم أقصى المرونة في التخلص من أي مصنع، ونقله من دولة إلى أخرى إذا تعرض للضغوط السياسية، فالحدود مثلا والتي هي إطار وعاء الدولة وسيادتها[*] يزداد عجزها يوما بعد يوم عن الوقوف في وجه ما لا يعترف بالحدود في الاقتصاد والاتصالات، والمعلومات، والسلطة تفقد قدرتها تدريجيا لتسير في نسق التغيرات، وأصبح الشعور بالمصير المشترك خاصة في مجال الأوبئة والحروب، وبالتالي المفهوم الجديد للسيادة يركز على العالم أجمع بصفته الوحدة السياسية التي تحل محل الدولة التقليدية المعتادة كما يبدو من قراءة مجرى الأحداث[1].

ويوجد إجماع على أن الشركات متعددة الجنسيات، هي المحرك الرئيس للاقتصاد العالمي اليوم، كما أنها الأداة شبه الوحيدة لتصدير العمليات الإنتاجية من المركز إلى الأطراف أي لتدويل الإنتاج وعولمته عبر الاستثمار الأجنبي المباشر ... وتبقى هذه الشركات تنتقل حسب مبدأ المصلحة من بلد لآخر، وأصبح الاهتمام مركزا على الشركة التي صنعت البضاعة وليس على الدولة التي صنعت البضاعة، وإن النمو البطيء للطلب المحلي وما يتصل به من ضغط على الأرباح قد أدى بها إلى تكثيف بحثها عن النمو والأرباح في أسواق أخرى، ثم وهي تفعل ذلك تمارس ضغوطا أيضا على حكومات بلدانها الأم من أجل المطالبة بانفتاح أكبر للأسواق الخارجية، أضف إلى ذلك فإن نسبة كبيرة من تدفقات التجارة الخارجية تتم داخل هذه الشركات متعددة الجنسيات ذاتها، أي من خلال عملياتها الداخلية *Intra-Firm* فيما بين فروع الشركات متعددة الجنسيات.

وقد أدى تنامي عمليات هذه الشركات- كأداة رئيسة للعولمة الصناعية - إلى سعيها لاختيار مواقع المصانع، ونقاط التخزين أو التوزيع لها في أسواق خارجية؛ حيث ترى في

---

[*]–إن السيادة هي السلطة التي لا تعلوها سلطة في الداخل وغير الخاضعة لأي سلطة أخرى في الخارج وهذا هو المفهوم التقليدي.

[1]– تركي الحمد، الدولة والسيادة في عصر العولمة، مجلة العربي، العدد494، يناير 2000، ص58-59.

الموقع مدخلا لتوسيع أسواقها أو تخفيض التكاليف، وتوظف العمالة الماهرة الرخيصة بالإضافة إلى ذلك فإن بعض الدول تقدم حوافز خاصة لها لجذب استثماراتها، وتتميز هذه الشركات بتوفر الكفاءات الفنية، والإدارية، ورؤوس الأموال؛ فبعض هذه الشركات يمثل كيانات عملاقة مختلفة الأنشطة، حتى إنها لتوصف بالكيانات الدينوصورية وأبرزها وأشهرها الشركات الخمسمائة التي تنشر في قائمة (فورتشن) السنوية وتنتمي في غالبيتها إلى ثلاثة منابع موزعة بينها بالتساوي تقريبا هي: الولايات المتحدة، والاتحاد الأوربي، واليابان [1].

ولقد لوحظ تغير هيكل الإنتاج للشركات متعددة الجنسيات من هيكل الإنتاج الأفقي إلى هيكل الإنتاج الرأسي في ظل العولمة الصناعية، ثم احتكار جزء كبير من مراحل الإنتاج من المادة الأولية إلى المنتوج النهائي بما يمكنها من الحصول على امتيازات اقتصادية خاصة بالاستفادة من أسعار التبادل بين مختلف الوحدات المكونة للمشروع.[2]

اضطلعت الشركات المتعددة الجنسيات بالدور الأساس في عملية التدويل إلى البلدان المتقدمة، أو النامية لكونها تمتلك قدرات تمويلية ضخمة، وتكنولوجية جد متطورة، وتسويقية كبيرة جدا، وبالتالي تساهم في تدفق الاستثمارات الأجنبية على المستوى العالمي، وتعد سببا ونتيجة للعولمة الصناعية؛ وذلك لما تتوفر عليه من قدرات استثمارية، وتكنولوجية كبيرة، وقدرات خارقة في اختراق الأسواق العالمية نتيجة تحكمها في القدرات التسويقية، وتعد الشركات متعددة الجنسيات العمود الفقري للتجارة الخارجية؛ حيث إن هناك أكثر من الثلث من التبادلات العالمية تتم مابين الفروع والمؤسسات الأم [3].

ومن أجل إيجاد أسواق جديدة لمنتجاتها قامت هذه الشركات بنشر فروع لها في كافة أنحاء العالم لتفادي الحواجز الحمائية، كما قامت بتمديد مدة حياة المنتجات عن طريق نقلها إلى أسواق جديدة لم تعرف هذه المنتجات بعد أن عرفت تدهورا في الأسواق المتقدمة.

كما تعد هذه الشركات متعددة الجنسيات من أهم مصادر الاستثمار الأجنبي المباشر؛ حيث إنها مسئولة عن أكثر من *80%* من الاستثمارات الأجنبية المباشرة في العالم وهي تنشئ فروعها في العديد من الدول النامية والمتقدمة، ولكن ما هو الفرق بين الاستثمار الأجنبي المباشر والشركات متعددة الجنسيات ؟

---

[1]–إسماعيل صبري عبد الله، توصيف الأوضاع العالمية المعاصرة، أوراق مصر 2020، ورقة رقم 3، منتدى العالم الثالث، القاهرة ، 1999، ص81-83.

[2] -P.S. Andersen and P.Hainaut, Fereing Direct Investment and Employment in the Industrial Countries, BIS Working Paper, n^{0}61,1998, p7-8.

[3] - Maurice Durousset, la mondialisation de l'économie, Ellipses, Paris, 1994, p84.

إن أوجه الاختلاف بين الشركات متعددة الجنسيات والاستثمار الأجنبي المباشر يكمن في:

- يمكن للشركة متعددة الجنسيات أن تدخل أي دولة بدون استثمار؛ فكثيرا ما يكفي أن تسهم بالاسم التجاري.

- وليس كل استثمار وافد من الخارج صادر بالضرورة عن شركة متعددة الجنسيات، إذ يمكن أن يتم من طرف شركة لا تضفى عليها صفة الدولية، ومن أمثلة ذلك الاستثمار من دولة عربية إلى دولة عربية أخرى.

وبالتالي فالشركات المتعددة الجنسيات هي إحدى قنوات تحقيق الاستثمار الأجنبي المباشر وكلاهما يرتبط بظاهرة التدويل.

سأحاول هنا أن أعطي أساسا نظريا لمفهوم الشركات متعدية الجنسيات باعتبارها العمود الفقري للعولمة الصناعية، ولا غرابة أن نجد هذه الشركات وراء اتفاقيات الجات ومنظمة التجارة العالمية و إقامة التكتلات الاقتصادية بغرض فتح أسواق دول العالم لتسويق مختلف منتجاتها.

المطلب الأول: تعريف الشركات متعددة الجنسيات

لا يوجد تعريف موحد، ومسلم به للشركات متعددة الجنسيات نتيجة عدة أسباب، أهمها يرجع إلى تعدد الجوانب والأبعاد المتعلقة بها كالجوانب التنظيمية، والقانونية، والاقتصادية، والسياسية، والثقافية وغيرها، ولقد ركز البعض في تعريفه لها على ملكية الشركة (*Ownership*) «حيث تعتبر الشركة متعددة الجنسيات عندما ينتمي مالكو الشركة الأم إلى جنسيات عدة دول، إضافة إلى ذلك فإنها تدير إستراتجيتها من المركز الرئيس في الدولة الأم »[1].

حيث تمثل قلب العولمة الصناعية وهي المثال الحي لرأس المال العالمي، وهناك من عرفها بأنها « مؤسسة اقتصادية ضخمة تملك أعمالا، ووسائل إنتاج في أكثر من دولة، ويدير نشاطها على المستوى الدولي مجلس إدارة يتخذ من الوطن الأم مركزا رئيسا لها» .[2]

---

[1]–انطونيوس كرم، العرب أمام تحديات التكنولوجيا، مجلة عالم المعرفة، المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب الكويت، الكويت، نوفمبر 1982، ص25.

[2]–موسى سعيد مطر وآخرون، المالية الدولية، دار الصفاء للنشر، ط1، عمان، 2003، ص177.

لكن البروفيسور "*R.Vernon* " أعطى التعريف التالي: « هي التي تتكون من مجموعة من المؤسسات لها اتجاه خصوصي لتحقيق أرباح مرتفعة، والتي تتولى أنشطة تستخدم كما هائلا من اليد العاملة المؤهلة وتتطلب نفقات إشهارية معتبرة، وبالتالي تسير من طرف مجموعة أخذت بعين الاعتبار الهدف العام للمجموعة »[1].

وبالتالي يشترط في الشركة متعددة الجنسيات أن تملك حدا أدنى من الفروع والشركات التابعة لها (معيار الانتشار الجغرافي)، وتجاوز مبيعاتها السنوية أو أصولها الرأسمالية قيمة معينة (معيار الحجم)، كما يشترط أيضا أن تحقق حدا أدنى من المساهمة في رأسمال المشروعات المشتركة أو من مشاركة الشركات التابعة في إجمالي نشاط الشركة الأم (معيار وحدة المصلحة ومركزية القرار)، وبالتالي لا يوجد اتفاق بين الكتاب حول الحدود الدنيا الواردة بهذه المعايير، فهناك من يشترط ألا يقل عدد الفروع والشركات التابعة للشركة الأم عن خمس أو ست وحدات، وكذلك يتفاوت الحد الأدنى المطلوب لنسبة التمثيل في رأس المال للمشروع المشترك أو لمساهمة الشركات التابعة في نشاط الشركة الأم مابين *15%* و*25%*[2].

ويمكن أن نميز بين أربعة أنماط تنظيمية من أعمال هذه الشركات يمكن ذكرها على النحو الآتي:[3]

- إن الشركات التي تبعثر نشاطاتها على وحدات متخصصة ومستقلة نسبيا سعيا لتحقيق القدرة التنافسية الكونية من خلال المرونة متعددة القوميات، ومن خلال قدرات تعلم المعرفة وتطويرها على نطاق العالم تمثل "الشركات العابرة للقوميات".
- الشركات التي تحقق أفضليات في الكلفة من خلال مركز العمليات على النطاق الكوني تتمثل في الشركات الكونية.
- الشركات التي تعتمد على الحضور المحلي القوي من خلال تحسس الفوارق القومية والاستجابة لها تتمثل في "الشركات المتعددة القومية".
- الشركات التي تستثمر المعرفة، وقدرات الشركة الأم من خلال الانتشار والتكيف العالميين تتمثل في "الشركات العالمية".

---

(1) –Noureddine Benfreha, les multinationales et la mondialisation: enjeux et perspectives pour l'Algérie, édition d'ahlab, Algérie, 1999, p15-16.

(2)–عماد محمد الليثي، التبادل الدولي :دراسة في منهجية وآليات التبادل الاقتصادي الدولي المعاصر، دار النهضة العربية، القاهرة، 2002، ص170.

(3)– بول هيرست، جراهام طومسون، ما العولمة: الاقتصاد العالمي وإمكانيات التحكم، ترجمة فاتح عبد الجبار، مجلة عالم المعرفة ، العدد 273، سبتمبر 2001، ص134.

وهناك عدة فوائد لإستراتجية المؤسسات متعددة الجنسيات يمكن تلخيصها في الجدول الموالي:

الجدول رقم 22 : الاستراتجيات المرتبطة بسلوك تعدي الجنسيات.

الفوائد الخاصة بالمؤسسة	الفوائد المرتبطة بالتدويل	المتغيرات المؤثرة على خيارات الموقع
- **فوائد شخصية:** Ownership of technology * ملكية التكنولوجيا *البحث عن عناصر أخرى كالتنظيم والعمالة . - **الفوائد المرتبطة بالمنظمة كمجموعة:** * اقتصاديات الحجم Economies of Scale والمتمثلة في القوة السوقية كبائعين أو كمشترين . * أولوية تعدي الجنسيات Prior Multinationalization والمتمثلة في البحث عن الأسواق العالمية ومعرفة طرق التسيير العالمية	- حيازة المدخلات وخاصةالتكنولوجيا -تخفيض عدم التأكد . Reduction of uncertainty. - حماية اكبر للتكنولوجيا Greater protection of technology. -تشابك الأنشطة interdependent activities -مراقبة القرارات الحكومية وخاصة التشريعات الخاصة بالضرائب، إضافة إلى عدم التدخل في تحديد الأسعار .	- معرفة الموارد الخاصة بالبلد Specific resources of the country. - معرفة نوعية وأسعار المدخلات . Quality and prices of inputs - نوعية البنية التحتية Quality of the infrastructures - تكلفة النقل والاتصالات Costs of transport and communication. - الفوارق الفيزيولوجية أو النفسية كاللغة والثقافة ...الخ Psychological distance (language, culture...etc.,) - السياسة التجارية كالموانع الجمركية وغير الجمركية Trade policy(tariff and nontariff.) - الحماية المتعلقة بالصناعة و التكنولوجيا والسياسة الاجتماعية - الإعانات والحوافز المالية لجذب الشركات .

Source: Claudia Assunçao dos Santos Vegas, **Effects of Globalization on The Food in Industry Brazil**, available in the site :http://www.ifama.org/confirences/9/1999/1999% congress/forum%/Claudia.html.

وبالتالي تبحث المؤسسات المتعددة الجنسيات على مواقع الإنتاج، على أساس ارتفاع إنتاجية العمالة وانخفاض تكاليف الأجور وتكاليف البنية الأساس، وهي مزايا نسبية يمكن فقدها بسهولة بينما تحتفظ عموما بالمعرفة الفنية والتكنولوجيا لنفسها.

وهناك فرق بين الشركات متعددة الجنسيات والشركات العابرة القارات نميزه على النحو الآتي :

إن الشركات متعدية الجنسيات شركات تنتشر عملياتها في أكثر من دولة في آن واحد، لكنها تديرها من المركز الرئيس في الدولة الأم، وهي تختلف عن الشركة الدولية [1]، فالشركة الدولية حديثة العهد نسبيا، وهي تقوم على إدارة مشروعات دولية، وتقوم جميعا على إدارة

[1] - عصام جميل العسلي، الاستثمار العربي و الأجنبي و المخاطر غير التجارية التي يتعرض لها، ط1، مطبعة طربين، دمشق، يونيو 2002، ص31.

مشروعات عامة مشتركة أي مشروعات دولية عامة وتمنحها الاتفاقيات الدولية الشخصية الاعتبارية، ومنه يمكن تعريف الشركة الدولية بأنها: تلك التي يتحدد نظامها القانوني بمقتضى اتفاقية دولية[1] ، وقد أسهمت الشركات متعددة الجنسيات في القرن العشرين في النمو السريع للتجارة العالمية مثل(شركة كوكا كولا، وموبيل، وجنرال إلكتريك)، أما الشركات العابرة للقارات فتدير الشركة عملياتها في أكثر من دولة، وتصنع قراراتها لا مركزيا بما يتناسب وطبيعة السوق المحلي وتحدد إستراتيجية منفصلة لكل فرع من فروعها مثل شركة (جنرال موتورز) لفرعها بمصر.

وعلى المستوى الإنتاجي تحوّل المصنع، أو المنشأة الإنتاجية الواحدة إلى منشأة تقوم بكل جزء من أجزاء عمليات إنتاج سلعة واحدة في بلدان مختلفة، وهو الأمر الذي يفرّق الشركة متعدية الحدود عن الشركة متعددة الجنسيات؛ فالأولى كانت تقوم بعمليات إنتاجية كاملة في بلدان غير بلدانها، أما الثانية فهي من نتاج العولمة الصناعية، الأولى تنشئ مصنعا كاملا للسيارات في ألمانيا الغربية إذا كانت أمريكية مثلا، أما الثانية فتنتج جزءا من السيارة في مكان ما، وجزءا آخر في مكان آخر ثم تجمع الأجزاء في مكان ثالث، وتبيع السيارة في مكان رابع، الشركة متعددة الجنسيات أو القوميات (القديمة) اسمها بالإنجليزية (*Multinational Corporation*)، أما الشركة متعدية الحدود أو متعدية القوميات فاسمها بالإنجليزية (*Transnational Corporation*) أي عابرة القوميات (الجديدة).

وتسيطر الشركات متعدية الجنسيات في هيكل الاستثمار الدولي، وفي التوزيع الإقطاعي للاستثمارات؛ ففي الدول المتقدمة يستأثر قطاع الصناعات التحويلية بنحو نصف إجمالي استثمارات تلك الشركات وخاصة تلك الصناعات التي تتميز بالتقنية العالية (كالإلكترونيات، والحواسب الآلية... الخ) ، أما في الدول النامية فإن حوالي نصف إجمالي استثمارات تلك الشركات يتجه نحو الصناعات الإستراتيجية، و بالتالي فإنها تعمق أنماط معينة من التخصص الدولي في إطار التوجهات الاستثمارية لهذه الشركات، ثم الانتقال من الأنماط القديمة لتقييم العمل داخل الصناعة الواحدة *Intra-Industry* إلى تقسيم العمل داخل الشركة الواحدة *Intra-Firm*، وهذا من شأنه أن يخلق للدول النامية فرصة اختراق السوق العالمية (تجربة النمور الآسيوية)، وعلى الدول النامية أن تستغل هذا الاتجاه في توظيف التكنولوجيا الأمر الذي يخرجها من دائرة السلع الأولية الاستخراجية إلى الصناعات الأكثر فائدة من ناحية القيمة التصديرية.

[1]- حسام عيسى، الشركات المتعددة القوميات، المؤسسة العربية للدراسات، بيروت، ص73.

المطلب الثاني: قياس درجة تدويل الشركات متعددة الجنسيات واستراتجياتها في ظل العولمة الصناعية

أولا- قياس درجة تدويل الشركات متعددة الجنسيات:

إن الشركات متعددة الجنسيات قد تكون كبيرة، أو صغيرة، أو متوسطة الحجم، وهي مرتبطة بالاستثمار الأجنبي المباشر، وقد اعتمدت الأمم المتحدة في تصنيفها لها على استخدام الموجودات الأجنبية [1]، وهي تعد الهياكل المسئولة عن عمليات التدويل.

لقد أصبحت الصناعة الكبيرة تنتج خطوطا من المنتجات الصناعية، ذات نمط موحد أكثر فأكثر، ومن ثم ينمو التخصص باطراد، بحيث تظهر صناعات جديدة وفروع جديدة للصناعة القائمة، ويحتاج ذلك إلى استثمارات عابرة القارات، ومن ثم تدويل عملية الإنتاج.

ولقياس درجة تدويل شركة معينة في ظل العولمة الصناعية يتم حساب مؤشر التدويل المعتمد من طرف الأمم المتحدة، والذي يشير إلى العلاقة بين الأنشطة الأجنبية والوطنية لشركة معينة، وبالتالي يمكن وصف الشركة بأنها عالية التدويل إذا كانت نسبة الأنشطة الأجنبية عالية قياسا بإجمالي الأنشطة الخاصة بالشركة ويحسب هذا المؤشر كما يلي:

لتكن A مجموع الموجودات للشركة

AF مجموع الموجودات الأجنبية للشركة

S مجموع المبيعات للشركة

SF مجموع المبيعات الأجنبية للشركة

E مجموع العمالة للشركة

EF مجموع العمالة الأجنبية للشركة

فإن:

AI مؤشر الموجودات الأجنبية = AF/A

SI مؤشر المبيعات الأجنبية = SF/ S

EI مؤشر العمالة الأجنبية = EF/E

TNI مؤشر تعدي القومية = AI+SI+EI/3

هذا المؤشر يفصح عن درجة نشاط الشركة خارج الدولة الأم، ويستعمل للمقارنة بين مختلف الشركات، وبين صناعة وأخرى، أو بين دولة وأخرى.

[1]- سرمد كوكب الجميل، الاتجاهات الحديثة في مالية الأعمال الدولية، دار الحامد، عمان،2001 ، ص53-54.

جدول رقم23 : توزيع الشركات متعددة الجنسيات على النشاط الصناعي لأكبر 100 شركة للفترة 1996-1997 .

النشاط	1996	1997	متوسطITN* 1997
الكيمائية والأدوية	16	21	65,9
الإلكترونيك والتجهيزات الكهربائية	17	18	59,9
السيارات	14	14	46,7
النفط والتعدين	14	13	48,9
الأغذية والمشروبات	12	9	72,5
صناعات متنوعة	4	5	42,3
الاتصالات	5	4	40,7
التجارة	4	7	42,3
الميكانيكية والهندسة	2	2	35,8
المعدنية	3		
الإنشائية	3	3	68,6
الإعلام	2	1	72,8
صناعة أخرى	4	3	57,4
المجموع/ المتوسط**	100	100	55,4

*- مؤشر ITN (indice de transnationalité): عبارة عن متوسط لثلاثة نسب هي: الأصول في الخارج /مجموع الأصول، ورقم الأعمال في الخارج /إجمالي رقم الأعمال، عدد العمال في الخارج/العدد الإجمالي للعمال.
**- متوسط مؤشر transnationalité لأكبر 100 شركة متعددة الجنسيات.

Source: UNCTAD, **World Investment Report 1999**, Geneva New York,1999, p83.

من خلال الجدول يتبين من خلال مؤشر التدويل أن الشركات الأكثر تدويلا هي التي تعمل في صناعة الأغذية والمشروبات، ثم تليها الصناعات الكيميائية والدوائية، ثم صناعة الإلكترونيك والتجهيزات المنزلية.

أما في سنة *2004* فإن الشركات الأكثر تدويلا هي الشركات التي تعمل في الصناعات الثلاث؛ صناعة السيارات، والنفط، والصناعات الكهربائية، والالكترونية، وقد ظهرت في صناعة الخدمات في السنوات الأخيرة وبشكل خاص في الاتصالات، والكهرباء، والماء، وخدمات البريد؛ فالعديد من هذه الصناعات كانت مملوكة للدولة سابقا.

وهناك عدة دوافع للتدويل حيث أصبحت الصناعة الكبيرة تنتج خطوطا من المنتجات الصناعية، ذات نمط موحد، أكثر فأكثر، ومن ثم ينمو التخصص باطراد، بحيث تظهر صناعات جديدة وفروع جديدة للصناعة القائمة، ويحتاج ذلك إلى استثمارات عابرة القارات، ومن ثم تدويل عملية الإنتاج، وقد أصبح العلم التطبيقي قوة إنتاجية مباشرة، حيث قامت تجارة

خارجية مزدهرة في التراخيص وبراءات الاختراع، وبالتالي ظهر تعاون وتقسيم العمل في مجال تقنية الإنتاج.

ثانيا-استراتجيات الشركات متعددة الجنسيات في ظل العولمة الصناعية:

من أجل الدخول في أسواق عالمية لتوسيع نشاطها تنتهج الشركات المتعددة الجنسيات استراتيجيات مختلفة لهذا الغرض يمكن حصرها في الإستراتجيتين التاليتين:[1]

1- مؤسسة تندمج كليا: تسير نظاما إنتاجيا متمركزا في العديد من الدول؛ مثلا: التصميم في بلد، وإنتاج القطع في بلد آخر، والتركيب في بلد ثالث، والهدف من هذه الإستراتجية هو الحصول على مميزات تفضيلية لكل بلد.

2- مؤسسة متعددة الموطن: تعطي حرية لكل العمليات في مختلف الأسواق؛ أي إعطاء الحرية للشركات الفرعية للقيام باستراتجيات تسويقية تخص الأسواق المستهدفة، وبالتالي تنافسية شركة لا تتعلق بتنافسية أخرى.

وإن اختيار إستراتجية صناعية معينة تتعلق بنوعية المنتج؛ فالمنتج البسيط يطبق عليه الإستراتجية الثانية أما المنتج المعقد فتطبق عليه الإستراتجية الأولى.

أما إستراتجية الشركات المتعددة الجنسيات في تحديد مناطق الاستثمار فيكون حسب أهدافها الإستراتجية ووضعية المنافسة السوقية وخصائص البلد المضيف للاستثمار، وفي هذا الصدد يمكن التمييز بين ثلاث استراتجيات أساس يمكن ذكرها على النحو الآتي[2]:

1- إستراتجية النفاذ أو الوصول للموارد الطبيعية.

2- الإستراتجية الأفقية (إستراتجية السوق): إذا كان الهدف منه هو الإنتاج للسوق المحلي في البلد المضيف وتعتبر هذه الإستراتجية أكثر تماشيا مع طبيعة الاستثمار الأجنبي في شكله الحالي والمتمركز فيما بين الدول الأكثر تصنيعا.

3- إستراتجية تدني التكاليف (الإستراتجية العمودية): وتعبر هذه الإستراتجية عن حركة الاستثمار الأجنبي من البلدان المصنعة إلى البلدان النامية التي تتميز بالتكاليف المنخفضة.

ولقد انتهجت الشركات متعددة الجنسيات في إطار التقسيم الدولي الجديد للعمل، ولإحداث التنمية الصناعية في الدول النامية إستراتجية التصنيع لإحلال الواردات ثم أعقبتها إستراتجية التصنيع للتصدير، وقد انتهجت الإستراتجية الأولى في دول نامية مثل هونج كونج

---

(1) –Jean Paul Rodrigue, l'espace économique mondial: les économies avancées et la mondialisation, presse université de Québec, 2000, p306.

(2)- Michelet .C, la séduction des nations ou comment attirer les investissements?, édition économica, Paris, 1999, p48.

، كوريا الجنوبية، المكسيك، البرازيل، الهند، سنغافورة، ماليزيا، الأرجنتين، باكستان، كولومبيا؛ حيث ركزت هذه الشركات على إنتاج السلع الاستهلاكية وذلك لقلة ما تتطلبه من استثمارات ولتوافر الطلب المحلي عليها، كما أنها تحتاج إلى تكنولوجيا ليست معقدة ومهارات منخفضة من العمالة ثم مع توافر العوامل المساعدة يمكن الاتجاه لتصنيع السلع الإنتاجية (الوسيطة والرأسمالية).

وتعد تجارب كل من البرازيل والمكسيك والهند وكوريا الجنوبية أمثلة رائدة، تبرز مدى التطور الذي حققته البلدان النامية في مجال إنتاج السلع الرأسمالية عن طريق العديد من الشركات الوليدة المقامة في هذه الدول بالارتباط مع الشركات متعددة الجنسيات.

أما إستراتجية التصنيع للتصدير فقد طبقتها الشركات متعددة الجنسيات في الدول النامية ابتداء من عقد الستينيات، حيث إن دول جنوب شرق آسيا (تايوان وكوريا الجنوبية على وجه الخصوص) بدأت تتحول من إستراتجية إحلال الواردات إلى إحلال الصادرات، ولقد انتهجت هذه الدول عددا من الإجراءات كإصلاح نظام الصرف الأجنبي، وانتهاج سياسة ضريبية مشجعة، وإنشاء مناطق التجارة الحرة، وإنشاء بنية أساسية قوية، ولاشك أن ذلك كان عاملا محفزا لتشجيع الاستثمار الأجنبي على التصدير في هذه الدول.

المطلب الثالث: آثار وخصائص، تطور الشركات متعددة الجنسيات

أولا- آثار الشركات متعددة الجنسيات:

1- الآثار الإيجابية:

- ♦- تستخدم هذه الشركات أفضل المهارات والكفاءات الإدارية.
- ♦- نقل التكنولوجيا إلى الدول النامية؛
- ♦- أنها ذات رؤوس أموال ضخمة بحيث تعالج العجز في الادخارات المحلية .

2- الآثار السلبية:

- ♦- تلجأ إلى إنتاج السلع الكمالية، وعدم إنتاج السلع الأساسية مما يعيق عملية التنمية .
- ♦- تنافس الشركات المحلية يؤدي إلى سحب الأموال والعملة الصعبة من الدول المضيفة؛
- ♦- عندما تتخذ الشركات متعدية الجنسية قرارا بتحويل بعض الأصول المالية من دولة لأخرى فإن ذلك كفيل بخلق أزمة نقدية عالمية ينشأ على إثرها هزة تكنولوجية وخللا

في آليات نقلها، وهو ما يسمى بحركة النقود الساخنة التي شكلت علامة بارزة في أثناء الأزمات العالمية؛

♦- إن عولمة رأس المال تؤدي إلى تكوين شبكة تنظيمية عالمية من الجيش العالمي من الجنود الذي ينتهك الحدود الوطنية، ويجتاح كل أشكال المقاومة بالعمل من خلال العمليات التجارية المسنودة بالتدخلات العسكرية، أو التهديد بالتدخلات العسكرية من قبل دول الشركات العالمية الإمبريالية، وتتجه العولمة إلى تأسيس شبكة جديدة من النخب الحاكمة، والتي تأتي من نخب قطاع الأعمال الذي يدعمهم، ويعملون كوكلاء لرأسمال الشركات من خلال إجازة قوانين وتشريعات، ولوائح لصالح عمليات العولمة كما تقوم النخب السياسية بترجمة أهداف نخب شركات العولمة على مستوى العالم ويتلقون مقابل ذلك امتيازات، ومراكز وظيفية، وفرصا لجني مكاسب مالية، وسياسية، مترجمين رغبات نخبة الشركات ذات النفوذ إلى الواقع العملي؛

♦- ستتجه بعض الشركات المتعدية الجنسيات المنتجة للمواد الكيماوية أو الملوثة في نشاطاتها إلى دول الجنوب حيث تكون التشريعات البيئية فيها أكثر ليونة، وذلك لتجنب تكاليف معالجة المخلفات، إضافة إلى تزايد حجم تجارة النفايات السامة، والمخلفات الضارة بالبيئة لكي يتم التخلص منها ودفنها في دول الجنوب.

ثانيا- أهم خصائص الشركات متعددة الجنسيات:

- **الضخامة:** لا يقاس الحجم بمقدار رأس المال، أو بمقدار العمالة أو حجم الإنتاج، و إنما برقم الأعمال.
- **تنوع الأنشطة:** تتميز هذه الشركات بتنويع نشاطها، وهي تستند إلى اعتبار اقتصادي؛ وهو تعويض الخسارة المحتملة في نشاط معين بأرباح تتحقق من أنشطة أخرى رغم التقلبات التي تطرأ على الأسواق؛ فعلى سبيل المثال شركة التلفون والتلغراف الدولية تملك فنادق "شيراتون".
- **الانتشار الجغرافي:** تنشط في العديد من الأقطار بقصد الحصول على أي ميزة نسبية في أي دولة دون أفضلية لبلد المقر القانوني.
- **الاعتماد على المدخرات العالمية:** حيث تطرح هذه الشركات أسهمها في كل الأسواق المالية المهمة وتلتزم كل شركة تابعة بأن توفر محليا أقصى ما يمكن من التمويل اللازم لها.

- **تعبئة الكفاءات:** لا تعتمد هذه الشركات على مبدأ المفاضلة بين موطني دولة معينة عند اختيار العاملين فيه حتى في أعلى المستويات التنفيذية [1]، فهي تحاول الاستفادة من أي ميزة نسبية في أي دولة دون أفضلية لبلد المقر القانوني.
- **الاهتمام الدائم بالبحث والتطوير:** تنفق أموالا طائلة على البحث والتطوير حتى لا تسبقها شركة أخرى إلى تبني تقنية أحدث، ولقد أكسبت الثورة العلمية التكنولوجية قوة إضافية بسبب ما تتمتع به من قدرة على الإنفاق على البحث العلمي والتطوير، وتشير الإحصاءات إلى أن الشركات متعدية الجنسيات الأمريكية أنفقت نحو *75%* من إجمالي الإنفاق على البحث والتطوير في أمريكا في حين أنفقت الشركات اليابانية نحو *80%* من إجمالي الإنفاق على البحث والتطوير اليابانية، ولا تتعدى نسبة ما ينفق خارج حدودها الوطنية حوالي *8%* من إجمالي الإنفاق، ولم تتعد حصة الدول النامية *0.5%* خلال عقد الثمانينات. [2]
- **المرونة:** إن الشركات المتعددة الجنسيات تدخل السوق حين ترى أن النشاط الصناعي سيعود عليها بأرباح تفوق المعدل السائد، وسرعان ما تخرج حين تشعر أن أرباحها ستنخفض إلى دون المستوى السائد في السوق، وبهذه العملية الدخول والخروج السريع من السوق مما يمكنها من العمل على موازنة عوائدها وضمان استثمار أموالها في الأماكن التي توفر لها اعلى الأرباح[3] ، أضف إلى ذلك فإن هيكلها التنظيمي يحتوي على ما يعرف بإدارة المخاطر السياسية التي تتولى مهمة تصور إستراتيجيات الشركات متعدية الجنسية لإنقاص تعرضها لخطر النزعة الوطنية الاقتصادية.
- تغير هيكل الإنتاج حسب الضرورة: لقد كان هيكل الإنتاج الأفقي هو الشكل المفضل لهذه الشركات، وفي ظل التوجه العالمي المؤدي نحو مزيدا من التحرير الاستثمار الأجنبي والتقدم التكنولوجي السريع والانخفاض المستمر لتكاليف النقل وزيادة عدد التكتلات الاقتصادية أضحى هيكل الإنتاج الراسي هو المفضل لهذه الشركات، حيث تقوم باحتكار جزء كبير من مراحل الإنتاج من المادة الأولية إلى المادة النهائية بما يمكنها من الاستفادة من أسعار التبادل بين مختلف الوحدات المكونة للمشروع[4].

---

[1]– محيى محمد مسعد، ظاهرة العولمة والأوهام والحقائق، دار المطبوعات الجامعية، مصر، 2004، ص60-65.

[2]-UNCTAD, World Investment Report, Geneva, New York, 1996, p29.

[3]– ضياء مجيد الموسوي، العولمة واقتصاد السوق الحرة، ديوان المطبوعات الجامعية، ط2، الجزائر، 2005، ص55.

[4]– زغدار احمد، الاستثمار الأجنبي المباشر كشكل من أشكال دعم التحالفات الإستراتجية لمواجهة المنافسة، مجلة الباحث، كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية،العدد 3،جامعة ورقلة ،2005، ص 162.

ثالثا- تطور الشركات متعددة الجنسيات:

لقد شهد عقد الثمانينات بناء علاقات تعاونية بين الشركات متعددة الجنسيات وبين الحكومات، وأصبحت المشكلة الرئيسة تتمثل في خطر الدعم الحكومي لجذب الاستثمارات إلى الداخل، وفي نهاية التسعينات نجد أن الأزمة الآسيوية تلتها أزمة البرازيل فأعادت العجلة إلى الوراء نسبيا[1].

ولقد توسعت في أوائل التسعينات إذ قدّرت بـ*37000* شركة متعددة الجنسيات في العالم مع *170000* فرع أجنبي على الأقل، منها *33500* من المؤسسات الأم مقراتها في البلدان المتقدمة، وفي سنة *2004* ارتفع عددها إلى حوالي *70000* مع على الأقل *690000* فرع أجنبي [2]، وفي سنة *2005* هناك *77000* شركة أم و أكثر من *770000* فرع أجنبي ولا تزال تهيمن على العالم الشركات عبر الوطنية شركات الثلاثي: الاتحاد الأوربي و الولايات المتحدة الأمريكية و اليابان، هي موطن *85* شركة من الشركات عبر الوطنية المائة الرائدة في العالم في هذه السنة، أما في سنة *2006* فقد امتلكت شركة جنرال إلكترنيك، وشركة فودافون، وشركة جنرال موتورز أكبر الأصول الأجنبية .

أما في الدول النامية فقد ساهم صندوق النقد الدولي في تعزيز دور الشركات متعددة الجنسيات من خلال برامج التصحيح الهيكلي من أجل معالجة عجز موازين المدفوعات، وقد أوصى بضرورة تعظيم الصادرات، ونتيجة ضعف قدرة البلدان النامية في مجال التصنيع الدولي.

في بداية الثمانينات ظهرت بالنسبة للبلدان الصناعية الجديدة شركات مثل كوريا الشمالية، وتايوان، وهونج كونج، وسنغافورة، وكذلك البرازيل والمكسيك، وبصفة أقل الهند وتركيا، حيث إنه في سنة *1980* قدرت بـ*2000* فرع أجنبي لـ*960* مؤسسة أصلية للدول النامية، وتعد كوريا هي الأصل لهذه الشركات؛ حيث إنه تم تصنيف *3* شركات كورية من ضمن *100* أكبر شركة في العالم *Samsung* و*Daewoo* و*Luky Goldstar*، وفي سنوات التسعينات لحقت بكوريا بعض الدول مثل تايوان وهونج كونج وسنغافورة وأمريكا اللاتينية، أما في سنة *2003* فعززت جنوب شرق آسيا هيمنتها على *50* شركة الأولى في البلدان النامية بـ*39* شركة أما *11* شركة الأخرى، فمنها *4* من جنوب إفريقيا، و*4* بالمكسيك، و*3* للبرازيل، و*1* لهونج كونج، ولا

---

[1]– سى بي راو، ترجمة عبد الحكيم الخزامى، العولمة (الكونية) وأبعادها الإدارية، دار الفجر للنشر والتوزيع ،ط1،مصر، 2003، ص60.

[2] – United Nations, World Investment Report 2005, op.cit, p13.

يزال النفط هو الحافز الرئيس لدخول الشركات متعددة الجنسيات للدول النامية، في سنة *2004* كانت هناك *5* شركات من الاقتصاديات النامية في قائمة الشركات عبر الوطنية المائة الرائدة ومقراتها جمعيا في آسيا وهي *Hutchison Whampas* (هونج كونج)، *Petronas* (ماليزيا)، *Sumsung Electronics* (كوريا)، *CITIC Group* (الصين)، و*Singtel* (سنغافورة)، وفي سنة *2005* هناك خمس شركات عبر الوطنية من المائة الرائدة من الاقتصاديات النامية ومقراتها جميعا في آسيا وهي المذكورة سابقا، وفي سنة *2006* تهيمن آسيا في قائمة اكبر *100* شركة من الشركات التابعة للبلدان النامية، فلها *78* شركة وتليها إفريقيا بـ*11* شركة، وأمريكا اللاتينية بـ*11* شركة، وكانت الصناعة الأهم هي صناعة الأجهزة الكهربائية والإلكترونية، وخاصة لكثير من الشركات الآسيوية.

إن الشركات متعددة الجنسيات تشكل تهديدا مباشرا لكل دولة تضر بمصالحها، فقد أسهمت في تغيير سياسات بعض البلدان عن طريق الضغوطات التي تمارسها أو تدعيم الانقلابات خاصة في دول إفريقيا.

المبحث الرابع: دور التكنولوجيا في ظهور العولمة الصناعية

للعولمة علاقة تبادل بثورة المعلومات والاتصالات تمثل علاقة السبب بالنتيجة؛ بمعنى أن كلا منهما تؤثر في الأخرى وتتأثر بها في ذات الوقت؛ فظاهرة العولمة مثلت دفعة قوية في مجال النهوض بقطاع تكنولوجيا الاتصال لتحقيق التواصل بين الشركات العملاقة، وثورة الاتصالات قد أدت إلى زيادة الوعي بفكرة العالمية.

إن جوهر التنمية الصناعية على وجه التحديد يبرز في الارتقاء بالإنتاج والإنتاجية إلى مستويات أعلى، وبالتالي فإن أثر التكنولوجيا الإجمالي يتعلق بهذين الجانبين، وتدخل التكنولوجيا الحديثة لصناعة الذكاء الاصطناعي، والاتصالات كعامل جديد في ظهور العولمة الصناعية، وتؤدي هذه التكنولوجيا دورا مميزا في ترابط العالم طوعا أو قسرا.

وتحتل التقنيات الحديثة والتكنولوجيا شديدة التعقيد موقعا محددا في حسم معركة التنافس بين الشركات متعدية الجنسيات؛ فهي تساعد في تخفيض كلفة الإنتاج بالتقنية وبتقليص العديد من العاملين، لذلك تنفق هذه الشركات الكثير من الأموال على البحوث العلمية لا لخفض تكلفة المنتوج فقط بل لاستنباط تكنولوجيا أكثر تقدما تخلق بدورها حاجات جديدة عن طريق إنتاج سلع جديدة ثم تعميم استهلاكه، ويتساوى في ذلك كل ما هو ضروري بما هو كمالي.

ولقد سهلت تكنولوجيا المعلومات حركة كل من الاستثمار والصناعة؛ حيث مكنت أية شركة من أن تعمل الآن في أنحاء شتى من العالم دون أن يتعين إنشاء نظام أعمال كامل في كل دولة لها وجود فيها، إذ يستطيع المهندسون في مواقع العمل في "اوساكا باليابان" أن يتحكموا بسهولة في عمليات المصانع المقامة جديدة مثل الصين حيث أصبحت شبكات الانترنت وسيلة لمعرفة كل ما يدور في باقي الشركات دون التنقل إليها.

ولقد نشأت صناعة جديدة هي"صناعة المعرفة" وبالتالي أصبح العلم سلعة وأصبح موضوعا للإنتاج والمبادلة، وازدهرت هذه الصناعة التي يمكن تسميتها أيضا "صناعة الاختراع" بحيث صارت هذه الصناعة الأولى من حيث استثماراتها ونفقاتها.

ولقد عجلت الثورة العلمية والتكنولوجية بتغيرات هيكلية في الصناعة كان في مقدمتها الزيادة الحادة في نطاق الإنتاج الكبير، والتحول باضطراد إلى العمليات الأوتوماتية .

وإنه عن طريق التغلب على قيد المكان استطاعت التكنولوجيا الرقمية للشبكات المحوسبة أن تتيح تطبيق أساليب متطورة داخل بنية الشركات عابرة الجنسيات بما يسمح

بتجزئة العمليات الإنتاجية والإنتاج المرن بواسطة التصنيع والتصميم بالحاسبات مما يسمح بالاستفادة القصوى من الابتكارات الإنتاجية (سواء على مستوى البحوث والتطوير أو على المستوى الهندسي) ومن ثم تحويل خطوط الإنتاج من الإنتاج كبير الحجم والإنتاج النمطي إلى الإنتاج الصغير غير النمطي، والموجه لتلبية احتياجات وأذواق محددة، بل وربما مُشَكلة سلفا بفنون الدعاية والإعلام التجاري بدلا من الإنتاج السابق إلى مستهلك غير معلوم، ومع وصول هذا الإنتاج في التوقيت المطلوب"*Just-In-Time*"، إن التكنولوجيات الجديدة تسمح إذن بخلق قطاع واسع للإنتاج الدولي (*international production*) حيث يتم تصنيع منتوج معين كسيارة مثلا عبر عشرات المواقع المشتتة، والموزعة على أنحاء العالم الأربعة، وذلك طبقا للقاعدة العتيدة: تخفيض التكاليف إلى أدنى حد لها ورفع العائد إلى أقصى حد ممكن، ويؤدي "تدويل الإنتاج" إلى مركزة الإنتاج عبر مواقع بعينها تطبيقا للطبيعة المكتسبة للميزة التنافسية الدولية على مستوى الجغرافية الاقتصادية، وهذا هو ما يفسر استئثار منطقة شرق آسيا (بما فيها الصين) بالشطر الأعظم من الاستثمار الأجنبي المباشر.

وإن التطور التكنولوجي جعل من المفيد اقتصاديا إنتاج السلع التي تستهلك في البلدان الغنية في أسواق عمل فقيرة ومتحررة من الضوابط في ظل العولمة الصناعية والآن يتم إنتاج هذه السلع في بلدان آسيا وأمريكا اللاتينية وأفريقيا .

المطلب الأول: تعريف التكنولوجيا وآثارها في ظل العولمة الصناعية

أولا- تعريف التكنولوجيا:

إن كلمة التكنولوجيا تعد من الألفاظ المتداولة بكثرة حديثا، نظرا لدورها الفعال في التقدم، ورغم ذلك فقد اكتنف مفهومها الغموض، فما هي التكنولوجيا؟

إن أصل كلمة تكنولوجيا في اللغة يوناني، وهي تتجزأ إلى قسمين:

- *Techne* :التقنية

-*Loges*:علم أو دراسة

فالتكنولوجيا إذن تعني الدراسة الرشيدة للتقنيات...[1].

وقد يحدث خلط في بعض الأحيان بين التكنولوجيا والتقنية، فالتقنية *Technics* عند *Jean Fourastie* هي فن استعمال الموارد الطبيعية من أجل تلبية الحاجات المادية للإنسان، وهذا

[1]–نصيرة سعدي بوجمعة، عقود نقل التكنولوجيا في مجال التبادل الدولي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر،1992،ص 18.

يعني أنها ما يقوم به الإنسان في عملية اتصاله بالموارد الطبيعية من استعمالها حسب حاجاته، ويعرفها فيصل يشير كما يلي:« مجموعة الطرق المباشرة وغير المباشرة لإنتاج السلع الاستهلاكية الفردية والجماعية [1]» ، وبالتالي فالتقنية تعني الأدوات والوسائل والطرائق المستخدمة في معالجة مسالة معينة؛ مثلا تقنية إجراء العمليات الجراحية بالليزر، أما التكنولوجيا (*Technology*) والتي سميت بالتقانة هي عملية استخدام التقنيات في معالجة مسائل معينة، وعرفها " *Root*" بأنها « مجموعة المعارف التي يمكن أن تستعمل في إنتاج سلع وفي إنشاء سلع جديدة » [2].

وتعرف التكنولوجيا أيضا بأنها: « تطبيق المعرفة العلمية والخبرات المكتسبة بما يؤدي إلى تطوير أساليب، وطرق إنتاج السلع، وأداء الخدمات» [3]، وهي بضاعة غالية الثمن وصعبة المنال.

ثانيا- آثار التكنولوجيا في ظل العولمة الصناعية:

هناك عدة آثار للنهضة التكنولوجية على العملية الإنتاجية نوجزها فيما يلي:[4]

* أدى التقدم التكنولوجي إلى استحداث أنواع جديدة من السلع التي لم تكن معروفة من قبل، وتم تحويل بعض السلع من الكماليات إلى الضروريات.

* تعددت الأنواع المنتجة من السلعة الواحدة تبعا لتباينها في درجات الجودة، وفي نوعية المواد المستخدمة، ومستوى الإتقان ؛

* تجزئة إنتاج السلعة المنتجة بين عدد كبير من الشركات، بل وأحيانا بين عدد كبير من الدول, بحيث أصبحت كل شركة أو دولة تتخصص في إنتاج جزء من مكونات السلعة الواحدة مما أدى إلى زيادة درجة الاعتماد المتبادل في المجال الإنتاجي ولاسيما في الصناعات ذات التكنولوجيا العالية ؛

* أصبحت العملية الإنتاجية الصناعية والزراعية تعتمد على الميكنة مما أدى إلى تراجع دور العنصر البشري؛

* حدثت تحولات جذرية في نسب مزج عوامل الإنتاج مما أدى إلى تغيرات في هيكل أسعار عوامل الإنتاج، وقد أدى ذلك إلى تغير المزايا النسبية فيما يخص عوامل الإنتاج؛

---

(1) -Fayçal Yachir, technique et technologie : dans :industrie et industrialisation dans les pays en Afrique, OPU , Algérie ,1983, p11.

(2) -J. Perin, le transfert technologique, édition Maspero, 1984, p25.

(3)- علي لطفي، الدول النامية ونقل التكنولوجيا، مجلة البترول المصرية، العدد 9، مصر، 1992، ص15.

(4)- إيهاب الدسوقي، الأبعاد الاقتصادية للتقدم التكنولوجي، مجلة السياسة الدولية، مؤسسة الأهرام، العدد 129، القاهرة، 1997، ص 212-213.

* الانخفاض النسبي لأهمية الموارد الطبيعية، والمواد الخام في العملية الإنتاجية؛

* تحسين جودة المنتجات الوطنية، والرفع من قدرتها التنافسية؛

* تطوير النسيج الصناعي وتطويره لأنه في العادة استيراد التكنولوجيا يكون مرتبطا بإنشاء مصانع جديدة .

* التطور التكنولوجي يؤدي لزيادة الإنتاجية:

تكنولوجيا عالية ← إنتاجية كبيرة ← تكاليف أقل ← قدرة تنافسية جيدة ← مكانة سوقية ممتازة.

أما آثارها السلبية فنذكر منها ما يلي:

* إن التوسع في استيراد التكنولوجيا الأجنبية من شأنه أن يعيق تطوير، وتنمية التكنولوجيا المحلية.

* تحيز التكنولوجيا للمجتمعات التي تخترعها لأنها تحمل خصائصها.

* زيادة التضخم المستورد من البلدان المتقدمة المصدرة للتكنولوجيا إلى البلدان النامية المستوردة لها نتيجة ارتفاع الأسعار بصورة مستمرة [1] .

* أدى التطور التكنولوجي الكبير إلى تزايد المحتوى العلمي في السلعة، وتزايدت الحصة النسبية للمنتجات الجاهزة على حساب المواد الأولية مما أثر سلبا على معدلات تبادلها وهذا اثر كثيرا على تبادلات الدول النامية .

المطلب الثاني: مفهوم نقل التكنولوجيا

أولا- تعريف نقل التكنولوجيا

إن البلدان النامية تعاني من تزايد الفجوة التكنولوجية بينها وبين الدول المتقدمة، وهي عادة ما تلجأ إلى عملية نقل التكنولوجيا.

إن نقل التكنولوجيا هي: « عملية تحويل المعارف والخبرات المتصلة بها من بلد متقدم إلى بلد نام وتضم ماديات التكنولوجيا المواد المصنعة والسلع الرأسمالية من آلات، وأجهزة، وأدوات مع ما يلزمها من أعمال التصميم، والتنفيذ، وإعداد دراسات الجدوى للمشروعات التي تستخدم من خلالها، بينما تضم الخبرات، والمهارات التكنولوجية، والمعارف المتعلقة

[1]–هشام مهروسة، العالم الثالث والتكنولوجيا المستوردة، مجلة دراسات عربية، العدد 4، 1987، ص54.

بالفنون الإنتاجية، والبراءات، والوثائق، والرسومات وبرامج التشغيل، وتعليمات الصيانة وأعمال التدريب...الخ» [1].

ويعني نقل التكنولوجيا: « انتقال طرق ووسائل الإنتاج الحديثة من الدول التي ابتكرتها إلى دول أخرى » [2] .

وعملية نقل التكنولوجيا لا تتوقف عند مجرد تصنيع منتجات أو طرق صنع جديدة، بل إنها تمتد بصفة جوهرية إلى عملية تسويقها عبر قنوات مختلفة لفائدة مستخدميها، وهي الفكرة التي تعبر عليها أغلب التعاريف [3] .

إن الدول المتقدمة تسعى من خلال القيود التي تفرضها على نقل التكنولوجيا إلى احتكار إنتاج السلع ذات التكنولوجيا الفائقة التي لا تحتاج إلى كمية كبيرة من الموارد وإنما تعتمد على المعرفة (*Know-How*)، وهي صناعات تحقق قيمة مضافة كبيرة، ويرى المحللون أن الاقتصاد العالمي قد أصبح يتسم بمجموعة من السمات أبرزها ما يلي [4]:

- أنه اقتصاد يعتمد أساسا على المعلومات.
- أنه اقتصاد يرتكز على عنصر المعرفة؛
- أنه اقتصاد يقوم أساسا على الخدمات، وهي السمة التي تغلب على اقتصاديات المجتمعات ما بعد الصناعية أو ما يعرف بـــ (*post-industriel societies*).

وإن مستويات نقل التكنولوجيا يمكن أن تمر عبر أربع مراحل هي:

---

[1]- محمد رضا محرم، ترشيد الفهم العربي لنقل التكنولوجيا، مجلة المستقبل العربي، مركز دراسات الوحدة العربية، عدد 74 ،1985، ص 100.

[2] - علي لطفي، الدول النامية ونقل التكنولوجيا، مجلة البترول المصرية، العدد 9، مصر،1992، ص15.

[3]- Overview of Technology, available in the site :http://www.vend.org/ Publications/cf/cf187.ch2.pdf, p8.

[4]- جراهام طومبسون، تحديد موقع العولمة، المجلة الدولية للعلوم الاجتماعية، منظمة اليونسكو، العدد160، باريس،1999، ص71.

الشكل رقم19 : مستويات نقل التكنولوجية

Source: Daniel Rouach, **Technology Transfer and Management**, may-June 2003, p24, available in the site :http://www.wtn.net.

-**المساعدة التقنية**: وهي مرحلة أولى يتعاقد فيها مكتسب التكنولوجيا مع المورد للحصول على معلومات في شكل مساعدات تقنية محدودة، لذلك فإن النقل عند هذا المستوى يكون محدودا أو بسيطا.

-**معرفة كيف**: يبدأ عند هذا المستوى نقل التكنولوجيا في التسارع حيث يتضمن مساعدة تقنية أعمق مع استخدام الآلات والوصول إلى النتائج.

-**معرفة لماذا**: في هذا المستوى يتم الخوض في معرفة أسرار التكنولوجيا، وشرح قواعدها، ومعرفة خباياها.

-**معرفة كل شيء**: وهي المستوى المتقدم من التكنولوجيا ومقدمة البحث، ومن يحصل على ذلك يمكنه تكييف التكنولوجيا المنقولة مع ظروف بيئته، ويعمل على تطوير تكنولوجيا جديدة.

ويتوقف مدى الاستعداد لنقل وتوطين التكنولوجيا على مدى توافر الخبرات المحلية القادرة على التعامل مع هذه التكنولوجيا وصيانتها وتطويرها.

ثانيا- قنوات ومشاكل نقل التكنولوجية:

1- قنوات نقل التكنولوجية:

أ- **قنوات النقل المباشر**: ويقصد بها الاستثمارات الأجنبية المباشرة التي تتم في البلدان النامية وهي تتم بشكلين؛ إما في شكل مشروع مشترك حيث يكون الشريك الأجنبي مسؤولا عن نقل التكنولوجيا، أو في شكل مشروع أجنبي كامل ويتم عادة عن طريق الشركات المتعددة الجنسيات، ويمكن اعتبار الاستثمار الأجنبي المباشر من أهم قنوات نقل التكنولوجيا للأسباب التالية[1]:

◊- يساعد الاستثمار الأجنبي المباشر على إيجاد منافسة بين فروع الشركات المتعددة الجنسيات والشركات المحلية، وتعد هذه المنافسة ضرورية لانتشار التكنولوجيا.

◊- إن التكنولوجيا الجديدة قد لا تكون متاحة تجاريا؛ إذ تفرض الشركات صاحبة الاختراع احتكارا على معارفها، وقد لا تسمح باستخدامها عن طريق اتفاقيات التراخيص؛

◊- تساهم الاستثمارات الأجنبية في تدريب العمالة؛ إذ لا يمكن للشركات المحلية في الدول النامية تحقيق ذلك بكفاءة عالية بسبب فجوتها التكنولوجية.

ب- **قنوات النقل غير المباشر**:حيث يكون فيها مانح التكنولوجيا غير مسيطر كليا أو جزئيا على ملكية المؤسسة، ويتم عن طريق براءات الاختراع، أو التراخيص، أو التعاون الفني، أو المعارض الدولية وغيره، وتعد التراخيص من أهم أشكال نقل التكنولوجيا، وينصب الترخيص على التعاقد على حق استخدام براءة الاختراع، أو المعرفة الفنية، أو طريقة الصنع ...الخ من قبل المستورد لمدة معينة لقاء مردود مالي يقدم لمالك التكنولوجيا وفق شروط معينة كشرط التحكيم الدولي وشرط فترة انتهاء العقد[2].

ولقد استقرت أدبيات التنمية التكنولوجية على تحديد أشكال، وأساليب نقل التكنولوجيا من الدول المتقدمة إلى الدول النامية في ثلاثة أساليب هي:

◊- ما يسمى التكنولوجيا الزائرة؛ وهي التي تنتقل جغرافيا وتظل الولاية عليها، وعلى رأسمالها وإدارتها في أيدي أصحابها الأصليين، وهم غالبا الشركات متعددة الجنسيات.

---

(1) –Barrel Ray and Pain. N, Foreign Direct Investment: Technological Change and Economic Growth With in Europe, The Economies Journal, vol 107, no455, Blackwell publishers, USA, november1997, p1773.

(2)–نورمان كلارك، الاقتصاد السياسي للعلم والتكنولوجيا، ترجمة محمد رضا محرم، الهيئة العامة المصرية للكتاب، القاهرة ، 1996، ص105.

◊- التكنولوجيا المستعارة: وهي الحزمة التكنولوجية المغلقة التي يحصل عليها في شكل سلعة، أو خدمة، أو مشروع بنظام التسليم المفتاح في اليد أو المنتوج في اليد تحت شروط حقوق الملكية، والتسجيل، والاستخدام؛

◊- التكنولوجيا المنقولة بالشراء أو التعاقد: وهي حزمة مفتوحة نسبيا من السلع، والخدمات بدرجات متفاوتة مثل نقل التصميمات والواصفات وسر الصنعة والخبرة والمهارة.

ثانيا- مشاكل نقل التكنولوجية:

لقد قامت الدول النامية باستيراد التكنولوجيا بعمليات ضخمة دون دراسات مسبقة لطبيعة التكنولوجيا المستوردة، ومدى ملاءمتها لظروف اقتصاديات الدول النامية، ولطبيعتها، وخصائصها، وهذا أثقل كاهل البلدان النامية وزادت من حجم الأعباء التي تتحملها ويمكن حصر مشاكل نقلها فيما يلي:

*- الشروط المجحفة: حيث تضمنت هذه العملية شروطا مجحفة نابعة من تبعية الضعيف للقوي؛ حيث يتم اشتراط الاعتماد الملزم على الخبراء الأجانب الذين ينتمون إلى الطرف المصدر مع تحديديهم وتحديد مجالات استخدام التكنولوجيا المستوردة، إضافة إلى فرض هوامش ربح مرتفعة وتقييدها بشرط الحصول على قطع الغيار تكون تابعة للمورد، وتحديد مجالات استخدام التكنولوجيا .

*- ارتفاع تكاليف نقل التكنولوجيا: يعد ارتفاع سعر التكنولوجيا العنصر الأكثر تأثيرا على اقتصاديات الدول النامية مما جعلها في تبعية مستمرة وفي زيادة مديونيتها.

*- غياب الاستخدام الأمثل للتكنولوجيا المستوردة: وهذا يرجع إلى سوء اختيار التكنولوجيا، وإلى غياب التقييم الاقتصادي للتكنولوجيا المستوردة لأنها منتجة من طرف الدول الصناعية، وبالتالي تحمل خصائص ومميزات تتلاءم مع البيئة التي أنشأتها، وهذا ما نتج عنه عدم تلاؤمها مع خصائص الدول النامية؛ حيث إنه من خصائص الدول النامية أنها كثيفة اليد العاملة بينما الدول المتقدمة لا تتميز بكثافتها في هذا العنصر، الأمر الذي نتج عنه مزيدا من البطالة للدول النامية، وبالتالي يلاحظ أن عملية اختيار التكنولوجيا تمت دون اختيار البدائل، إنها اعتمدت على فكرة أن الأحدث هو الأفضل، والأكثر ملاءمة.

*- عدم توفر المعلومات التكنولوجية لأسباب كثيرة أولها السرية التي تحيط بعملية الإنتاج التكنولوجي داخل المشروعات الرأسمالية الكبرى، وبشكل أكثر تحديدا الشركات المتعددة الجنسيات؛ إذ تؤكد الدراسات التي تمت حول هذا الموضوع أن هذه الشركات تفضل في

الكثير من الأحيان اللجوء إلى السرية بدلا من الحماية القانونية المتمثلة في نظام براءت الاختراع كوسيلة لضمان احتكارها التكنولوجي.

المطلب الثالث: التبعية التكنولوجية للدول النامية

ترتكز التبعية التكنولوجية على العوامل الأساس الآتية:

1- التفاوت الكبير، والمتزايد بين الطلب على التكنولوجيا من القطاعات الإنتاجية في الدول النامية، وبين القدرات العلمية، والتكنولوجية المتاحة على إشباع هذا الطلب بما يترتب عليه من استيراد مستمر للتكنولوجيا من الخارج.

2- وهو نتيجة مباشرة للعامل الأول، ويتمثل في ضعف المركز التفاوضي للدول النامية في مواجهة مصدري التكنولوجيا، فهناك خلل كبير في النسق التكنولوجي السائد في البلاد النامية والمتمثل في غياب أو ضعف المؤسسات التكنولوجية التي تقوم بالبحث والتطوير، وعدم ارتباطها في حالة وجودها بالمؤسسات العلمية من ناحية، أو بالمشروعات الإنتاجية من ناحية أخرى.

3- إن دخول تكنولوجيا جديدة ومتقدمة تطرح مشكلتين؛ أولاهما تتعلق بعملية تمويل هذا النوع من التكنولوجيا حيث يتطلب رؤوس أموال معتبرة، والكثير من الدول النامية مدانة، والأخر يتعلق بالمنافسة خاصة مع منافسين متقدمين كثيرا .

ولقد انعكس الدعم المكثف لنشاط البحث والتطوير على سرعة التغير التكنولوجي، وبالتالي نمط التجارة الدولية عن طريق نمو أسرع لحصة تجارة المنتجات المعتمدة على البحث والتطوير، أو كما تسمى بالمنتجات عالية التكنولوجيا على حساب حصة المنتجات ذات الكثافة التكنولوجية الأقل؛ وهو ما يوضحها الجدول الآتي :

جدول رقم24 : بنية الصادرات العالمية لسنتي 1985 و2000 – بمليار الدولار الأمريكي –

البيان	1985	2000	معدل النمو السنوي	التوزيع النسبي*	التوزيع النسبي**
منتجات كل القطاعات	1703583	5534008,6	8,17	100	100
منتجات أولية	394190,5	684751,1	3,75	23,1	12,4
منتجات صناعية	1252574	4620266,8	9,09	73,5	83,5
الموارد الأساسية	330863,9	5035863	6,6	19,4	15,6
التكنولوجيا المنخفضة	241796,1	862999	8,85	14,2	15,6
التكنولوجيا المتوسطة	485784	1639871,2	8,45	28,5	29,6
التكنولوجيا العالية	198029,7	1269587,2	13,19	11,6	22,9
من بينها تكنولوجيا الإعلام والاتصال	90151,8	773119,2	15,4	5,3	14

*-سنة 1985، **-سنة 2000

Source: UNCTAD, **Technology for Development series, Investment and Technology Policies for Competitiveness**, Review of Successful Country Experiences, (New York and Geneva ,United Nations , 2003), available in the site : http: //www.unctad.org.

يتبين من خلال الجدول أن الصادرات العالمية من الصناعات عالية التكنولوجيا إلى إجمالي الصناعات قد شهدت ارتفاعا من *11.6*% سنة *1985* إلى*22.9*% سنة *2000*، ثم يليها قطاع التكنولوجيات المنخفضة، ويعتبر قطاع تكنولوجيا الإعلام والاتصال القطاع الرائد في مجال صادرات التكنولوجيا العالية، والتي قدرت نسبتها بـ *14*% سنة *2000* مقابل *5.3* سنة *1985* وهو ما يعادل نموا قدره *15.4*%.

إن الوضع يكشف باستمرار اتجاه الدول ذات الدخول المرتفعة نحو التركيز على إنتاج السلع والخدمات عالية التكنولوجيا، وبالتالي فهي تنفق أكثر من أجل الإنتاج والتجديد التكنولوجي، وبالتالي تستثمر بدرجة أكثر تركيزا في الأنشطة ذات الكثافة العالية في البحث والتطوير.

ولقد انتهجت معظم النمور الآسيوية مراحل أربعة في تحقيق التنمية التكنولوجية بدرجات متفاوتة؛ فهي في مرحلة أولى استفادت من الميزات التنافسية، وركزت على أحد المجالات في خلق بيئة مناسبة لاجتذاب الاستثمارات الأجنبية، وفي مرحلة تالية تم التركيز على جذب الصناعات المغذية بعد وصول صناعات المرحلة الأولى إلى الحجم الحيوي أو الحرِج لجعل هذه الصناعات والمكونات المغذية اقتصادية، وفي المرحلة الثالثة جرى

التخصص في عدة صناعات والاهتمام بقطاع البحوث، والتطوير، وأخيرا في المرحلة الرابعة والأخيرة تم تشجيع الشركات الوطنية ذات الخبرة المكتسبة لدخول الأسواق العالمية.

وقد نجحت بعض دول جنوب شرق آسيا في جذب هذه الاستثمارات وافتتاح فروع للشركات الدولية فيها، حيث بلغ إنتاج ماليزيا من السلع الالكترونية نحو *20* مليار دولار سنة *1996* ويعمل بها نحو *900* شركة توظف لديها ما يقارب *300* ألف عامل فني، ومهندس كما يوجد بها أحد عشر مصنعا لإنتاج الدوائر المتكاملة لصالح الشركات العالمية[1]، أما سنغافورة فقد زاد إنتاج الصناعات الإلكترونية عن *30* مليار دولار سنة *1996* ويعمل بها نحو *120* ألف عامل وفني، ويوجد بها اثني عشر مركزا لتصميم الدوائر المتكاملة، وتمثل هذه الصناعة نحو *35%* من الدخل القومي لسنغافورة.

إن *80%* من ضمن *700* شركة عالمية الأكبر في الإنفاق على البحث والتطوير هي من *5* بلدان متقدمة (الولايات المتحدة، اليابان، بريطانيا، ألمانيا، فرنسا) مع *1%* فقط يقع في البلدان النامية أو في جنوب شرق أوروبا، وهناك بعض الشركات من آسيا خاصة من الجمهورية الكورية، ومحافظة تايوان بينما واحدة فقط من إفريقيا، و*2* من أمريكا اللاتينية، وتركز أكثر من نصفها في ثلاثة صناعات (الصناعة الآلية، صناعة المواد الصيدلانية والبيوتكنولوجي، وصناعة الأجهزة).[2]

وفي الفترة الأخيرة وجهت الدول النامية ومن ضمنها الدول العربية اهتمامها لدراسة ظهور منافسين من العالم الثالث لتوريد التكنولوجيا مثل البرازيل من أمريكا اللاتينية والهند وكوريا والصين وتايوان من آسيا، هذا بالإضافة إلى تجربة دول جنوب شرق آسيا الصغيرة (سنغافورة، هونج كونج، تايلاند)[3]، والجدير بالذكر أن التوقعات الغربية كانت تخشى انضمام العراق إلى هذه النخبة الجديدة ولكن تم تدميرها وقتل علمائها.

إن الفجوة التكنولوجية بين الدول النامية، والدول المتقدمة تزداد اتساعا سنة بعد أخرى، وقد تجسدت في الوصول إلى ميزة تنافسية لصالح صادرات الدول المتقدمة، ولكن تعاني البلدان النامية من مشكلة عدم توفر مرافق علمية، ومرافق مساندة ذات قدرة عالية (مثل الأجهزة والمعدات، الفنيين والمساعدين، الورش، المكتبات، الوثائق)، بالإضافة إلى ضعف التمويل المالي والحوافز التقديرية، وانعدام التقييم النزيه للجهد العلمي والتكنولوجي، وإنه

---

[1]–عبد الخالق فاروق، اقتصاد المعرفة في مصر مشكلاته... وأفق تطوره، مؤتمر اقتصاد المعرفة، مركز دراسات وبحوث الدول النامية، القاهرة، 2004، ص 17.

[2]- United Nation, World Investment Report 2005,op.cit ,p119.

[3]–منير حسن نايفة وآخرون، نقل المعرفة والتكنولوجيا للوطن العربي (دور العلماء والتكنولوجيين العرب في الخارج)، مجلة التعاون، مجلس التعاون لدول الخليج العربية، العدد 44 ، ديسمبر 1996، ص141.

من الصعب على الدول النامية مواكبة التطور التكنولوجي السريع الذي يسمح بالحصول على منتجات رائدة وبدورة حياة قصيرة.

إن الفجوة الكبيرة في التقدم العلمي والتكنولوجي وانعكاساتها على النواحي الاقتصادية لازالت تتسع باستمرار، والذي يبدو أن التبعية التكنولوجية ترتكز على عاملين أساسين:

1- التفاوت الكبير والمتزايد بين الطلب على التكنولوجيا من القطاعات الإنتاجية في الدول النامية وبين القدرات العلمية والتكنولوجية المتاحة على إشباع هذا الطلب، وما يترتب عليه من استيراد مستمر للتكنولوجيا من الخارج.

2- وهو نتيجة مباشرة للعامل الأول ضعف المركز التفاوضي للدول النامية في مواجهة مصدري التكنولوجيا، فهناك خلل كبير في النسق التكنولوجي السائد في البلاد النامية والمتمثل في غياب أو ضعف المؤسسات التكنولوجية التي تقوم بالبحث والتطوير وعدم ارتباطها في حالة وجودها بالمؤسسات العلمية من ناحية، أو بالمشروعات الإنتاجية من ناحية أخرى.

وإن المؤسسات الصناعية النامية بقيت مشترية صافية للتكنولوجيا، وتخضع لكافة الصعوبات التي تفرضها المؤسسات الأجنبية، وهذا ما أدى إلى اتساع الفجوة التكنولوجية، ويمكن أن نبين المؤثرات السلبية العديدة لهذه الصعوبات كالآتي[1]:

- إن أسواق التكنولوجيا تخضع لمؤسسات تملك حقوق الاختراعات والابتكارات الجديدة؛ وهي لا تسمح إلا بانتقال جزء ضئيل لتسرب ونقل التكنولوجيا الحديثة إلى الأقطار النامية، والجزء الذي يسمح به يتمثل في التكنولوجية القديمة التي ترتفع معدلات صيانتها، وبالتالي لا تحقق التنافس المستمر في الأسواق الخارجية؛ مثل تلك المستخدمة في إنتاج قطع الغيار أو المواد الخاصة بالسلع الاستهلاكية المعمرة.
- وحينما يتم الاتفاق على نوع معين من التكنولوجيا نجد أن نقص المعلومات والكفاءة يدفعان البلد إلى التبعية التامة سواء من ناحية النقل أو التدشين والتشغيل أو حتى الصيانة للمؤسسة المستوردة، وبالتالي تحقق المؤسسة المصَدرة إيرادات إضافية، مع العلم أن بحث الدولة عن تسارع معدلات التنمية يدفع بها إلى الدخول في اتفاقيات بعيدة المدى للتحول التكنولوجي والتي تعرف بـ(التجهيز كما هو) وذلك دون أي تدخل جاد في إدارة التطويع أو التعديل لصالح البيئة المحلية.

[1] – هوشيار معروف، دراسات في التنمية الاقتصادية (إستراتيجيات التصنيع والتحول الهيكلي)، دار الصفاء ، ط1، الأردن ، 2005، ص113-114.

فالتكنولوجيا غيرت منوال التجارة الدولية بين الدول المتقدمة والدول النامية، فبعد أن كان يتمثل في مبادلة مواد خام بسلع مصنعة، أصبح يقبل مبادلة سلع مصنوعة بسلع مصنوعة، أي مبادلة سلع أقل تكنولوجيا بسلع أرقى تكنولوجيا [1].

ويمكن اقتراح بعض الحلول للتقليص من هذه المشاكل ومن بينها:

- ❖ لابد من توطين التكنولوجيا في ظل العولمة الصناعية، والاهتمام بتطويرها واستيعابها محليا.
- ❖ تشجيع القطاع الخاص على دعم والاستفادة من نتائج البحث والتطوير، من خلال بعض المزايا والتحفيزات المالية والجبائية ؛
- ❖ تحفيز مبادرات وطنية لإحداث حدائق، أو أقطاب، أو مدن تكنولوجيا؛
- ❖ لابد من إنشاء مشاريع للقرى الذكية بالمشاركة بين القطاع الخاص والقطاع الحكومي وتستهدف بناء الحاضنات التكنولوجية؛
- ❖ لابد على المؤسسات الصناعية أن تطبق اليقظة الاقتصادية؛ وهي تلك العمليات التي تهتم بالمراقبة المستمرة للبيئة التنافسية بحيث يتم متابعة كل صغيرة أو كبيرة، وكل تغير يحدث في البيئة، وخاصة المراقبة المستمرة لمجمل التغيرات التكنولوجيا حيث إن المؤسسة لا تعمل لوحدها.
- ❖ إيجاد بدائل محلية وبتكاليف أدنى من البدائل الأجنبية.

[1]– فاروق محمد الحمد، التصنيع في إطار تطوير التقسيم الدولي للعمل مع الإشارة بصفة خاصة إلى تجربة التصنيع في البلدان العربية، رسالة دكتوراه، غير منشورة، كلية الاقتصاد والعلوم السياسية، جامعة القاهرة، 1990، ص 137-138.

خلاصة الفصل الثاني:

تعتبر العولمة الصناعية إلى جانب العولمة التجارية العنصر الواضح في العولمة الاقتصادية، تهدف إلى إنشاء المؤسسات الصناعية العالمية عن طريق تدويل مختلف عناصر الإنتاج.

كما أنَ عولمة الصناعة تترجم بتطور هياكل الأنشطة الاقتصادية، وبإعادة التوطن للشركات متعددة الجنسيات، خاصة في مجال الاستثمار الأجنبي المباشر، سواء كان جديدا أم في شكل اندماج أو امتلاك أو على شكل تحالفات إستراتجية، وهي الوسيلة الوحيدة لنجاح المؤسسات الصناعية باستخدام التكنولوجيا الحديثة، حيث على الرغم من أن الشركات تستثمر بالخارج منذ أكثر من *100* سنة إلا أنها لم تكن بهذا الحجم كما هي عليه الآن, كما أنها لم تكن تستثمر في كل القطاعات والدول.

وإن النمو السريع والمستمر في حجم الاستثمار الأجنبي المباشر لهو مؤشر على مرونة الاقتصاد الدولي في ظل العولمة الصناعية، هذا الاستثمار تقوده الشركات متعدية الجنسيات، ويمثل آلية رئيسة نحو التوسع في الاتحادات الاقتصادية الدولية.

وإن المؤسسة الصناعية العالمية تنتقل من دولة لأخرى من أجل تخفيض تكاليفها، وزيادة مردوديتها، وهي تمتلك تقنيات متطورة، ومنتجاتها يمكن صنعها في أي مكان، وبيعها في أي مكان، وهي تدار من قبل مديرين يخططون على نطاق عالمي.

ولقد ظهرت هذه المؤسسات الصناعية العالمية بفضل عملية تدويل عملية الإنتاج التي تمت عن طريق التطور التكنولوجي، فالإنتاج أصبح لا ينتج أو يتمركز في حيز واحد، ولكن في المجال العالمي.

وللعولمة الصناعية عدة أشكال مختلفة منها: الاستثمار الأجنبي الأحادي الجديد، أو الاندماج والامتلاك، وهما يخصان المؤسسات التي لا تنتمي للدولة الأصلية نفسها، أو التحالفات الإستراتجية التي تكمن في روح التعاون بين المؤسسات الصناعية، أو التحالفات الإلكترونية من اجل خلق علاقة بين المنتج والمستهلك باستعمال المواقع الإلكترونية *site-web*.

وعند التطرق إلى العولمة الصناعية لابد من ربطها بالتصنيع ومختلف استراتجياته لأنه لا صناعة ولا تصنيع بدون إستراتجية تتبعها الدولة خاصة.

إن العنصر الجوهري الذي يحقق للمؤسسة الصناعية ربحية مستديمة مقارنة بمنافسيها هي الميزة التنافسية، التي يمكن بواسطتها تقديم منتج ذي جودة عالية وبسعر مقبول إلى المستهلك، ويعد المفكر الاقتصادي"*Porter*" أول من أشار إلى الميزة التنافسية التي ربطها بسلسلة القيمة، وقدم نموذجا لتحليل الصناعة في الدول المتقدمة، حيث يعتبر أن مقدرة الشركات والدول في الحفاظ على نجاحها التنافسي عالميا يستند إلى قدرتها على الابتكار المستمر، ثم ظهرت نظرية الموارد التي ترى أن الميزة التنافسية يجب البحث عنها داخل المؤسسة وبالتالي يجب على المؤسسة أن تركز على مواردها بدل الاهتمام بالصناعة، ولقد أظهرت أن الامتياز التنافسي للمؤسسات يعتمد أساسا على مواردها المتاحة.

وللشركات متعددة الجنسيات دور متميز في ظل العولمة الصناعية التي تعد التيار الذي يجر وراءه قاطرة العولمة الصناعية، وتتوزع هذه الشركات في قطاعات مختلفة كالبترول وصناعة السيارات والكيمياء والإلكترونيك والصناعات الغذائية، وفي السنوات الأخيرة الخدمات، ولكن أغلبها تمتلكها الدول المتقدمة.

وتحتل التكنولوجيا موقعا محددا في حسم معركة التنافس بين الشركات متعدية الجنسيات، ولها دور متميز في ظهور العولمة الصناعية؛ فقد مكنت أية شركة من أن تعمل الآن في أنحاء شتى من العالم دون أن يتعين إنشاء نظام أعمال كامل في كل دولة لها، ولقد عجلت الثورة العلمية والتكنولوجية بتغيرات هيكلية في الصناعة, كان في مقدمتها الزيادة الحادة في نطاق الإنتاج الكبير، والتحول باضطراد إلى العمليات الأوتوماتيكية.

وإن الدول النامية تعاني من تزايد الفجوة التكنولوجية بينها، وبين الدول المتقدمة، وهي عادة ما تلجأ إلى عملية نقل التكنولوجيا وما يتبعها من مشاكل تؤثر على مردودية صناعاتها، وهي تعاني من مشكلة عدم توفر مرافق علمية، ومرافق مساندة ذات قدرة عالية (مثل الأجهزة والمعدات، الفنيين والمساعدين، الورشات، المكتبات، الوثائق)، بالإضافة إلى ضعف التمويل المالي والحوافز التقديرية، ومن الواضح بأن قيام الحكومات في الدول النامية بتمويل معظم نفقات البحث والتطوير إنما يعود إلى ضعف القطاعات الإنتاجية فيها عموما، والصناعية على وجه الخصوص.

مما سبق يمكن القول أنّ الاستثمار الأجنبي المباشر المملوك بالكامل والاستثمار الخاص بعمليات الاندماج والامتلاك يعدان العامل الأساس المجسد للعولمة الصناعية، وبالتالي يجب على الدول النامية أن تتلاءم معه وتحاول جذبه، وإن التحالفات الإستراتجية غالبا ما تقتصر على التعامل بين شركات الدول المتقدمة أو من الدول النامية الأكثر تقدما،

هذه الأخيرة نجحت في بناء قواعد تكنولوجية تسمح لها باستيعاب واستثمار المعارف التكنولوجية المتاحة نتيجة التحالف، فحسب مؤتمر وزراء الأفارقة للصناعة والتجارة الذي انتهى إلى أن إنشاء مصنع "مفتاح في اليد" معطى من طرف الشركات الخاصة الأجنبية يكلف ثلاثة أضعاف في بلد إفريقي مقارنة بما يكلفه نفس المصنع ببلد في أوربا الغربية.

الفصل الثالث: تأثير العولمة الصناعية على الاقتصاد الماليزي والمكسيكي

الفصل الثالث: تأثير العولمة الصناعية على الإقتصاد الماليزي والمكسيكي

تمهيد:

لقد عالج الفصل الثاني من البحث العولمة الصناعية وتم التطرق فيه إلى مفهومها وأنواعها، ومختلف أشكالها ودور الشركات متعدية الجنسيات ومختلف استراتجياتها التي هي الأداة الفعلية للعولمة الصناعية، ولكي تضمن المؤسسات الصناعية بقاءها لابد لها أن تمتلك تنافسية مستدامة وتستخدم تكنولوجيا متطورة وكشف هذا التحليل حقائق هامة سارت بالبحث أشواطا على طريق تعرية أصول الجدل القائم ومحاولة استسقاء أبعاده المتداخلة، فقد آن للبحث أن يستكمل تحليل موضوعه وينتقل من تحليل العولمة الصناعية إلى مدى إستفادة الدول النامية منها وخاصة دولة ماليزيا من شرق آسيا ودولة المكسيك من أمريكا اللاتينية.

وبالتالي تركزت المقارنة مع مجموعة من اقتصاديات الدول الناشئة التي يشبه وضعها الجزائر؛ حيث ركزت المكسيك على الصناعة الثقيلة مثلها مثل الجزائر، أما ماليزيا فقد نالت استقلالها حديثا مثل الجزائر وطبقت تجربة تنموية متميزة، وتعد ماليزيا والمكسيك من الدول النامية التي حققت نجاحا كبيرا في مجال التنمية الاقتصادية بصفة عامة ونجاحا خاصا في الاستفادة من الفرص التي توفرها العولمة الصناعية، وهما من الدول التي تستحوذ فيهما الصادرات الصناعية على نسبة كبيرة من إجمالي الصادرات السلعية، وبالتالي فهاتان التجربتان الرائدتان يمكن للجزائر الاستفادة منهما.

إذا سيعالج هذا الفصل تجارب بعض الدول النامية، ويتم مناقشتها عبر المباحثين التاليين:

المبحث الأول : دراسة تجربة ماليزيا

المبحث الثاني: دراسة تجربة المكسيك

المبحث الأول: دراسة تجربة ماليزيا

وبالإضافة إلى ما تم ذكره سابقا فقد تم اختيار التجربة الماليزية لعدة أسباب أخرى منها :

- -تنتمي ماليزيا إلى الدول "حديثة التصنيع" ذات معدلات النمو المرتفعة.
- -نجاح ماليزيا في اكتساب"مزايا تنافسية" مكنتها ليس فقط من اجتذاب مزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة، بل من أن تصبح دولة مصدرة للاستثمار في ظل

العولمة الصناعية، واكتسبت صناعتها تنافسية جيدة متمثلة في قوة عمل ماهرة ومدربة، وبنية أساسية ومعلوماتية متطورة، وتشجيع للتكنولوجيا المتطورة والتي تترتب عليها زيادة نسبة الصادرات من السلع عالية التكنولوجيا إلى إجمالي الصادرات الصناعية.

- ❖ -وقد ساعد المستوى التعليمي المرتفع في ماليزيا، ووفرة العمالة المدربة والمنظمة على نقل التكنولوجيا الأجنبية واستيعابها، والتي تتم بعدة طرق منها التعاقدات، والتراخيص الفنية مع الدول المتقدمة، ومحاولة تطويع التكنولوجية المستوردة وتطويرها، والحكومة الماليزية تقوم بالتوجه المدرسي نحو المدارس الذكية *Smart Schools* التي تتوفر فيها مواد دراسية تساعد الطلاب على تطوير مهاراتهم واستيعاب التقنية الجديدة، ومن المواد التي يتم الاعتناء بها في المدارس الذكية أنظمة التصنيع الذكية وشبكات الاتصال وأنظمة النقل الذكية.
- ❖ - ركزت على استراتجيات تشجيع الصادرات واعتمدت على النموذج الياباني الذي يدعى بـــ-نموذج الإوز الطائر-، ولقد أثبتت التجربة الماليزية فعاليتها حيث اندمجت في الاقتصاد الحر، إضافة إلى الاندماج الإقليمي في السوق الآسيوية والاستفادة من الدعم الأمريكي.
- ❖ -تعد ماليزيا من الدول الآسيوية التي لها تجربة رائدة في عملية التصنيع، وقد طورت صناعاتها من صناعة تعتمد على كثافة العمل إلى صناعات تركز على كثافة رأس المال، وخاصة الصناعات التكنولوجية التي لها قيمة مضافة كبيرة.

أهم البيانات الأساس لماليزيا:

*- نالت استقلالها في سنة *1963*.

*-الموقع الجغرافي: مجموعة من الجزر التي تقع جنوب وسط آسيا وتحدها من الشمال تايلاند ومن الجنوب سنغافورة ومن الشرق بحر الصين الجنوبي ومن الغرب المحيط الهندي.

*-المساحة: *330.242* ألف كلم^2.

*-العاصمة: كولا لمبور، وهي فيدرالية.

*-أهم الموارد الاقتصادية: يعد البترول، والغاز الطبيعي، والقصدير من أهم المعادن المستخرجة، بينما تعد الصناعات الإلكترونية والكهربائية، والأثاث الخشبي، والصناعات

البتروكيماوية والنسيجية من أهم الصناعات، ويعتبر زيت النخيل (أول منتج عالميا)[1] والمطاط (أول منتج عالميا) والفلفل الأسود والكاكاو وجوز الهند أهم المنتجات الزراعية.

*- السكان: *24.5* مليون نسمة سنة *2002*.

*- العملة: الرينجت .

*-المنظمات الدولية: تعد ماليزيا عضوا في المنظمات الدولية الآتية:

- منظمة جنوب شرق آسيا"الآسيان.
- منظمة التعاون الاقتصادي للدول الآسيوية والباسيفيكية "الأبيك".

المطلب الأول: هيكل اقتصاد ماليزيا

تستند تجربة التنمية الصناعية في دول جنوب شرق آسيا إلى ما يعرف بنظرية "الإوز الطائر *Flying Geese Theory* [(*)]"، ففي التسعينات شجعت الصناعات عالية التقنية وذات القيمة المضافة من أجل زيادة تنافسية المنتجات الماليزية، فخلال الفترة *1980-2000* شهدت توسعاً في استثمارات القطاع الصناعي؛ حيث قام أكثر من *15*ألف مشروع صناعي بإجمالي رأس مال يصل *8.5* مليار شكلت فيها المؤسسات الأجنبية نسبة *45%*، وأدت إلى خلق *2* مليون منصب عمل[1]، وتمتاز ماليزيا بوضوح القوانين وسهولة الإجراءات والاستقرار السياسي، ولقد أخذت من التجربة اليابانية الانضباط في العمل والاستفادة في مجال التدريب الصناعي، وقد انتهجت ماليزيا في نموذجها التصنيعي ما يسمى بطريقة "التصنيع العنقودي" الذي يقوم على أساس وجود علاقات ترابط بين الوحدات الإنتاجية في شكل عنقود.

وركزت ماليزيا على نموذج رأسمالي منفتح يقوم على المشروعات الرأسمالية الوطنية والأجنبية والتصنيع الموجه للتصدير خاصة في مجال الصناعات الإلكترونية التي تحقق قيمة مضافة عالية والتي تستند إلى نقل وتطوير التكنولوجيا الماليزية، وليس مجرد تجميع لصناعات أجنبية، مركزة على تطوير تكنولوجيا المعلومات والاستفادة من خبرات اليابان وكوريا الجنوبية، ولقد تأثرت ماليزيا بالأزمة المالية الآسيوية سنة *1997*التي تم معالجتها

---

[1] -Malaisie, available in the site: http:// www. fr. wikipedia .org/w/index.php? title=maliasie.

[(*)]- تستند تجربة التنمية الصناعية في دول جنوب شرق آسيا إلى ما يعرف بنظرية (الإوز الطائر Flying Geese Theory) التي وضع تصورها الاقتصادي الياباني أكاماتسو كانامي في 1937، ثم ذاع صيتها على يد برسو كامنغز في 1984 كنظرية بديلة شكلت اختراقا لنماذج التنمية الصناعية التي طرحها الغربيون، أي تعتمد على المرحلية في المنتج حيث تبدأ المرحلة الأولى باستيراد ماليزيا السلعة من البلد المتقدم اليابان، وفي المرحلة الثانية تنتج البلد، وفي المرحلة الثالثة تقوم بتصدير السلعة للخارج، للمزيد من التفصيل انظر، الموسوعة العربية للجمهورية العربية السورية للمعرفة من أجل التنمية المستدامة، المجلد الثالث، البعد الاقتصادي، ط1، الدار العربية للعلوم، 2006، ص91-93.

[1] - خالد محمد السواعي، التجارة والتنمية، دار المناهج، عمان، 2006، ص 212-213.

واحتواؤها وتطبيق سياسة حذرة لمنع عودتها، وقد انخفض معدل البطالة من *6%* سنة *1990* إلى*3%* سنة *2000* وبلغت قيمته المتوسطة *3,4%* خلال الفترة *2000- 2005*، والشكل الموالي يوضح ذلك:

الشكل رقم *20* : تطور معدل البطالة في ماليزيا خلال الفترة *1997 – 2005* .

Source: 1997-2002: United Nations, **Statistical Yearbook for Asia and the Pacific 2003**, UN, Bangkok, Thailand, 2004, p323.

وبالتالي فماليزيا لم تعان من ظاهرة البطالة بل في بعض الأحيان كانت تعاني من نقص شديد في اليد العاملة.

وقد مرت دول جنوب شرق آسيا ومنها ماليزيا بمرحلتين مهمتين هما: [1]

- المرحلة الأولى: تميزت بالاعتماد على المنتجات كثيفة العمل، وهي أكثر مرونة وقدرة على التحول الهيكلي في الأنماط الإنتاجية لمواجهة التغيرات السريعة لاتجاهات الطلب لملائمة أنماط وأذواق المستهلك.
- المرحلة الثانية: اتجهت الصناعات الصغيرة إلى الإنتاج الكثيف رأس المال الصناعي (رأس المال المستثمر في التكنولوجيا) للتخصص في الأدوات الهندسية الخفيفة والكهربائية والالكترونات، مما يتيح لهذه الصناعات قدرة على آداء دورها القيادي في تغذية المشروعات الكبيرة بمكونات الإنتاج.

نتيجة لتعرض ماليزيا لظروف غير مواتية في النصف الأول من عقد الثمانينات الناتج عن الركود الدولي، وانخفاض في أسعار النفط الذي كان أحد العوامل التي بنت عليها طموحها بما توقعته من إيرادات نفطية عالية فإنها اختارت لنفسها مخرجا من ذلك وهو الشروع في إنشاء صناعة ثقيلة تملكها الدولة كقاعدة انطلاق إلى مستويات أعلى من النمو،

[1] - هوشيار معروف، مرجع سابق، 2006، ص 155.

وبذلك أحدثت دفعة قوية لقطاعها العام الذي أصبح يملك قاعدة صناعية كبيرة، غير أن برنامج الحكومة باختيارها التصنيع الثقيل عن طريق القطاع العام؛ قد جلب لها مشاكل تتمثل في الاختلالات المالية، وبالتالي لجأت إلى الاقتراض، وقد تحسنت ظروفها الاقتصادية نتيجة تخفيض الإنفاق الحكومي وتحسين معدل التبادل التجاري .

حقق الاقتصاد الماليزي في بداية الثمانينات نموا معتبرا، وبعد هذا الرواج واجهت في سنة *1986* أوضاعا اقتصادية صعبة بسبب تدهور أسعار النفط وبعض السلع التصديرية الأخرى، مما أدى إلى انخفاض الاستثمار، وتعثر النمو الاقتصادي، وارتفاع مستويات البطالة، كما ارتفعت المديونية إلى *22* مليار دولار، وشكلت ما نسبته *84%* من إجمالي الناتج القومي نتيجة تركيزها على القطاع العام وضعف قدرة القطاع الخاص على الاستثمار وارتفاع أسعار الصرف، وبالتالي أُجبرت الحكومة الماليزية على التوجه إلى تنفيذ برنامج الإصلاح الاقتصادي ليمكنها من إنعاش الاقتصاد فسعت لتنفيذ برنامج طموح للتكيف والإصلاح للفترة *86-1990* [1]، وتم التركيز في هذا البرنامج على:

1-الاهتمام بالقطاع الخاص: وذلك عن طريق إنشاء بيئة جذابة للاستثمارات المحلية وخاصة الأجنبية فعملت على:

- ✓ التخفيف من القيود المقيدة لحركات رؤوس الأموال الخاصة.
- ✓ تشجيع الاستثمارات الخاصة عن طريق تقديم حوافز ضريبية بغية الحصول على استثمارات جديدة، حيث تشمل الإعفاء الضريبي للأرباح لمدة *10* سنوات وكذلك خفض الرسوم على الواردات والتخفيف من الحماية الجمركية.

2-إصلاح النظام المالي: وذلك عن طريق تخفيض النفقات العامة وتحسين وتطوير شبكة البنية الأساسية، وتجميد وظائف القطاع العام، وتأجيل زيادة الأجور.

3- تحرير السوق المالية والنقدية، والهدف منها هو إجراء عملية الخصخصة وتنفيذ برامجها بصورة سليمة، وقامت تبعا لذلك بتحرير البنوك التجارية، ووضع نظام شامل للإشراف على المؤسسات المالية العامة.

4- انتهاج سياسات اقتصادية خارجية فعالة؛ فمن أجل تفعيل الإصلاح الاقتصادي عملت الدولة على:

[1] - سامي عفيفي حاتم، الخبرة الدولية في الخصخصة، ط1، القاهرة، 1996، ص143 -145.

- تحرير التجارة الخارجية، وذلك بتخفيض الرسوم الجمركية على أن لا تتجاوز كنسبة متوسطة *13%* بعدما كانت بعض السلع نسبتها أكثر من *50%*، وأن لا تتجاوز القيود الكمية الـ *5%* من المستوردات، وخاصة أن هذه القيود الكمية تتخذها الدول عادة للحد من استيراد بعض السلع تشجيعا للإنتاج المحلي.
- تحرير سعر الصرف حيث انخفضت العملة المحلية مقابل الدولار بنسبة *35%* خلال الفترة *85- 89*، وهذا نتج عنه استعادة منتجاتها لقدرتها التنافسية بالأسواق العالمية.

وفي فترة التسعينات حققت طفرة كبيرة خاصة في مجال تنويع مصادر الدخل واستكمال البنية الأساسية الحديثة مما أدى به إلى الاقتراض من الخارج، ولم يتعد إسهام القطاع الصناعي في الناتج المحلي الإجمالي *19%* في بداية سنة *1990*، ثم قفزت إلى *31.5 %* سنة *1994* و بلغ نسبة إسهامه لنفس السنة *77.5* % من إجمالي الصادرات[1].

وقد انطلقت في عملية الخصخصة بشكل مبكر وعبر مراحل؛ فخلال الفترة *83-1999* بلغ إجمالي المشاريع التي تمت خصخصتها في ماليزيا *464* مشروعا منها: *345* مشروعا قائمة، و*119* مشروعا جديدة، مع العلم أن كل القطاعات مستها هذه العملية كما سيوضحه الجدول التالي:

جدول رقم 25 : توزيع مشاريع التي تمت خصخصتها على قطاعات الاقتصاد القومي للفترة 1983 – 1999 .

القطاعات	نسبة مئوية من إجمالي المشاريع	المشاريع التي تمت خصخصتها في كل قطاع
الصناعة	%14,9	70
البناء والأشغال العمومية	%13,8	64
النقل والاتصالات	%12,1	56
قطاع تمويل والعقارات	%12,1	56
قطاع مبيعات الجملة والتجزئة والفنادق	%11,9	55
خدمات أخرى	%9,9	46
قطاع الكهرباء والغاز والمياه	%8	37
قطاع الزراعة والغابات	%6,7	31
قطاع الخدمات الحكومية	%6,5	30
قطاع التعدين والمحاجر	%4,3	19
الإجمالي	%100	464

Source: **The Malaysian Economy in Figures 2000**, available in the site: http://www. world bank. org

[1]– IMF, Malysia – selected issues -,Washington D.C, April 1998, p20-26.

من هذا الجدول نستنتج أن القطاع الذي مسته عملية الخصخصة بصفة أكثر هو قطاع الصناعة، و يليه قطاع البناء، ثم قطاع النقل والاتصالات، وهذه العملية لم تفرق بين قطاع وآخر.

وقد اتسمت ماليزيا بالاستقرار الاقتصادي، ولم تكن في حاجة إلى بيع أصولها للأجانب بثمن بخس لرفع رصيدها من العملات الأجنبية وتسديد ديونها الخارجية، ولم يسمح للأجانب إلا بحصة صغيرة في الشركات التي تمت خصخصتها مقارنة بالمستثمرين المحليين، ورغم وجود بعض الفساد في ماليزيا لكن هناك مؤشرات تغطيه كالمعدل العالي للنمو الاقتصادي.

ولقد كانت الحكومة الماليزية مدركة ويقظة، فقبل أن تبدأ برنامج الخصخصة سبقته بوضع إطار عمل يتضمن إزالة كافة العوائق التنظيمية والقانونية التي تعيق عمل الموظفين والمستهلكين وأسواق المال [1]؛ حيث تم تعديل القوانين النافذة، بحيث أصبحت داعمة وسهلة لتنفيذ برنامج الخصخصة، بالإضافة إلى ذلك فإنها استعانت بالبرامج التعليمية على توعية الناس وإزالة مخاوف المستهلكين والموظفين، مع عمل برامج ترويج للفرص الاستثمارية في البلاد، ومنحت مشروعات الخصخصة للمشترين الأجانب لغرض جلب الخبرة الأجنبية بغية زيادة الكفاءة الإنتاجية وزيادة الصادرات، ونتج عن ذلك زيادة تدفق رأس المال الأجنبي؛ حيث احتلت سنة *1991* المركز الثالث بالنسبة للدول النامية من حيث تلقيها للاستثمارات الأجنبية والتي أغلبها من أمريكا واليابان.

ولقد بلغ معدل الناتج المحلي الإجمالي *9.4 %* سنة *1990*ونمت الصادرات الصناعية بشكل كبير؛ ويمكن تفسير انتعاش التصنيع في ماليزيا بداية منتصف الثمانينات من القرن الماضي إلى التدفقات الكبيرة للاستثمارات الأجنبية المباشرة خاصة بعد إقرار قانون تشجيع الاستثمارات الصادر في عام *1984*؛ حيث قدم هذا القانون العديد من الحوافز التنافسية ، و إن الدافع الرئيس للنمو في قطاع التصنيع هو الاستثمار الأجنبي المباشر، فخلال خطة التنمية الخامسة *1986-1990* نما الاستثمار الأجنبي المباشر في قطاع التصنيع بمعدل *79%* سنوياً؛ ومثل الاستثمار الأجنبي المباشر *59%* من إجمالي الاستثمارات في قطاع التصنيع في الفترة

[1] - سامي عفيفي، مرجع سابق، ص 146.

المذكورة[1]، ولكن مديونية ماليزيا ارتفعت بنسبة 120% بين سنتي 1985 و1998 من *20,26* مليار دولار إلى *44,77* مليار دولار.

وحققت الصناعات الماليزية خلال التسعينيات تطورا وتوسعا وتنوعا خاصة في مجال الصناعات الغذائية والملابس الجاهزة وصناعة المنتجات البلاستيكية وصناعة الحديد والصلب الأساسية والمعادن غير الحديدية ووسائل النقل والصناعات الإلكترونية، هذا التطور نتج عن الإستراتجية الحكومية التي ارتكزت على التحول من دولة منتجة ومصدرة للمواد الخام إلى دولة صناعية؛ حيث حقق القطاع الصناعي نموا يقدر بـ*12.8%* سنة *1993*، ومثل الناتج الصناعي *38%* من الناتج المحلي الإجمالي، وهي نسبة عالية بالنسبة لدولة حديثة التصنيع مقارنة بباقي الدول النامية، ولقد أصبحت المكونات الإلكترونية أهم الصادرات لماليزيا، ورتبت في المرتبة الثانية عالميا سنة *1996*في هذه الصناعة [2]، ومن بين العوامل المساعدة على نمو القطاع الصناعي التوسع الكبير في الصادرات هذا من جهة، وارتفاع استهلاك القطاع الخاص من جهة أخرى، وشجعت الحكومة أسلوب التصدير عن طريق (*OEM*) المصنع الأصلي للمعدات؛ حيث يتم إنتاج الآلات والمعدات محليا وفق التصاميم والمواصفات التي توفرها الشركات الأجنبية، ثم تتولى الشركات العالمية تسويقها عالميا تحت اسمها وبالتالي استفادت كثيرا من العولمة الصناعية.

وتمتاز ماليزيا بارتفاع معدل النمو الاقتصادي؛ حيث بلغ في المتوسط *7.8* سنويا خلال فترة التسعينات، وفي الأزمة المالية انخفض إلى *7.4%* سنة *1998*، وقد انخفض في سنة *2001* انخفاضا كبيرا ويمكن متابعة ذلك وفق بيانات الجدول الموالي:

جدول رقم *26* : تطور النمو الاقتصادي خلال الفترة *1990 – 2004* .

البيان	1990	1991	1999	2000	2001	2002	2003	2004
النمو الاقتصادي	9.7	8.7	6.1	8.3	0.5	4.1	5.3	7.1

Source: 1990-1991: the World Bank Group 2000, Malysia at a Glance, available in the site: http://www world bank org/data/country data /aag/mys-aag.pdf.

1999-2004: تقرير التجارة والتنمية *2005*، مرجع سابق، ص 5.

إن قطاع المنتجات الصناعية والخدمات هما أساس تطور الناتج المحلي الإجمالي؛ حيث يشكلان سنة *1997* حوالي *81.8 %* وارتفعا في سنة *2000* إلى *86.1%*، وخلال هذه الفترة

[1] - زيدان محمد، الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان التي تمر بمرحلة انتقالية: نظرة تحليلية للمكاسب والمخاطر، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة حسيبة بن بوعلي، العدد الأول، الجزائر،2004، ص 139 .

[2] - منى قاسم، الإصلاح الاقتصادي، الدار المصرية اللبنانية، مصر،1997، ص180.

ركز الاستثمار الداخلي على 7 قطاعات نذكر من بينها: المنتجات البترولية بما فيها المنتجات البتروكيماوية، والمنتجات الإلكترونية، والغاز الطبيعي، المنتجات الكيمائية، وسائل النقل والمنتجات المنجمية؛ حيث تشكل هذه القطاعات حوالي 76% من الاستثمار الداخلي الإجمالي [1].

وقد تطورت الإستراتجية الصناعية لماليزيا فانتقلت من إستراتجية أنظمة التجميع والتركيب إلى إستراتجية أنظمة سلاسل القيمة المعملية، ثم نحو التركيز على الأنظمة القطاعية، ثم نحو تطوير الأنظمة العنقودية، وتعتبر العناقيد الصناعية إحدى أهم الاستراتجيات المتبعة في العديد من دول العالم لتنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة والتغلب على المشكلات التي تواجهها، والمرتبطة بالتسويق وتوفير المعلومات وفي مواجهة المنافسة العالمية الشديدة، ويمثل العنقود السلسلة الكاملة للقيمة المضافة؛ من حيث تأمين المادة الأولية الخام ثم تحضيرها وتحويلها إلى شكل جاهز للتصنيع، وكذلك تأمين الدعم المالي والبحثي والفني والتسويقي، وهناك ترابطات بين الشركات في العنقود الواحد فهناك ترابطات أفقية؛ وهي تلك العلاقات التي تكون بين الشركات في المرحلة الإنتاجية، وعلاقات تكامل رأسية؛ وهي تلك التي تكون بين الشركات في مراحل مختلفة من العملية الإنتاجية، علما أن العنقود الصناعي يحقق العديد من المزايا منها:

- ✓ يساعد على زيادة فرص التخصص وتقسيم العمل.
- ✓ يؤدي إلى تركز الخبرات الفنية سواء البشرية أو التكنولوجية في هذه المجالات.
- ✓ يؤدي إلى رفع المزايا التنافسية للمنتجات وبالتالي تحسين فرص التصدير.
- ✓ يؤدي إلى تخفيض تكاليف الإنتاج.
- ✓ يساعد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الحصول على مزايا الحجم الكبير من خلال تخصص كل وحدة في مرحلة أو جزء في الإنتاج.
- ✓ وتعد أحد أهم الاستراتجيات بدخوله الأسواق الخارجية وتحقيق الميزة التنافسية وجذب الاستثمار الأجنبي المباشر.

ولقد وضعت خطط طويلة الأجل من أجل التنمية الصناعية، وركزت على أهمية التجمعات الصناعية كوسيلة للتنمية الصناعية؛ ويقصد بالتجمعات الصناعية مجموعة من الأنشطة المتشابكة والمترابطة والتي تضم صناعات مختلفة وموردين وخدمات وبنية أساسية

[1]- Malaisie: décembre 2001, disponible sur le site: http://www.wto.org/French/tratop_f/tpr_f/tp80_f.

داخل التجمع الواحد، وتدخل الشركات في عمليات شراكة مع الموردين والمتنافسين لحفز الأنشطة ذات القيمة المضافة المرتفعة، وكثيرا ما تستخدم عبارة –المناطق الصناعية والتشبيك -عند الحديث عن التجربة الإيطالية التي اعتمدت على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛ بحيث هناك حوالي *90%* من الشركات توظف أقل من *20* عاملا[1]، ولقد ركزت على تنمية المؤسسات الصغير ة والمتوسطة من أجل أن تصبح سندا للمؤسسات الكبيرة .

ولقد تأثرت ماليزيا بالأزمة المالية الآسيوية سنة *1997*؛ كما انخفض مؤشر بورصتها بسبب هروب رؤوس الأموال الأجنبية قصيرة الأجل، وتم معالجة الأزمة واحتواؤها وتطبيق سياسة حذرة لمنع عودتها؛ حيث اعتمدت ماليزيا على نفسها عندما أصابتها الأزمة ووقفت في وجه المؤسسات المالية والدولية نتيجة التخطيط الدقيق والمرحلي، ويقول في هذا الشأن "مهاتير محمد" رئيس وزراء سابق لماليزيا عن صندوق النقد الدولي "اختار الكثيرون دعوة صندوق النقد الدولي باعتبار القروض الممنوحة منه وتوجيهاته المقترحة حول الإصلاح الاقتصادي كفيل برد العافية الاقتصادية وانتعاشها، دولة ماليزيا من جانبها تنبأت مبكرا بخطورة الارتهان إلى مساعدة صندوق النقد الدولي، ولم نكن نود تسليم إرادتنا المالية للصندوق، لقد كنا على يقين أن صندوق النقد الدولي لا يفهم مكونات الظروف المحلية، ولا تنوع المشاكل التي تحيط بكل دولة على حدة، وإن نفس الوصفات العلاجية التي تقدم لدولة ما قد لا تكون مفيدة لدولة أخرى"، وبالتالي خرجت ماليزيا من الأزمة المالية بفضل حكمة"مهاتير محمد"وساهم معدل الفائدة المنخفض وقوة النظام المصرفي في التقليل من حجم الاقتراض الخارجي، وبالتالي كان للدولة دور فعال من خلال مساعدتها الشركات والمؤسسات المالية حتى لا تفلس أو تغلق.

وتعد ماليزيا من الدول الآسيوية التي لها تجربة رائدة في عملية التصنيع، ولقد اعتمدت على النموذج التصنيعي الياباني؛ حيث إنه ابتداء من التسعينات شجعت الصناعات عالية التقنية وذات القيمة المضافة من أجل زيادة تنافسية المنتجات الماليزية، وخلال الفترة *1980–2000* شهدت توسعا في استثمارات القطاع الصناعي حيث قام أكثر من *15* ألف مشروع صناعي، شكلت فيه المشروعات الأجنبية حوالي *54%*، وتمتاز ماليزيا بتبني خطة عامة للتطوير مدتها، *10*سنوات تقوم على التركيز على صناعات معينة تتميز بالتقنية العالية وكثافة رأس المال،

[1]-- Bianchi Miller and Bertini, The Italian SME Experience and Possible Lessons for Emerging Countries ,UNIDO, 1997, p120.

والتي تنتج سلعا وسيطة لتقليل المستورد منها، والاهتمام بقطاع تقنية المعلومات، وقطاع والبتروكيماويات والبحوث والتطوير، ويشير تقرير التنمية الإنسانية العربية لسنة *2001* الصادر عن برنامج الأمم المتحدة الإنمائي أنه رصد أهم *30* دولة مصدرة للتقنية العالية وكانت ماليزيا في المرتبة التاسعة متقدمة بذلك كل من إيطاليا والسويد والصين[1].

أما في مجال البحث والتطوير؛ فيشير تقرير التنمية الإنسانية العربية لسنة *2003* الصادر عن برنامج الأمم المتحدة الإنمائي أن ماليزيا قد احتلت الترتيب *58* لسنة *2001*، مقابل الترتيب رقم *59* لسنة *2000*، وقد بلغت نفقات البحث والتطوير كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي *0.4 %* لسنة *2002*، وبلغ عدد طلبات تسجيل براءات الاختراع –لكل مليون نسمة– *290.6* في سنة *1996*، كما بلغت نسبة الصادرات عالية التقنية من إجمالي الصادرات السلعية *25%* في سنة *2000* [2].

ويعد القطاع الصناعي العمود الفقري لماليزيا فهو يساهم بنحو *54.7 %* من إجمالي الناتج المحلي، ويوظف حوالي *30%* من إجمالي فرص العمل المتاحة، ويساهم بنسبة *82%* من إجمالي الصادرات في سنة *2002*، ولهذا يعتبر الآلة الرئيسة الدافعة إلى النمو في الاقتصاد الماليزي وقد استفاد كثيرا من العولمة الصناعية.

وينقسم القطاع الصناعي الماليزي إلى قطاعين هما:

– القطاع الصناعي المعتمد على المصادر الطبيعية، ويعتمد على مواد الخام المنتجة محليا مثل: الصناعات الغذائية، والخشبية، والكيماوية، والبترولية المطاطية، ويقدم هذا القطاع بحوالي *49%* من إجمالي الناتج الصناعي.

– القطاع الصناعي المعتمد على المصادر الخارجية غير الطبيعية ويمثل: الصناعات الكهربائية والإلكترونية والنسيجية، ووسائل المواصلات والحديد والصلب، ويساهم هذا القطاع بحوالي *51%* من إجمالي الناتج الصناعي.

---

[1]- كتوش عاشور، قورين قويدر، التجربة الماليزية في مجال التنمية البشرية ومقومات نجاحها، مجلة الدراسات الإقليمية، جامعة الموصل، العراق، 2007، ص82.

[2] - المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية لسنة 2003، ص 133-134.

المطلب الثاني: العولمة الصناعية وعملية تحرير رؤوس الأموال في ماليزيا

من أجل تعظيم استفادة ماليزيا من العولمة الصناعية قامت بتحسين مناخ الاستثمار من أجل جلب مختلف أشكال العولمة الصناعية (استثمار أجنبي مباشر مملوك بالكامل، استثمار أجنبي في إطار الامتلاك والاندماج، تحالفات إستراتجية،...الخ).

أولا-مناخ الاستثمار في ماليزيا: كما دلت التجارب خاصة في دولة مثل ماليزيا فإن الجهاز المكلف بالترويج للاستثمار تقع على عاتقه مسؤولية كبيرة، الأمر الذي يدعو إلى ضرورة تعزيز مثل هذا الجهاز بكل ما يحتاجه من صلاحيات وإمكانيات مادية وأدوات تمكنه من أداء دوره على الوجه الأكمل، فدوره مهم في التنسيق مع المسؤولين في السلطات المعنية في جميع مناطق الدولة من أجل تحقيق تنمية ناجحة ومتوازنة .

وقد قامت دولة ماليزيا بتحرير كلٍ من البيئة الاقتصادية وبيئة الأعمال التي تعمل من خلالها الشركات الأجنبية، وتم تحرير القيود الخاصة بحقوق الملكية في الشركات، كما تم السماح في إطار قانون تشجيع الاستثمارات للأجانب بالاستحواذ على نسبة *100%* من حقوق الملكية في شركاتهم وذلك عند قيامهم بتصدير *80%*أو أكثر من منتجات تلك الشركات، وبموجب هذا القانون فإن الشركات الأجنبية تستفيد من بعض الإعفاءات الضريبية إذا ما قامت بإنتاج بعض السلع المنصوص عليها في ذلك القانون، أو العمل في مجال النشاط الوارد ذكرها في القانون، أضف إلى ذلك وضعت السلطات الماليزية نظاما روعي فيه التدرج في ملكية الأجانب للمشروعات الاستثمارية؛ فكلما ارتفعت أهمية المشروع وفائدته الاقتصادية للبلد سمح بالملكية الأجنبية الكاملة، وفي المشروعات التي تستخدم فيها تقنية عالية جدا أو تدخل في تنفيذ مشروعات إستراتيجية مهمة لتصنيع مواد تغني عن الاستيراد، أو تنتج سلعة تستخدم فيها مواد أولية محلية وتخصص بصفة جوهرية للتصدير .

وتعتبر ماليزيا من أكثر الدول النامية نجاحا في استخدام الحوافز، وبالتالي فقد اعتمدت في تطويرها هيكل الحوافز بما يتلاءم مع الانتقال التدريجي من التشجيع العام للاستثمار الأجنبي المباشر إلى التركيز المحدد في توجيه الاستثمار للقطاعات عالية التقانة والعناقيد الصناعية [1].

---

[1] – مصطفى بابكر، برنامج تطوير الاستثمار الأجنبي المباشر، دورة تدريبية نظمها المعهد العربي للتخطيط بالكويت في جمهورية مصر العربية، مصر، 24-28 يناير 2004، ص 107.

ويمكن إيجاز بعض أهم الحوافز المقدمة للمستثمر الأجنبي على سبيل المثال على النحو الآتي:

1-الضمانات المقدمة للمستثمر الأجنبي: وقعت الحكومة الماليزية اتفاقيات لضمان الاستثمار مع ما يزيد عن *(48)* دولة حتى نهاية عام *1995*، هذه الاتفاقيات تم تصميمها لحماية الشركات الأجنبية من التأميم الإجباري، كما أن هناك فقرات في هذه الاتفاقية تنص على إمكانية لجوء الشركات متعددة الجنسيات لنظام فض المنازعات الدولية للحصول على التعويضات القانونية المنصوص عليها، بالإضافة إلى فسح مجال الحرية للمستثمرين الأجانب في تحويل أرباحهم وعوائدهم ورأس المال للخارج، وبهدف تسهيل الإجراءات والتغلب على العوائق والعقوبات الإدارية قامت الحكومة الماليزية بإنشاء هيئة للتطوير الصناعي لكي تكون المركز الوحيد لاستقبال وتقييم وإقرار الطلبات المقدمة من المستثمرين الأجانب بهدف تذليل العقبات الإدارية [1].

ومن أهم شروط هذه الاتفاقيات ما يلي :

- ✓ توفير الحماية ضد التأميم والمصادرة .
- ✓ الالتزام بمنح تعويض عادل وعاجل في حالة التأميم و المصادرة؛
- ✓ يتمتع الاستثمار الأجنبي بحرية تحويل الأرباح وأصل الاستثمار وأية عوائد أخرى إلى الخارج بعملة قابلة لتحويل؛
- ✓ حل أي نزاع حول أي مشروع استثمار أجنبي بموجب اتفاقية فض منازعات الاستثمار التي انضمت إليها الحكومة الماليزية منذ عام *1966*، والتي تم بموجبها تأسيس المركز الدولي لفض منازعات الاستثمار لدى المصرف الدولي .

2-الحوافز التشجيعية: فيما يتعلق بالحوافز التشجيعية للاستثمار الأجنبي وضعت السلطات الماليزية تصنيفات متعددة تباينت فيها مدة ونسب الإعفاء من الضرائب والرسوم الجمركية بحسب أهمية المشروع الاستثماري وعوائده على الاقتصاد الوطني الماليزي .

بالإضافة لما تم عرضه أعلاه تقدم السلطات الماليزية للاستثمارات الأجنبية والمحلية الإعفاءات الآتية :

- ✓ الإعفاء الضريبي المضاعف على مصروفات البحث، وعلى خدمات معاهد البحوث .

[1] ـ زيدان محمد، مرجع سابق، ص141.

- ✓ إعفاء ضريبي على المباني الصناعية بنسب تحددها اللوائح الرسمية .
- ✓ إعفاء ضريبي على رأس المال المستخدم لشراء الآلات المراد استخدامها في أعمال البحث و التطوير، وأيضا على المعدات، والمواد الأولية المراد استخدامها في مراكز البحوث: ويشمل الإعفاء من الرسوم الجمركية وضريبة المبيعات ورسوم الإنتاج.

أما حوافز التدريب بهدف تشجيع وتطوير وتدريب القوي البشرية فتشمل :

- ✓ الإعفاء من الضريبة الاستثمار بنسبة *100%* لمدة عشرة سنوات، وتمنح للشركات التي تنشئ معاهد التدريب المهني، والتقنية المتطورة، وكذلك تعفى من ضريبة المساهمات النقدية في هذه المعاهد .
- ✓ إعفاء مستوردات مراكز التدريب من المعدات والآلات، والمواد الضرورية من الرسوم الجمركية وضريبة المبيعات ورسوم الإنتاج .

ويحصل المستثمر الأجنبي في الصناعات المستهدفة على إعفاء ضريبي يقدر بـ*70%* من الإرباح لمدة *5* سنوات، وتزيد هذه النسبة إلى *85%* بالنسبة للمنشآت المتواجدة في مناطق مستهدفة [1]، وتتولى الحكومة اختيار هذه المنشآت المستهدفة والتي تعرف بالمنشآت ذات الوضع الرائد، وتعفى المشروعات الاستثمارية التي تؤسس في المناطق الحرة من الجمركة على الصادرات.

ومنذ سنة *1995* تم التركيز على منح الحوافز للمشاريع كثيفة الاستخدام لرأس المال، كما تم منح إعفاءات ضريبية لمشاريع التقانة العالمية في مناطق الحاضنات لفترة *5* سنوات أو استقطاعات ضريبية على الاستثمار تصل إلى *60%* من تكلفة الاستثمارات الرأسمالية المؤهلة خلال خمسة أعوام ماضية، وتشمل الأنشطة المؤهلة؛ الإلكترونيات الحديثة، البرمجيات والصناعات الفضائية، والتقنيات البيولوجية، ومعدات القياس.

وفي مجال الملكية سمح للأجانب بالاستحواذ على *100%* من حقوق الملكية للمؤسسات عند قيامهم بتصدير ما نسبته *80%* أو أكثر للخارج، أما المؤسسات التي تصدر ما بين *51%*و *79%* من منتجاتها فيسمح للأجانب بتملك نسبة مناظرة من الملكية الأجنبية، والمؤسسات التي تصدر مابين *20-50%* يسمح للأجانب بتملك حتى *51%* من ملكية تلك الشركة، أما التي تصدر أقل من *20%* فإن الملكية لا تتجاوز كحد أقصى *30%* من حقوق

[1] - منى قاسم، الإصلاح الاقتصادي، الدار المصرية اللبنانية، مصر،1997، ص180.

الملكية لتلك الشركة، كما يمكن أن تبلغ الملكية *100%* في المشاريع الاستخراجية والتعدينية ، كما تحدد نسبة الملكية استنادا إلى حجم الاستثمار ومستوى التقنية اللازمة، ومستوى مخاطر المشروع ونسبة القيمة المضافة للمشروع [1].

وتجدر الإشارة إلى أن ماليزيا قد قامت بتحديد الحد الأدنى لحجم الاستثمار الأجنبي المباشر للشركات الأجنبية، كما ألزمتها باستخدام المواد الخام والمكونات المحلية، بالإضافة إلى توطينها في مناطق صناعية محدودة.

رغم الحوافز الممنوحة والتسهيلات فماليزيا وضعت الاستثمار الأجنبي تحت المراقبة، وقامت بتوجيهه وبذلك أدى الاستثمار الأجنبي دورا مباشرا حاسما في زيادة القدرة التنافسية للدولة.

3-البنية التحتية:استفاد المستثمرون من توفير مناطق صناعية وبخاصة مناطق التجارة الحرة التي تنتج بهدف التصدير؛ حيث هناك أكثر من *11* منطقة تجارة حرة منتشرة في جميع أنحاء البلاد، سبع منها مخصصة لإنتاج الإلكترونيات، وشجعت التدريب أثناء العمل عن طريق شركات متخصصة، واستخدمت الإعفاءات الضريبية كأداة لتشجيع المؤسسات على زيادة التدريب والتنمية البشرية، ولتطويع التكنولوجيا تم إنشاء وحدات بحث في الجامعات ومراكز الأبحاث، وتم إنشاء جامعة ماليزيا للوسائط المتعددة، وذلك بخلق جيل من الطلبة قادر عل التعامل مع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات .

وللارتقاء بجودة اليد العاملة اتخذت عدة مبادرات لزيادة التدريب الصناعي وأنشأت مراكز لذلك وسهلت للقطاع الخاص إنشاء مراكز أخرى ووفرت له الدعم في شكل توفير الأراضي والتمويل.

ونتيجة الهزات التي تعرض لها الاقتصاد الماليزي من مديونية، وأزمات مالية خاصة سنة *1997* قامت بتثبيت سعر صرف الرينجت أمام الدولار، وبداية منذ *1998* اتبعت سياسة تنمية الطلب المحلي من خلال منح العديد من الحوافز لاستيعاب أدوات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات من خلال المبادرة بإنشاء عدد من المشروعات القيادية خاصة في بناء قرية

[1] - محمد حنفية حسين، ويعقوب إرشاد، الحوافز الممنوحة للاستثمار الأجنبي المباشر في ماليزيا، ندوة الحوافز الممنوحة للاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تونس، 24-25 مارس 1997، ص 159.

إلكترونية كاملة بطول *65* كلم وبعرض *15* كلم، وفي تحويل المدارس إلى مدارس ذكية إلكترونية.

4-إستراتجية الترويج: استطاعت ماليزيا من جذب الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال سياسة ترويجية مكثفة، وألزمت المكلفين بهذه العملية أن يكون هناك متخصصون في التسويق العالمي، وليس موظفون حكوميون مثلما هو جار في كثير من الدول النامية.

5-حوافز أخرى: تم أيضا تقديم الحوافز المالية لجميع المستثمرين للقيام بعمليات البحوث والتطوير، و تدريب العمالة المحلية فضلا عن الإعفاء من الضرائب لمدة *5*سنوات لتشجيع هذه الشركات على التوطن في ماليزيا، ومنذ سنة *1995* بدأت التقليل من منح الحوافز للمشاريع التي تستخدم عنصر العمل مركزة على الاستثمارات الرأسمالية.

وبناء على ما تقدم يتضح جليا أن دولة ماليزيا قد تمكنت من توفير مناخ استثماري ملائم لتعظيم استفادتها من العولمة الصناعية، خاصة في المجال الصناعي، إضافة إلى ثبات تشريعات الاستثمار واستقرار الأوضاع الاقتصادية والسياسية وتوفير البنية الأساسية، وانتهجت حكومة ماليزيا سياسية التعديل المستمر لهياكلها وطبيعة الحوافز في ضوء حاجيات وأهداف التنمية الوطنية.

وبالربط العريض بين الحوافز وتقديم التسهيلات المتخصصة لتنمية المهارات وترقية التقانة استطاعت حكومة ماليزيا استغلال استراتجيات الشركات متعدية الجنسيات في تحسين قدرات ماليزيا التنافسية.

وقد أكد رئيس الوزراء ماليزيا السابق "مهاتير محمد" ضرورة إصلاح التعليم كمهمة أساسية لجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة؛ لأن التعليم هو استثمار تنموي طويل الأجل، و لا ننسى في هذا الصدد التجربة الهندية التي استطاعت كدولة نامية الاستفادة بما لديها من مهارات بشرية اقتحام السوق العالمية لتكنولوجيا الاتصالات والمعلومات .

ومن العوامل الأخرى الجاذبة للاستثمار الأجنبي المباشر لماليزيا الآتي:

-الاستقرار السياسي.

-وضوح الرؤية التنموية على المدى الطويل: حيث توجد في ماليزيا خطط تنموية شاملة تهدف من خلالها إلى أن تصبح الدولة متقدمة صناعيا بحلول عام *2020*، وهذه الخطط قابلة للتطوير للتوافق مع ما يستجد من أحداث ومعطيات على المستويين الداخلي والخارجي.

-الانفتاح على الاقتصاد العالمي في ظل العولمة الصناعية؛ حيث تعتبرها بعض الشركات العالمية نقطة انطلاق نحو الأسواق الخارجية.

-توفير كل المتطلبات اللازمة للاستفادة من العولمة الصناعية؛ ومن الأمثلة التي تدل على ذلك أنه عندما انخفضت الميزة النسبية لماليزيا بسبب ارتفاع أجور اليد العاملة الناتجة عن نقص اليد العاملة بشكل رئيس قامت بمحاولة حل هذه الإشكالية من خلال إلغاء القيود على تشغيل العمالة الأجنبية، وتشير تقارير البنك الدولي إلى أن معدل البطالة في ماليزيا ظل أقل من *3%* فهي لم تعان من هذه الظاهرة، بل وفي بعض الأحيان كانت تعاني من نقص شديد في اليد العاملة، ولقد ساهم الاستثمار الأجنبي المباشر بتوفير قدر كبير من فرص العمل وخاصة في مجال عمل المرأة، حيث تم تشغيل *85* ألف امرأة في قطاع الصناعات الإلكترونية في أواخر الثمانينات [1].

ثانيا-تطور أشكال العولمة الصناعية في ماليزيا:بفضل الحوافز التي قدمتها ماليزيا للمستثمر الأجنبي والاستقرار السياسي والنمو الاقتصادي ارتفعت حصتها من مختلف أشكال العولمة الصناعية خاصة الاستثمار الأجنبي المباشر المملوك بالكامل، والاستثمارات الناتجة عن عمليات الاندماج، والامتلاك وتزايدت بوتيرة أسرع؛ حيث إنه ما بين *1994*و*1998* استقطب قطاع الإلكترونيك حوالي *23.6%* من إجمالي الاستثمار الصناعي، وهذا القطاع هو الأكثر جذبا للاستثمار الأجنبي المباشر، وقد تحصل القطاع الصناعي ما بين *1996-1998* على *33.7%* من إجمالي الاستثمار الأجنبي المباشر، ويمكن متابعة تطوره مثلما يوضحه الجدول الموالي:

جدول رقم27 : تطور الاستثمار الأجنبي المباشر الداخل خلال الفترة *1998 – 2006* . مليون دولار

البيان	1990-1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
مبلغ	*4700	7300	6300	2700	3900	3800	600	3200	2500	4624	3965	6060
النسبة الدول النامية	6.3	4.8	3.3	1.4	1.7	1.6	0.3	2	1.5			
% النمو	-	55%	-14%	-57%	44%	-3%	-84%	433%	-22%	85%	-14%	53%

Source: UNCTAD, **World Investment Report**,various issue, Geneva and new York.

*-متوسط الفترة

يتضح جليا أن ماليزيا من أهم الدول النامية التي اتبعت سياسة فعالة لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر بمختلف أشكاله، قد ارتفع من *4700* مليون دولار خلال الفترة *1990-1995*

[1]– World Bank ,The East Asian Miracle, World Bank Policy Research Report, n^{0}3,1993, p303.

في المتوسط إلى *7300* مليون دولار سنة *1996*، هذا الارتفاع القياسي يمكن إرجاعه إلى حالة الإنعاش الاقتصادي التي شهدتها بلدان العالم في أعقاب كساد بداية التسعينات، ثم بعد ذلك سلكت اتجاها منخفضا حتى وصلت إلى القيمة الدنيا *600* مليون دولار سنة *2001* بسبب التباطؤ في النشاط الاقتصادي العالمي، وارتفع بعد ذلك حيث وصل إلى *3200* مليون دولار سنة *2002* بنسبة زيادة قدرها *433*% مقارنة بسنة *2001*، رغم ذلك فهو متذبذب، أما نصيبها من إجمالي التدفقات إلى الدول النامية فقد انخفضت من *6.3* % في متوسط الفترة *1990-1995* إلى *1.5*% سنة *2003*. وتركزت الاستثمارات الأجنبية سنة *2001* وسنة *2002* في قطاعات النفط والغاز الطبيعي والخدمات.

أما بالنسبة لعدد المشاريع المملوكة بالكامل الشكل الأول من أشكال العولمة الصناعية فهي متزايدة من سنة لأخرى، وتستحوذ ماليزيا على نسبة *37*% من عدد المشاريع المملوكة بالكامل والصادرة إلى العالم مقارنة بدول شرق آسيا، وبالتالي فهي تصدر الاستثمار الأجنبي المباشر، وخاصة بفضل الدور المتميز للعديد من المنظمين المبتكرين الذين أسهموا في إقحام نشاطاتهم الصناعية لأسواق العالم بما فيها المتقدمة، وهي جارية في إطار البحث والتنقيب عن البترول وصناعة الاتصالات والخدمات المالية إضافة إلى صناعات أخرى، أما عدد المشاريع الواردة فنسبتها تقدر بـ *22*% مقارنة بدول شرق آسيا، وهي نسبة مقبولة جدا وتؤكد على جاذبية الاقتصاد الماليزي، ويمكن ملاحظة ذلك من خلال الجدول التالي:

جدول رقم *28* : تطور عدد المشاريع المملوكة بالكامل خلال الفترة *2002 – 2006* .

البيان	عدد المشاريع المملوكة بالكامل إلى العالم					عدد المشاريع المملوكة بالكامل من العالم				
السنوات	2002	2003	2004	2005	2006	2002	2003	2004	2005	2006
ماليزيا(1)	42	83	77	73	71	79	186	125	94	123
شرق آسيا(2)	93	185	208	232	301	281	510	739	683	1039
(3)=(1)\(2)	45%	45%	37%	31%	24%	28%	36%	17%	14%	12%

Source: UNCTAD, **World Investment Report 2007**, p207-209, available in the site: http://www.unctad.org.

وتعد كل من اليابان والولايات المتحدة وسنغافورة المستثمرين الأساسيين في ماليزيا، وتتركز أهم استثماراتهم في المكونات الإلكترونية والمعدات، والكيماويات، والمعدات العلمية، علما أنه بلغ عدد الفروع الأجنبية في سنة *1999* حوالي *15567* فرعا.

أما الاستثمار الأجنبي المباشر متعدي الحدود والخاص بعمليات الاندماج والاستحواذ في ماليزيا فقد ارتفع كثيرا في سنوات *1998* و*1999* و*2001*، و في السنتين الأخيرتين مثلما هو موضح في الجدول رقم (29) ، وهذا يرجع أساسا إلى عمليات الخصخصة التي تقوم به ماليزيا على مراحل من جهة، وإلى عمليات الشراكة التي يقوم به القطاع الخاص من جهة ثانية.

جدول رقم 29 : تطور الاستثمار الأجنبي متعدي الحدود والخاص بعمليات الاندماج والامتلاك

الوحدة: مليون دولار

السنوات	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
المبلغ	86	128	46	518	443	98	768	351	1096	1166
السنوات	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006			
المبلغ	441	1449	485	84	638	1454	2811			

Source: UNCTAD, **World Investment Report 2004**, UN, Geneva and New York, 2004, p412-414.

سمحت ماليزيا منذ البداية للمستثمرين الأجانب بدخول مجال إنتاج البترول؛ حيث إنه في سنة *1995* أنتجت الشركات الأجنبية ما يقارب *60*% منه، وبالتالي فهي تسيطر على هذا القطاع، بينما لو أجرينا مقارنة بالجزائر قد بلغت نسبته *0,3*% وهي نسبة ضئيلة جدا، وبسبب سياسة الانفتاح التي طبقتها الجزائر ارتفعت حصة الشركات الأجنبية إلى حوالي *12*% في سنة *2005*، وفي هذه السنة زادت الشركات الوطنية الماليزية من إنتاجها كذلك وأصبحت تستحوذ على الحصة الأكبر كما يوضحه الجدول الموالي:

جدول رقم 30 : تطور إنتاج البترول في ماليزيا والجزائر خلال سنتي *1995* و*2005* (مليون برميل) .

البلدان	الجزائر				ماليزيا			
السنوات	1995	%	2005	%	1995	%	2005	%
الشركات الوطنية	922	99,68	1151	87,66	182	40,90	355	56,53
الشركات الأجنبية	3	0,32	162	12,34	263	59,10	273	43,47
الإنتاج الإجمالي	925	100	1313	100,00	445	100,00	628	100,00

Source: UNCTAD, **World Investment Report 2006-2007**, UN, Geneva and New York, 2007, p106.

وبقي الاقتصاد الماليزي مفتوحا للتبادلات والاستثمار الأجنبي المباشر وخاصة في قطاع السلع خلال الفترة *1997-2001*، أما في قطاع الخدمات فبسبب الأزمة تم غلقه وهو

يفتح بالتدرج، فالاستثمار الأجنبي يكوّن عادة ما بين الربع والثلث من الاستثمارات الخاصة المنجزة في كل سنة، وتشجّع ماليزيا حاليا على تطوير الصناعات المرتبطة بتكنولوجيا المعلومات، وتعد اليابان أكبر دولة مستثمرة في ماليزيا حيث وصلت استثماراتها *7.39* مليار دولار وتتبعها الولايات المتحدة الأمريكية بـ*5.92* مليار دولار[1].

ثالثا-مكانة ماليزيا في المؤشرات الدولية لمناخ الاستثمار: يعد مناخ الاستثمار في ماليزيا ملائما جدا وذلك ما تعكسه بعض المؤشرات؛ ففي مؤشر النمو للتنافسية احتلت المرتبة *27* سنة *2002* وبالتالي فترتيبها جد مقبول، وهذا يعكس قدرة شركات الدولة ومؤسستها على الاستجابة السريعة للتغيرات في أحوال السوق المحلي والعالمي، والذي يعكسه الأداء القوي للاقتصاد بصفة عامة والأداء التصديري بصفة خاصة.

أما ترتيبها في مؤشر الحرية الاقتصادية؛ فهي توجد ضمن الدول ذات الحرية الاقتصادية شبه الكاملة، وهذا يساهم في إعطاء صورة عامة حول مناخ الاستثمار الذي هو في تحسن، لكنها لم تصل بعد إلى مرتبة الاقتصاد ذي الحرية الكاملة، والجدول الموالي يؤكد ذلك:

جدول رقم 31 : تطور مؤشر الحرية الاقتصادية لماليزيا .

السنوات	1991	2000	2003	2005	2006
النقاط المحصل عليها	2.80	2.81	3.14	2.31	2.98

Source: UNDP, **Human Development Report**, UN, New York, 2005, p 263.

المطلب الثالث: تأثير العولمة الصناعية على ماليزيا

أولا-تأثير العولمة الصناعية على التجارة الخارجية لماليزيا:

من أجل تسهيل العمليات التجارية وتنظيمها والاستفادة من العولمة الصناعية أنشأت ماليزيا في سنة *1993* هيئة تنمية التجارة الخارجية لماليزيا *Malaysia external trade development corporation*؛ والتي تعرف بـ *MATRADE*؛ مهمتها ترويج وتشجيع التجارة الخارجية الماليزية، والقيام بتقديم معلومات للمصدرين والموردين الماليزيين، وتطوير وتشجيع الصادرات الماليزية مع التركيز على المنتجات الصناعية، والقيام بإجراء الدراسات على الأسواق الخارجية للمنتجات الماليزية من أجل تحسين وضعها التنافسي، وتقوم ببرامج تدريبية

[1]–Hashim Makarddin, Managing the Malaysian Economy, pelanduk publication , Malysia, 2000, p135.

لتدريب مهارات المصـدرين الماليزيين في مجال التسويق الدولي وحماية الاستثمارات الماليزية في الخارج[1].

وطبقا لتصنيف منظمة التجارة العالمية؛ فإنها تحتل المركز الثالث عشر بين دول العالم من حيث أهمية التجارة الخارجية لاقتصادياتها، وهي تعتمد على الصناعات التصديرية كموجه للتنمية الاقتصادية، وبالتالي تحقق معدلات نمو عالية نظرا لاتساع أسواق منتجاتها في الأسواق العالمية والارتقاء بمنتجاتها لتصبح منافسة في السوق العالمي، وقد ركزت ماليزيا على تشجيع القطاع الخاص على التوجه نحو الصناعات الموجهة للتصدير.

1-تطور التجارة الخارجية لماليزيا:

لمعرفة مدى تأثير العولمة الصناعية على التجارة الخارجية لابد من متابعة تطورات الصادرات والمستوردات السلعية نتيجة الانفتاح الاقتصادي والتجاري الذي طبقته ماليزيا منذ البداية وازدادت أكثر في ظل انضمامها إلى التكتلات الإقليمية، ويمكن متابعة ذلك من خلال بيانات الجدول التالي:

جدول رقم *32* : تطور التجارة الخارجية لماليزية خلال الفترة *1991 – 2006* . الوحدة: مليون دولار

السنوات	1991	1995	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
مبلغ الصادرات	34350	73914	84621	98229	88005	93265	99369	125744	140870	160573
نسبة النمو	-	115%	14%	16%	-10%	6%	7%	27%	12%	14%
مبلغ المستوردات	36649	77614	65389	81963	73866	79869	81948	105298	114411	131080
نسبة النمو	-	112%	-16%	25%	-10%	8%	3%	28%	9%	15%
نسبة تغطية الصادرات للمستوردات	94%	95%	129%	120%	119%	117%	121%	119%	123%	123%

Source: 1991: United Nations, **Statistical Yearbook for Asia and the Pacific 1999**, UN, Thailand, 2000, p308.
1995: UNCTAD, **International Trade statistics Year book 2001**, UN, New York, 2002, p6.
1999: UNCTAD, **International Trade statistics Year book 2004**, UN, New York, 2005, p8.
2000-2006: UNCTAD, **International Trade statistics Year book 2007**, UN, New York, 2008, p5.

يتبين من خلال الجدول رقم (*32*) الآتي:

-إن قيمة الصادرات السلعية لماليزيا تتزايد من سنة إلى أخرى، وقد ارتفعت في سنة *1995* بنسبة *115*% مقارنة بسنة *1991*.

-إن قيمة المستوردات السلعية لماليزيا تزايدت بنسبة *112*% في سنة *1995* مقارنة بسنة *1990* بسبب ارتفاع مستوى المعيشة الناتج عن زيادة المداخيل.

[1] –Http://www.Experience –reformes.info/modules/news/index.php?storytopic=16.

-إن الصادرات السلعية لماليزيا تغطى المستوردات السلعية باستثناء سنوات ما قبل *1998* نتيجة ارتفاع مبلغ المستوردات السلعية بنسبة أكبر من مبلغ الصادرات السلعية .

وللتوضيح أفضل يمكن متابعة تطور الصادرات السلعية والمستوردات في الشكل الموالي:

الشكل رقم21 : تطور الصادرات والواردات السلعية للفترة *1991 – 2006* (مليون دولار) .

Source: 1991-1993: **Statistical Yearbook for Asia and the Pacific 1999**, op .cit, p308.
1994-1997: UNCTAD, **International Trade Statistics Year book 2001**, UN, New York, 2002, p6.
1998-2000: UNCTAD, **International Trade statistics Year book 2004**, UN, New York, 2005, p8.
2000-2006: UNCTAD, **International Trade statistics Year book 2007**, UN, New York, 2008, p5.

يتضح من الشكل أن الصادرات السلعية تتزايد بوتيرة أكبر من زيادة المستوردات السلعية خلال سنوات ما بعد *1998*، وبالتالي تحقق ماليزيا فائضا في الميزان التجاري.

وإذا ما أردنا تتبع التوزيع الجغرافي للصادرات السلعية الماليزية من خلال بيانات الجدول رقم (*33*) يتضح أن ما يزيد عن ربع الصادرات السلعية خلال متوسط الفترة يوجه إلى دول جنوب شرق آسيا، وهناك *20,7*% خلال متوسط الفترة من نصيب أمريكا الشمالية وحوالي *17*% خلال متوسط الفترة من نصيب دول شرق آسيا، وبالتالي أغلبية صادراتها تتجه إلى تكتل الآسيان ومنظمة التعاون الاقتصادي للدول الآسيوية والباسيفيكية التي هي عضو فيهما.

جدول رقم 33 : التوزيع الجغرافي النسبي لصادرات ماليزيا خلال الفترة *1995 – 2005* .

البيان	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
دول آسيا المتقدمة	14,5	15,3	14,4	13,1	14,4	15,9	16	13,7	13,5	13,7	13,6
أوربا	14,6	14,1	14,8	16,8	16,3	14,2	14,4	12,9	12,8	12,7	11,9
أمريكا الشمالية	21,5	18,9	19,4	22,4	22,7	21,3	20,9	21,4	20,2	19,4	19,7
أمريكا اللاتينية والكريبي	1,5	1,3	1,6	1,7	1,3	1,5	1,3	1,1	1	1,2	1,1
شرق آسيا	13,9	15,5	15,4	13,7	14,7	14,7	15,9	18,3	19,5	19,5	20,6
جنوب شرق آسيا	27,7	28,5	28,1	24,4	23,8	26,5	25,1	25,8	24,8	25,1	25,3
غرب آسيا	2,3	2,1	2,1	2,3	2	1,8	2,3	2,1	2,3	2,7	2,6
آسيا الوسطى	2,6	2,9	2,9	4	3,6	3	2,9	3,2	4	3,8	3,2
إفريقيا	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	0,8	0,9	1,1	1,4	1,2	1,4
المجموع	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Source: 1995-2003: UNCTAD, **International Trade Statistics Yearbook 2004**, UN, New York, 2006, p697-699.
2004-2005: UNCTAD, **International Trade Statistics Yearbook 2006**, op.cit, p701.

2-الصادرات الصناعية: بلغ متوسط النمو السنوي للصادرات الصناعية *26.9*% للفترة *91-94*، ثم انخفضت إلى 4.1% سنة *2001*، ثم ارتفعت إلى *8.3*% سنة *2002*، وتشير التقارير إلى أن نصيب الصادرات الصناعية من إجمالي الصادرات قد ارتفع من 12 % سنة 1970 إلى 75.8% سنة 1993 [1]، ثم إلى *80.5* % في سنة *1996* .

وتستحوذ صادرات الصناعة الميكانيكية على الحصة الأولى، تليها في المرتبة الثانية الصناعة الإلكترونية، ثم باقي الصناعات وهذا في سنة *1996*، ونتيجة لتركيز ماليزيا على الصناعة الإلكترونية ارتفعت حصتها إلى حوالي *40*% من مجموع الصادرات الصناعية في سنة *2005* بنسبة زيادة تقدر بـ*22*% مقارنة بسنة *1996*، وكذلك ارتفعت صادرات الصناعة الكيماوية وصادرات الصناعة الحديدية بنسب معتبرة كما يوضحه الجدول الموالي:

[1] - The World Bank Group 2004, Malysia at a Glance, available in the site: http://www .world bank .org/data/country data /aag/mys-aag.pdf.

جدول رقم *34* : التوزيع القطاعي للصادرات الصناعية لسنتي *1996* و*2005* . (مليار رنجيت)

البيان	1996	%	2005	%	متوسط النمو
صناعة تحويلية منها:	158,445	80,5	429,873	80,5	11,7
صناعة الكترونية	35,233	17,9	208,232	39	21,8
صناعة ميكانيكية	68,958	35,1	74,547	14	0,9
صناعة كيماوية	6,773	3,4	29,718	5,6	17,9
صناعة حديدية	4,995	2,5	17,157	3,2	14,7
صناعة نسيجية وجلدية	6,906	3,5	10,52	2	4,8
المجموع	196,692		533,788		

Source: Azidin wanabbdul kadir, **the Malaysian Economy Vulnerability to Crises**, available in the site: http://www.ingentaconnect.com/contents/ids.

أما إذا نظرنا إلى التوزيع الجغرافي للصادرات الصناعية الماليزية اعتمادا على الشكل رقم(22) فإن دول الآسيان تستحوذ على حصة *28%* من الصادرات الصناعية في سنة *1996*، وهو المبلغ الأكبر بسبب انضمامها إلى منظمة جنوب شرق آسيا"الآسيان"، ثم يليه الولايات المتحدة بنسبة *18%*، ثم دول جنوب شرق أسيا بنسبة 16%، ثم الاتحاد الأوربي بـ*14%* واليابان بنسبة *13.5%*.

وفي سنة *2005* ارتفعت الصادرات بنسبة *12%*وبقيت دول الآسيان تستحوذ على أكبر حصة، تليها في المرتبة الثانية الولايات المتحدة؛ بسبب انضمام ماليزيا إلى منظمة التعاون الاقتصادي للدول الآسيوية والباسيفيكية "الأبيك"(وهي تضم كل من منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية ومنطقة التجارة الحرة للآسيان)، ثم تأتي ثم دول جنوب شرق آسيا، والشكل الموالي يوضح ذلك:

الشكل رقم22 : التوزيع الجغرافي للصادرات الصناعية الماليزية لسنتي 1996و2005 .

Source: Azidin Wanabbdul Kadir, **the Malaysian Economy Vulnerability to Crises,** available in the site: http://www.ingentaconnect.com/contents/ids.

وقد أصبحت في ماليزيا القطاعات كثيفة رأس المال تساهم بنحو *16* %من الصادرات الماليزية سنة *1997* مقارنة بنسبة *13,6*% سنة *1980* ، [1]وهو يؤكد استفادتها من الفرص التي تتيحها العولمة الصناعية، وتعتبر القواعد الضريبية الواحدة من أهم الوسائل الإستراتجية للتنمية الاقتصادية في ماليزيا وخاصة في المنتجات الإلكترونية وهي حرة وتنافسيتها مرتفعة في الأسواق الخارجية، أما منتجات السيارات فهي محمية من المنافسة الأجنبية بواسطة حقوق جمركية عالية، وتبقى الصادرات منها منخفضة بفضل قلة تنافسيتها في الأسواق الخارجية.

-ولمعرفة العلاقة بين أشكال العولمة الصناعية والمتمثل في الاستثمار الأجنبي المباشر *invmal* والصادرات الصناعية *expimal* لماليزيا خلال الفترة *1992–2006*: إن العلاقة بينهما علاقة ليست خطية؛ وقد حسبنا معامل الارتباط لبيرسون بينهما باستعمال البرنامج الإحصائي *spss* فوجدناه *r=-0.101* وبالتالي فالارتباط ضعيف جدا وعكسي، وإن قيمة احتمال الدلالة *0,720* أكبر من احتمال الدلالة *0,01* لذلك نرفض معامل الارتباط ونعتبره ليس ذا دلالة معنوية، وبالتالي يمكن القول بعدم وجود علاقة خطية بينهما.

[1] – شذا جميل الخطيب، الأزمة المالية والنقدية في دول جنوب شرقي آسيا، مركز الإمارات للدراسات والبحوث الإستراتجية، العدد 51، الإمارات العربية المتحدة، 2001، ص17.

جدول رقم 35 : يبين معامل الارتباط بين الصادرات الصناعية والاستثمار الاجنبي المباشر لماليزيا

Correlations

		expimal	invmal
expimal	Pearson Correlation	1	-.101
	Sig. (2-tailed)		.720
	N	15	15
invmal	Pearson Correlation	-.101	1
	Sig. (2-tailed)	.720	
	N	15	15

المصدر: اعتماد على البرنامج الإحصائي *SPSS*.

وقد تم التمثيل بيانيا للاستثمار الأجنبي المباشر وعلاقته بالصادرات الصناعية، فلوحظ أنه لا توجد علاقة خطية بينهما، وأن معامل الارتباط لبيرسون ضعيف وعكسي، والمنحنى الموالي يوضح العلاقة التي تربط بين الظاهرتين باستعمال البرنامج الإحصائي *SPSS* كما يلي:

الشكل رقم 23 : يبين العلاقة بين الصادرات الصناعية والاستثمار الاجنبي المباشر لماليزيا

المصدر: اعتماد على البرنامج الإحصائي *SPSS*.

وبالتالي لا توجد بينهما علاقة خطية، ويمكن القول أن هناك عوامل أخرى تساهم بقدر كبير في زيادة الصادرات الصناعية خلاف الاستثمار الأجنبي المباشر.

3-**المستوردات الصناعية**: إن المستوردات الصناعية لماليزيا تسلك اتجاها متزايدا في قيمتها بفضل تطور القطاع الصناعي من جهة، وتزايد عدد المؤسسات الصناعية الجديدة التي تقام في كل سنة من جهة ثانية، ولمعرفتها أكثر يمكن متابعة توزعها النسبي من إجمالي المستوردات كما يوضحه الجدول الآتي:

جدول رقم 36 : التطور النسبي للمستوردات الصناعية خلال الفترة *1998 – 2004* .

البيان	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
سلع وسيطة	%22,5	%24,1	%22,3	%22,8	%21,6	%21,3	%23,9
سلع التجهيز الصناعية	%58,1	%57,7	%60,6	%57,8	%57,6	%58,4	%53,9

Source: UNCTAD, **International Trade Statistics Yearbook 2004**, UN, New York, 2006, p701.

من خلال قراءة الجدول يتضح أن الآلات والمعدات المتمثلة في سلع التجهيز تحتل النسبة الأكبر وتشكل في المتوسط حوالي *58%* من هيكل المستوردات السلعية ككل، وهذا مؤشر يدل على توجه الدولة لتحديث صناعاتها وجذب تكنولوجيا جديدة مما ينتج عنه زيادة مجمل إنتاجية عوامل الإنتاج واستفادتها من العولمة الصناعية.

ثانيا-آثار أخرى للعولمة الصناعية: هناك عدة آثار إيجابية أخرى للعولمة الصناعية في دولة تسعى إلى أن تكون في مصاف الدول المتقدمة لاحقا نذكر البعض منها كالآتي :

-إعطاء دفعة قوية للأداء الصناعي في ماليزيا .

- استخدام الموارد المحلية :إن الصناعات تعتمد أساسا على الموارد *resource-based industries* وتقوم بإنتاج المطاط ومنتجات زيت النخيل.

-تزايد بمرور الوقت المكون المحلي للمدخلات التي تستخدم في الشركات الكهربائية وشركات الإلكترونيات والشركات المحلية التي تقوم بتزويد الشركات متعدية الجنسيات في ماليزيا بقطع الغيار والمواد الخام.

- وإذا نظرنا من زاوية العمالة يمكن القول إن زيادة عدد مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشرة الجديدة أدت إلى زيادة العمالة الصناعية؛ حيث تشير الدراسات إلى ارتفاع الأهمية النسبية للعمالة في شركات النسيج والإلكترونيات التي تساهم فيها استثمارات الشركات متعدية الجنسيات؛ حيث بلغت *40 %* سنة *1986* وانتقلت إلى *48%* سنة *1990*، ويمكن متابعة تطور العمالة الصناعية مثلما يوضحه الجدول الآتي:

جدول رقم 37 : تطور عدد عمال قطاع الصناعة التحويلية

السنوات	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
عدد العمال	1639	1742	1892	2052	2178	2317	1908	1991	2126	2158	2069

Source:1992-1997: Nations Unies, **annuaire statistique pour l'Asie et le Pacific 1998**, UN, Thaïlande, 1999, p295.
1998-2002: Nations Unies, **annuaire statistique pour l'Asie et le Pacific 2004**, UN, Thaïlande, 2005, p323.

يتبين من خلال الجدول ارتفاع العمالة الصناعية بنسبة سنوية متوسطة قدرها *7,25%* خلال الفترة *1992-1997*، وهذا يدل على استفادتها من العولمة الصناعية رغم أنه العمالة الصناعية انخفضت في سنة *1998* بنسبة *18%* مقارنة بسنة *1997*، وهذا يرجع إلى الأزمة المالية التي ضربت الاقتصاد الماليزي، إلا أنه يسلك اتجاها متزيدا خلال باقي الفترات.

- حسب *Thamsieus Yean* فإن العولمة الصناعية أدت دورا مميزا في تنمية الصناعة الماليزية؛ حيث عندما فتحت اقتصادها في سنة *1985* زادت القيمة المضافة الصناعية من *33,4%* إلى *44,2%* من *1986* إلى *1999* كما ارتفعت حصة العمالة من *30,3%* إلى *38,1%* لنفس الفترة. [1]

-ولقد أدت العولمة الصناعية إلى إعطاء دفعة قوية للأداء الصناعي في ماليزيا، فقد أدت إلى الاستخدام الأكثر كفاءة للموارد النادرة أثناء عملية تطوير الهياكل الأساس، ولكن نتج عنها آثار إيجابية تتعلق باستخدام الموارد المحلية، وذلك عن طريق إنشاء قاعدة صناعية تعتمد على الموارد المحلية التي تشتهر بها ماليزيا كالمطاط، ومنتجات زيت النخيل، والمنتجات الخشبية، كما كانت للاستثمارات الأجنبية المباشرة آثار إيجابية على المؤسسات والصناعات المحلية من خلال ظهور الشركات المحلية التي تقوم بخدمات التعبئة والشحن للإلكترونيات لمختلف النشاطات الأخرى في مناطق عمليات التصدير، كما استفادت القوى العاملة من خلال خلق وظائف شغل عديدة انخفض فيها معدل البطالة إلى معدلات قياسية مقارنة مع الدول المتطورة.

ثالثا-عوامل نجاح التجربة الماليزية: إن تجربة ماليزيا تجربة رائدة وقد استفادت كثيرا من العولمة الصناعية؛ وهناك عوامل عديدة ومختلفة ساعدت على نجاحها نذكر منها على سبيل المثال النقاط التالية:

- ربطت الأجر بالإنتاجية، كما زادت مرونة ساعات العمل وإتباع أسلوب التسريح المؤقت بدلا من التخفيض الكلي.
- الاستثمار في مشروعات البنية التحتية والاستقرار السياسي النسبي وتنمية الموارد البشرية .
- من أهم أسباب تطور الاقتصاد الماليزي هو التركيز على سياسات تجارية تحبذ نمو الصادرات، وفي سبيل ذلك قدمت الحوافز اللازمة كما خلقت مناخا استثماريا .
- طبقت مبادئ الاقتصاد الحر واعتمدت على درجة من التدخل الحكومي؛ فالدولة الماليزية تؤدي دور المحفز في تحديد توجهات السياسة الاقتصادية بعيدة المدى دون إهدار دور آليات السوق.
- تبني الحكومة الماليزية إستراتجية زيادة درجة الربط بين المشروعات الاستثمارية التجميعية والصناعات الوطنية.

[1]– Investment regime: Malysia, op. cit.

- استفادتها من التجربة اليابانية في الاستثمار الياباني المباشر؛ كسياسات تعبئة المدخرات المحلية، والاستفادة منها في مجال التدريب الصناعي، واعتمدها كذلك على التصنيع العنقودي.

ولعل أهم الدروس المستفادة من هذه التجربة في ميدان العولمة الصناعية هو السياسة القائمة على التوسع والتحديث التقني، مما يستلزم ضبط سرعة التوسع في معدلات النمو وفقا للقدرة الاستيعابية للاقتصاد القومي، والاستفادة من خبرتها ونجاح تجربتها في جذب الاستثمارات الأجنبية، والاستفادة من برامجها بعيدة الأجل؛ وخير مثال على ذلك الإستراتجية التي وضعتها للفترة *1991-2020* كل ذلك نتج عنه حدوث نمو اقتصادي متواصل مع إمكانية تعديلها وفق الظروف، أضف إلى ذلك التدرج في عمليات الخصخصة في مختلف القطاعات، وتنمية الموارد البشرية بصفة خاصة، يضاف إليه تشجيع التدريب وتقديم حوافز معتبرة، وتعد من أكثر الدول النامية نجاحا في استخدام الحوافز بالانتقال التدريجي من التشجيع العام للاستثمار أجنبي المباشر إلى التركيز المحدد في توجيه الاستثمار للقطاعات عالية التقانة والعناقيد الصناعية، أما في جانب التجارة فقد قامت بإنشاء هيئة *MATRADE* ومهمتها ترويج وتشجيع التجارة الخارجية الماليزية، والقيام بتقديم معلومات للمصدرين والموردين الماليزيين، وتطوير وتشجيع الصادرات الماليزية مع التركيز على المنتجات الصناعية، إضافة لانضمامها إلى التكتلات الإقليمية الكبرى، والجدول الموالي يوضح نتائج عملية تحرير التجارة في ظل العولمة الصناعية:

جدول رقم 38 : تأثير تحرير التجارة خلال الفترة *1990 – 2003* .

التجارة	نوع التأثير
تخفيض الرسوم	++
زيادة الصادرات	+++
زيادة المستوردات	+++
زيادة التجارة الإقليمية	+++
التخصص في بعض الصادرات	++
الصادرات كثيفة اليد العاملة	+
تأثير الصادرات على العمالة	+

(+):مقبول، (++): ايجابي، (+++) : جد ايجابي ، (-): تأثير منخفض

Source: Azidin Wanabbdul Kadir, op .cit.

المبحث الثاني: دراسة تجربة المكسيك

تم اختيار التجربة المكسيكية كذلك لعدة أسباب منها:

- إن اقتصادها كان يعتمد على الريع النفطي.
- بدأت هذه الدولة عملية التنمية في ظروف مماثلة لظروف الجزائر، بشكل عام.
- تشَابه المكسيك الجزائر في أنها تبنت برنامجا شاملا للإصلاح الاقتصادي بمساندة من البنك وصندوق النقد الدوليين .
- حققت معدلات نمو اقتصادي مرتفعة مقارنة بباقي الدول النامية.

أهم البيانات الأساسية للمكسيك:

*-انظمت إلى الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة الجات في سنة *1986*.

*-المنظمات الدولية: تعد المكسيك عضوا في المنظمات الدولية الآتية:

- تجمع الميركوسر *Mircouser* .
- تجمع النافتا *NAFTA* سنة *1994*، وكان الاتفاق الإقليمي الأول من نوعه الذي يشمل بلدانا نامية وأخرى متقدمة.

*-من أهم صناعاتها: الصناعات الغذائية، والتبغ، والكيماويات، والحديد، والنفط والمنسوجات، والسيارات، والسلع المعمرة.

*-القرب الجغرافي من الولايات المتحدة.

*-عدد السكان: *107,537* مليون نسمة في سنة *2006*.

*-من أكثر البلدان التي تعاني من التفاوت الاجتماعي بين شمال مزدهر وبين جنوب يعاني.

*-المساحة: *1958* ألف كلم^2.

المطلب الأول: هيكل اقتصاد المكسيك

يشكل المكسيك القوة الاقتصادية العشرين في العالم، وهذا بحوالي *100* مليون نسمة من السكان و بدخل محلي إجمالي فاق *54* مليار دولار سنة *1998*، بالإضافة إلى أنه يعتبر ثاني مصدر للبترول في العالم (غير عضو في منظمة *OPEC*) بإنتاج قدره *3* ملايين برميل يوميا منها أكثر من *45%* من إجمالي الإنتاج موجه للتصدير، وبالرغم من أهمية قطاع المحروقات تمكنت المكسيك من تخليص التبعية له بشكل كبير؛ بحيث أصبحت تمثل حصة البترول من

الصادرات المكسيكية *12%* سنة *1996* بعدما كانت تبلغ *75%* سنة *1981*،[1] وقدرت في سنة *1997* حصة المحـــروقات من الناتج المحلي الإجمالي بـ *24%* وفي إيرادات الميزانية بـ*37%* .[2]

ولقد تعرضت المكسيك في منتصف *1982* لأزمة مديونية نتيجة انخفاض أسعار البترول وارتفاع أسعار الفائدة العالمية، وللخروج منها تبنت برنامج الإصلاح الاقتصادي والتثبيت الهيكلي للفترة *1983-1988* ونتج عنه انخفاض معدل التضخم من *59.3%* في المتوسط للفترة *1992-1993* إلى *9.8%* سنة *1993* كما انخفضت ديونها الخارجية من *96,862* مليار دولار سنة *1985* إلى *15,959* مليار دولار سنة *1998* [3] .

كما أصابت المكسيك أزمة مالية سنة *1994* نتج عنها انخفاض سعر صرف البيزو مقابل الدولار؛ حيث إنه عندما أرادت المكسيك الانضمام إلى "نادي البلدان الغنية" طلبت منها منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية تحرير الحساب الرأسمالي في مطلع التسعينات، وبعد الانضمام بفترة قصيرة مرت بأزمة نقدية مالية حادة في هذه السنة، ويرجع سبب تفجر الأزمة إلى سحب الأموال المفاجئ من جانب المستثمرين الدوليين، وبالتالي ارتفع التضخم ليصل إلى *25%* سنة *1995*، وللخروج من الأزمة تلقت مساعدات أمريكية، ومنذ سنة *1996* أخذت معدلات التضخم في الانخفاض تدريجيا بحيث وصلت إلى *9.5%* سنة *2000*، وانخفض معدل البطالة من *16,4%* سنة *1995* إلى *11,1%* سنة *2001*، وبذلك تعتبر المكسيك من الدول النامية التي تعاني من مشكلة البطالة، ولهذا نجد العديد من الشعب المكسيكي يجتاز الحدود ويتجه إلى الولايات المتحدة الأمريكية خاصة عن طريق الهجرة غير الشرعية، ويمكن متابعة تطورها من خلال الجدول الموالي:

جدول رقم *39* : تطور معدل البطالة خلال الفترة *1995 – 2006* .

السنوات	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
معدل البطالة	14,4	16,4	16	14,8	12,2	11,3	11,7	11,1	10	10,5	11,6

Source: ECLAC, **Statistical Yearbook for Latin America and the Caribbean**, various issues, UN.Chile.

[1]-La situation économique mexicaine, P13, disponible sur le site : www.senat.fr/rap/r98-309 htm.
[2]- Audré L'ouit, les sous développement: structures et résultat, édition ellipses, paris, 1999, p 64.
[3] - الأمم المتحدة، تقرير التنمية البشرية لسنة 2000، جدول 18، نيويورك وجنيف، 2001، ص 219-222.

وقد حققت المكسيك معدلات نمو اقتصادي مقبولة وخلقت للمستثمرين اطمئنانا حول إمكانية نجاح مشاريعهم وخاصة الاستثمارات الأمريكية منها، ويمكن متابعة تطوره كما يوضحه الشكل الموالي:

الشكل رقم24 : تطور النمو الاقتصادي للمكسيك للفترة *1995 – 2007* .

Source:ECLAC, **Statistical Yearbook for Latin America and the Caribbean**, various issue, UN, Chile.

وبالتالي حققت المكسيك معدلات نمو مرتفعة في عقد التسعينات، وبلغت في المتوسط *3.9%* خلال الفترة *1990–1994*، ثم ارتفعت إلى *5.5%* خلال الفترة *1996–2000* إلا أنها عادت للانخفاض خلال الفترة *2001–2003* وبلغت *1.2 %* في المتوسط، وارتفعت خلال فترة *2004–2007*، حيث بلغت في المتوسط *3,6%*، وبالتالي فالنمو الاقتصادي للمكسيك موجب خلال الفترة ما عدا في سنة *1995*؛ حيث واجهت المكسيك أول أزمة مالية للديون الخارجية في سنة *1994*، وبعد تخفيض قيمة البيزو المكسيكي لم تؤد إلى حدوث هروب رؤوس الأموال نحو الخارج، فقد ساعدت قوة الصادرات المكسيكية على الحد من انخفاض النمو الاقتصادي في سنة *1995*، أما معدلات نمو الناتج المحلي الصناعي في المكسيك فقد انتقلت من *6* مليار دولار إلى *25,6* مليار دولار أي بمقدار *4,3* مرة خلال الفترة، وبصفة عامة يمكن القول أن انضمامها إلى النافتا لم يسرع كثيرا من النمو الاقتصادي فيها، وربما يرجع هذا إلى الصعوبات الهيكلية التي يعاني منها الاقتصاد المكسيكي هذا من جهة، وإلى عدم قدرته على تعظيم الاستفادة من الإمكانات التي يمتلكها من جهة أخرى.

وتعتبر بلدان أمريكا اللاتينية ومنها المكسيك منتجين تاريخيين للمواد الأولية في إطار تقسيم العمل الدولي؛ وبسبب ظاهرة انخفاض أسعار المواد الأولية في السوق مقارنة

بالمنتجات التامة، وشجعت دولة المكسيك رأس المال الأجنبي وانضمت إلى التكتلات ومنها تجمع ميركوسير في الجنوب [1] والنافتا في الشمال، هذان التكتلان أديا دورا محوريا في جلب الاستثمار الأجنبي المباشر سواء من داخل المنطقة أو من خارجها وخاصة بالنسبة للشركات التي تبحث عن الأسواق الكبرى، وهذا يرجع إلى قربها من السوق الأمريكية الواسعة.

وقد دخلت المكسيك في برامج واسعة من الإصلاحات تحت إشراف الهيئات الجمركية الدولية في سنوات *1982–1986*؛ حيث إنه في سنة *1986* تبنت المكسيك بصفة رسمية إستراتيجية تنمية قطاع الصناعات التصديرية، وانضمت في السنة نفسها إلى الاتفاقية العامة *GATT*؛ وكان هدفها من ذلك الرفع من مستوى تنافسية الاقتصاد وجلب الاستثمار الأجنبي المباشر، ومن أجل تحقيق ذلك قامت بعدة تعديلات كان أهمها تعديل سنة *1989* ثم تعديل *1993* الذي نص على فتح مجموعة من القطاعات الاستثمارية التي كانت في السابق لصالح القطاع العام و الخاص الوطني فقط.

ومن أجل زيادة تنافسية مؤسساتها الصناعية بادرت إلى تحسين جودة منتجاتها عن طريق الحصول على المعايير العالمية للجودة، ومنها الحصول على *ISO 14001*، والجدول أسفله يوضح تطور عدد المؤسسات التي تحصلت على شهادة الجودة .

جدول رقم 40 : تطور عدد المؤسسات التي تحصلت على *ISO 14001* خلال الفترة *1996-2006*.

السنوات	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
عدد المؤسسات	2	11	39	63	159	254	369	406	492	422	409

Source: ECLAC, **Statistical Yearbook for Latin America and the Caribbean 2007**, UN, Chile, p350.

من خلال الجدول يتضح أن هناك تزيدا في عدد الشركات الصناعية للحصول على شهادة الجودة من أجل ضمان بقائها خاصة في الأجل القصير في ظل شدة المنافسة، وخاصة من طرف الشركات الأمريكية والكندية نتيجة انضمامها إلى النافتا.

وقد قامت المكسيك بفتح حدودها التجارية وبدأت في تنفيذ سياسات الخصخصة، للاستفادة من العولمة الصناعية وفتحت الباب على مصراعيه أمام المستثمرين من خلال تحرير سياستها الداخلية المتعلقة بالتجارة والاستثمار الأجنبي.

[1] - Juan Soto Godoy, le mythe de la globalisation et les impacts possibles en Amérique latine, édition l'harmattan, paris, 2000,75-77.

أما الموارد المتاحة للاستثمار العام في مجال البحث والتطوير في الأنشطة الابتكارية فهي قليلة إذ لم تتجاوز *0.4%* سنة *2000*، [1] وبالتالي لم تستطع ولوج التكنولوجيا المتقدمة، رغم ذلك ففي السنوات الأخيرة ارتفع فيها مؤشر الإنفاق على البحث العلمي والتطوير التكنولوجي، وأصبح ذا أهمية بالغة ونجد المكسيك من بين البلدان العشرة الأولى غير الصناعية الأكثر إنفاقا عليه مع الصين، كوريا، تايوان، البرازيل، روسيا، الهند، المكسيك، سنغافورة، وتركيا وهونغ كونغ، [2] وقد بلغ عدد الباحثين *294* باحثا لكل مليون نسمة خلال الفترة *1990-2003* وهو عدد قليل مقارنة بالدول المتقدمة[3] .

المطلب الثاني: العولمة الصناعية وعملية تحرير رؤوس الأموال في المكسيك

أولا-مناخ الاستثمار في المكسيك:

إن نقطة التحول في علاقة المكسيك بالاستثمار الأجنبي المباشر تمثلت في انضمامها إلى اتحاد النافتا، وقد شجعها هذا الانضمام على إجراء تعديلات واسعة على تشريعات التجارة والاستثمار.

واتبعت الحكومة المكسيكية حزمة متكاملة من الإجراءات والسياسات التي تشكل في مجموعها عوامل جذب للاستثمار الأجنبي المباشر نذكر منها ما يلي:

- -البنية الأساسية المادية والمعلوماتية: لقد تطورت البنية الأساسية في المكسيك تطورا كبيرا في قطاعاتها المختلفة بصفة عامة، وفي قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات بصفة خاصة.
- -وقد أزالت القيود المفروضة على تحويل الأرباح، وطبقت برنامج الخصخصة طويل المدى؛ حيث انخفض عدد شركات القطاع العام من أكثر من *1000* شركة في سنة *1982* إلى أقل من *200* شركة في سنة *2000*، ويرجع هذا إلى خصخصة الكثير منها، ومنحت المستثمرين إعفاءات ضريبية قد تصل إلى *10* سنوات، وفي حالات كثيرة

---

(1) - تقرير التجارة والتنمية 2007، مرجع سابق، ص 74.

(2) - محمد عبد الشفيع عيسى، المواقع الرافعة للقوى في النظام الاقتصادي العالمي، مجلة السياسات الدولية، العدد 173 يوليو 2008، ص58.

(3) - UNDP ,Human Development Report 2005, New York, 2005, p 265.

تسمح بالملكية *100%*، وفتحت قطاعاتها التي كانت مغلقة سابقا في وجه الاستثمار الأجنبي مثل الاتصالات والمواصلات [1].

- -واتبعت المكسيك سياسة الائتمان الضريبي فسمحت للشركات والمنشآت بائتمان ضريبي بالنسبة للمبالغ التي أنفقتها كتكاليف أبحاث وتطوير، كما سمح التشريع المكسيكي بترحيل هذا الائتمان في حالة تحقيق خسائر خلال العشر سنوات التالية للخسارة.
- -وتتولى هيئة الاستثمار بتوفير المعلومات عن العمال للمستثمرين الأجانب، وتقدم الإرشادات عن نوعية المشروعات والتسهيلات مع البنوك، كما قامت الحكومة المكسيكية بإصدار قانون السرية وحماية الملكية الفكرية.
- -وقدمت العديد من الحوافز التمويلية منها تقديم تسهيلات الحصول على القروض من البنوك الوطنية، وتخفيض معدلات الفائدة، وتقديم مساعدات مالية لإجراء البحوث والدراسات اللازمة لإقامة المشاريع.
- -أما الحوافز غير المباشرة فتتمثل في تزويد المستثمرين بالأراضي والبنية الأساسية بأسعار أقل.

وتتميز المكسيك بانخفاض تكلفة اليد العاملة فيها، رغم ذلك فإنها في الآونة الأخيرة بدأت تخسر موقعها لصالح العمالة الصينية الأرخص.

ثانيا-مكانة المكسيك في المؤشرات الدولية لمناخ الاستثمار: يعد مناخ الاستثمار في المكسيك مقبولا وذلك ما تعكسه بعض المؤشرات؛ ففي مؤشر النمو للتنافسية احتلت المرتبة *45* سنة *2002* وبالتالي فترتيبها جد مقبول، وهذا يعكس قدرة شركات الدولة ومؤسساتها على الاستجابة السريعة للتغيرات في أحوال السوق المحلي والعالمي، وبلغت الإجراءات المطلوبة لتأسيس الكيان القانوني للأعمال في المكسيك *8* إجراءات وعدد الأيام التي يستغرقها إنجازها *58* يوما، وبلغ عدد الإجراءات المقدرة لنفاذ العقود *37* إجراء والمدة الزمنية لتنفيذ العقود *42* يوما، أما تسجيل الملكية فقد بلغ *5* إجراءات وعدد الأيام اللازمة لتسجيل الملكية *74* يوما، وبالتالي يتبين أن بيئة أداء الأعمال جذابة للاستثمار الأجنبي المباشر في المكسيك [1].

رغم ذلك أثرت ظاهرة الفساد *Corruption* (مستوى مرتفع نسبيا) على مناخ الاستثمار؛ حيث بلغت المرتبة *70* في سنة *2007* في مؤشر الفساد، وهذا له تأثير سلبي على الاستثمارات

[1]-رضا عبد السلام، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في عصر العولمة، دار الإسلام، مصر،2002، ص 138.

الأجنبية المباشرة الوافدة؛ حيث بإمكانه أن يعوق إلى حد كبير قدرة البلد على اجتذاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة في ظل العولمة الصناعية.

أما ترتيبها في مؤشر الحرية الاقتصادية فإنها توجد ضمن الدول ذات الحرية الاقتصادية الضعيفة خاصة في سنة *1991* وسنة *2000*، ولكنها بعد هذه السنة تحسنت مرتبتها وأصبحت توجد ضمن الدول ذات الحرية الاقتصادية شبه الكاملة، وهذا يسهم في إعطاء صورة عامة حول مناخ الاستثمار الذي هو في تحسن، ولم تصل بعد إلى مرتبة الاقتصاد ذي الحرية الكاملة، والجدول الموالي يؤكد ذلك.

جدول رقم 41 : تطور مؤشر الحرية الاقتصادية

السنوات	1991	2000	2003	2005	2006
عدد النقاط المحصل عليها	3.35	3.09	2.81	2.84	2.83

Source: UNDP, **Human Development Report 2005**, New York, 2005, p263.

ثالثا-تطور أشكال العولمة الصناعية في المكسيك:

تأتي المكسيك في مقدمة دول أمريكا اللاتينية التي استفادت من العولمة الصناعية؛ حيث نجحت بمعية الأرجنتين في جذب ما يتراوح بين *60-70 %* من جملة الاستثمارات المتجهة إلى إقليم أمريكا اللاتينية والكاريبي خلال فترة التسعينات[1]، ويمكن متابعة تطور الاستثمارات مثلما يوضحه الجدول الموالي:

جدول 42 : تطور الاستثمار الأجنبي المباشر خلال الفترة *1992 – 2006*. الوحدة : مليون دولار .

البيان	92-97	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
مبلغ	6919	12332	13206	16586	26776	14745	10783	16602	19736	19037
النسبة إلى الدول النامية	% 5.8	% 6.3	% 5.7	% 6.6	%12.2	% 9.4	% 6.3	% 7.1	%6,61	%4,67

Source: 92 -2003 : UNCTAD, **World Investment Report 2004**, annex table b1 table b5, and table b6, Geneva and new York, p367,392,405.
2004: UNCTAD, **World Investment Report 2005**, Geneva, New York, p305.
2005-2006: UNCTAD, **World Investment Report 2008**, Geneva, New York, p254.

[1]-UNCTAD, World Investment Report2004, Geneva and New York, 2004, p 413.

مما يلاحظ أن الاستثمار الأجنبي المباشر في المكسيك يسلك اتجاها تصاعديا إذ ارتفعت قيمته من *8.1* مليار دولار كمتوسط للفترة *1990-1995* إلى *26,7* مليار دولار في سنة *2001*، أي بزيادة قدرها *229%* بسبب انضمامها لاتفاق النافتا، وكانت غالبية الاستثمارات في قطاع التصنيع، وهي بذلك تحتل المرتبة الأولى من حيث نصيبها من إجمالي التدفقات الواردة إلى مجموعة دول أمريكا اللاتينية، وبلغ نصيبها في عام *2001* نحو *29%* وفي سنة *2003* بلغ نحو *21,7%* [1]، وخلال الفترة *2002-2004* انخفضت وبلغت في المتوسط *14* مليار دولار، وكنسبة من إجمالي التدفقات إلى الدول النامية فقد انخفضت إلى *7.6%* خلال الفترة نفسها بسبب تباطؤ اقتصاد الولايات المتحدة الأمريكية خلال بداية الألفية الثانية.

وإن الزيادة الملاحظة في تدفقات هذا الاستثمار باتجاه المكسيك خلال عقد التسعينات يرجع جزء منه إلى ارتفاع مبيعات الاندماج والاستحواذ (الشكل الثاني من أشكال العولمة الصناعية) من *961* مليون دولار سنة *1992* إلى *17017* مليون دولار سنة *2001*، في حين وصلت مبيعات الاندماج والاستحواذ خلال الفترة *1988-2003* حوالي *50731* مليون دولار، وهو مبلغ كبير مقارنة بالدول النامية مثلما يوضحه الجدول الموالي:

جدول رقم *43* : الاستثمار الأجنبي متعدي الحدود والخاص بعمليات الاندماج والامتلاك . (بمليون دولار)

السنوات	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
المكسيك	2326	10	961	1864	1913	719	1428	7927	3001	859

السنوات	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
المكسيك	3965	17017	7137	1155	6403	4066	2024

Source: UNCTAD, **World Investment Report 2004**, Geneva and New York, p412-414.

وبالتالي يلاحظ أن المكسيك استفادت كثيرا من الاستثمار الأجنبي المباشر الخاص بعمليات الاندماج والامتلاك؛ حيث أدت برامج الخصخصة وتحويل الديون دورا كبيرا في جذبه إلى المكسيك، إذ ارتفعت الخصخصة من إجمالي الاستثمار الأجنبي المباشر من *4.36%* سنة *1990* إلى *16.5%* سنة *1991*، ثم انخفضت إلى *1.8%* سنة *1992*، علما أنه خلال الفترة *1997-2002* بلغت حصتها منه *42,6%* من إجمالي الدول النامية، كما بلغت نسبة الاستثمار

[1]- اعتمادعلى بيانات: UNCTAD, World Investment Report 2002, op.cit, p 304.
UNCTAD, World Investment Report 2004, op.cit, p 369.

الأجنبي المباشر من تحويل الديون إلى إجمالي هذا الاستثمار *30%* سنة *1988* وانخفضت إلى *12.2%* سنة *1989*.

أما استفادتها من المشاريع المملوكة بالكامل الواردة من العالم (الشكل الأول من أشكال العولمة الصناعية) قد بلغت حوالي *26 %* من العدد الإجمالي الموجه نحو أمريكا اللاتينية، وهي نسبة معتبرة تؤكد على جاذبية مناخ الاستثمار وخاصة في ظل انضمامها إلى تكتل النافتا.

جدول رقم44 : تطور عدد المشاريع الاستثمارية الأجنبية المباشرة المملوكة بالكامل خلال الفترة2002 – 2006 .

البيان	عدد المشاريع المملوكة بالكامل الصادرة إلى العالم					عدد المشاريع المملوكة بالكامل الواردة من العالم				
	2002	2003	2004	2005	2006	2002	2003	2004	2005	2006
المكسيك	10	29	29	10	19	132	170	158	137	170
أمريكا اللاتينية	72	124	146	74	103	528	748	750	527	526
النسبة	14%	23%	20%	14%	18%	25%	23%	21%	26%	32%

Source: UNCTAD, **World Investment Report 2007**, p207-209, available in the site: http://www.unctad.org.

يتبين من خلال الجدول ما يلي:

-إن المكسيك تستحوذ على ربع عدد المشاريع المملوكة بالكامل الواردة إلى أمريكا اللاتينية وخلال سنة *2006* أصبحت تستحوذ على الثلث منها.

- أن المكسيك تستحوذ على نسبة متوسطة *17*% من عدد المشاريع المملوكة بالكامل الصادرة إلى العالم مقارنة بدول أمريكا اللاتينية خلال الفترة، وهذا يدل على أن المكسيك أصبحت من الدول النامية المصدرة لهذا النوع من الاستثمارات بسبب توفرها على المنظمين القادرين على ولوج الأسواق الأجنبية.

ومن أجل تعظيم استفادتها من العولمة الصناعية امتازت المكسيك باستثمارات مناطق إعادة التصدير والتي تسمى بـــ *Maquiladora* والتي استفادت منها كثيرا خاصة في مجال الشراكة مع الولايات المتحدة الأمريكية، ويمكن متابعة تطور قيمة الاستثمارات فيها وفق الجدول التالي:

جدول رقم 45 : توزيع استثمارات Maquiladora خلال الفترة *2002 – 2006* . الوحدة : مليون دولار .

البيان	2002	2003	2004	2005	2006
استثمارات Maquiladora	2044	1961	2475	2821	2274

Source: **Mexico in U.S. Department of State**, available in the site: http//:www.state.gov /e /eeb/ifd/2007.

وبما أن المكسيك بجوار الولايات المتحدة الأمريكية (الشريك التقليدي)، وهي عضو في منظمة النافتا، هذا الأمر جعلها تستولي على الحصة الأكبر من الاستثمارات الأجنبية والشكل الموالي يوضح ذلك.

الشكل رقم *25* : التوزيع الجغرافي للاستثمار الأجنبي المباشر الداخل خلال الفترة *2002-2006* ، الوحدة : مليون دولار

Source: **Mexico in U.S. Department of State**, op.cit

اعتمادا على بيانات الشكل تعتبر الولايات المتحدة الأمريكية أهم الدول المصدرة للاستثمار الأجنبي المباشر في المكسيك، وهذا ما لخصته قولة التعجب المشهورة لرئيس مكسيكي"مسكينة المكسيك بعيدة عن الله قريبة من الولايات المتحدة"، و تأتي في المرتبة الثانية دولة اسبانيا وفي المرتبة الثالثة هولندا وفي باقي المراتب دول أخرى مثل بريطانيا وألمانيا واليابان ، وقد تركزت غالبية الاستثمارات الأجنبية المباشرة في قطاع التصنيع.

المطلب الثالث: تأثير العولمة الصناعية على المكسيك

أولا-تأثير العولمة الصناعية على التجارة الخارجية للمكسيك:

لقد قامت المكسيك بتحرير تجارتها وخفضت رسومها الجمركية؛ وبالتالي قدمت تنازلات تعريفية أكثر في ظل انضمامها إلى تكتل النافتا مقارنة بالولايات المتحدة الأمريكية وكندا، أضف إلى ذلك انضمامها في وقت مبكر إلى *GATT* منذ سنة *1986*، وبالتالي زادت من درجة الانكشاف الاقتصادي من أجل الاستفادة من السبل التي توفرها العولمة الصناعية، والجدول الموالي يبين ذلك:

جدول رقم *46* : تطور درجة الانكشاف الاقتصادي للمكسيك خلال الفترة *1995 – 2006* .

السنوات	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
درجة الانفتاح الاقتصادي	58,2	63,9	57,3	55,5	57,3	61,2	61,6	65,1

Source: ECLAC, **Statistical Yearbook for Latin America and the Caribbean 2007**, UN, p143.

إن الاقتصاد المكسيكي اقتصاد عالي الانكشاف على الخارج بمعنى آخر أنه اقتصاد شديد التبعية للأسواق الخارجية وخاصة الأمريكية منها، وإن الاقتصاد المحلي مفتوح ومندمج بشكل كبير بالاقتصاد الدولي.

1-الصادرات السلعية: تمثل المكسيك مصدراً رئيساً للسلع المصنعة كالمنسوجات والملابس وقطع غيار السيارات والسيارات، والسلع الكهربائية والإلكترونية، وإن قطاع المنسوجات والملابس قائم على الاستخدام الكثيف لليد العاملة، وقد انتقلت المكسيك من عجلة التجميع إلى إنتاج السلع المتكاملة، ولقد أسهمت صادرات قطاع الاستيراد، بفضل مناطق إعادة التصدير *Maquiladora* التي زادت بمعدل بلغ في متوسطه *12.6%* بين سنة *1994* وسنة *2006*، إسهاماً كبيراً في نمو الصادرات المصنعة[1].

وقد حقق اقتصاد المكسيك مكاسب جراء صعود أسعار الوقود والغذاء والمعادن؛ واستطاعت بفضلها التوسع في عملية الإنتاج رغم أن معظم البلدان المصدرة للنفط لم تتمكن من فعل ذلك، وأسهمت زيادة الصادرات في المكسيك بفضل تعاملها مع سوق الولايات المتحدة [2].

---

[1] - الأمم المتحدة، تقرير التجارة والتنمية 2007، نيويورك، 2008، ص74.

[2] - أنوب سينغ و تشارلز كولينز، أمركا اللاتينية نهضة جديدة، مجلة التمويل و التنمية، ديسمبر2005، واشنطن، ص10.

وقد تطورت الصادرات السلعية المكسيكية وزادت بنسبة *118 %* في سنة *2004* مقارنة بسنة *1993*، والشكل الموالي يوضح تطور الصادرات السلعية عبر الزمن.

الشكل رقم *26* : تطور مبلغ الصادرات السلعية للمكسيك خلال الفترة *1993 – 2004* . (مليار دولار)

Source:1993-1998: **la situation économique mexicaine**, p 2-3, disponible sur le site : http://www.senat.fr/rap/r98-309 htm.
1999-2004: UNCTAD, **International Trade Statistics Year book 2004**, UN, New York, 2005.

يتضح من خلال الشكل أن الصادرات المكسيكية عرفت معدل نمو كبير بسبب تزايد الطلب الأمريكي على السلع، وارتفعت بنسبة *39%* خلال سنة *2004* مقارنة بسنة *1999*، وقد ارتفعت تجارتها مع كل من الولايات المتحدة وكندا بشكل كبير منذ أن دخلت اتفاقية أمريكا الشمالية الحرة *NAFTA* حيز التنفيذ سنة *1994*، وقد سجلت الصادرات المكسيكية طفرة حيث نمت الصادرات بمعدل بلغ في متوسطه *11,3%* خلال الفترة *1994–2006*، ومن أهم صادراتها السلع المصنعة كالمنسوجات والملابس والسيارات وقطع الغيار والسلع الكهربائية والالكترونية والنفط ومشتقات النفط والفضة والبن والقطن، وأهم الدول المستوردة الولايات المتحدة بنسبة *88,6%* وكندا بنسبة *2%* خلال سنة *2000*، وبالتالي تتجه جل صادراتها إلى الولايات المتحدة الأمريكية بصفة خاصة، هذه السوق الواسعة بنسبة متوسطة تفوق *88%* خلال الفترة، وللتفصيل أكثر فإن الجدول الموالي يوضح ذلك:

جدول رقم 47 : التوزيع الجغرافي النسبي لصادرات المكسيك خلال الفترة *1995 – 2005* .

البيان	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
أمريكا الشمالية	86	85,8	86,6	88,4	90,2	90,9	90,7	91	90,8	90,3	85,7
أوربا	5	3,9	3,7	3,5	4,3	3,7	3,7	3,6	3,9	4	4,1
دول آسيا المتقدمة	1,3	1,4	1	0,6	0,7	0,6	0,5	0,4	0,4	0,4	0,7
جنوب شرق آسيا	0,3	0,6	0,6	0,6	0,5	0,2	0,3	0,3	0,2	0,2	0,6
شرق آسيا	0,9	0,9	0,6	0,5	0,4	0,5	0,6	0,7	0,6	0,5	0,8
غرب آسيا	0,1	0,3	0,4	0,3	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
إفريقيا	0	0,2	0,2	0	0	0	0	0	0,1	0,1	0,1
أمريكا اللاتينية والكريبي	6,2	6,6	6,5	5,3	3,6	3,7	4	3,8	3,7	4,1	4,5
المجموع	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Source: 1995-2003: UNCTAD, **International Trade Statistics Year book 2004**, UN, New York, 2006, p733.
2004-2005: UNCTAD, **International Trade Statistics Year book 2006**, UN, New York, 2007.

من خلال الجدول يتبين أن أمريكا الشمالية تأتي في المرتبة الأولى بالنسبة لصادراتها مما جعلها البلد النامي الذي يتميز بأعلى تركيز للصادرات إلى وجهة واحدة، وقد نتج عنه ربط اقتصادها واعتماده بشكل كبير على أداء اقتصاد الولايات المتحدة، وتأتي في المرتبة الثانية باقي دول أمريكا اللاتينية ، وفي المرتبة الثالثة دول أوربا، وتكاد تنعدم مع إفريقيا.

2–المستوردات السلعية: إن المستوردات السلعية من آلات ومعدات تشكل وسيلة رئيسة لنقل التكنولوجيا إلى البلدان النامية ومنها المكسيك في ظل العولمة الصناعية، وللاستدلال على واقع وأهمية المستوردات في الاقتصاد المكسيكي خلال الفترة يمكن متابعة تطورها من خلال بيانات الجدول أدناه.

جدول رقم 48 : تطور المستوردات السلعية للمكسيك خلال الفترة *1990 – 2004* . (مليون دولار)

السنوات	1990	1995	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
المستوردات	43548	75858	148648	182702	176185	176607	178503	206623	231821	268169
النمو	-	%74	%96	%23	%4-	%0	%1	%16	%12	%16

Source: 1990-1999: UNCTAD, **Hand book of Statistics2004**, UN, New York, p5.
2000-2004: UNCTAD, **Hand book of Statistics2006-2007**, UN, New York, p6.
2005-2007: UNCTAD, Hand **book of Statistics 2008**, UN, New York, p5.

لقد زادت قيمة المستوردات السلعية للمكسيك بنسبة *74%* في سنة *1995* مقارنة بسنة *1990*؛ وهذا يرجع إلى تخفيض قيمة البيزو المكسيكي مقابل الدولار بسبب الأزمة المالية لسنة *1994*، واستمرت في الارتفاع ولكنها في سنة *2001* انخفضت بنسبة *4%* مقارنة بسنة *2000*،

ويرجع هذا إلى الانكماش الاقتصادي الذي أصاب العالم في تلك الفترة وخاصة اقتصاد الولايات المتحدة، وبصفة عامة سلكت مستورداتها اتجاها متزيدا؛ ويرجع ذلك أساسا إلى الاعتماد الهيكلي المتزايد للاقتصاد على مستوردات مناطق *Moreno-Brid* و *Rivas Valdivia* و*Santamaria* الأمر الذي يعزى جزئيا إلى ارتفاع محتوى المستوردات في الصادرات المكسيكية وخاصة في قطاع الاستيراد بغرض إعادة التصدير.

إن الجزء الأعظم من المستوردات السلعية للمكسيك يأتي من الولايات المتحدة الأمريكية، وبالتالي فاقتصادها مرتبط بما توفره الولايات المتحدة من سلع، وكل تغير في أسواق هذه الدولة ينعكس على قيمة المستوردات المكسيكية، والشكل الموالي يوضح ذلك.

الشكل رقم 27 : التوزيع الجغرافي النسبي لمستوردات المكسيك خلال الفترة *1995 – 2005* .

Source: 1995-2003: UNCTAD, **International Trade Statistics Year book 2004**, UN, New York, 2005, p732.
2004 : UNCTAD, **Hand book of Statistics 2005**, UN, new York, 2005, p 60.
2005: UNCTAD, **Hand book of Statistics 2006**, UN, New York, 2007, p57.

3-الصادرات الصناعية: إن الصادرات الصناعية المكسيكية تتزايد من سنة إلى أخرى، وقد بلغت نسبتها *43,3%* من مجموع الصادرات السلعية سنة *1990* لترتفع إلى *78%* من مجموع الصادرات سنة *1996*، ولتصل إلى القيمة العظمى *85,4%* من مجموع الصادرات سنة *1998*، مثلما توضحه نسب الجدول التالي:

جدول رقم 49 : التطور النسبي لصادرات الصناعة التحويلية من إجمالي الصادرات خلال الفترة *1990 – 2006* .

السنوات	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
% صادرات الصناعة التحويلية	%43,3	%50,8	%71,1	%74,6	%77,3	%77,5	%78,1	%80,7	%85,4

السنوات	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
% صادرات الصناعة التحويلية	%85,1	%83,1	%85,1	%84,3	%81,4	%79,8	%77	%75,6

Source: 1990-1998: ECLAC, **Statistical Yearbook for Latin America and the Caribbean 1999**, UN, p99.
1999-2000: ECLAC, **Statistical Yearbook for Latin America and the Caribbean 2000**, UN, p101.
2001-2006: ECLAC, **Statistical Yearbook for Latin America and the Caribbean 2007**, UN, p187.

وتستحوذ الصناعات المعدنية على نسبة كبيرة من الصادرات الصناعية، فقد شكلت حوالي *62 %* من مجموع الصادرات الصناعية خلال متوسط الفترة *1993–1999*، نتيجة تحسن القدرة التنافسية التصديرية للمكسيك على مدى الفترة؛ حيث شهدت استضافة تجمعات مشاريع الإنتاج التي تملكها أطراف أجنبية بصورة رئيسة وخاصة في قطاع المنسوجات والملابس القائم على الاستخدام الكثيف لليد العاملة، ويمكن متابعة توزيع الصادرات الصناعية على أهم الصناعات على النحو الآتي:

جدول رقم *50* : التوزيع القطاعي النسبي للصادرات الصناعية لسنوات *1993* و*1996* و*1999* .

البيان	1993	1996	1999
الصناعة النسيجية	% 4,8	% 6,4	% 8,1
الصناعة الميكانيكية	% 57,1	% 60,2	% 67,2
الصناعة الكيمائية	% 8	% 6,5	% 5,8
باقي الصناعات	% 30,1	% 26,9	% 18,9
المجموع	% 100	% 100	% 100

Source: UNCTAD, **International Trade Statistics Yearbook 1999**, UN, New York, 2000, p640.

يتبين من الجدول أن الصادرات الصناعية تتركز في الصناعة الميكانيكية التي تسهم بنسبة *67,2%* خلال سنة *1999*، وخاصة صناعة السيارات والحافلات ومحركات السيارات

والشاحنات وسيارات الإسعاف، ثم الصناعة النسيجية التي ما لبثت قيمتها النسبية ترتفع من فترة لأخرى، عكس ذلك نجد الصناعة الكيمائية تنخفض قيمتها النسبية من فترة لأخرى.

وتعد المكسيك من ضمن الدول الأساسية المصدرة لسلع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، وقد بلغت حصتها السوقية *2.3%* من إجمالي العالم، كما توضحه بيانات الجدول الموالي:

جدول رقم *51* : تطور صادرات السلع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات الوحدة: مليون دولار.

السنوات	*1996*	*2000*	*2003*	*2005*	% الحصة السوقية من العالم
صادرات ICT	*16422*	*38262*	*36062*	*43870*	%3,2

ICT: Information and Communication Technology.

Source :1996-2003: United Nation, **United Nations Conference en Trade and Development ,Information Economy Report 2005 E-commerce and Development**, UN, new York and Geneva, 2005, p26.

:2005:United Nation , **United Nations Conference en Trade and Development , Information Economy Report 2007 E-commerce and Development**, UN, new York and Genava,2007,p136.

يتبين أن صادراتها من هذه السلع تتزايد من سنة لأخرى فقد ارتفعت في سنة 2000 بنسبة 133 *%* مقارنة بسنة 1996، وارتفعت في سنة 2005 بنسبة 15% مقارنة بسنة 2000 ، وهذا يدل على توجه الدولة المكسيكية نحو الصناعات المتطورة في ظل الإنفتاح التجاري.

وقد أسهمت صادرات قطاع الاستيراد، بغرض إعادة التصدير التي زادت بمعدل بلغ متوسطه *12,6%* بين سنتي 1994 و2006 [1]، إسهاما كبيرا في نمو الصادرات المصنعة، ويمكن متابعة تطور نمو الصادرات الصناعية لهذا القطاع الفعال كالتالي:

جدول رقم 52 : نمو الصادرات الصناعية لـ*Maquiladora*

السنوات	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
النمو	%28.2	%22.9	%23.7	%18	%20.8	%19.5	%23.2	%5.4-	%2.6	%2.2

Source: Martin Groudes, Helmust Reisen, **Exchange Rate Regimes and Macroeconomic Performance in Argentine Brazil and Mexico**, CEPAL review, n^{0}86 , august 2005, p15.

[1]- الأمم المتحدة، تقرير التجارة والتنمية 2007، جنيف،2007 ، ص78.

نلاحظ أن صادرات هذا القطاع تتزايد بصورة كبيرة سنويا وهذا بفعل زيادة الطلب الأمريكي على المنتجات التي توفرها، وقد انخفضت الزيادة المستمرة بداية من *2001* بسبب الأزمة التي يمر بها الاقتصاد الأمريكي، بيد أن صناعات هذا القطاع تنحصر في الصناعات كثيفة اليد العاملة والمعتمدة على أنشطة التجميع دون الكثير من القيمة المضافة محليا، وبالتالي مدخلات مناطق التصدير الصناعي المستخدمة فيها كانت متواضعة ولم تتعد *1%* إلى *2%* من إجمالي المدخلات، وبناء عليه يمكن القول أن الولايات المتحدة استفادت أكثر من هذه المناطق، وتواجه استدامة نمو الصادرات الصناعية، في ظل العولمة الصناعية، يعتمد بصفة أساسية على عنصر العمالة الرخيصة تحديات تتمثل في المنافسة المتزايدة من قبل الصين التي انضمت إلى المنظمة العالمية للتجارة سنة *2001*.

وكذلك تقوم المكسيك بتصدير البترول، ويحتل الاحتياطي المكسيكي منه المرتبة *5* عالميا، كما تقوم الشركة الوطنية للبترول *Pemex* بدور مورد رئيس للطاقة للولايات المتحدة الأمريكية[1]، وينص الدستور المكسيكي على احتكار الدولة لصناعة النفط، وتقوم شركة *Pemex* التابعة للدولة بأداء كل المهام من الاستكشاف إلى غاية التوزيع، وقد ارتفع إنتاج النفط بمتوسط معدل سنوي *3%* بين سنتي *1999*و *2004*؛ حيث بلغ *3,4* مليون برميل يوميا في سنة *2004*.[2]

ولمعرفة العلاقة بين العولمة الصناعية المتمثلة في الاستثمار الأجنبي المباشر والصادرات الصناعية للمكسيك استخدمنا البرنامج الإحصائي SPSS معتمدين على المعطيات المتوفرة فحصلنا على معدلة الانحدار بين الاستثمار الأجنبي المباشر و الصادرات الصناعية على النحو الآتي:

$$expi = \beta_0 + \beta_1\, inv$$

$$expi = 11247{,}578 + 7{,}098\, inv$$

$$(16552.611) \quad (1.127)$$

حيث إن الأرقام داخل الأقواس تمثل الخطأ المعياري للمعلمة المقابلة .

معناه أن زيادة الاستثمار الأجنبي المباشر بـــ 1 وحدة نقدية يؤدي إلى زيادة الصادرات الصناعية بنسبة *7.098* وحدة نقدية .

[1] - زهدي الشامي وآخرون، دراما أمريكا اللاتينية: دروس التنمية والتحدي الديمغرافي، مركز المحروسة ، القاهرة، 2006، ص 169.

[2] - الأمم المتحدة، تقرير التجارة والتنمية 2005، جنيف، 2005، ص 120.

بما أن معامل الارتباط موجب يستعمل اختبار Tلاختبار الفرضية التالية لمعلمة الميل β_1:

فرضية العدم : $H_0 : \beta_1=0$

الفرضية البديلة : $H_1: \beta_1\neq0$

كما يستعمل اختبار T لاختبار الفرضية التالية لمعلمة الحد الثابت β_0:

فرضية العدم $H_0 : \beta_0=0$

الفرضية البديلة: $H_1 : \beta_0\neq0$

نستخدم قيمة *P-value* المرافقة لإحصائية T للمعلمة في الاختبار كما يلي:

إذا كانت *P-value < 0.01* نرفض فرضية العدم بمستوى دلالة 1% وعكس هذا نقبل فرضية العدم.

وبما أن *P-value* لمعلمة الميل تساوي *0.0001* وهي أقل من *0.01* وأن *P-value* لمعلمة الحد الثابت تساوي *0.005* وهي أقل من *0.01* فإننا نقبل بفرضية العدم ونرفض الفرضية البديلة، أي أن كلا المعلمتين تختلفان جوهريا عن الصفر .

جدول رقم53 : يبين معامل الارتباط بين الصادرات الصناعية والاستثمار الأجنبي المباشر للمكسيك

Correlations

		expim	invm
expim	Pearson Correlation	1	.868**
	Sig. (2-tailed)		.000
	N	15	15
invm	Pearson Correlation	.868**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	
	N	15	15

**. Correlation is significant at the 0.01 level

المصدر: اعتماد على البرنامج الإحصائي *SPSS*.

وقد حسب معامل الارتباط لبيرسون وقدر بـــ: R= 0.868، وبالتالي فهناك علاقة ارتباط قوية بين المتغيرين، كما قد معامل التحديد R^2 ب: R^2=0.753، وبالتالي فإن 75% من التباينات (الانحرافات الكلية في قيمة المتغير EXPI) تفسرها العلاقة الخطية أي نموذج الانحدار، وأن 25% ترجع إلى عوامل أخرى لم يتضمنها النموذج.

وبناء عليه يمكن القول أن المكسيك استفادت كثيرا من الاستثمار الأجنبي المباشر الوافد في ظل العولمة الصناعية من أجل زيادة الصادرات الصناعية، فهناك علاقة طردية بينهما، وإن تأثير العولمة الصناعية على اقتصادها هو تأثير إيجابي؛ لأن جل صادراتها من المنتجات الصناعية المتنوعة.

4-المستوردات الصناعية: إن المستوردات الصناعية للمكسيك تسلك اتجاها متزايدا في قيمتها بفضل تطور القطاع الصناعي، وتزايد عدد المؤسسات الصناعية الجديدة التي تقام في كل سنة، ولمعرفتها أكثر يمكن متابعة توزيعها النسبي من إجمالي المستوردات كما يوضحه الجدول الآتي:

جدول رقم *54* : تطور نسبة المستوردات السلعية الصناعية خلال الفترة *1995 – 2005* .

السنوات	1995	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
نسبة المستوردات	%80,1	%84,6	%86,3	%85,9	%87,8	%87	%85,8	%84	%83,5

Source: UNCTAD, **Hand book of Statistics**, various issues, UN, New York.

ومن أهم مستورداتها الصناعية الأجهزة الإلكترونية، وقطع غيار السيارات، وآلات تشكيل المعادن، ومنتجات مصانع الفولاذ، وبالتالي تتزايد السلع الوسيطة في المستوردات الصناعية ويرتبط الجزء الكبير منه بالأهمية المتزايدة لقطاع الاستيراد بغرض إعادة التصدير، وكذلك بفضل برنامج *PITEX* وهو برنامج تجميع يتسم بنفس سمات قطاع *Maquiladora*، وأهم الدول التي تستورد منها السلع الصناعية هي الولايات المتحدة الأمريكية بنسبة *73,6%*، واليابان بنسبة *3,7%*، وألمانيا *3,3%*، وكندا *2,3%*، وكوريا الجنوبية 2 *%* في سنة *2000* [1].

وكنتيجة اعتماد على ما سبق فإن اتفاقية *NAFTA* للمكسيك مع الولايات المتحدة لم تسمح لها إلاّ بمجال ضيق لاستخدام السياسة الصناعية كأداة للتنمية، ومنذ أواسط التسعينات اعتمدت المكسيك على التخطيط المتوسط الأجل لتنمية قطاعها الصناعي، ولكن الأداة الرئيسة للسياسة الصناعية تمثلت في الإعفاءات الضريبية للسلع المستوردة المراد إعادة تصديرها.

[1]–Mexico, available in the site: http://www. muquatel .com /mokatel/data/benoth/dwal-mod n18/maksek/mokatel1_40-2 htm.

ثالثا-آثار أخرى للعولمة الصناعية:

هناك عدة آثار أخرى إيجابية للعولمة الصناعية على اقتصاد المكسيك نذكر من بينها الآتي:

-إذا نظرنا لتأثيرها على العمالة الصناعية يمكن القول أن زيادة عدد مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشرة الجديدة أدت إلى زيادة العمالة الصناعية؛ فقد بلغت نسبتها *26,6*% من مجموع العمالة سنة *1990*، وارتفعت إلى *31,6*% من مجموع العمالة سنة *2000*، ثم إلى *32,7*% في سنة *2006*، وخاصة في مناطق إعادة التجميع الصناعي، ويمكن متابعة تطور العمالة الصناعية مثلما يبينه الجدول الموالي:

جدول رقم 55 : تطور نسبة العمالة الصناعية من العمالة الكلية خلال الفترة *1990 – 2006*

البيان	1990	1995	2000	2005	2006
%العمالة الصناعية	%26,6	%28,4	%31,6	%30,7	% 32,7

Source: ECLAC, **Statistical Yearbook for Latin America and the Caribbean 2007**, UN, p43.

وقد استفادت المكسيك كثيرا من عملية تحرير التجارة، فحسب دراسة *Christopb Ernst* حول تغيرات العمالة خلال الفترة *1990-2003* التي قام بها على المكسيك والأرجنتين والبرازيل، استنتج أن عملية تحرير التجارة قد أثرت بصفة إيجابية على ارتفاع الصادرات والمستوردات وعلى زيادة التجارة الإقليمية، وبدرجة مقبولة على العمالة، كما يوضحه الجدول التالي:

جدول رقم 56 : تأثير تحرير التجارة خلال الفترة *1990 – 2003* .

التجارة	نوع التأثير
تخفيض الرسوم	++
زيادة الصادرات	+++
زيادة المستوردات	+++
زيادة التجارة الإقليمية	+++
التخصص في بعض الصادرات	-
الصادرات كثيفة اليد العاملة	+
تأثير الصادرات على العمالة	+

(+):مقبول، (++): ايجابي، (+++) : جد ايجابي ، (-): تاثير منخفض

Source: Christopb Ernst, **Employment Challenges and Policy Responses: in Argentina and Brazil and Mexico**, CEPEL Review, April 2007,n^{0}91, UN, p101.

رابعا-عوامل نجاح التجربة المكسيكية:

وهناك عوامل عديدة ومختلفة ساعدت على نجاحها نذكر منها على سبيل المثال لا الحصر الآتي:

- إمكانية الشراكة بين القطاع العام والخاص.

- الاستفادة من عملية الانضمام إلى تكتل النافتا.

- أسهمت عملية برنامج الخصخصة طويل المدى في جلب الاستثمار الأجنبي المباشر.

-تزايدت العمالة في القطاع الصناعي بسبب زيادة الاستثمار الأجنبي.

-أما في جانب تحرير التجارة فقد تمت الاستفادة المحدودة من مناطق التصدير الصناعي من جانب استعمال المدخلات المكسيكية، ولكنها استفادت منها في مجال زيادة الصادرات الصناعية .

-تحسن القدرة التنافسية للصادرات السلعية المكسيكية.

-استطاعت من أن تنوع من تشكيلات صادراتها بعد أن كان اقتصادها اقتصادا ريعيا.

واعتمادا على دراسة التجارب السابقة فإن الدرس المهم المستفاد منها هو أن ما يصلح لدولة نمت وتطورت لا يصلح لدولة مازالت متخلفة تسعى لكسر حاجز التخلف، وإن دور الدولة في الحياة الاقتصادية مهم جدا، وتزداد أهمية هذا الدور كلما كانت الدولة أكثر تخلفا، وإن التاريخ الاقتصادي للدول في بداية حياتها الاقتصادية أظهر أنها تدخلت تدخلا مباشرا لرفع مستوى النمو الاقتصادي، وإن الأزمة المالية التي ضربت الولايات المتحدة مؤخرا أثبتت فعالية ذلك، وإن الأزمة المالية التي ضربت ماليزيا كان للدولة دور فعال للخروج منها فلم تعتمد على الوصفات الجاهزة التي يقدمها صندوق النقد الدولي، وإن الاستقرار السياسي وتحسن البنية التحتية وإنشاء مناطق إعادة التصدير والدخول في شركات اقتصادية عوامل مساعدة على الاستفادة من السبل التي توفرها العولمة الصناعية، ويعد الاستثمار في العنصر البشري من أهم العوامل التي تؤدي إلى زيادة الصادرات الصناعية؛ وذلك بتشجيع القطاع الخاص على عمليات البحث والتطوير من أجل إنتاج أو تجميع المنتجات ذات التقنية التكنولوجية العالية ورفع شعار التكوين المستمر مع ضرورة إنشاء القرى التكنولوجية لتفعيل ذلك.

الفصل الرابع: العولمة الصناعية وعملية تحرير رؤوس الأموال في الجزائر

الفصل الرابع: العولمة الصناعية وعملية تحرير رؤوس الأموال في الجزائر

وقد آن للبحث أن يستكمل تحليل موضوعه وينتقل إلى معرفة مدى استفادة الجزائر من العولمة الصناعية في ظل اندماجها في الاقتصاد العالمي وقيامها بتحرير رؤوس الأموال وذلك بإزالة كل العوائق التي تقف حائلا دون تحسين مناخ الاستثمار.

ولمعرفة مدى استفادة الجزائر من عملية تحرير رؤوس الأموال الناتجة عن العولمة الصناعية يقتضي التطرق إلى المباحث المذكورة أدناه كما يلي:

المبحث الأول: مسار التصنيع في الجزائر خلال الفترة *1965 – 1988*.

المبحث الثاني: تحسن مناخ الاستثمار في ظل العولمة الصناعية.

المبحث الثالث: مكانة الجزائر في المؤشرات الدولية لمناخ الاستثمار.

المبحث الرابع: العولمة الصناعية والاقتصاد الجزائري.

المبحث الأول: مسار التصنيع في الجزائر خلال الفترة *1965 – 1988*

بعد حصول الجزائر على استقلالها اتجهت سياستها الاقتصادية إلى التنمية الصناعية باعتبارها العمود الفقري للاقتصاد والمنفذ الرئيس لإرساء قواعد الإنتاج؛ حيث يعد القطاع الصناعي من أهم الدعامات الأساس لإحداث التنمية الاقتصادية والاجتماعية الشاملة، فهي قادرة على خلق فرص عمل وتلبية إنتاج الاحتياجات المحلية للسلع والمنتجات والسلع الوسيطة والرأسمالية .

ولقد كان توجه سياسة التنمية الموضوعة في المرحلة الأولى منصبا على تشييد قاعدة صناعية مهمة لإخراج البلاد من التخلف، وذلك بإنفاق استثمارات ضخمة.

المطلب الأول: إستراتجية التصنيع في الجزائر خلال فترة التخطيط

لقد اعتبرت الصناعة قطاعا رائدا في نموذج التنمية، وهذا ما أكده برنامج طرابلس وميثاق الجزائر.

ومن أجل إنجاح عملية التصنيع في الجزائر عمدت إلى انتهاج التخطيط الشامل، وقامت في سنة *1968* بتأميم *58* مؤسسة أجنبية تعمل في القطاعات الخاصة بالصناعة التحويلية والصناعات الكهربائية والميكانيكية والأسمدة، والصناعات الغذائية، ومواد البناء، وتم نقلها مباشرة إلى الشركات الوطنية.

أولا-إستراتجية التصنيع من زاوية الهدف من التصنيع:

تبنت الجزائر سياسة إحلال الواردات من أجل تحقيق هدف التصنيع الموجه للداخل لتحقيق الاستقلال الاقتصادي، وتحقيق سياسة الاعتماد على الذات السائدة آنذاك خلال الستينات والسبعينات من القرن العشرين، وهي تناسب الدول النامية في بداية تصنيعها، ومن خصائصها أنها تحتاج إلى تكنولوجيا بسيطة وكثافة استخدام اليد العاملة غير الماهرة، ويتم إقامة صناعات خاصة بالسلع الاستهلاكية غير المعمرة؛ مثل الملابس والأحذية والأدوات المنزلية وبالتالي يزداد الإنتاج المحلي، وتهدف هذه السياسة إلى إنشاء صناعات محلية لإنتاج منتجات كانت تستورد سابقا، وحماية الصناعات الناشئة عن طريق استخدام أساليب الحماية والمتمثلة أساسا في التعريفات الجمركية، وسياسات تقييد الواردات كميا ونظام تراخيص الاستيراد، وهذا ما أنتج قيام صناعات تتميز بارتفاع تكلفة الإنتاج وانخفاض جودة منتجات الكثير من المؤسسات الصناعية.

ثانيا-إستراتجية التصنيع من زاوية نوع الصناعة:

لقد طبقت الجزائر إستراتجية الصناعات الثقيلة، هذه الإستراتجية نجدها قد اعتمدت بشكل أساس في الاتحاد السوفيتي؛ وفيها يعتقد أن معدل النمو الاقتصادي يتوقف على مقدار الاستثمار في الصناعات الثقيلة وإنشاء مجموعة من الصناعات التابعة التي تقوم باستيعاب إنتاج الصناعة الإنتاجية الرئيسة، وبالتالي يمكن بواسطتها تحقيق الاستقلال الاقتصادي في ميدان التجهيزات والحصول على معدلات نمو مرتفعة في الأجل الطويل[1].

لقد تبنت الجزائر النموذج الاشتراكي، ولجأت إلى الصناعة الثقيلة نظرا لامتلاكها للموارد المعدنية بكثرة، وتتضمن الصناعات الثقيلة؛ صناعات السلع الإنتاجية ومن فروعها المنتجات البترولية والكيماويات والمنتجات التعدينية غير المعدنية والمعادن الأساسية والمنتجات المعدنية، وتعد جد مهمة للبنيان الصناعي وتخدم غرض تعويض الاستيراد خاصة بالنسبة للمنتجات المعدنية وغير التعدينية، وهي تتطلب تكاليف استثمارية كبيرة، لكن ضيق الأسواق المحلية ونقص التكنولوجيا وضعف التشابك الصناعي وعوائق التصدير قد يهدد هذه الصناعة.

وبناء عليه طبقت الجزائر نظرية الصناعة المصنعة التي جاء بها دي برنيس وحسب *M.Raffinot* و *L.Jacquemot* " يعد ديستان دي برنيس أب النموذج الجزائري الذي اعتمد نظرية الصناعة المصنعة التي أتت بحل كان بمثابة المحور الأساس للمذهب الجزائري". [2]

وتهدف نظرية الصناعة المصنعة إلى إعادة هيكلة الاقتصاد بأكمله من خلال تنشيط الفروع الصناعية كالحديد والصلب التي لها أثر بالغ على الارتباط القائم بين الصناعية الأمامية والصناعة الخلفية حيث تسهم في التكامل الاقتصادي، أضف إليها قيام الصناعات الميكانيكية والكيمياء ومواد البناء التي تشكل الدعامة الأساسية لتطوير الصناعة، ولقد هيمنت حصة المحروقات من إجمالي الصناعة، وتم التركيز في سياسة التصنيع على إنشاء الوحدات الإنتاجية ذات الأحجام الكبيرة نتيجة طبيعة الاختيار التكنولوجي الذي تم تنفيذه وخاصة

---

[1] –Abdelhamid Brahimi, l'économie Algérienne ,OPU, Algerie, 1999, p71.

[2]– جمال الدين لعويسات، التنمية الصناعية في الجزائر، ترجمة الصديق سعدي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1986، ص11 .

سياسة المفتاح في اليد، وتم مركزتها في مناطق محددة حتى يسهل مراقبتها، وقد نتج عن هذا الاختيار عدة ظواهر أهمها:

-التبعية التامة للمتعامل الأجنبي فيما يخص قطع الغيار ومختلف الأدوات والمعدات الملحقة حتى المادة الأولية يجب أن تطابق مواصفات التجهيزات والآلات المستوردة.

-صعوبة تسيير هذه المؤسسات نتيجة كبر حجمها .

-ضعف إنتاجية الوحدات الصناعية حيث لا تتعدى في أفضل الأحوال *60%* من طاقتها .

-وإن التوسع الأفقي في القطاع الصناعي المتمثل في خلق فروع وصناعات متعددة في القطاع تمتاز بضخامتها وتعدد وظائفها قد أثر سلبا على القدرة الإنتاجية للمؤسسة الصناعية، بل أصبحت عاجزة عن تمويل نفسها وخاصة تسديد ديونها.

المطلب الثاني: مراحل تسيير القطاع العام الصناعي

أولا- مرحلة التسيير الذاتي:

بعد خروج المستعمر ترك المؤسسات دون عمالة مؤهلة لتسييرها، ومن أهم الإجراءات التي تبعتها الجزائر في هذا المجال هو تنظيم الفلاحين والعمال في تعاونيات وجمعيات للحفاظ على سيرها ولمنع أصحاب رؤوس الأموال أو الطبقة البرجوازية لبسط نفوذها عليها، وبالتالي هذه المرحلة جاءت استجابة لظروف اقتصادية وسياسية معينة، وقد إنتهى الأمر إلى وجود صراعات.

كما اهتمت الجزائر بعد استقلالها بالقطاع الصناعي؛ فخلال الفترة *1967- 1969* بلغت الاستثمارات الحكومية في القطاع الصناعي *2,7* مليار دج بنسبة *28%* من إجمالي الاستثمارات[1]، وهي نسبة معتبرة تؤكد توجه الجزائر نحو الصناعات المصنعة، بناء على ذلك نما الإنتاج الصناعي و بلغ في سنة *1967* مبلغ *2,12* مليار دج، وبلغ الطلب الوطني عليه *4,21* مليار دج، وبلغت نسبة تغطية الطلب الوطني بالإنتاج الصناعي *48%* [2]، وهي نسبة تؤكد سعي الدولة من أجل تقليل المستوردات.

---

(1) - Ministère de la planification et d'aménagement du territoire, rapport général du plan1985-1989, Algérie, 1985, p135.

(2) - Abdelhamid Brahimi, op. cit, p184.

ثانيا- مرحلة التسيير الاشتراكي للمؤسسات:

تبنت الجزائر عملية التسيير الاشتراكي للمؤسسات ابتداء من سنة *1971*، هادفة إلى إيجاد توافق بين إطارات التسيير وممثلي العمال حتى يصبح العامل يتمتع بصفة المسير المنتج، رغم ذلك فقد انخفضت مردودية المؤسسات الصناعية نتيجة الوصاية المركزية المفرطة، وتراكم ديونها وندرة قطاع الغيار كما تراجعت معدلات استخدام طاقتها الإنتاجية وهبطت مستويات إنتاجها [1]، وقد اختارت الجزائر طريقة التشغيل المكثف لأنها بلد يتسم بوفرة اليد العاملة ونقص في رأس المال. واعتمادا على ميثاق التسيير الاشتراكي للمؤسسات كانت هناك ثلاثة شركات تكتسي أهمية بالغة وهي سوناطراك تعمل في مجال المحروقات، والشركة الوطنية للحديد والصلب تعمل في ميدان صناعة الحديد والصلب، والشركة الوطنية سوناكوم تعمل في مجال تركيب الآلات الميكانيكية حيث سمح للعمال بتسيير ومراقبة المؤسسات.

ولقد أولت الجزائر خلال هذه المرحلة اهتماما كبيرا للقطاع الصناعي وخاصة الصناعات الثقيلة منه كما توضحه بيانات الجدول الموالي :

جدول رقم 57 : أهمية الصناعة خلال الفترة *1970 - 1979* .

الفتـــــرة	نسبة الاستثمار إلى الناتج الداخلي الخام	نسبة الصناعة إلى إجمالي الاستثمار	نسبة الصناعة الثقيلة إلى إجمالي الصناعة
1973 -1970	%33.5	%52	%86
1977-1974	%64.04	%42	%88
1979 -1978	%54.07	%62	%78

Source : Ahmed Dahmani, **l'économie à l'épreuve économie politique des réformes 1980-1997**, édition Casbah, Algerie, 1990, p40.

يلاحظ من خلال الجدول أن الاستثمار الصناعي يشكل الحصة الكبرى من إجمالي الاستثمارات فقد بلغ في متوسط الفترة *1970–1979* حوالي *52%* من إجمالي الاستثمارات، واستحوذت الصناعة الثقيلة على إجمالي الاستثمارات الموجهة نحو القطاع الصناعي بنسبة متوسطة بلغت *84%* خلال الفترة نفسها.

[1]– عبد العزيز شرابي، المؤسسة العمومية في الجزائر بين التخطيط المركزي واقتصاد السوق، مجلة جامعة قسنطينة للعلوم الإنسانية، العدد4، الجزائر، 2004، ص22.

وبالرغم من المحاولة المستمرة للتقليل من المستوردات عن طريق زيادة الاستثمارات في الإنتاج الصناعي إلا أن معدل تغطية الطلب الوطني من المنتجات الصناعية في انخفاض مستمر كما توضحه بيانات الجدول التالي:

جدول رقم 58 : تغطية الطلب الوطني من المنتجات الصناعية خلال الفترة *1973 – 1977* .

الوحدة: ملياردج

الفتـــــــــرة	1973	1974	1977
الإنتـــــــاج الصناعي	5.31	5.58	8.7
الطـــــــلب الوطني	13.67	21.08	36.2
معدل تغطية الطلب الوطني بالإنتاج الصناعي	38.8%	26.4%	24%

Source : Abdelhamid Brahimi, op .cit, p184.

يتبين من خلال الجدول أن معدل تغطية الطلب الوطني بالإنتاج الصناعي في انخفاض مستمر من سنة لأخرى بسبب زيادة الطلب الوطني، وعدم مقدرة المؤسسات الصناعية العمومية على تغطية احتياجات السوق الجزائرية، رغم الاستثمارات الضخمة التي استحوذ عليها، وبالتالي لم يحقق القطاع الصناعي إستراتجية الدولة من زاوية الهدف من التصنيع (سياسة إحلال الواردات).

ونتيجة احتكار الدولة للقطاعات الإستراتجية والحيوية للاقتصاد، وتهميش دور القطاع الخاص في التنمية، كما أن منح الاعتماد للمشاريع الاستثمارية الخاصة كان بشروط مجحفة فقد أدى إلى تراجع الاستثمارات الخاصة من *45 %* سنة *1967* إلى *5 %* سنة *1978* من مجموع الاستثمارات المخصصة للتنمية الاقتصادية [1].

ولقد تميزت المؤسسة الصناعية آنذاك بالضخامة حيث تقوم بإنتاج أغلب العناصر التي تدخل في المنتج النهائي؛ فمثلا نجد *1165* وحدة أساسية تجمع ضمن *19* مؤسسة وطنية [2]، يضاف إلى هذا ضعف إستغلال طاقتها الإنتاجية، ونقص التحكم في التكنولوجيا، أضف إلى ذلك ضعف وصعوبة المراقبة المالية، خصوصا بإسناد إدارتها إلى أشخاص سياسيين وليس اقتصاديين، وازدياد اللجوء إلى المساعدات الأجنبية في حالة تعطل الآلات بالرغم من توفر

(1) – Ahmed Benbitour, l'Algérie au troisième millénaire, édition marinoor, Algérie, 1998, p233.
(2)- ناصر دادي عدون، اقتصاد المؤسسة، دار المحمدية العامة، ط2، الجزائر، بدون سنة، ص170.

الإطارات التي يمكنها القيام بذلك، وقد تم إنشاء المؤسسات الصناعية في إطار تحقيق التوازن الجهوي مما أدى إلى عدم تخصصها حيث تقوم بمجموعة من الأنشطة الإنتاجية.

ثالثا-إعادة هيكلة المؤسسات الصناعية خلال فترة الثمانينات:

1-إعادة الهيكلة العضوية:

انطلقت إعادة الهيكلة العضوية منذ بداية *1981*طبقا للمرسوم *80-242* الصادر في *80/10/4*، وكان الهدف هو تحسين تسيير المؤسسات العمومية والتحكم أكثر في نشاطاتها، وتم فيها تفتيت المؤسسات الكبيرة إلى مؤسسات صغيرة، والاعتماد على مبدإ الاختصاص في نشاط المؤسسة، وتم الفصل بين وظيفتي الإنتاج والتوزيع فيها، ومحاولة زيادة استخدام الطاقات الإنتاجية للمؤسسات الصناعية، وقد بلغ عدد المؤسسات الوطنية آنذاك *85* مؤسسة، وتعداد المؤسسات الجهوية والمحلية *56* مؤسسة؛ حيث تم تفتيت المؤسسات الوطنية إلى *145* مؤسسة، والمؤسسات الجهوية إلى *120* مؤسسة، [1] وبالتالي تم تفتيت المؤسسات الكبيرة حتى يمكن إدارتها؛ فمثلا: المؤسسة البترولية سوناطراك *Sonatrach* تم تقسيمها إلى *13* وحدة مستقلة وكذلك سوناكوم *Sonacome* ومؤسسة تركيب الشاحنات إلى *6* وحدات[2].

وتمثل إعادة الهيكلة بداية انطلاق الإصلاحات؛ حيث خلال هذه الفترة عرفت خزينة الدولة أول عجز لها في سنة *1983*، مما شكل عائقا كبيرا على المؤسسات الصناعية العامة التي تعتمد عليها، وهذا يرجع إلى حاجة المؤسسات العمومية للمواد الأولية وقطع الغيار، إضافة إلى سير المؤسسات العمومية وراء تدخلات الوصايا.

وجاءت عملية إعادة الهيكلة العضوية استجابة لمتطلبات الوضعية التي كانت تمر بها المؤسسات الصناعية؛ حيث كانت المؤسسة تعاني من ضعف تسييرها وارتفاع تكاليفها، إضافة إلى بعض الصعوبات الأخرى نذكر من بينها الآتي:

- الإجراءات البيروقراطية ومركزية اتخاذ القرارات مما أدى إلى صعوبة اتخاذ القرارات، وإلى طول فترة اتخاذ القرار، ونتج عنه كذلك وصول المعلومات متأخرة، وفي بعض الأحيان خاطئة نظرا لصعوبة المراقبة .

---

[1] – بن عنتر عبد الرحمان، مراحل تطور المؤسسة الاقتصادية الجزائرية وآفاقها المستقبلية، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة بسكرة، العدد2، جوان 2002، ص124-125.

[2] – Rachid Tlemçani, état bazar et globalisation: l'aventure de l'infitah en Algérie, édition el hikma, Algérie, 1999, p21.

-كان دور المؤسسة دورا اجتماعيا مما أدى إلى توظيف العمال بطريقة عشوائية (البطالة المقننة)، ونتج عنه ارتفاع نسبة الأجور من رقم الأعمال، الأمر الذي شكل عبئا ثقيلا على المؤسسة ونتج عنه في بعض الأحيان عدم قدرتها على تسديد أجور عمالها.

- عانت المؤسسات من مشكلة التضخم الإداري المتزايد، أضف إلى اضطلاع المؤسسات العمومية بعدد كثير من المهام البعض منها لا يمت بصلة لمهماتهم الرئيسة، وقصور نظام المعلومات وانعدام الاتصالات ومركزية القرار وسوء التسيير وتشابك المسؤوليات.

وخلال فترة الثمانينيات استفاد القطاع الصناعي من تدفقات معتبرة من الاستثمارات كما يوضحه الجدول الموالي :

جدول رقم 59 : توزيع الاستثمارات بين القطاعات الاقتصادية في الجزائر خلال الفترة 1980 – 1989 بالمليار دج .

السنوات	قطاع المحروقات		الصناعة ماعدا المحروقات		الزراعة		هياكل أساسية وقطاعات أخرى		المجموع	
	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%
84-80	63	15.7	94.5	22.8	47.1	11.7	199	49.8	400.6	100
89-85	39.8	7.2	134.4	24.4	79	14.4	297	54	550	100

Source: Ministère de la planification et d'aménagement du territoire, **rapport général du plan 1985-1989**, Algérie, 1985, p135.

اعتمادا على بيانات الجدول أعلاه نلاحظ أن :

- قطاع الصناعة -ماعدا المحروقات- يأتي في المرتبة الثانية بعد الهياكل الأساسية والقطاعات الأخرى من ناحية توزيع الاستثمارات العمومية المخططة على القطاعات خلال الفترة *1980-1989*.

- مبالغ الاستثمارات الموجهة إلى هذا القطاع ارتفعت بنسبة 42% خلال المخطط الخماسي الثاني مقارنة بالمخطط الخماسي الأول، وهذا يؤكد سعي الدولة الدءوب لإعطاء هذا القطاع دواليب توجيه دفة الاقتصاد الجزائري.

وقد ارتفعت حصة الصناعة من الناتج المحلي في المخطط الخماسي الأول بسبب إنشاء وحدات صناعية جديدة، والاستعمال المكثف للمنشآت المتواجدة، وقد انخفضت حصة قطاع المحروقات من *29.6 %* سنة *1979* إلى *23.7%* سنة *1984* بسبب انخفاض أسعار البترول، وخلال هذه الفترة تمكنت الدولة من التسيير الأحسن للاستثمارات العمومية وأسهم القطاع الصناعي في تغطية احتياجات السوق الداخلية.

وخلال المخطط الخماسي الثاني ارتفعت حصة الصناعة من الاستثمارات، إلا أن هذه الفترة تعد فترة الأزمات نظرا لعدة أسباب؛ منها الانخفاض الشديد في سعر البترول، حيث إنه منذ بداية *1986* بلغ سعر البرميل *8* دولار أمريكي[1] ، إضافة إلى تخفيض الدولار في السوق العالمية مما نتج عنه انخفاض مداخيل الجزائر؛ وهذا أثر على القدرة المالية للدولة وأجبرت على اتباع سياسة التقشف، وقد انعكس بالسلب على عملية تمويل الاستثمارات الصناعية العمومية، وبناء عليه انخفضت القيمة المضافة الصناعية للقطاع من *33103,8* مليون دج سنة *1986* إلى *31498,9* مليون دج سنة *1987* بنسبة (*-5 %*). [2]

لكن عملية إعادة الهيكلة العضوية لم تكون ناجعة لأسباب متداخلة نذكر من منها الآتي:

- الفروع التي تم إنشاؤها بقيت تابعة في تسييرها إلى المؤسسة الأم .
- الأجور محددة وغير مرتبطة بالمردودية.
- غياب طرق الإدارة الحديثة .
- سوء التخطيط على المستوى الإداري والبيروقراطية.
- لم تهتم المؤسسة بنظام المعلومات .
- كثرة النزاعات بين العمال ومجالس التسيير، وهذا يبين عدم فاعلية التسيير الاشتراكي للمؤسسات .
- صعوبة انتقال المعلومات بين المؤسسة الأم والوحدات التابعة لها بسبب تمركز القرارات بالجزائر العاصمة.[3]
- إن المؤسسات الصناعية عانت من مشكلة الافتقار إلى الجهاز الإداري الذي تتوفر فيه صفات الكفاءة والخبرة والأساليب العلمية الحديثة، وفي بعض الأحيان ضعف روح المسؤولية انعكست آثارها على الإنتاج والإنتاجية، وبالتالي على أداء المؤسسة؛ فتعطل آلة مثلا يبقى لمدة طويلة ريثما ينتهي التحقيق في سبب هذا العطل (نقص الصيانة، نقص قطع الغيار، الإهمال، [4] والجدول التالي يبين معدل توقف الآلات في الشركة الوطنية للصناعات الكيماوية وحدة زجاج شمال إفريقيا وهران في سنة *1982* .

---

(1) - Alain Samuelson, économie internationale contemporaine: aspects réel et monétaire, OPU, Algérie, 1993, p54.

(2) - Document interne de l'office national des statistiques nationales.

(3) - عبد اللطيف بن اشنهو، التجربة الجزائرية في التنمية والتخطيط، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1996، ص 12.

(4)– عمر صخري، إقتصاد المؤسسة، د م ج، ط3، الجزائر،2003، ص43-44.

جدول رقم 60 : معدل توقف الآلات في الشركة الوطنية للصناعات الكيماوية وحدة زجاج شمال إفريقيا وهران في سنة *1982*.

معدل التوقف*	الأفران
65.35% 50.25%	الفرن الثاني الفرن الثالث
50.32%	المجموع

*معدل التوقف= عدد ساعات التوقف/العدد الإجمالي لساعات العمل.
المصدر: عمر صخري، مرجع سابق، ص44.

2- إعادة الهيكلة المالية:

تمثل إعادة الهيكلة المالية المرحلة النهائية المحددة لعملية إعادة الهيكلة للمؤسسات، وتهدف إلى التطهير المالي للمؤسسات والسير على أسس واضحة تسمح لها بتحسين نجاعتها، وفي هذه الحالة فإن غرض إعادة الهيكلة المالية هو تطهير الوضعيات السالبة للمؤسسات؛ أي بمعنى آخر امتصاص الخسائر المتراكمة خلال الفترات السابقة، والتي تعود أسبابها إلى الارتفاع الكبير في تكاليف الاستغلال والراجع أساسا إلى ضعف إنتاجية العامل ورأس المال، وكذلك إلى التكلفة المرتفعة للمواد الأولية والمنتجات نصف المصنعة وغياب رأس المال العامل لمواجهة المصاريف الضرورية لسير المؤسسة كشراء المواد الأولية والمنتجات نصف المصنعة ودفع أجور المستخدمين، مما أدى بالمؤسسة إلى الجوء إلى الاستدانة دوما للسحب على المكشوف مما أثقل مصاريفها المالية، أضف إلى ذلك عدم فعالية نظام الأسعار المطبق؛ حيث كانت الأسعار تحدد في مستوى أقل من تكلفة الإنتاج مما أثر سلبا على النتائج المالية للمؤسسة، و تعقد الضرائب المفروضة وثقل إجراءاتها أسهمت في إعاقة الأهداف الاقتصادية المنسوبة للمؤسسات، وإن تفكيك المؤسسات تطلب استثمارات جديدة وأموالا أكثر، وبالتالي فقد فشلت إعادة الهيكلة في تحسين مردودية المؤسسات الصناعية.

إن سياسة إعادة الهيكلة التي طبقتها الجزائر لم تحقق النتائج المرجوة منها، وبالتالي لم تأتي أكلها؛ حيث أنها لم تستطع نقل المؤسسة العمومية الصناعية من مؤسسة مسيرة كليا من طرف الدولة إلى مؤسسة مستقلة لتعتمد على قدراتها.

وقد عانى القطاع الصناعي العام من واقع مالي سيئ تجلى في عدم توافر السيولة المالية في شركات القطاع العام بسبب ترحيل الأرباح إلى الموازنة العامة للدولة، و النقص الدائم في القطع الأجنبي بسبب عدم تصدير منتجات الشركات الصناعية إلى الخارج، أضف إلى ضعف

الإنتاجية بسبب قدم الآلات و المعدات المستخدمة مما أدى إلى كثرة عمليات الصيانة وخلق اختناقات متكررة في العملية الإنتاجية، وبالتالي انخفاض القيمة المضافة المتحققة في الصناعة، أضف إلى ذلك ما يعانيه هذا القطاع من فوضى إدارية أدت إلى ترهل هذا القطاع وسوء التخطيط، وعدم قدرة الأطر الإدارية على مواكبة التطور التقني العالمي، كما أن أسلوب الحماية الذي اتبعته الحكومة لحماية الصناعة الوطنية لفترة طويلة أضعف القدرة التنافسية للمنتجات الصناعية في الأسواق الداخلية و الخارجية.

ولحل المشاكل المطروحة سابقا تطلب من الدولة إدخال إصلاحات أهمها القانون *01/88* المؤرخ في *12* جانفي *1988*، والذي منح بموجبه الاستقلالية للمؤسسات بهدف ترك حرية التسيير للمؤسسات؛ حيث تصبح المؤسسات العمومية في شكل مؤسسات ذات مسؤولية محدودة، وتتمثل أساسا في المؤسسات المحلية أو في شكل شركات أسهم وأغلبها المؤسسات الوطنية ، [1] وبالتالي أخضعت المؤسسات الصناعية لأحكام القانون التجاري الذي يحملها مسؤولية السوق سواء كانت إيجابية أم سلبية، وأصبحت تدعى بالمؤسسة العمومية الاقتصادية وكان الهدف من هذه العملية هو:

- محاولة القضاء على ظاهرة اللامبالاة وظاهرة المحسوبية .
- ربط الأجور والأسعار بمستوى الإنتاج .
- تحقيق المردودية وتوسيع القاعدة الإنتاجية .
- تشجيع المبادرات الفردية والجماعية .

المبحث الثاني: تحسن مناخ الاستثمار في الجزائر للاستفادة من العولمة الصناعية

المطلب الأول: هيكل الاقتصاد الجزائري

إن أصعب مرحلة مرت بها التنمية في الجزائر منذ استقلالها هي مرحلة *1985 – 1989* بسبب انهيار سعر البترول سنة *1986* بنسبة تراوحت بين *60%* إلى *70%*؛ حيث وصل سعر البرميل إلى أدنى مستوى له، بسبب حدة الأزمة الاقتصادية الدولية منذ منتصف سنة *1988*،

[1] - إسماعيل عرباجي، اقتصاد المؤسسة: أهمية التنظيم، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1996، ص152.

التي كان سببها البلدان الرأسمالية، والتي تمثلت في أزمة المديونية التي عصفت بالاقتصاد وما ترتب عنها من تطبيق شروط صندوق النقد الدولي والبنك الدولي.

ولقد تجاوبت الجزائر مع المتغيرات الإقليمية والعالمية التي شهدها الاقتصاد العالمي مؤخرا؛ حيث بدأت باعتماد استراتيجيات الانفتاح الاقتصادي وسياسته، أو ما يسمى حديثا، ومن بين هذه السياسات حرية حركة رأس المال، وإزالة القيود المختلفة على حرية انتقال السلع والخدمات. وفي هذا السياق سارعت الجزائر إلى اعتماد سياسة مهمة اعتمدتها كثير من الدول النامية؛ و التي كان لها أثر بارز في تحقيق نمو اقتصادي يعتد به في هذه الدول، وهي سياسة التصنيع لغاية التصدير بدلا من التصنيع لكبح الاستيراد، لكن هذا الانفتاح وبما هو عليه الآن شأنه في ذلك شأن اقتصاديات الدول النامية، إذ يغلب عليه طابع القصور لأنه يعتمد بصفة أساس على سلعة واحدة هي البترول و على بعض المواد الخام .

ومن خلال التتبع الزمني لمعالجة الأزمة الاقتصادية في الجزائر تظهر مرحلتان ذات معالم بارزة وهي:

المرحلة الأولى: تبدأ من أفريل *1994* إلى غاية ماي *1998* وكانت تهدف إلى تحقيق ما يلي: [1]

- الإسراع في تحقيق التقارب بين معدلات التضخم السائدة عندنا مع المعدلات السائدة في البلدان الصناعية.
- رفع معدل النمو الاقتصادي؛
- خفض التكاليف الانتقالية الناتجة عن عملية للتصحيح الهيكلي على القطاعات السكانية الأكثر تضررا؛
- استعادة قوة ميزان المدفوعات، مع تحقيق مستويات ملائمة من احتياطات النقد الأجنبي.

ومن نتائج هذه المرحلة انخفاض معدل التضخم إلى *5%* في نهاية *1998* بعد أن كان متجاوزا *20%* من *1991* إلى *1995*، أما معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي فقد كان سالبا في المتوسط *(-0.5%)* ما بين *1986-1993*، وأصبح موجبا منذ *1995* إذ بلغ متوسطه *3.4%*، كما ارتفع الاحتياطي الذي كان أقل من *2* مليار دولارا كما هو مبين في الجدول رقم *61*.

[1]ـعبد الرحمن تومي، العولمة الاقتصادية وأثرها على الوطن العربي، دار الخلدونية، مجلة دراسات اقتصادية، العدد6، الجزائر، جويلية 2005، ص31-32.

المرحلة الثانية: نظرا للوضعية الصعبة التي أدت إلى ارتفاع معدلات البطالة ، والخوف من ردات فعل الاقتصاد بسبب الصدمات المحتملة للسوق البترولية عملت الحكومة الجزائرية على إطلاق برنامج الانعاش الاقتصادي في الفترة الممتدة من سنة *2000* إلى غاية سنة *2004* والتي مُوِّلت من ميزانية الدولة على مدار *5* سنوات بمبلغ مالي في حدود *7.5* مليار دولار، وكان الهدف منه هو تحريك الآلة الاقتصادية بعد الركود الذي صاحب عشرية التسعينات، والذي حرص على تحسين الإطار المعيشي للمواطن وتدعيم البنية التحتية اللازمة للاستثمار، فضلا عن المحافظة على التوازنات المالية، واعتماد تدابير خاصة بالجنوب والهضاب العليا، وبالنظر إلى النتائج المحققة في إطار هذا البرنامج تم إطلاق برنامج تكميلي لدعم النمو للفترة *2008–2009* بمبلغ *60* مليار دولار أمريكي وهذا قصد:

- تحسين ظروف معيشة الأفراد.
- تطور المنشآت و الهياكل القاعدية ؛
- دعم النمو الاقتصادي؛
- تحديث و تطوير الخدمة العمومية؛
- ترقية تكنولوجية الإعلام و الاتصال.

ويمكن متابعة أهم المؤشرات الاقتصادية التي تبين وضعية الاقتصاد الجزائري خلال الفترة *2000–2006* كما يوضحه الجدول التالي:

جدول رقم *61* : يبين أهم المؤشرات الاقتصادية خلال الفترة *(2000 – 2006)* .

البيان	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
النمو الاقتصادي	%2.2	%2.6	%4.7	%6.9	%5.2	%5.1	%1.8
التضخم	%0.3	%4.2	%1.4	%2.6	%3.6	%1.6	%2.5
المديونية الخارجية (مليار دولار)	25.261	22.571	22.642	23.4	21.4	16.4	06

Source: Office National des Statistiques, disponible sur le site: http: //www.ons.dz

يلاحظ من خلال الجدول أن:

– الجزائر استفادت من ارتفاع أسعار النفط بعد سنة *1999* في خفض دينها الخارجي من *30.7* مليار دولار إلى *21.4* مليار دولار في سنة *2004*، و*16.4* مليار دولار سنة *2005*، ثم *06* مليار دولار سنة *2006*.

-ارتفاع النمو الحقيقي حيث وصل إلى *6.9%* سنة *2003* وهو أكبر نمو محقق للاقتصاد الجزائري، وإن الارتفاع المسجل في الناتج الداخلي الخام لم يكن وليد القيمة المضافة الناشئة من القطاعات الإنتاجية بل إنه يعبر عن الزيادة في الريع الطاقوي لذلك فهو عرضة للانخفاض بمجرد تدهور أسعار الطاقة على المستوى الدولي.

-انخفاض معدل التضخم من *4.2%* سنة *2001* إلى *1.4%* سنة *2002*، ثم بلوغه في المتوسط حوالي *2.5%* خلال الفترة *2003–2006* وهو معدل مقبول جدا.

-الانخفاض المتدرج للمديونية الخارجية من سنة لأخرى؛ حيث إنه في سنة *2006* سددت الجزائر مسبقا لديونها الخارجية بمبلغ يفوق *11*مليار دولار، مما أدى إلى انخفاض مبلغ المديونية من *16.4* مليار دولار سنة *2005* إلى *06* مليار دولار سنة *2006*.

يتميز الاقتصاد الجزائري بهيكل متميز تعكسه المعطيات التالية:

أولا- سيطرة قطاع النفط:

يعد قطاع النفط قاطرة النمو الاقتصادي من حيث موقعه ضمن هيكل الناتج المحلي الخام بحيث لا يقل إسهامه عن الثلث، كما يوضحه الجدول الموالي:

جدول رقم *62* : نسبة القطاعات الاقتصادية في تكوين الناتج المحلي الخام.

البيان	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
محروقات	39,2	33,89	32,55	35,58	37,94	44,7	46,3
فلاحة	8,4	9,67	9,19	9,69	9,18	7,7	7,7
صناعة معملية	7,5	7,34	7,18	6,55	6,05	5,3	5,1
إدارة عمومية	10,3	11,08	11	10,51	10,39	8,5	8,3
أخرى	35,05	38,02	40,08	37,67	36,44	33,8	32,6

المصدر: بنك الجزائر، **التقارير السنوية للفترة 2004-2006**، وثائق داخلية غير منشورة، الجزائر.

يتبين من الجدول:

سيطرة قطاع المحروقات في تكوين الناتج المحلي الخام حيث بلغت النسبة المتوسطة له *38.6%* خلال الفترة *2000–2006*، بينما قطاع الصناعة المعملية لا يتجاوز نسبته المتوسطة 6.6% خلال الفترة نفسها؛ وهي نسبة ضئيلة جدا إذا ما قورنت بدول المغرب العربي، إذ لا تتعدى *30%* .

إن هذا التشكيل النسبي جعل من الاقتصاد الجزائري اقتصادا ريعيا، وقد انعكس هذا على موقعها ضمن هيكل الصادرات؛ حيث مثلت دائما مستوى يتجاوز *96%* من مجموع الصادرات، ونتيجة لذلك شكلت الجباية البترولية المورد الأساس للميزانية العمومية كما يوضحه الجدول التالي:

جدول رقم 63 : أهمية الجباية البترولية في تمويل الميزانية.

السنة	1996	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
نسبة الجباية البترولية عن مجموع الموارد	%63	%55	61,9%	%76,9	%66,5	%62,9	%68,6	%70,4	%76,8

المصدر: بنك الجزائر، **التقارير السنوية للفترة 2004-2006**، وثائق داخلية غير منشورة، الجزائر.

لقد وصلت الجباية البترولية من مجموع الموارد في المتوسط خلال الفترة *2000-2005* حوالي *71%*، الأمر الذي يعكس ضعف الجباية العادية وشحها لبعض الأسباب، كضعف المؤسسات الاقتصادية وعدم كفاءة الإدارة الضريبية وارتفاع ظاهرة التهرب الضريبي وكثرة الإعفاءات والتخفيضات غير المبررة.

ثانيا- مكانة القطاع الخاص في الاقتصاد الوطني:

في مجال دعم القطاع الخاص، وترسيخ مبدإ التعددية الاقتصادية أدى قانون الاستثمار دورا رائدا في دعم القطاع الخاص، وفي توفير فرص استثمارية جديدة لم تكن متوفرة له سابقا، وبفضل هذا القانون فتحت أمام القطاع الخاص كل المجالات الصناعية والزراعية والنقل التي كانت محصورة بالقطاع العام، وأصبح القطاع الخاص يشارك القطاع العام في كافة المجالات مما أسهم إسهاما فعالا في دعم القطاع الخاص، وتوسيع المجالات الاستثمارية المتاحة أمامه، و بالتالي ترسيخ سياسة التعددية الاقتصادية التي تتبناها الجزائر.

إن القطاع الخاص خارج المحروقات يشكل حوالي *90%* من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تشغل حوالي *35%* منها *32%* في الصناعة المعملية (الصناعة الغذائية، النسيج والجلود خاصة) والباقي موزع بين قطاعي الأشغال العمومية والخدمات، هذا التركيب يبين أن استثمارات القطاع الخاص تنجذب نحو القطاعات الأقل انفتاحا، ومن خصائص هذه المؤسسات الصغيرة أنه يغلب عليها الطابع العائلي، وأغلبها مؤسسات مصغرة؛ حيث هناك *97%* من المؤسسات تشغل أقل من *10* عمال.

وتتزايد عدد المؤسسات التي يتم خلقها سنويا من طرف القطاع الخاص، وتشكل حصة الأسد بنسبة متوسطة قدرت بـ *99%* من عدد المؤسسات التي يتم إنشاؤها سنويا خلال الفترة كما يوضحه الجدول الموالي :

جدول رقم*64* : تطور عدد المؤسسات التي تم إنشاؤها خلال الفترة*1995 – 1999* .

البيان	1995	1996	1997	1998	1999
قطاع عام	79	62	43	80	14
قطاع خاص	7236	7864	5102	5232	7384
أخرى	34	16	18	36	19
المجموع	7349	7942	5163	5348	7417

Source: Document interne de l'office national des statistiques (ons).

وإن هذا التوسع الكبير للقطاع الخاص، خاصة في ميدان المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، يتواجد في صناعة الغذائية، والصناعة الالكترونية، والصناعة الصيدلية، وهذا ما يؤكد امتلاك القطاع الخاص قدرة أكبر على الإسهام في امتصاص البطالة التي تعد من إحدى أبرز المشكلات التي تواجه الاقتصاد الجزائري، ولاسيما أن القطاع العام مازال يعاني من ظاهرة البطالة المقنعة، وتبقى فرصه في خلق فرص عمل جديدة محدودة بفعل ما يعانيه من انخفاض إنتاجه.

وبفضل الإصلاحات ارتفع إسهام القطاع الخاص في الناتج المحلي الإجمالي خارج قطاع المحروقات، فقد بلغ إسهامه النسبي المتوسط خلال الفترة *2000-2004* حوالي 77% ويمكن متابعة ذلك كما يوضحه الجدول الآتي:

جدول رقم 65 : مدى إسهام القطاعات الاقتصادية حسب شكلها القانوني في الناتج المحلي الإجمالي خارج قطاع المحروقات للفترة *2000-2004* .

الوحدة:مليار دج

البيان	2000		2001		2002		2003		2004	
القطاع القانوني	المبلغ	%	المبلغ	%	المبلغ	%	المبلغ	%	المبلغ	%
القطاع العام	457.8	25.2	481.5	23.6	505	23.12	550.6	22.9	598.65	21.8
القطاع الخاص	1356.8	74.8	1560.2	76.4	1679.1	76.9	1884.2	77.4	2146.75	78.2
المجموع	1814.6	100	2041.7	100	2184.1	100	2434.8	100	2745.4	100

Source : Office National des Statistiques (ONS), disponible sur le site: http://www.ons.dz.

يتضح جليا من خلال بيانات الجدول أن القطاع الخاص يسهم في تحقيق أكثر من ثلثي الناتج المحلي الإجمالي خارج المحروقات خلال الفترة، وبالتالي يعد قطاعا واعدا في المستقبل، أما إسهامه في القيمة المضافة خارج المحروقات فهي معتبرة وتتزايد من سنة إلى أخرى ومن قطاع إلى آخر كما يبينه الشكل أدناه.

الشكل رقم 28 : تطور القيمة المضافة للقطاع الخاص خلال الفترة *1989-2005* .

الوحدة: مليار دج

Source : Office National des Statistiques (ONS), disponible sur le site: http://www.ons.dz.

وبالتالي فالقيمة المضافة للقطاع الخاص في تزايد مستمر من سنة إلى أخرى، وهذا يرجع أساسا إلى تشجيع الدولة لهذا القطاع الحيوي، رغم ذلك فإنه مازال لم يؤد دوره بعد في قيادة دفة الاقتصاد الجزائري لأن كثيرا من مؤسساته تنقصها الخبرة والنظرة المستقبلية، فهي تتوجه نحو مجالات الربح السريع، وخاصة المضاربة في العقارات، ولدى البعض من المستثمرين الخواص قصر النظر والأنانية، إضافة إلى عملية التهرب من الضرائب وعدم الإفصاح عن الوضعية المالية لمؤسساتهم .

ثالثا-اقتصاد مديونية:

بلغت المديونية سنة *1986* مستوى مرتفع بعدما عرف مستوى المديونية الخارجية استقرارا في سنوات *2001-2003* بحجم يقارب *23* مليار دولار أمريكي، ولكنه عرف انخفاضا حادا في السنوات اللاحقة؛ نتيجة التسديد المسبق لجزء من المديونية سنة *2004* و*2005*، وتحويل جزء من المديونية إلى استثمارات، هذا التحكم في المديونية الخارجية هو الذي جعل معدل خدمة الدين ينخفض بشكل كبير؛ إذ وصل سنة *2005* إلى *8%* مقابل *92.6%* سنة *2004*، وتعكس هذه الأرقام إرادة السلطات الجزائرية في التخلص من المديونية.

كما أنها سددت مسبقا ما يفوق *12*مليار دولار من الديون الخارجية، ويتضمن هذا المبلغ الديون التي أعيدت جدولتها والمستدانة لدى نادي باريس (*7.9* مليار دولار)، ونادي لندن (نحو *800* مليون دولار)، وقروض متعددة الأطراف بقيمة *4* ملايير دولار مستدانة لدى مؤسسات مالية دولية (البنك العالمي وصندوق النقد الدولي والبنك الإفريقي للتنمية)، وبإدراج إلغاء الديون المستحقة لروسيا والمقدرة بمبلغ *4.737* مليار دولار تكون الجزائر قد سددت أكثر من *16* مليار دولار، واقتصدت نحو ملياري دولار من فوائد خدمة الديون و أعباء مالية أخرى.

وإذا أردنا معرفة الاستقلال المالي للجزائر فإن الجدول الموالي يوضح ذلك:

جدول رقم66 : الاستقلال المالي للجزائر خلال الفترة 1996 – 2006 .

البيان	1996	1998	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
%احتياطي الصرف / الديون الخارجية	12.5	22.4	47.2	79.8	102.3	141.4	201.4	342.6	1296

المصدر:حسبت اعتماد على البيانات الواردة في تقارير صندوق النقد الدولي.

يتبن من خلال الجدول أن الجزائر في سنة *1996* كانت مشبعة بالديون وقدرتها التسديدية منخفضة جدا، وأنه ابتداء من سنة *2002* أصبحت الجزائر مستقلة ماليا؛ لأن احتياطي الصرف أصبح يغطي الديون الخارجية.

المطلب الثاني: مؤهلات الاقتصاد الجزائري في مجال الاستثمار الصناعي

تملك الجزائر العديد من الميزات التي تؤهلها لاستقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، و لعل أبرزها حجم السوق المحلية، والقرب الجغرافي من الأسواق الإستراتيجية، و توفر فرص الاستثمار في قطاع الطاقة، و بعض القطاعات الإستراتيجية الأخرى كالمناجم، و الصناعات الغذائية و الكيمياء، و التكنولوجيا الجديدة للإعلام و الاتصال، و بالمقابل تواجه الجزائر العديد من المشكلات التي تسهم بشكل واسع في تعطيل ولوج الشركات الأجنبية إلى الجزائر، ويمكن ذكر بعض الميزات التي يتيحها الإقتصاد الجزائري كالآتي:

–**طبيعة الموارد البشرية:** إن تكلفة العامل في الجزائر من أخفض التكاليف مقارنة بدول الجوار، ودول البحر الأبيض المتوسط؛ حيث يتراوح متوسط الأجر الشهري لأعوان التنفيذ مابين *19400*و*29200* دج و يتراوح متوسط الأجر الشهري للإطارات ما بين *34900* و *78900* دج، ولقد تطور الأجر الأدنى كما يوضحه الجدول الموالي:

جدول رقم 67 : تطور الحد الأدنى للأجر المضمون : الوحدة : 1دج

السنة	الأجر الأدنى المضمون
1ماي 1997	4800
1جانفي 1998	5400
1سبتمبر 1998	6000
1جانفي 2001	8000
1جانفي 2004	10000
1جانفي 2007	12000

Source : Office National des Statistiques (ONS), disponible sur le site: http://www.ons.dz.

وبالتالي توفر اليد العاملة المؤهلة والرخيصة، والتي يمكن استخدامها خاصة في مجال الإلكترونيك مثلما هو جاري في الهند ودول شرق آسيا، لأن برامج المعلوماتية لا تتطلب رؤوس أموال ضخمة.

– **حجم السوق**: يضم السوق الجزائري أزيد من *30* مليون نسمة بمتوسط دخل فردي يتحسن من سنة إلى أخرى خاصة في ظل انتعاش أسعار البترول في الأسواق الدولية .

بالإضافة إلى هذا فإن موقع السوق الجزائري يمكن أن يشكل نقطة انطلاق نحو أسواق أخرى نتيجة قربه الجغرافي من دول جنوب أوربا و الدول الإفريقية جنوب الصحراء .

–**توافر الموارد الطبيعية**: إن ثراء الجزائر بمختلف الموارد الطبيعية، و على رأسها البترول والغاز الطبيعي يمثل عاملا مهما للاقتصاد الوطني، وعلى هذا الأساس يعد القطاع الحيوي من أهم قوى الجذب الفعالة للمستثمر الأجنبي في ظل العولمة الصناعية، لاسيما عندما يتوفر الاستقرار السياسي و الاقتصادي.

وتتوفر الجزائر على أنواع عديدة من المعادن كما يوضحه الجدول الموالي، ولكن يبقى أغلبها غير مستغل نتيجة نقص التكنولوجيا وندرة التجهيزات المرتبطة بالإمكانيات المالية.

جدول رقم 68 : أهم المواد الأولية المتواجدة في الجزائر.

نوع المعدن	الاحتياطي المؤكد	الإمكانيات المحتملة	الموقع
الحديد (مليار طن)	3.5	5	تندوف
فوسفات (مليار طن)	1.6	2.5	جبل العنق - تبسة
رصاص/زنك (مليون طن)	1.6	4	باتنة
زئبق (طن)	37000	50000	عزابة- سكيكدة
الذهب(طن)	110	200	الهقار- تمنراست
اورانيوم (طن)	26000	30000	الهقار- تمنراست
الملح (مليار طن)	1	2	الجنوب الشرقي للجزائر
بريت (اوكسيد الياريوم) (مليون طن)	9.5	16	الأطلس
بنتونيت (مليون طن)	14.3	27	مغنية+مستغانم

Source: **Les mines en Alegrie**, disponible sur le site: http://www.dree.org/algérie.

-**القرب الجغرافي من الأسواق الإستراتيجية**: تعد الجزائر من الناحية الجغرافية واجهة للقطب الثلاثي المكون من أوربا، إفريقيا، والدول العربية، مما جعلها تحتل موقعا إستراتيجيا مميزا، ويمثل هذا الأخير بالنسبة للجزائر ميزة تمكنها من تنمية فرصها الاستثمارية، واستقطاب الاستثمار الأجنبي لاسيما الموجه للتصدير، وتعد ثاني دولة في إفريقيا من حيث المساحة بعد السودان، وتتربع على أكثر من *1200* كلم^2 من السواحل، وقد بلغت في سنة *2005* شبكة الطرق المعبدة بـ*107342* كلم، وهي الأكثر كثافة في إفريقيا، إضافة إلى طريق شرق غرب الذي يبدأ العمل في سنة *2009*.

المطلب الثالث: مناخ الاستثمار في الجزائر

إن المقصود بمناخ الاستثمار كما سبق وعرفناه في فصل سابق، مجمل الأوضاع والظروف المؤشرة في اتجاهات تدفق رأس المال وتوظيفه، وتؤدي العوامل الاقتصادية دورا محوريا في تكوينه، إضافة إلى العوامل غير الاقتصادية، ويمكن ذكر أهم العوامل كالآتي:

- -حجم السوق المحلي والقدرة التصديرية للبلد.
- -السياسات الاقتصادية الكلية .

- -مدى توافر عوامل الإنتاج وأسعارها النسبية.
- -الأهمية النسبية للقطاعين العام والخاص في تشكيلة النظام الاقتصادي.
- -القوانين الاستثمارية من حيث الاستقرار والفعالية.

رغم ذلك فإن المناخ الاستثماري لا يتوقف على العوامل الاقتصادية فقط، بل يتعداها إلى السمات والخصائص الثقافية والاجتماعية السائدة، وفي مقدمتها درجة التجانس الديني واللغوي التي تساعد على توحيد السياسات والبرامج التسويقية، فضلا عن أهمية العوامل السياسية والأمنية التي لها باع كبير في خلق هذا المناخ وفي ديمومته.

وبناء على ما سبق، سوف نقدم تحليلا وافيا لمناخ الاستثمار في الجزائر من خلال أهم المؤشرات التي وضعتها مختلف المؤسسات الدولية والوكالات المالية، ثم أُقرب الصورة أكثر من خلال مقارنتها مع البلدان المغاربية التي تشترك معنا في الكثير من الخصائص.

أولا- الاستقرار السياسي:

تتداخل السياسة بالاقتصاد والاقتصاد بالسياسة إلى الحد الذي يصعب معه الفصل بينهما، فلا يوجد اقتصاد لا سياسي في الواقع وإنما يوجد الاقتصاد السياسي، فأي حدث سياسي ستعود آثاره مباشرة أو بصورة غير مباشرة على الحالة الاقتصادية، ومن هنا تأتي أهمية الاستقرار السياسي كمفهوم أساس للمناخ الاستثماري، وفي الجزائر ترسخت قواعد الاستقرار السياسي بفضل جهود السيد عبد العزيز بوتفليقة رئيس الجمهورية، لأن المستثمر يريد الضمان والأمان لأمواله قبل كل شيء ويبتعد عن أماكن الصراع والتوتر في العالم، فمن المعلوم أن رأس المال جبان بطبيعته فهو يبحث عن الاستقرار والأمان ويهرب من الاضطرابات وعدم الاستقرار؛ لأن الثقة عامل في غاية الأهمية بالنسبة للاستثمار الأجنبي المباشر على وجه الخصوص؛ فالمستثمر بحاجة إلى استقرار طويل المدى لأن عوائده لا تتحقق بشكل فوري، والشركة قد لا تحقق أرباحا إلا بعد سنوات من إنشائها، ومع ذلك فإن عملية تصنيف المخاطر السياسية تعد جد مهمة من وجهة نظر المستثمر.

ثانيا-السوق الداخلي:

إن حجم السوق يمثل الحكم النهائي على نجاح الاستثمارات، فلا معنى لأي إنتاج لا يجد طريقه إلى السوق، ويقاس حجم السوق في أي دولة بالدخل الوطني، كونه يمثل القوة

الشرائية و بعدد السكان، أي أنه يؤخذ في الحسبان متوسط الدخل الفردي، والسوق الجزائرية المحلية كبيرة وواسعة وتمتلك قوة شرائية لا بأس بها.

ثالثا-توافر عناصر الإنتاج:

تتوفر في الجزائر عناصر الإنتاج على نحو مشجع للاستثمار، فمن جهة تتوافر مواد أولية ضرورية لإقامة الصناعات التحويلية والاستخراجية، ومن أهم هذه الخامات على سبيل المثال: النفط، الغاز، الفوسفات، الرخام، إضافة إلى الفلزات المعدنية المختلفة، ولديها الأيدي العاملة الرخيصة والمؤهلة.

رابعا-البنية الأساسية:

تتمثل البنية الأساسية الاقتصادية في القدرة على الاتصال مع العالم الخارجي بسهولة، بحيث يتمكن المستثمر من التحرك السريع استجابة للسوق، و هذا يعني ضرورة توافر وسائل النقل السريع بتكاليف مقبولة ودون قيود في المطارات والموانئ والطرق، وتحسين الخدمات الأساسية كالكهرباء والمياه والصرف الصحي، وتتمثل البنية الأساسية الاجتماعية في توافر الخدمات التعليمية والطبية والترفيهية والثقافية وكل ما من شأنه توفير إقامة مستقرة للمستثمر وأسرته وعماله.

ولقد عكفت الجزائر منذ استقلالها على القيام باستثمارات البنية التحتية الأساسية، وحققت إنجازات معتبرة في كافة المجالات؛ من طرق وجسور وقنوات وسدود وشبكات مياه، والصرف الصحي، الكهرباء، شبكات الاتصال، المرافئ والمطارات والسكك الحديدية.

ففي الطرقات على سبيل المثال بلغت شبكة الطرقات المعبدة مستوى مرتفعا وهي الأكثر كثافة في إفريقيا بـ *107342كلم*، يضاف إلى ذلك مشروع الطريق شرق غرب والذي يغطي مسافة *1216* كم، والذي سوف يصبح جاهزا في سنة *2009*.

أما في مجال النقل بالسكك الحديدية فقد بلغ طول هذه الشبكة *4200* كلم، علما بأن جزءا ضئيلا منها مزود بالكهرباء، وفي النقل الجوي يوجد *35* مطارا، *13* منها ترقى للمقاييس الدولية، أما شبكة النقل الجوي الداخلي فهي جد متطورة، وفي المرافئ هناك *40* ميناءا، *11* منها للصيد والتجارة والمحروقات وميناءين مختصين في المحروقات "سكيكدة و ارزيو".

وفي المواصلات السلكية و اللاسلكية تَعد حظيرة الهاتف الثابت *2,2* مليون خط منها *30%* لحساب الإدارات و التجار والمصالح والمؤسسات، أمّا نسبة استفادة المواطنين فتبقى

جدّ ضعيفة بأقل من *30%*، أما الهاتف المحمول قد تطور تطورا سريعا مع مشاركة أربعة متعاملين وأكثر من 13.7مليون مشترك في *2005*، وقد ارتفعت الكثافة الإجمالية للهاتف "الثابت و المحمول" من *5.28%* في سنة *2000* إلى 51% في سنة *2005*.

خامسا-الاستقرار الاقتصادي:

بدأت الحكومة بتنفيذ برنامج الإصلاح الاقتصادي، والاتجاه التدريجي نحو اقتصاد السوق، يضاف إلى ذلك تشجيع الدولة للقطاع الخاص وفتح المجالات التي كانت محظورة عليها سابقاً مما سيؤدي إلى زيادة الاستثمارات وتوسعها.

و سوف نقوم بدراسة بعض المؤشرات الاقتصادية لمناخ الاستثمار في الجزائر كالآتي:

أ- **النمو الاقتصادي:** من المعروف أن تحقيق معدلات نمو مرتفعة يعبر عن حيوية وديناميكية الاقتصاد؛ وبالتالي يمكن للاستثمارات أن تنمو وتحقق عائداً معتبراً في ظل العولمة الصناعية، والعكس يكبح جماح المستثمرين ويخلق لديهم حالة من القلق حول إمكانية نجاح مشاريعهم الصناعية، كما يعد أحد أهم المؤشرات التي يستخدمها المستثمرون في اتخاذ قراراتهم الاستثمارية .

ولقد شهد الاقتصاد الجزائري معدلات نمو مقبولة وخاصة في سنوات مابعد التسعينات كما يوضحه الشكل أدناه:

الشكل رقم 29 : تطور النمو الاقتصادي في الجزائر .

المصدر: بناء على معطيات من الديوان الوطني للإحصاء، وسنتي 2008 و2009 هي تقديرات لوزارة المالية.

إن معدل النمو الاقتصادي كان موجبا خلال الفترة ماعدا سنة *1994* حيث كان سلبيا وهذا يرجع أساسا إلى ظروف عدم الاستقرار التي عاشتها الجزائر في تلك الفترة، ويشير نمو

الناتج المحلي الإجمالي إلى ارتفاع ملحوظ منذ سنة *2003* أين حقق نموا معتبرا *6.8%*، والذي لم تصل إليه الجزائر منذ عشريتين، ومنذ تلك السنة لم يسجل انخفاضا لأقل من 4% سنويا، وهذا يرجع أساسا إلى البرنامج المسطر من طرف الحكومة لدعم النمو الذي ينتهي سنة *2009* باستثناء سنة *2006*؛ حيث انخفض معدل النمو الاقتصادي إلى *1.8%* بسبب انخفاض إنتاج النفط كميا؛ وإن جزءا كبيرا من هذا النمو يعود إلى قطاع المحروقات، ولكن القطاعات الأخرى أسهمت بدورها في تحقيق هذا النمو خاصة قطاع البناء والأشغال العمومية، وقطاع الخدمات، وقطاع الصناعات الميكانيكية، والكهرباء، وقطاع الطاقة والماء، في حين كانت إسهامات باقي القطاعات متذبذبة من سنة لأخرى.

وتعتبر السياسات الاقتصادية الكلية ومدى تحقيقها للاستقرار الاقتصادي من أهم عوامل جذب مختلف أشكال العولمة الصناعية (الاستثمار الأجنبي المملوك بالكامل، والاستثمارات الناتجة عن عمليات الاندماج والامتلاك) ، إذ أنها تؤدي إلى زيادة ثقة المستثمر في هذه البيئة، ويشير الأدب الاقتصادي الذي يهتم بتحليل العلاقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر والنمو الاقتصادي إلى أن تدفق المزيد منه ربما يشجع على تحقيق معدل نمو مرتفع، كما أن ارتفاع معدل النمو الاقتصادي في الصين في الوقت الحاضر يرتبط بشكل كبير بتزايد نصيب الصين من الاستثمارات الأجنبية المباشرة؛ حيث أصبحت هناك علاقة دائرية إيجابية؛ إذ أن ارتفاع معدل النمو الاقتصادي يؤدي إلى زيادة جاذبية الصين للاستثمارات الأجنبية المباشرة .

ب- معدل البطالة: يعد معدل البطالة من المعايير المهمة لتحديد حالة الاقتصاد الوطني، وبالتالي فإن معدل البطالة (*3-5%*) هو ظاهرة طبيعية في الاقتصاد الرأسمالي حسب وجهة نظر مدرسة شيكاغو، أما زيادة المعدل عن هذا الحال فإنه يشكل حالة مرضية.

ولقد شكلت البطالة في سنوات التسعينات ضغطا كبيرا على الاقتصاد الجزائري، إلا أنه بفضل الإصلاحات الاقتصادية وتنوع آليات التشغيل ودعم الاستثمار اتجه هذا المعدل بدءا من سنة *2000* نحو الانخفاض، ولقد بذلت الدولة جهودا معتبرة لتقليل هذه الظاهرة العالمية وذلك للتخفيف من حجمها، ويمكن متابعة نتائج هذه المجهودات من خلال الجدول الآتي:

جدول رقم 69 : تطور إجمالي السكان الناشطين والمشتغلين خلال الفترة 1995 -2004

البيان	1995	1999	2000	2001	2003	2004
إجمالي السكان المقيمين	28.300	29.965	30.416	30.879	32.08	
السكان الناشطين اقتصاديا	7.561000	8.701000	8.690855	8.568221	6.684056	7.798412
السكان المشتغلين	5.436000	6.174000	6.179992	6.228772	6.684056	7.798412
نسبة النشاط	%26.7	%29.02	%28.06	%22.7	%27.8	%42.1
نسبة التشغيل	%71.9	%70.9	%71.11	%72.7	%76.3	%82.3
نسبة البطالة	%28.1	%29.04	%28.89	%27.3	%23.7	%17.7

المصدر: 1-الديوان الوطني للإحصائيات، **الجزائر بالأرقام**، رقم 33، نشرة 2004 .

2-ONS, **annuaire statistique de l'Algérie** ,n^0 18.19.20.

3- ONS, **données statistique de l'Algérie** ,n^0 386.411.

يلاحظ من خلال ثنايا أرقام الجدول ما يلي:

- قد زاد عدد السكان المشتغلين بأكثر من *2* مليون خلال الفترة *1995-2004* في الوقت الذي ارتفع فيه عدد السكان بما يقارب *4* ملايين نسمة، والسكان النشيطين اقتصاديا بحوالي *2* مليون، ولهذا لم تستطع الدولة توفير فرص العمل الناجمة عن الزيادة الديمغرافية، رغم ذلك فلقد تم التخفيف من حدة البطالة حيث انتقلت نسبة البطالة من *28.1%* سنة *1995* إلى *17.7%* سنة *2004*، ويعد معدل البطالة مرتفعا إذا ما قورن بمعدلات البطالة في بعض الدول العربية؛ فعلى سبيل المثال بلغ هذا المعدل في تونس *15.6 %* و في مصر *7.4%*.[1]

وحسب إحصائيات *ONS* لسنة *2003*، فإن القطاع الخاص هو الموظف الرئيس بأكثر من *4* مليون مشتغل، أي يمثل حوالي الثلثين من مجموع العاملين سنة *2003*، منه *55%* متواجدة في قطاع التجارة والخدمات، و*21.1%* في قطاع الزراعة، و*12%* في قطاع الصناعة، و*12%* في قطاع الأشغال العمومية[2].

ويمكن متابعة تطور ظاهرة البطالة من خلال الشكل الآتي:

---

[1]- صندوق النقدي العربي، التقرير العربي الموحد 2003.

[2] - ONS, Donnée statistique de l' Algérie, n ^{0}386, 2004.

الشكل رقم 30 : تطور معدل البطالة للفترة 1990 -2005 .

Source: Office National des Statistiques, disponible sur le site : http: //www.ons.dz

يتضح جليا من الشكل البياني أن معدل البطالة بلغ ذروته في سنة *2000* بمعدل قدره *29.5 %*، ثم بدأ ينخفض ابتداء من سنة *2001* حتى وصل إلى *15.3%* سنة *2005*، وهذا يثمن الجهود المبذولة من طرف الدولة في إقامة المشاريع، وخاصة تشجيع إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة .

جـــ- معدل نمو الاستثمار: تؤكد المدارس الاقتصادية على أهمية الاستثمار في الاقتصاد الوطني، وترى جميعها بأن زيادة حجم الاستثمار سوف يزيد التشغيل والإنتاج، ولم تركز المدارس على نسبة محددة للاستثمار من الناتج، لكن الخبرات العلمية إلى جانب النظرية قد ركزت على بعض النسب [1]، بالنسبة للدول النامية *30* إلى *35%* من الناتج، وللدول المتقدمة *40–45%* من الناتج، وإن مقارنة الاستثمار في الجزائر بهذه النسب العالمية يؤكد أنها في سنة *2001* أقل من نسب الدول النامية فلقد بلغت *27%* ثم ارتفعت في سنة *2004* إلى *32.7%*، ويمكن أن تصل إلى حدود *40 %* خلال السنوات القادمة حسب تصريح الحكومة.

د- معدل نمو الكتلة النقدية: إن زيادة حجم النقد للناتج سوف يؤدي إلى التضخم، لذلك ترى المدرسة الكينزية أن وصول معدل النقد للناتج إلى *30%* يؤدي إلى التضخم، في حين ترى المدرسة الكلاسيكية الجديدة أن وصول معدل النقد للناتج إلى *25%* يؤدي أيضا إلى التضخم وبالنسبة للجزائر فقد بلغ النقد للناتج خلال الفترة *1991–2000* حوالي *49,19%* [2] وهذا يعني أن الفترة تضخمية.

---

[1]- صندوق النقد العربي، التقرير الاقتصادي العربي الموحد، البطالة، 2001، ص20- 30 .

[2] - Rapport du femise 2006 sur le partenariat euro-méditerranéen, disponible sur le site: http: // www.femise.net

والإرتفاع في معدل التضخم يؤدي إلى إفساد المناخ الاستثماري من خلال تدني الثقة بالعملة الوطنية، وما يتبع ذلك من تأثيرات مباشرة على تكاليف الإنتاج ثم في محصلة الأرباح، أضف إلى ما سبق فإن التضخم يؤدي إلى تشويه النمط الاستثماري، حيث يتجه المستثمر إلى الأنشطة ذات الأجل القصير، أو المضاربة في المباني والقطع الأرضية أو المعادن النفيسة، ويحجم عن الاستثمارات المنتجة التي تخلق الثروة.

مع العلم أن متوسط معدل التضخم في الجزائر لم يتجاوز *2.6%* في سنة *2000*، وهذا يعد مؤشرا في غاية الأهمية، ولا يوجد فارق بين التضخم الداخلي والتضخم الخاص بشركائنا الرئيسيين، ومراعاة هذا يساعد كثيرا على استقرار سعر الصرف الفعلي الحقيقي، وبالرغم من ارتفاع الطلب واتجاه النفقات الحكومية نحو الارتفاع، فإن السياسة الحذرة التي انتهجها بنك الجزائر فيما يتعلق بإدارة السياسة النقدية مكنت من بقاء مستوى الأسعار مستقرا.

وإن الارتفاع المحسوس في معدل التضخم لسنة *2001* يرجع بالأساس إلى رفع الأجر الوطني الأدنى المضمون على التوالي من *6000* دج إلى *8000* دج ومن *8000* دج إلى *10000*دج سنة *2004*، وتم التحكم في الضغوط التضخمية بشكل لم تتجاوز معه معدلات التضخم مستوى *3.6%* لسنة *2004*، وهو مستوى مقبول ومتناسب مع مستويات التضخم السائدة في الدول الصناعية، وفي سنة *2007* ارتفع كذلك معدل التضخم إلى *3.7 %* بسبب زيادة الأجور حيث ارتفع الحد الأدنى إلى *12000* دج، وكذلك ستشهد سنة *2008* ارتفاعا في التضخم بسبب زيادة الأجور.

كما أنه من المحتمل أن تشهد سنة *2009* ارتفاعا محسوسا، نظرا لارتفاع مستوى الإنفاق العمومي في جانبه التجهيزي، خاصة أن هذه السنة هي السنة الأخيرة لتنفيذ البرنامج التكميلي لدعم النمو.

ويمكن متابعة تطور معدل التضخم من خلال الشكل البياني الموالي:

الشكل رقم 31 : تطور معدل التضخم خلال الفترة 1993-2003 .

Source: **Profil Pays Algeria**, janvier 2006, p45, disponible sur le site:http://www.femise.net

إن معدل التضخم بلغ ذروته في سنة *1995*؛ حيث قارب *30 %* وهو معدل كبير ، ويبين حدة الأزمة التي أصابت الجزائر آنذاك، ثم بدأ يسلك اتجاها متناقصا حتى وصل إلى *5.7%* سنة *1999*، وقد استقر هذا المعدل في حدود *2.5 %* خلال الفترة *2000-2003*، وبلغ *1.6%* في سنة *2005* وهو معدل جد مقبول مقارنة بالدول المتقدمة، ولقد ارتفع في السنوات الأخيرة بسبب الارتفاع في أسعار المواد الغذائية المستوردة؛ حيث بلغ حوالي *3.5 %* في سنة *2007*، وهذا يرجع إلى الظروف التي يمر بها الاقتصاد العالمي حاليا نتيجة ارتفاع أسعار البترول وكذلك انخفاض أسعار الدولار وما يترتب عليه من ضعف القيمة الشرائية للعملات المرتبطة به مع العلم أن ارتفاع التضخم يعد أمرا منطقيا بالنظر إلى الوضع الاقتصادي العالمي الذي ارتفعت فيه الأسعار.

هـــ-مؤشر السياسة المالية: عادة ما يتم اللجوء إلى استخدام نسبة العجز الداخلي كمؤشر يعبر عن السياسة المالية، يقاس بنسبة العجز في الميزانية العامة إلى الناتج المحلي الإجمالي، وإن إدارة العجز في الميزانية العامة تتم من خلال الضغط على الإنفاق الحكومي، وزيادة الإيرادات في إطار السياسات التي تقررها الحكومة.

إن عجز الميزانية في الجزائر لا يشكل خطرا على التوازنات المالية، باعتبار أن الدولة تتمتع بآلية صندوق ضبط الموارد، الذي أنشئ من خلال قانون المالية التكميلي الذي صدر في *27* جوان *2000*، ويتكون من فائض قيمة الجباية البترولية الناتج عن تجاوز هذه الأخيرة لتقديرات قانون المالية المحدد على أساس *19* دولارا لبرميل النفط، وهدفه هو تمويل عجز الموازنة وتخفيض المديونية العمومية، والجدول التالي يبين تطور وضعيته عبر الفترات الزمنية:

جدول رقم 70 : تطور وضعية صندوق ضبط الموارد خلال الفترة (*2000-2006*) الوحدة: مليون دج

البيان	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
الموارد							
رصيد الصندوق في نهاية السنة السابقة	0	232137	171543	27978	320892	721688	1842686
فائض قيمة الجباية البترولية	453237	123864	26504	448914	623499	1368836	1798000
تسبيقات بنك الجزائر	0	0	0	0	0	0	0
الاستخدامات							
تمويل عجز الخزينة العمومية	0	0	0	0	0	0	91530
سداد أصل الدين العمومي	221100	184467	170060	156000	165559	247838	618111
التسديد المسبق للمديونية الخارجية	0	0	0	0	57144	0	0
رصيد الصندوق في 31/12	232137	171534	27978	320892	721688	1842686	2931045

Source: Ministère des finances, rapport de présentation du projet de la loi de finances pour 2008.

يلاحظ من خلال ثنايا أرقام الجدول أن رصيده يتزايد من سنة إلى أخرى، وذلك يرجع أساسا إلى الارتفاع المستمر في أسعار البترول.

و-احتياطي الصرف: لقد سمحت الوضعية المالية الخارجية الجيدة للجزائر بتكوين احتياطي صرف مهم، ما فتئ يتعزز من سنة إلى أخرى، حيث وصل في نهاية *2006* إلى مستوى *78* مليار دولار كما يوضحه الجدول الموالي، و يتوقع له في نهاية *2008* أن يصل أو يتجاوز *100* مليار دولار، علما أن مستوى احتياطي الصرف لم يكن يتجاوز *4.4* مليار دولار سنة *1999*، ويشكل هذا الاحتياطي هامش أمان مالي كبير للجزائر.

الشكل رقم 32 : احتياطات الصرف الأجنبية (مليار دولار أمريكي) .

Source: disponible sur le site: http://www.banque d'algérie.dz

وبالتالي احتياطي الصرف في تزايد من سنة لأخرى، وهذا بفضل الارتفاع المستمر لأسعار البترول، وبالتالي نستطيع القول أن الجزائر تملك الأموال اللازمة للقيام بعملية التنمية، ولكن المال وحده لا يكفي لكي يكون عنصرا محفزا للتنمية، إذا لم يقترن بالقدرة التنظيمية والتقدم التقاني والرؤية الإستراتجية بعيدة المدى.

سادسا- النظام المصرفي: يعود تأخير الخدمات المصرفية في الجزائر إلى جملة من الأسباب؛ على رأسها إخضاع المصارف في عملها إلى جهات وصائية متعددة تقوم بإصدار التوصيات والأوامر دون النظر إلى الإمكانيات المتوفرة لدى هذه المصارف؛ حيث تم إجبار المصارف على تزويد القطاع العام بالقروض اللازمة، وعدم السماح له بالتدخل ومراقبة نشاط الشركات العامة ومراقبة خطتها التمويلية.

وإن قانون النقد والقرض الذي يعد قفزة نوعية في التشريع المصرفي الجزائري بالإضافة إلى أنه أول قانون يصدر لإقحام الجزائر في اقتصاد السوق تبقى نتائجه محتشمة وبطيئة ولم ترق إلى مستوى طموحات نصوصه؛ حيث سمح بإنشاء البنوك الخاصة، وأول بنك هو بنك البركة في سنة *1990*، ثم بعد ذلك بنوك أخرى؛ كبنك الأعمال *Union Bank* سنة *1995* والمؤسسة العربية المصرفية *ABC* سنة *1998* وسيتي بنك *Citi Bank.* سنة *1998*، وبنك الخليفة سنة *1998*.

لقد عزز صدور الأمر*11/03* القواعد الاحترازية المطلوب من البنوك اعتمادها، وتم رفع رأس المال المطلوب لتأسيس البنوك، ولقد شرع بنك الجزائر في عصرنة أنظمة الدفع وذلك

بإقامة نظام التسوية الإجمالية الفورية، ونظام المقاصة الإلكترونية، كما تم طرح منتجات بنكية جديدة مثل بطاقات الائتمان وبطاقات الدفع، وتم تدعيم الروابط المؤسساتية والمالية مع الأسواق المالية العالمية، لقد كان النظام المصرفي في نهاية سنة *2003* يتشكل من *30* بنكا ومؤسسة مالية يقع مقرها الرئيس في الجزائر العاصمة باستثناء بنك واحد متواجد في مدينة وهران، وتتوزع كما يلي:

- -ست بنوك عمومية من ضمنها صندوق للتوفير.
- -تعاضدية واحدة للتأمينات معتمدة للقيام بالعمليات المصرفية .
- -أربعة عشر بنكا خاصا من ضمنها بنك واحد ذو رؤوس أموال مختلفة .
- -خمس مؤسسات مالية من ضمنها مؤسستين عموميتين .
- -شركتان للاعتماد الإيجاري.
- -بنك واحد للتنمية تجري حاليا إعادة هيكلته .
- -بنك خاص تم اعتماده لكنه لم يباشر نشاطه بعد .

علما أنه في سنة *2003* أفلس بنكان .

ومع الانفتاح الاقتصادي تدعم القطاع المصرفي بإنشاء بنوك ومؤسسات مالية جديدة وكان عددها في نهاية سنة *2004* ما مجموعه 29 مؤسسة مصرفية، وتكثفت شبكة البنوك ليصل عددها إلى *1183* شباكا، بعدما كان لا يتعدى *1145* شبكا في نهاية *2003*؛ حيث إنه في سنة *2003* قدرت نسبة الشبابيك العمومية بـ: 88.7%، وفي سنة *2004* بلغت نسبتها *90%* من مجموع الشبابيك .

وقد أمضت الجزائر في سنة *2005* اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوربي نظرا للأهمية الكبيرة للبنك في عنصر ضمان التمويل الخارجي؛ حيث إنه في السداسي الأول من سنة *2005* قدرت القروض المقدمة للاقتصاد بـ12.1%، وارتفعت القروض للقطاع الخاص بنسبة 22% ، وكان الهدف في سنة *2005* تحسين أنظمة الدفع .

في إطار الإصلاحات الاقتصادية التي تعرفها البنوك تم تحويلها من البنوك حسب القطاعات أو حسب الأنشطة الاقتصادية إلى بنوك شاملة؛ تشمل أغلب مجالات المؤسسات، وبالتالي فإن مشكل النقد والقرض الذي ورد فيه التخصص يشكل عائقا كبيرا بالنسبة للبنوك؛ حيث تم تحويل الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط وكان مخصصا لتمويل السكن إلى بنك مثل مختلف البنوك، وهناك وكالة لكل *30000* ساكن.

ولقد تميزت السنوات من *2003*إلى *2005* بتعبئة النظام المصرفي لإدخارات كبيرة مما خلق لديها حالة من فائض السيولة، كما عرفت شبكة البنوك انتشارا جغرافيا كبيرا في شكل وكالات و فروع بلغت سنة *2005* إلى *1227* وكالة وفرع، و رغم ذلك تبقى درجة مصرفة الاقتصاد ضعيفة إذ تقدر بشباك لـ *26000* ساكن، في حين أن المعايير الدولية تتحدد بشباك لما بين *3000* و*5000* ساكن، فضلا عن سوء توزيع شبكة البنوك فالتغطية البنكية ضعيفة في الكثير من المدن المهمة، وخوفا من الأزمات المفاجئة تم وضع نظام للإنذار باعتماد المراقبة على المستندات للوقوف على الصعوبات التي يمكن أن تعيشها البنوك، و هكذا ما فتئ النظام البنكي يتطور من سنة لأخرى ويتكيف مع معايير الأداء العالمية ومنها معايير لجنة بازل، ونظرا لانتشار جرائم الانترنيت حيث يشهد العالم حوادث اقتحام الحواسيب وانتهاك امن المعلومات *Break in Data Security* مما دعا إلى ضرورة الاهتمام بتطوير السياج الأمني لنظام المعلومات، وفي مسعى الإصلاح تم فتح رأسمال بعض البنوك العمومية أمام المتعاملين الأجانب مثل: القرض الشعبي الجزائري و بنك التنمية المحلية.

ومن زاوية التأمينات هناك وكالة لكل *28000*ساكن، ويتكون السوق الحالي من *16* شركة للتأمين:

- ❖ -سبع شركات عامة وموزعة كالتالي:
  - o أربع شركات تقليدية حيث واحدة منهم مختصة بإعادة التأمين *saa*،*ccr caar*، *caat*
  - o وشركتان مختصتان(*sgci, cagex*) الأولى لتأمين قرض التصدير و الثانية لتأمين القرض العقاري.
  - o شركة واحدة *cash (1)* مكونة من رؤوس أموال مؤسسات عامة.
- ❖ -تعاضديتان (2) *cnma, maatec*.
- ❖ -سبع شركات خاصة :*alliance*،*ciar*، *salama*، *al- rayane*، *gam* ، *trust algeria* ،*2a*.

والبنوك الجزائرية تحاول عصرنة العمليات المصرفية و تحسين نوعية الخدمات البنكية سيما من خلال دخول نظام التسديد المباشر للمبالغ الكبيرة والتسديدات العاجلة المعروفة باسم*"ARTS"* التي دخلت حيز التنفيذ منذ سنة *2006*.

ومن أجل تشجيع البنوك على الإقراض تم تخفيض معدل إعادة الخصم باستمرار، ولتشجيع الاستثمار خفضت معدلات الفائدة تدريجيا.

جدول رقم 71 : تطو معدل الفائدة خلال الفترة *1994-2003* .

البيان	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
معدل إعادة الخصم	15	14	13	11	9.5	8.5	6	6	5.5	4.5
المعدل البنكي	18.5	17	15	13	8.5	8.5	8.5	8	6.5	6.5

Source: Bank of Algeria, available in the site: http://www.imf.org

إن معدل الفائدة ينخفض باستمرار وهذا يشجع الاستثمار، ولابد من تخفيض هذا المعدل أكثر حتى يقترب من معدلات الدول المتقدمة، مع العلم أنه في اليابان يساوي الصفر.

سابعا-النظام الضريبي:

يقوم المفهوم المعاصر للضريبة على اعتبارها إحدى المصادر الرئيسية للتمويل ووسيلة فعالة تمكن الدولة من التدخل في الحياة الاقتصادية والاجتماعية وتوجيه النشاط الاقتصادي؛ وبذلك فإن الضريبة تمثل أداة لتشجيع الاستثمارات، وتوجيه الإنتاج في المجالات المرغوب فيها.

ويضم النظام الضريبي في الجزائر، كما هو معلوم مجموعة من الضرائب والرسوم النوعية، ولقد افتقد هذا النظام الضريبي إلى العدالة في التكليف والوضوح، ولم يتحقق حتى هدف الجباية، بسبب وجود تهرب ضريبي كبير، رغم الإصلاحات الضريبية المتعددة.

لقد شرع في تطبيق الإصلاح الجبائي ابتداء من سنة *1992* انطلاقا من هذا التاريخ تم إدخال تعديل عميق على النظام الجبائي حتى يصبح مشابها تدريجيا للنظم الضريبية الحديثة المتواجدة في العالم.

ولقد تم توحيد و إضفاء انسجام على الضريبة المطبقة على مداخيل الأشخاص و هذا من خلال إدراج الضريبة على الدخل الإجمالي التي يتم حسابها على أساس معدلات تصاعدية، كما تم توحيد وتبسيط الضريبة المطبقة على مداخيل الشركات من خلال إدراج الضريبة على أرباح الشركات التي يتم حسابها على أساس معدل نسبي وحيد، كما تم أيضا تبسيط الضريبة على النفقات من خلال إدراج الرسم على القيمة المضافة، فمن تعدد النسب التي كانت مستوياتها تتراوح من *0* إلى *80%* تم الانتقال مع ظهور الرسم على القيمة المضافة إلى معدلين بنسبة *17%* و *7%*، يسمح هذا التخفيض في النسب بتسيير مبسط للرسم و زيادة في حياديته نتيجة قابليته للخصم، كما تم توسيع مجال تطبيق الرسم على القيمة المضافة

بكيفية أوسع ، وتم تعديل الضريبة على رأس المال، إضافة لذلك تم تبسيط و إضفاء انسجام على الإجراءات الجبائية من خلال إلغاء العديد من التصريحات و استبدالها بوثيقة واحدة و توحيد قواعد المراقبة التي أصبحت مشتركة بين جميع الضرائب و الرسوم.

وأما الضريبة على أرباح الشركات فقد انتقلت من *42%* سنة *1992* إلى *38%* سنة *1994* ثم *30%* سنة *1999*[1] وأخيرا *25 %* سنة *2006* (وفي حال ما إذا تم إعادة استثمار الأرباح فإنها تخضع لمعدل منخفض مقداره *12.5%* وتدفع هذه الضريبة في صورة تسبيقات على الحساب و تحسب هذه التسبيقات على أساس أرباح السنة المالية الأخيرة المقفلة عند تاريخ أجل استحقاقها و مبلغ كل تسبيقة هو *30%*)، فمثلا في تونس بلغت مبلغ الضريبة *30%* وهي أكبر من الجزائر.

وفي سنة *2006* تم إلغاء الدفع الجزافي حيث يحدد هذا المعدل بـ*1%* وذلك في سنة *2001* ونتيجة إلغائه فإن نقص القيمة الذي سيترتب على الجماعات المحلية والمقدر بـ*6.3* مليار دج ستتكفل به ميزانية الدولة، [2] من أجل تخفيف الأعباء على رب العمل بغية تشجيع عملية التوظيف.

وإن الإعفاءات الضريبية تحث المستثمرين على إعادة استثمار أرباحهم المحققة في الجزائر بدلا من تحويلها إلى الخارج، يضاف إلى ذلك أنها تشجع الاستثمارات الأجنبية والوطنية على التوجه نحو القطاع الصناعي خاصة الصناعات التصديرية لزيادة الصادرات الصناعية تامة الصنع.

وإذا كانت الحوافز الممنوحة للمستثمر الأجنبي عاملا إيجابيا في تشجيع الاستثمار، فإنه لا توجد شواهد قاطعة وقوية تؤكد أن الحوافز الضريبية تزيد من الاستثمار الأجنبي المباشر على المدى الطويل، فهناك بلدان عديدة (كالأردن وبلدان عربية أخرى) منحت حوافز مالية وتنازلات سخية لاجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر ولكن لم يتمخض عن ذلك زيادة مقابلة في الاستثمار المذكور. [3]

ولقد استخدمت المكسيك الحوافز الضريبية و أهمها الإعفاء الضريبي للمساهمة في تحقيق التنمية الاقتصادية وهذا أدى إلى جلب كم هائل من المستثمرين الأجانب.[4]

---

[1] – Code des impôts directs et taxes assimilées, édition Berti, Algérie, 2006.

[2] - مشروع قانون المالية 2006، 3أكتوبر 2005، ص21.

[3] - صندوق النقد الدولي، آفاق الاقتصاد العالمي، مايو1995، ص71.

[4]-Javier Moreno, national report, Mexico, XXXe congrès international de droit financier et fiscal, Jérusalem, 1976, p460.

ثامنا-النظام الجبائي:

لقد عرفت الجباية الجمركية الجزائرية الكثير من التغيرات النوعية خاصة خلال الفترة (*92-2005*) سواء من حيث تغيير معدلات التعريفة العامة أو من حيث الإعفاءات بقصد جذب الاستثمارات وترقية الصادرات؛ حيث أقدمت الجزائر على عدة تخفيضات لرسومها الجمركية وذلك من *120%* قبل سنة *1994* إلى *60%* سنة *1995* و*50%* سنة *1996* إلى *45%* سنة *1997* وهو المعدل الذي بقي ساري المفعول إلى غاية *2002* [1] ؛ حيث في هذه السنة تم تأسيس التعريفة الجديدة التي حددت نسبتها العامة كما يلي:[2]

-النسبة المخفضة *5%* وهي تطبق على منتجات خامة والمواد الأولية.

-النسبة الوسيطة *15%* وهي تطبق على المنتجات نصف المصنعة.

-النسبة العليا *30%* وهي تطبق على المنتجات التامة.

إن هذا المستوى من النسب يجعل الجزائر من البلدان الأقل حماية في المنطقة المتوسطية.[3]

تاسعا- النظام القانوني والتشريعي:

تحكم الأشخاص في سلوكهم وتصرفاتهم جملة من القوانين والأنظمة والتشريعات التي تشكل الإطار القانوني الذي يتحركون ضمنه، وإن تطبيق القانون واحترامه يشكلان عنصراً هاماً في استقرار المجتمع.

ولقد تم في الجزائر تحديد العلاقة بين المستثمر والدولة وتم وضع العديد من القوانين التي تحفز الاستثمار، رغم ذلك فإننا نلاحظ أن القوانين والتشريعات التي تنظم العمل الاقتصادي في البلد يعتريها الكثير من الضعف والخلل، إن لم يكن في نصها ففي تطبيقها، والأمثلة كثيرة على ذلك نذكر على سبيل المثال قوانين الاستيراد والتصدير.

عاشرا-الجهود الترويجية:

وفيما يتعلق بالجهود الترويجية فقد شاركت الجزائر في العديد من المعارض الأجنبية شملت بلدانا عربية وأوروبية وآسيوية وافريقية بهدف تعريف المستثمر الأجنبي بالبيئة

---

[1]- الجريدة الرسمية رقم 79 الصادرة بتاريخ: 2001/12/23، ص57- 59.

[2]- الجريدة الرسمية رقم 15 الصادرة بتاريخ : 2002/02/28.

[3]- محمد عباس محرزي، نحو تنسيق ضريبي في إطار تكامل مغاربي، رسالة دكتوراه غير منشورة، جامعة الجزائر، 2006، ص81.

الاستثمارية في الجزائر والترويج لفرص الاستثمار، وشاركت في لقاءات عربية في مجال الصناعة الغذائية والمعدنية والصناعة الدوائية في أبو ظبي والقاهرة، بالإضافة إلي القيام بزيارات ترويجية شملت دول شرق آسيا بما فيها الهند و تايوان واليابان و هونج كونج إلى جانب استضافة بعثات رجال أعمال ومستثمرين أجانب وعرب بهدف التعرف على فرص الاستثمار الوطنية.

حادي عشر-حماية الملكية الفكرية:

هناك عنصر أساسي آخر له دور في تحقيق الاستثمار الأجنبي المباشر، يتمثل في حماية حقوق الملكية الفكرية بالدولة المضيفة، إن العلاقة بين حماية الملكية الفكرية والاستثمار الأجنبي المباشر هامة جدا، ويظهر ذلك في أنه إذا كان نظام الحماية ضعيفا فإن ذلك سيؤدي إلى ارتفاع احتمالية التقليد والتعدي على الحقوق، مما يجعل تلك الدولة أقل جاذبية للاستثمار، ومن ناحية أخرى فإنه إذا كان نظام الحماية قويا وفعالا ويؤمن الحماية الكافية للمستثمر الأجنبي، فإن ذلك يشجع على الاستثمار بكل جوانبه وبالتالي أنظمت الجزائر إلى مختلف الاتفاقيات المتعلقة بحماية حقوق الملكية الفكرية ومنها:

*- اتفاقية باريس لحماية الملكية الصناعية سنة *1996*.

*-المنظمة العالمية للتقييس *ISO*.

*-الاتفاقية المؤسسة للمنظمة العالمية للملكية الفكرية *OMPI*.

*-بالإضافة إلى اتفاقيات أخرى (مدريد، نيس، لشبونة) والمتعلقة بحماية العلامات وتسجيلها والتصاميم .

المطلب الرابع: الحوافز المقدمة للاستفادة من العولمة الصناعية

ومن أجل خفض تكاليف الإنتاج، تعرض بلدان عديدة حوافز لاجتذاب الجديد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة الموجهة نحو التصدير، ولقد تطور أسلوب اللجوء إلى الحوافز هو الآخر على مر الزمن، فالبلدان المتقدمة كثيرا ما تلجأ إلى استخدام الحوافز المالية(مثل الهبات المباشرة)، بينما يكون اللجوء إلى التدابير الضريبية أكثر شيوعا في البلدان النامية نظرا لصعوبة تقديم الحوافز المالية .

من أهم صور الحوافز المقدمة لتشجيع المستثمر في ظل العولمة الصناعية ما يلي :

أولا- توفير الأمن و الاستقرار للمستثمر و رأس المال:

إن أهم ما يؤثر على الاستثمار هو السياسات التي تتبعها الدولة، سواء في المجال السياسي- من حيث علاقتها مع الدول الأخرى وعلاقتها مع شعبها -لأن الاستثمار عادة يكون طويل الأجل، والمستثمر يبتغي استقرار الأوضاع لفترة طويلة، ومن أهم الصور المطلوبة لتوفير الأمن والاستقرار للمستثمر و رأس المال ما يلي:

- -لقد نصت الجزائر صراحة في قوانينها على أنه لا يجوز تأميم الاستثمارات الأجنبية أو مصادرتها أو الحجز على أموالها ما لم يقم المستثمر الأجنبي بمخالفة قوانين البلاد.
- - للمستثمر الأجنبي الحرية التامة في تحويل الأرباح الصافية التي يحققها في البلد المضيف أو إعادة استثمارها في مشروع جديد.
- - قبولها تسوية المنازعات وفقا للاتفاقيات الثنائية السارية مع دولة المستثمر الأجنبي.
- - إنشاء هيئة متخصصة يتعامل معها المستثمر، بحيث تتلقى طلبات المستثمرين و توفير البيانات اللازمة حتى يتمكنوا من دراسة الجدولة الاقتصادية لمشروعاتهم، وتبصرة المستثمر بكافة القوانين و الأحكام التي يخضع لها.
- - السماح للمستثمرين الأجانب بتملك الأراضي و العقارات.

ثانيا-عدم التمييز بين المستثمرين:

طبقت الجزائر عدم التمييز بين المستثمرين الأجانب والوطنيين بحيث يعامل المستثمر الأجنبي بنفس المعاملة التي يخضع لها المستثمر الوطني وهي من أهم المبادئ التي جاءت به اتفاقية التجارة العالمية، وقدمت له عدة مزايا يمكن ذكرها كالآتي:

- -الإعفاء لمدة عشر سنوات من النشاط الفعلي من الضريبة على أرباح الشركات، و من الرسم على النشاط المهني.
- -الإعفاء لمدة عشر سنوات ابتداء من تاريخ الاقتناء من الرسم العقاري على الملكيات العقارية التي تدخل في إطار الاستثمار.
- -إمكانية الاستفادة من مزايا إضافية من شأنها تحسين أو تسهيل الاستثمار؛ مثل ترحيل الخسائر (تأجيل العجز) و آجال الاستهلاك.

يتم منح المزايا الاستثنائية بناء على اتفاقية متفاوض عليها تبرم بين الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار و المستثمر، بعد موافقة المجلس الوطني للاستثمار، وتنشر هذه الاتفاقية في الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية.

ثالثا-تقديم الضمانات للمستثمر الأجنبي:

هناك العديد من الضمانات الممنوحة للاستثمارات الأجنبية في الجزائر أهمها:

- -إقرار مبدأ تثبيت النظام القانوني للاستثمارات؛ حيث يعني هذا المبدأ تعهد الدولة بعدم تغيير الإطار القانوني الذي يحمي الاستثمارات والذي في ظله تم إبرام عقود واتفاقيات استثمار، وحتى وإن تغير الإطار أو خضع لمراجعات فإن الاستثمارات المنجزة في إطار قانون معين لا تخضع لهذه المراجعات إلا إذا طلب المستثمر ذلك صراحة.
- -ضمان التحويل الحر لرأسمال و عائداته: حيث تستفيد الاستثمارات المنجزة انطلاقا من المساهمة في رأسمال بواسطة عملة صعبة حرة التحويل يسيرها بنك الجزائر بانتظام ويتحقق من الاستيراد القانوني، ومن ضمان تحويل رأس المال المستثمر والعائدات الناتجة عنه، ويشمل هذا الضمان المداخيل الحقيقية الصافية الناتجة عن التنازل أو التصفية، حتى وإن كان هذا المبلغ أكبر من رأس المال المستثمر في البداية.
- -عدم إمكانية المصادرة الإدارية للاستثمارات، إلا في الحالات التي ينص عليها القانون، ويترتب على المصادر تعويض عادل و منصف.

رابعا - أخرى:

هناك اتفاقيات ثنائية ومتعددة صادقت عليها الجزائرومن أهمها:

-مصادقة الجزائر على الاتفاقية الموحدة لاستثمار رؤوس الأموال العربية المتبناة من قبل مؤتمر القمة العربية المنعقد بعمان سنة *1980*.

- إبرام الجزائر لعدة اتفاقيات ثنائية لحماية و ترقية الاستثمارات مع دول اتحاد المغرب العربي، اليونان، جنوب إفريقيا، السويد، إيران، البرتغال، سويسرا.

- إبرام الجزائر لعدة اتفاقيات ثنائية لعدم الازدواج الضريبي مع دول اتحاد المغرب العربي، الأردن، الإمارات العربية المتحدة، البحرين، تركيا، جنوب إفريقيا، سوريا، فرنسا، قطر، كندا، ليبيا، لبنان، الهند، مصر، اليمن، اندونيسيا، إيران.

-إمكانية اللجوء إلى التحكيم الدولي من قبل المستثمرين الأجانب في حال النزاع مع الدولة الجزائرية.

المبحث الثالث: مكانة الجزائر في المؤشرات الدولية لمناخ الاستثمار

المطلب الأول: وضعية الجزائر في تقارير التنافسية الدولية

فيما يخص المفاضلة بين المشروعات هناك أساليب دراسة الجدوى، أما المفاضلة بين الدول– وهي أساس اتخاذ القرار- فلم تعد تعتمد على الانطباعات والأحكام الوصفية، بل صارت تحتكم إلى مقاييس أكثر موضوعية وشفافية ومعطيات رقمية أكثر مصداقية ودقة، واستجابة لذلك فقد نشأت خلال العقود الأخيرة مؤسسات ومنظمات تعمل على توفير المعلومات المتصلة بمناخ الاستثمار في العالم ووضعها بتصرف متخذي القرار، وقامت في هذا الصدد بتطوير مؤشرات لغرض مساعدة المستثمرين على اتخاذ القرار، ومساعدة المسؤولين على معرفة وضع بلدانهم بين الدول وما ينقصه لجذب الاستثمارات، ولقد أثبتت المتابعة أن هناك صلة إحصائية قوية بين ترتيب القطر في المؤشر وبين مقدار جاذبيته للاستثمار الأجنبي، ولكن هذه المؤشرات لا يمكن الجزم بمصدقتيها و دقتها إذ إنها تعبر في كثير من الأحيان عن مواقف مسبقة خدمة لتحقيق مصالح الهيئات التي تقوم بوضعها، رغم هذا فمن المهم التعرف على هذه المؤشرات لأنها تبقي في نظر الكثير من المستثمرين دليلا في اتخاذ قراراتهم الاستثمارية .

وقد كانت الجزائر ضمن الدول التي غطتها تلك المؤشرات، ومن أجل المقارنة نعرض ترتيب كل من الجزائر وتونس والمغرب في عدد من المؤشرات الدولية المختارة مع التركيز على وضعية الجزائر وتحليل وشرح هذه المؤشرات وسنعرض لأهمها باختصار شديد فيما يلي :

أ–مؤشر الشفافية Corruption Perception Index

تصدره منظمة الشفافية الدولية Transparency International، كمنظمة غير حكومية (مقرها فينا) مؤشر الشفافية –أو مؤشر النظرة إلى الفساد– منذ العام *1995* كمؤشر مركب يعكس درجة التحسن في ممارسات الإدارة الحكومية، والشركات العالمية لغرض تأطير جهودها في محاربة الفساد، وهي تعرف عدم الشفافية (الفساد) على أنه "استغلال المناصب العامة لتحقيق مصالح خاصة"، وبالتالي يرصد فيه درجة الفساد حسبما يراها رجال الأعمال، والمحللون،

ودرجة تأثيره في مناخ الاستثمار كأحد المعوقات داخلها، ونظرة الشركات الأجنبية العالمية للاستثمار في القطر المعني.

وحسب منظمة الشفافية الدولية نجد أن الجزائر دخلت للترتيب في هذا المؤشر سنة *2003* وتوجد ضمن مجموعة البلدان المتأخرة في مجال ضمان الشفافية و الحد من الفساد؛ حيث صنفت ضمن الدول العربية ذات الشفافية المنخفضة في سنة *2004* مثلها مثل المغرب أما تونس صنفت ضمن الدول العربية ذات الشفافية المتوسطة، وبالمقارنة مع سنة *2003* قد تراجع ترتيب الجزائر والمغرب، ونظراً لأهمية هذا المؤشر في تكوين انطباع عن المناخ الاستثماري سلباً أو إيجاباً، ونظراً لما اكتسبه المؤشر من انتشار على مستوى العالم، واعتماده من قبل المستثمرين كمقياس على مدى المخاطرة ومدى تبنى الدولة لبرنامج محاربة الفساد وتطبيق القوانين المجرمة للرشوة؛ والجزائر تبنت برنامجا لمحاربة ظاهرة الفساد وخاصة غسيل الأموال، مما يحسن وضعيتها في هذا المؤشر خلال السنوات المقبلة وبالتالي ينتج عنه زيادة الاستثمار الأجنبي المباشر؛ حيث إنه وجد كل من "درابيك وبايني" في سنة *1999* أن العلاقة بين الشفافية والاستثمار ليست فقط إيجابية وإنما أيضا قوية، فالتحسن في ترتيب الدولة بعدد معين من النقاط سوف يحسن بشكل ملحوظ من جاذبية تلك الدولة للاستثمار الأجنبي المباشر.

دليل المؤشر: و تتراوح قيمة المؤشر بين الصفر و *10* على النحو الآتي:

- صفر يعني درجة فساد عالية.
- *10* يعني درجة شفافية عالية.
- مابين *0* و*10* مستوى متدرجة من الشفافية ؛ بحيث كلما ارتفع رصيد الدول من النقاط المسجلة دل ذلك على مستوى شفافية أعلى، والعكس صحيح.

ب-مؤشر الحرية الاقتصادية *Economic Freedom Index*:

تم اعتماد هذا المؤشر منذ سنة *1995*، وذلك لقياس درجة تدخل السلطة الحكومية في الاقتصاد، وتأثير ذلك على الحرية الاقتصادية لأفراد المجتمع، ويصدره معهد (هيرتاج فاونديشن) بالتعاون مع صحيفة (وال ستريت جورنال) الغرض دراسة درجة التضييق التي تمارسها الإدارة الحكومية في مواجهة حرية المبادرة الاقتصادية لأفراد المجتمع، ونظراً لأن هذا المؤشر يساهم في إعطاء صورة عامة حول مناخ الاستثمار لكونه يأخذ بالاعتبار

التطورات المتعلقة بالمعوقات الإدارية والبيروقراطية ومدى سيادة القانون، فإنه من المهم العمل على اتخاذ ما يلزم من الإجراءات العملية التي من شأنها دعم عمليات الترويج للاستثمار واستقطاب حصة متزايدة من الاستثمارات الأجنبية، وتعني الحرية الاقتصادية حماية حقوق الملكية الخاصة للأصول وضرورة ضمان حرية الاختيار الاقتصادي للأفراد، وغياب التدخل الحكومي في عمليات الإنتاج والتوزيع والاستهلاك للسلع والخدمات.

وقد تراوحت قيمة المؤشر في الجزائر خلال الفترة *1995-2002* بين *3.10* و *3.50* مما يعني أن الجزائر تتميز بدرجة حرية اقتصادية ضعيفة واحتلت بذلك المرتبة *94* على خلاف كل من تونس و المغرب التي توجد ضمن الدول ذات الحرية الاقتصادية شبه الكاملة بمؤشر متوسط يساوي *2.95* و توجدان في المرتبة *68*، وارتفع ترتيب الجزائر في سنة *2004* وصنفت الجزائر ضمن الدول التي تتمتع بحرية اقتصادية شبه كاملة.

دليل المؤشر:- اقتصاد حر :1-1.99 نقطة .

- اقتصاد شبه حر :2-2.99 نقطة .

- حرية ضعيفة :3-3.99 نقطة .

- حرية ضعيفة جدا : 4-5 نقاط .

جدول رقم *72* : تطور مؤشر الحرية الاقتصادية لبعض الدول المغاربية للفترة *2002 – 2005* .

الدولة	2002	2004	2005
	161دولة	155دولة	161دولة
الجزائر	94	100	114
تونس	68	67	83
المغرب	68	66	85

المصدر: اعتماد على تقرير مناخ الاستثمار في البلدان العربية، متوفر على الموقع:http://www.iaigc. org

جـــ- مؤشر التنمية البشرية *Human Development Index*:

والذي يصدر سنويا عن برنامج الأمم المتحدة الإنمائي منذ سنة *1990*، بهدف جعل الإنسان محور العملية التنموية، وهو مؤشر مركب يصنف الدول وفق مستوى معيشة أفرادها وليس وفق أرقام اقتصادية تقليدية، وحسب المؤشر جاءت الجزائر سنة *2001* ضمن الدول ذات التنمية البشرية المتوسطة مثل تونس ومصر، وحافظت على نفس الترتيب في سنة *2004* بالرغم من زيادة عدد الدول التي شملها المؤشر حيث غطى *177* دولة منها *19* دولة عربية، والمؤشر يعكس مدى نجاح جهود تنمية رأس المال البشري الذي أصبح عصب التنمية

المستدامة، والجزائر سيتحسن ترتيبها في هذا المؤشر خلال السنوات المقبلة بفضل مجهودات الدولة لتحسين مستوى المعيشة.

جدول رقم *73* : تطور مؤشر التنمية البشرية خلال الفترة *1975-2003* .

السنوات	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2003
مؤشر التنمية البشرية	0.506	0.558	0.610	0.649	0.671	0.700	0.722

Source: UNDP, **Human Development Report 2005**, new york,USA, 2005, p224.

دليل المؤشر:- *80 %* فما أكثر تنمية بشرية مرتفعة.

- من *50 %* إلى أقل من *80 %* تنمية بشرية متوسطة.
- أقل من *50 %* تنمية بشرية منخفضة.

د-مؤشرات تقييم المخاطر القطرية:

1-**المؤشر المركب للمخاطر القطرية** *Composite Country Risk Rating*:

والذي يصدر شهريا عن مجموعة *PRS* من خلال الدليل الدولي للمخاطر القطرية *ICRG* منذ سنة *1986* لغرض قياس المخاطر المتعلقة بالاستثمار، يتكون هذا المؤشر من ثلاثة مؤشرات فرعية هي: مؤشر تقييم المخاطر السياسية، مؤشر تقييم المخاطر الاقتصادية، ومؤشر تقييم المخاطر المالية، وتنخفض درجة المخاطر كلما ارتفع المؤشر في حين ترتفع درجة المخاطر في حالة انخفاضه.

لقد تحسن ترتيب الجزائر فيما يتعلق بالمخاطر المرتبطة بالاستثمار في نهاية سنة *2002* مقارنة بنهاية سنة *2001* إذ بعد أن كانت قيمة المؤشر في نهاية سنة *2001* في حدود *61.5* نقطة أي أنها تتميز بدرجة مخاطرة معتدلة ففي سنة *2002* حدث تحسن طفيف لترتيبها الذي أصبح في المرتبة *87* و *63.8* نقطة وبقيت رغم ذلك في نفس وضعية المخاطرة، علما أن كلا من تونس والمغرب تصنفان ضمن مجموعة الدول ذات المخاطرة المنخفضة، وقد صنفت الجزائر في درجة المخاطر المنخفضة خلال سنة *2003* مثلها مثل تونس والمغرب[1]، وخلال سنة *2004* صنفت الجزائر ضمن المخاطر المنخفضة مثلها مثل تونس والمغرب، ومقارنة بسنة *2003* تقدمت الجزائر من مجموعة الدول ذات درجة المخاطر المعتدلة إلى مجموعة الدول ذات المخاطر المنخفضة نتيجة ارتفاع رصيدها بمقدار *9.7* نقطة خلال سنة *2004*، وخلال سنة

[1]- المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، متوفرة على الموقع: Http:// www.iaigc.org 2005,p 64

2006 وردت الجزائر ضمن الدول ذات درجة المخاطر المنخفضة مثلها مثل المغرب وتونس، ولقد تقدمت الجزائر في هذا المؤشر بنقطة واحدة مقارنة بسنة *2005* وكذلك تونس، وهذا يدل على الاستقرار السياسي الذي عرفته الجزائر، و تحسن الوضعية المالية.

دليل المؤشر:ويقسم المؤشر الدول إلى *5* مجموعات حسب درجة المخاطرة هي على النحو الآتي:

درجة المؤشر(نقطة مئوية)	التوصيف
49.5-0	درجة المخاطر مرتفعة جدا
59.5-50	درجة المخاطر مرتفعة
69.5-60	درجة مخاطر معتدلة
79.5-70	درجة مخاطر منخفضة
100-80	درجة مخاطر منخفضة جدا

2-مؤشر وكالة دان أند براد ستريت للمخاطر القطرية:

أما مؤشر وكالة دان أند براد ستريت للمخاطر القطرية فهو يقيس المخاطر القطرية المرتبطة بعمليات التبادل التجاري عبر الحدود، ويضم المؤشر تقويما لـ122 دولة يدخل من ضمنها *17* دولة عربية، وجاءت الجزائر ضمن درجة المخاطر المرتفعة خلال الربع الأخير من سنة *2005* وكذلك سنة *2004* وكذلك سنة *2003*، وأما سنة *2006* فقد ضم المؤشر *132* دولة منها *17* دولة عربية جاء فيها تصنيف الجزائر ضمن درجة المخاطر المرتفعة عكس تونس والمغرب اللتين كانتا ضمن الدول ذات المخاطر المنخفضة .

دليل المؤشر: تقسم المخاطر إلى مجموعات *DB7 -DB1* وبداخل المجموعة مستويات مخاطرة تتراوح بين *a-d* بحيث تكون الدولة الحاصلة على*DB1* هي الأقل مخاطرة في حين تكون *DB7* الأعلى مخاطرة.

هــ-مؤشر التنافسية العالمية *Global Competitiveness Index* :

والذي يصدر سنويا عن المنتدى الاقتصادي العالمي في دافوس، ويعتبر أداة هامة في تشكيل السياسات الاقتصادية و توجيه قرارات الاستثمار، ويقيس قدرة الدول على النمو والمنافسة اقتصاديا مع الدول الأخرى لغرض تحقيق التنمية المستدامة وزيادة الكفاءة الإنتاجية باستخدام احدث التقنيات.

دليل المؤشر: يتراوح المؤشر من 01 (أدنى درجة تنافسية) إلى 07 (أعلى درجة تنافسية) بحيث كلما ارتفع رصيد الدولة من النقاط دل على مستوى أعلى من التنافسية.

ويتضمن مؤشرين هما:

1-**مؤشر النمو للتنافسية**: والذي يقيس قدرة الاقتصاديات العالمية على تحقيق معدلات دائمة من النمو الاقتصادي، ففي سنة *2004* جاءت الجزائر في المرتبة *71* والمغرب في المرتبة *56* وتونس في المرتبة *42* من بين *104* دولة، وبالمقارنة مع سنة *2003* سجلت الجزائر والمغرب تحسنا، مع أن الجزائر دخلت إلى الترتيب في هذا المؤشر سنة *2003*، ولقد غطى المؤشر *117* دولة سنة *2005* منها 9 دول عربية وفي سنة *2006* غطى المؤشر *125* دولة منها *10* دول عربية ولقد تحسنت وضعية الجزائر في هذا المؤشر مقارنة بسنة *2005* كما يوضحه الجدول التالي:

جدول رقم *74* : ترتيب بعض الدول العربية ضمن مؤشري النمو للتنافسية والأعمال التنافسية.

مؤشر النمو للتنافسية(الترتيب عالميا)					
البيان		2004	2005	2006	قيمة المؤشر 2006
الترتيب	**الدولة**	دولة 104	117دولة	125دولة	
1	**تونس**	42	37	30	4.71
2	**مصر**	62	52	63	4.07
3	**المغرب**	56	76	70	4.01
4	**الجزائر**	71	82	76	3.90

Source: **Competitiveness Report**, available in the site: http://www. world economic forum. .org

من خلال الجدول يتبين أن ترتيب الجزائر في هذا المؤشر متدني، ومقارنة ببعض الدول العربية غير النفطية فترتيبها غير مرض وهذا يعكس عدم قدرة شركات الدولة ومؤسستها على الاستجابة السريعة للتغيرات في أحوال السوق المحلي والعالمي والذي يعكسه الأداء الضعيف للاقتصاد بصفة عامة والأداء التصديري بصفة خاصة، حيث إن الصادرات الصناعية قليلة وغير متنوعة وأسواقها محدودة.

2-**مؤشر الأعمال التنافسية** *Competitiveness Business Index*: والذي يقيس قدرة الوحدات الاقتصادية على صعيد المنشأة في تحقيق التنافسية، فحسب هذا المؤشر جاءت الجزائر بالمرتبة *89* والمغرب بالمرتبة *46* وتونس بالمرتبة *32* من أصل *103* دولة سنة *2004*، وبالتالي قد تحسن ترتيب الجزائر مقارنة بسنة *2003*، وفي سنة *2005* غطى المؤشر *116* دولة منها *9* دول عربية، وفي سنة *2006* غطى المؤشر *121* دولة منها *10* دول عربية، ويمكن متابعة هذا المؤشر كما يوضحه الجدول الموالي.

جدول رقم 75 : ترتيب بعض الدول العربية ضمن مؤشر الأعمال التنافسية.

مؤشر للتنافسية الأعمال الترتيب عالميا			
البيان	2004	2005	2006
الدولة	103 دولة	116 دولة	121 دولة
تونس	32	35	26
المغرب	46	79	66
مصر	66	71	76
الجزائر	89	95	65

Source: **Competitiveness Report**, available in the site: http://www. world economic forum .org

من خلال الجدول يتبين أن ترتيب الجزائر في هذا المؤشر غير مستقر ومتدني؛ مما يدل على عدم ملاءمة بيئة قطاع الأعمال لرفع القدرة التنافسية نتيجة التدخل المفرط للدولة في النشاط الاقتصادي، ونتيجة عدم قدرة القطاع الخاص على قيادة دفة النمو الاقتصادي خارج قطاع المحروقات، فالدولة التي تفرط في حماية اقتصادها القومي وتعزل شركاتها عن تحديات المنافسة تجعل هذه الشركات ذات قدرة تنافسية محدودة في السوق العالمي، ولكن مقارنة ببعض الدول العربية غير النفطية فقد تحسن ترتيبها في سنة *2006*، وأصبحت أفضل من المغرب ومصر، وهذا يدل على أن الجهود المبذولة من طرف الدولة بدأت تأتي أكلها.

و- مؤشرات بيئة الأعمال:

أصدره البنك الدولي مع مؤسسة التمويل الدولية ويهتم بسهولة أداء الأعمال، مركزا على عشرة جوانب كما هي مبينة في الجدول أدناه، ولقد أشار البنك العالمي في تقريره الخاص بمناخ الاستثمار لسنة *2007* أن الجزائر تحسنت ترتيبها فيما يتعلق ببيئة الأعمال وقد رتبت في المرتبة *116* في سنة *2006* مع العلم أن المؤشر شمل *175* دولة منها *17* دولة عربية.

جدول رقم 76 : تقييم بيئة الأعمال في الجزائر.

البيان	الرتبة في سنة 2005	الرتبة في سنة 2006	التغير في الترتيب
بيئة الأعمال	123	116	7+
إنشاء مؤسسة	119	120	1-
تسيير التراخيص الإدارية	117	117	0
تشغيل العمال	92	93	1-
تسجيل الملكية	152	152	0
الحصول على قرض	143	117	26+
حماية المشترين	58	60	2-
دفع الرسوم	171	169	2+
التجارة الدولية	102	109	7-
تنفيذ العقود	61	61	0
الإفلاس	51	41	10+

Source: **Doing Business 2007**, rapport de la banque mondiale "l'Algérie progresse de 04 places concernant la pratique des affaires", disponible sur le site: http: // www. world banque. org.

وبالرغم من هذا التحسن النسبي الظاهر، تظل قدرات الجزائر في استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر ضعيفة مقارنة بمنطقة *MENA* (الشرق الأوسط و دول شمال إفريقيا) ومع دول منظمة التعاون والتنمية الاقتصادي *OCDE* وهذا ما تبينه الجدول الآتي:

جدول رقم 77 : مؤشرات بيئة الأعمال في الجزائر في سنة *2006* ومقارنتها ببعض المناطق (الشرق الأوسط ودول شمال إفريقيا *MENA*) .

المؤشر	الجزائر	*MENA*	*OCDE*
إنشاء مؤســــــسة			
الإجراءات(العدد)	14	10,3	6,2
المدة(يوم)	24	40,9	16,6
التكلفة(%من الدخل)	21,5	74,5	5,3
تسيير التراخيـــص الإدارية			
الإجراءات (العدد)	25	19,9	14,0
المدة(يوم)	244	206,9	149,5
التكلفة(%لكل ساكن)	58,9	499,9	72,0
توظيف العمـــــال			
مؤشر صعوبة التشغيل	44	29.7	27.0
مؤشر صعوبة التسريح	60	44.7	45.2
تكلفة التسريح	17	56.9	31.3
تسجيــل الملكـــية			
الإجراءات (العدد)	15	6.6	4.7
المدة (يوم)	51	49.1	31.8
التكلفة(%من قيمة الملكية)	7.5	6.9	4.3
الحصـــول على قــرض			
مؤشر الحقوق الشرعية	3	3.9	6.3
مؤشر المعلومات على القرض	2	2.4	5.0
حمـــاية المستثمـــرين			
مؤشر شفافية المعاملات	6	5.8	6.3
مؤشر سلطة المساهمين	4	3.5	6.6
مؤشر حماية المستثمرين	5.3	4.6	6.0
دفـع الرســوم			
الدفع(العدد)	61	28.9	15.3
المدة(ساعة)	504	236.6	202.9
المعدل العام للخضوع للضريبة(%من الأرباح)	76.4	40.8	47.8
التجـــــارة الدولـــية			
وثائق التصدير(العدد)	9	7.1	4.8
مدة التصدير(يوم)	15	27.1	10.5
تكلفة الاستيراد(دولار أمريكي للحاوية)	1606	924	811
وثائق الاستيراد(العدد)	9	10.3	5.9
مدة الاستيراد(يوم)	22	35.4	12.2
تكلفة التصدير(دولار أمريكي للحاوية)	1886	1183	883

Source: **Doing Business 2007**, rapport de la banque mondiale "l'algérie progresse de 04 places concernant la pratique des affaires",available in the site: http://www. world banque.org.

من خلال بيانات الجدول أعلاه يتضح أن وضع الجزائر في مؤشرات بيئة الأعمال أقل من دول الشرق الأوسط ودول شمال إفريقيا، ماعدا مؤشر الحصول على القرض نتيجة التسهيلات البنكية التي تمنحها الدولة وخاصة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وانخفاض مدة إنشاء المؤسسة مقارنة بدول شمال إفريقيا، وكذلك فقد انخفضت هذه الأخيرة من 26 يوم سنة *2004* إلى *24* يوم سنة *2006*[1] .

[1] - World Bank, International Financial Corporation: Doing Business in 2005, available in the site: http://www.ifc.org

طول الفترة الزمنية التي تستغرقها إجراءات البدء في الشركة، مع العلم أن إجراءات إنشاء الشركات هي من أهم القضايا التي يأخذها المستثمرون في الاعتبار حين اتخاذ القرار بالاستثمار في بلد مضيف؛ حيث لا يمكن تحسين مناخ الاستثمار دون تحقيق تقدم كبير في تسهيل إجراءات البدء في المشاريع، وتقليل كلفة إنشاء هذه المشاريع، ويحدد مدى سهولة أو صعوبة إنشاء المشاريع في البلد المضيف للاستثمار بعدد الإجراءات المفروضة على المستثمر، والأيام التي تستغرقها تلك الإجراءات اللازمة لبدء مشروع أو إنشاء شركة استثمار معين، فكلما كان عدد تلك الإجراءات محدودا وقلّ عدد الأيام التي يحتاجها المشروع للحصول على كل التواقيع والموافقات من أجل البدء في مشروعه، كان البلد أكثر انفتاحا على الاستثمار، وعلى تحسن مناخ الاستثمار فيه.

وبتحليل مراحل وإجراءات البدء في إنشاء شركة في الجزائر يلاحظ أن عدد الإجراءات التي يتطلبها إنشاء مثل هذا المشروع هو *14* إجراء يستغرق *24* يوم بعدما كان في سنة *2004* يستغرق *26* يوم وبالتالي هو في تحسن، وفي المقابل لا يتعدى عدد الإجراءات المطلوبة لإنشاء مشروع أو شركة في استراليا مثلا إجراءين يستغرق تنفيذُها يومين.

وبالنسبة لتنفيذ العقود فإنه كلما كان عدد الإجراءات المطلوبة قليلا و عدد الأيام محدودا كان البلد أكثر شفافية في تنفيذ العقود، وأكثر كفاءة في تحصيل حقوق المستثمرين وهذا ينعكس إيجابيا على المناخ الاستثماري في البلد، وبالتالي يسمح بزيادة تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر، وفي الجزائر مؤشره لم يتغير في الفترة *2004-2006*، ولمقارنة إجراءات تنفيذ العقود في الجزائر مع بعض دول المغرب العربي في سنة *2004* نعتمد على معطيات الجدول التالي:

جدول رقم *78* : متغيرات مختارة عن مناخ الأعمال في بعض الدول لسنة *2004* .

	تنفيـــــــــذ العقـــــــــود	
الدولة	عدد الإجراءات	الوقت (الأيام)
تونـــــس	14	27
الجزائـــــر	49	407
المغـــرب	17	240

Source: World Bank, International Financial Corporation, **Doing Business in 2005**, available in the site: http://www.ifc.org

نلاحظ مدى تعقيد هذه الإجراءات وطول الفترة التي تأخذها مما يؤثر سلبا على جهود الجزائر في دعم تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر.

ز- مؤشر العولمة *The Globalization Index*:

يصدر سنويا منذ سنة *2001* عن شركة *A.T.kearney* ويقيس مدى قدرة الدول على الاندماج والتكامل في الاقتصاد العالمي، وقد غطى المؤشر *62* دولة منها *4* دول عربية في سنة *2004* و*2003* من بين هذه الدول العربية نجد تونس والمغرب ومصر والسعودية فقط، كما تجدر الإشارة إلى أن الجزائر لم يتم تصنيفها بعد في هذا المؤشر وذلك لحداثة استخدام هذه المؤشر أو لعدم توفر البيانات الكافية.

حـــ- مؤشر الأداء ومؤشر الإمكانات للاستثمار الأجنبي المباشر الوارد:

طبق مؤشر الاستثمار الأجنبي الوارد سنة *2001*، وبين مدى قدرة الدولة في استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر، ولقد طورته الانكتاد في سنة *2002* ليصبح مؤشرين المؤشر الأول هو مؤشر أداء القطر في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر الذي يقيس الوضع القائم للقطر من حيث حصته الفعلية من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، ويستند إلى قسمة حصة الدولة من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر عالميا إلى حصة الناتج المحلي الإجمالي للدولة من الناتج المحلي الإجمالي عالميا، ويحتسب متوسط ثلاث سنوات للحد من تأثير العوامل الموسمية، والمؤشر الثاني هو مؤشر إمكانيات القطر لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر الذي يقيس قدرة القطر المستقبلية على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال *13* مكونا تشمل معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي، ومتوسط دخل الفرد، نسبة الصادرات إلى الناتج المحلي الإجمالي، إنشاء خطوط الهاتف الثابتة والهاتف النقال، نسبة الإنفاق على البحوث والتطوير للناتج المحلي الإجمالي، نسبة القطر من صادرات الموارد الطبيعية للعالم.

دليل المؤشر:إن حصول الدولة على معدل واحد فما فوق يعني انسجام قوتها الاقتصادية مع قدرتها على جذب الاستثمارات الأجنبية وما دون ذلك يعني أن وضعها ضعيف من حيث قدرتها على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، ووفق مؤشر الإمكانات الذي يتراوح بين صفر وواحد ويحتسب من قسمة الفرق بين قيمة المتغير في القطر وأدنى قيمة للمتغير على الفرق بين أعلى قيمة وأدنى قيمة للمتغير.

لقد كان رصيد مؤشر الأداء بالنسبة للجزائر خلال الفترة *1988-1990* يقدر بـ *0* ليتطور أداءها خلال الفترة *1998-2000* حيث أصبح رصيدها *0,30*، وكان ترتيبها *111* وخلال سنة

2004 بلغ ترتيبها *95* وفي سنة *2005* بلغ ترتيبها *109*، والجزائر سيتحسن ترتيبها في السنوات المقبلة وهذا باعتراف الهيآت الدولية المتخصصة.

وأما مؤشر الإمكانات بالنسبة للجزائر خلال الفترة *1988-1990* يقدر بـ*0,198* ليتطور خلال الفترة *1998–2000* حيث أصبح رصيدها *0,216*، وكان ترتيب الجزائر *96* وتحسن ترتيبها خلال سنة *2004* وبلغ ترتيبها *73* وهو في تحسن مستمر وقد بلغ ترتيبها *65* سنة *2005*.

ويمكن متابعة تطور هذين المؤشرين في الجزائر وفي تونس والمغرب من أجل المقارنة كما يوضحه الشكل أدناه.

الشكل رقم 33 : الترتيب العالمي لمؤشر الأداء والإمكانيات في مجال الاستثمار الأجنبي المباشر مقارنة ببعض دول المغرب العربي.

Source: UNCTAD, **World Investment Report 2005** annex table A. I.13.and A. I.14, Geneva and New York, 2005.

يتضح من خلال ترتيب الجزائر في مؤشر الأداء بأن أداءها منخفض مقارنة بتونس والمغرب خلال الفترات المذكورة في الشكل أعلاه، وأما مؤشر ترتيب الإمكانيات فهي أفضل من المغرب وبالتالي لم تصل بعد حتى إلى عتبة تغطيتها، وأداؤها يقل كثيرا عن إمكاناتها لاستقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر، وهي مازلت لديها إمكانيات هائلة تغري المستثمر الأجنبي على ولوج مختلف أنشطتها، وبناء على تقاطع مؤشري الأداء وإمكانيات القطر في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر صنفت الانكتاد الدول العربية في مصفوفتها إلى المجموعات التالية:

جدول رقم79 : مقارنة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر لبعض الدول العربية بقدرتها على استيعاب التدفقات.

البيان	دول ذات أداء عالي	دول ذات أداء متدني
	1995-1993	
معدل ذات قدرة عالية	**أداء متميز** البحرين- قطر	**أقل من الإمكانيات** الأردن- الكويت- ليبيا-عمان العربية السعودية-الإمارات العربية
دول ذات قدرة منخفضة	**أعلى من القدرات** مصر-المغرب-اليمن	**أداء متواضع** الجزائر-لبنان-السودان-سوريا
	2000-1998	
معدل ذات قدرة عالية	**أداء متميز** البحرين	**اقل من الإمكانيات** الأردن، الإمارات، سوريا قطر، الكويت، لبنان، مصر، السعودية
دول ذات قدرة منخفضة	**اعلى من القدرات** تونس، السودان	**أداء متواضع** الجزائر، ليبيا، المغرب، اليمن
	2002-2000	
معدل ذات قدرة عالية	**أداء متميز** الأردن	**اقل من الإمكانيات** مصر-الكويت-لبنان-ليبيا-عمان قطر-السعودية-الإمارات العربية
دول ذات قدرة منخفضة	**اعلى من القدرات** المغرب-السودان-تونس	**أداء متواضع** الجزائر-سوريا-اليمن
	2004-2002	
معدل ذات قدرة عالية	**أداء متميز** البحرين،الأردن،لبنان،قطر ،الإمارات	**اقل من الإمكانيات** الجزائر،الكويت، مصر، السعودية،ليبيا،تونس
دول ذات قدرة منخفضة	**اعلى من القدرات** المغرب، السودان	**أداء متواضع** مصر، سوريا
	2006-2004	
معدل ذات قدرة عالية	**أداء متميز** البحرين،الأردن،ماليزيا ،قطر ،الإمارات	**اقل من الإمكانيات** الجزائر،الكويت، المكسيك،ليبيا،عمان ، السعودية، تونس
دول ذات قدرة منخفضة	**اعلى من القدرات** مصر،لبنان ،المغرب، السودان	**أداء متواضع** سوريا،اليمن

المصدر: *1998-2000:* الاونتكاد، **تقرير الاستثمار العالمي** 2002 :الشركات عبر الوطنية والقدرة التنافسية التصديرية –الجدول الثاني-

2000-2002: UNCTAD, **World Investment Reports 2004: the shift towards services** ,UN, new York and Geneva 2004,table 1.8, p17.

2002-2004: wir 2006

2004-2006: **World Investment Report 2007**, p14.

يقدم الجدول أعلاه تحليلا أكثر عمقا لمقارنته بين تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر لبعض الدول العربية بقدرتها على استيعاب التدفقات الاستثمارية وذلك عبر خمس فترات مقارنة، وكما هو ملاحظ فان من هذه الدول لا نجد سوى البحرين قد حققت أداء متميزا في فترتين من الفترات الخمس موضع المقارنة، وأما الجزائر خلال فترة التسعينات فأداؤها متواضع، وأما بعد التسعينات قد تحسن أداؤها و ارتفع إلى أقل من الإمكانات اللازم بلوغها.

المطلب الثاني: وضعية الجزائر في تقارير التنافسية العربية

احتلت الجزائر المرتبة العاشرة في تقرير التنافسية العربية لسنة *2005*، ويعزى حصول الجزائر على هذه المرتبة من بين *12*دولة عربية شملها الترتيب، فقدت رتبت في مؤشر التكنولوجيا في الرتبة *12* وهذا يدل على الضعف الكبير لهذا المؤشر، واحتلت المرتبة 9 في مؤشر المؤسسات العامة، وفي مؤشر بيئة الأعمال على مستوى الاقتصاد الكلي احتلت المرتبة الثامنة، ومن أجل توضيح ذلك نتطرق إلى بعض المؤشرات العربية الرئيسة كالآتي:

1_ترتيب الجزائر حسب مؤشر التكنولوجيا:يشير هذا المؤشر في سنة *2005* على حصول الجزائر على المرتبة الأخيرة، ويدل ذلك على المراتب التنافسية الضعيفة التي تحتلها في العوامل الفرعية التابعة لهذا المؤشر ومن بينها نجد ما يلي:

جدول رقم80 : ترتيب الأداء التنافسي للجزائر طبقا لمؤشر التكنولوجيا ومؤشراته الفرعية مقارنة بالدول العربية سنة *2005* .

الدولة	الترتيب العام لمؤشر التكنولوجيا	المؤشر الفرعي لعامل الابتكار	المؤشر الفرعي لعامل تكنولوجيا المعلومات والاتصالات	المؤشر الفرعي لعامل نقل التكنولوجيا
تونس	5	4	6	5
مصر	7	1	8	7
المغرب	10	10	10	9
الجزائر	12	9	11	12

المصدر:المنتدى الاقتصادي العالمي:**تقرير تنافسية العالم العربي**،2005 ، متوفرة على الموقع :
http://www.weform.org

وبالتالي جاء ترتيب الجزائر في هذا المؤشر اعتمادا على المؤشرات الفرعية التالية:

- -**مؤشر عامل الابتكار**: احتلت الجزائر في هذا المؤشر المرتبة التاسعة، وذلك يرجع أساسا إلى المراتب المتدنية التي احتلتها في العوامل الفرعية التابعة له ومنها:
  - ✓ – عدم قابلية الشركات الجزائرية على استيعاب التكنولوجيا الجديدة، وبالتالي احتلت فيه المرتبة *12* والأخيرة.

- ✓ – نقص تعاون الشركات مع مؤسسات البحث العلمي والمتمثلة في الجامعات ومراكز البحث والتطوير.
- ✓ – تدني معدل براءات الاختراع المسجلة الجديدة لكل مليون نسمة.
- ✓ – نقص العلماء والباحثين الأكفاء وكذلك قلة الالتحاق بالدراسات العليا.

- **-عامل تكنولوجيا المعلومات والاتصالات:** جاءت الجزائر في هذا المؤشر في مرتبة ضعيفة حيث رتبت في المرتبة *11* وهذا يدل على عدم نجاح برنامج الحكومة في ترويج استخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات .
- **-عامل نقل التكنولوجيا:** يقيس درجة انتشار التكنولوجيا من مصادرها الأجنبية من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر أو عبر التراخيص باستخدام التكنولوجيا، وجاءت الجزائر في المرتبة الأخيرة وذلك بصعوبة الحصول على ترخيص الحصول على تكنولوجيا حديثة، وضعف الاستثمارات الأجنبية على نقل التكنولوجيا.

2–مؤشر المؤسسات العامة: لقد انخفض ترتيب الجزائر من المرتبة 9 سنة 2005، إذا جاء قبل مصر وبعد تونس والمغرب ويرجع ذلك إلى ترتيبها ضمن المؤشرات الفرعية المكونة له وهي:

جدول رقم81 : ترتيب الأداء التنافسي للجزائر طبقا لمؤشر المؤسسات العامة ومؤشراته الفرعية مقارنة بالدول العربية سنة *2005* .

الدولة	الترتيب العام لمؤشر المؤسسات العامة	المؤشر الفرعي لعامل العقود والقانون	المؤشر الفرعي لعامل الفساد
تونس	6	5	6
المغرب	7	7	7
الجزائر	9	10	9
مصر	10	9	10

المصدر: المنتدى الاقتصادي العالمي: **تقرير تنافسية العالم العربي**،2005، متوفرة على الموقع :http://www.weform.org

- **عامل العقود والقانون:** حيث احتلت الجزائر المرتبة *10* نتيجة تدني مستوى حماية حقوق الملكية الفكرية، ومستوى استقلالية القضاء.
- **مؤشر الفساد:** وجاء ترتيب الجزائر في هذا المؤشر في المرتبة *9* ويرجع ذلك إلى ارتفاع درجة دفع الرشوة للحصول على التراخيص الخاصة بالاستيراد والتصدير، رغم ذلك فإنه في سنة *2006* يؤكد نادي الاقتصاد العالمي على تحسن وضعية الجزائر اتجاه هذه الظاهرة إلا أن حدتها مازلت تنخر الاقتصاد الجزائري.

أوضح التقرير التنافسية سنة *2007* أن هناك عدة معوقات تواجه تأسيس بيئة الأعمال في الجزائر وفقا لاستبيان موزع على كبار رجال الأعمال ويحتوى على *14* معوق، وطلب منهم

ترتيب أكثر خمس معوقات لبيئة الأعمال من وجهة نظرهم، وتم إعطاء أوزان لهذه الترتيبات الخمس من الأربعة عشر معوق، وكانت النتيجة كما يوضحها الشكل التالي:

الشكل رقم 34 : نسبة المعوقات الخاصة التي تواجه تأسيس بيئة الأعمال في الجزائر .

المصدر:اعتماد على تقرير التنافسية العربية لسنة 2007 ، متوفرة على الموقع :http://www.weform.org .

يتضح مما سبق أن النفاذ إلى التمويل والبيروقراطية والفساد ومعدلات الضريبة ولوائح الضرائب وعدم توفر البنية التحتية مازالت تمثل اكبر المعوقات أمام إيجاد بيئة جاذبة وصالحة للاستثمار.

ومن أجل تطوير بيئة الأعمال لابد من دراسة كل متغير من المتغيرات الموجودة في الجدول أعلاه، وتحديد مواطن الضعف من أجل وضع خطط قومية لعلاجها، والنهوض بعملية التنمية ككل لأنها جميعا مؤشرات متداخلة.

يلاحظ المتتبع أن هنالك عددا متناميا من هذه المؤشرات، والتي هي باعتراف واضعيها لم تصل بعد إلى مرحلة الدقة الكاملة و الثبات ولا تخلو من الأخطاء، لكنها حتما تعتبر من الوسائل، وفي بعض الأحيان لا يمكن أن نصدقها لأنها تعد من طرف الدول العظمى التي تدس فيها ما يشوه قدرة الاقتصاد الذي لا ترضى عليه، ولقد برزت عدة اعتراضات أو تحفظات على الأرقام التي ترد في تقارير الاستثمار الدولي على أساس أنها لا تعكس الواقع.

وإن كثير من مؤشرات مناخ الأعمال تقريبا تبعث على التفاؤل؛ حيث تتحسن صورة الجزائر سنة بعد أخرى، وهذا بشهادة المؤسسات المالية ومختلف وكالات القروض سواء

كان ذلك على المستوى المالي أو النقدي أو الخارجي، بل حتى على المستوى الجزئي، وهذا ما تؤكده مختلف الدراسات المقارنة التي أجريت لبلدان إقليمية أو مشابهة لنا، يضاف إلى ذلك أن درجة مخاطر الاقتصاد الجزائري هي في تحسن مستمر حيث أنها في سنة *2005* صارت أقل من المغرب ومصر وتركيا كما يوضحه الجدول الموالي:

جدول رقم 82 : درجة مخاطر الاقتصاد الجزائري مقارنة مع الدول الأخرى .

البيان	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
الجزائر	6	5	5	4	4	4	3
تونس	3	3	3	3	3	3	3
تركيا	5	5	6	6	6	5	5
المغرب	4	4	4	4	4	4	4
مصر	4	4	4	4	4	4	4
بلجيكا	0	0	0	0	0	0	0

Source: available in the site: http://www.world bank.org

إن جل المؤشرات تشير إلى تحسن وضعية الاقتصاد الجزائري وهذا بدوره يترجم التحسن التدريجي في مناخ الاستثمار للاستفادة من العولمة الصناعية .

والسؤال الذي يطرح نفسه بحدة: بعد هذه الإمكانات والتحسينات والتنازلات، والحوافز المقدمة والتحسن في مناخ الاستثمار لماذا يحجم المستثمر الأجنبي على ولوج الاقتصاد الجزائري؟.

المبحث الرابع: العولمة الصناعية والاقتصاد الجزائري

المطلب الأول: تطور الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر

بعدما عالجنا تحسن مناخ الاستثمار الجزائري بهدف الاستفادة من المزايا التي توفرها العولمة الصناعية، وتمت مقارنته مع بعض دول المغرب العربي، بالاستناد إلى معطيات المنظمات الدولية؛ حيث وجدنا أن كثيرا من العراقيل قد خففت، وأن الإصلاحات ما تزال جارية لتحسين صورة الجزائر، وبناء عليه فإن تفضيل الجزائر للاستثمارات الأجنبية المباشرة المختلفة راجع إلى العديد من المزايا المرتبطة بهذه الاستثمارات يمكن إجمالها في الآتي[1]:

- ✓ – لأنه يجلب للدول النامية ومنها الجزائر التكنولوجيات الجديدة، وأساليب الإدارة.

[1]- حسن العالي، جذب الاستثمار الأجنبي، في الموقع على الانترنيت:
Http://www.albayan.co.ae/albayan/2002/04/21/mhl

- ✓ -الاستثمار الأجنبي المباشر لا يتمثل في تدفق رأس المال فقط، ولكنه عادة ما يكون مصحوبا بفنون إنتاجية ومنتجات حديثة، وكذلك مهارات إدارية، وتنظيمية، وخبرات فنية تفتقر لها الدول النامية.
- ✓ -تفتح هذه الاستثمارات المجال أمام رأس المال الوطني، وتشجعه على المشاركة في الإنتاج.
- ✓ -قد تكون هذه الاستثمارات مصدرا للحصول على النقد الأجنبي، وخاصة عندما يتركز نشاط المؤسسة في الإنتاج للتصدير؛ حيث تتوفر لدى المستثمر الأجنبي قدرة اكبر على تسويق منتجاته في الخارج نظرا لمعرفته بهذه الأسواق.
- ✓ -وحتى الدول التي حققت نجاحا في زيادة حصصها من الصادرات المصنعة العالمية ومن القيمة المضافة مثل الصين وماليزيا من خلال المشاركة في سلسلة الإنتاج الدولية تم الحصول على جزء مهم من القيمة المضافة المحلية في صورة أرباح على الاستثمار الأجنبي المباشر.[1]

وهناك عدة عوامل تؤدي إلى جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، وبالمقابل هناك عوامل أخرى تؤدي إلى إحجام المستثمر الأجنبي عن الدخول لبلد معين، ويمكن إيجاز بعض منها في الجدول الآتي:

جدول رقم83 : عوامل جذب، وعوامل طرد الإستثمار الأجنبي المباشر

عوامل الجذب	عوامل الطرد
*الاستقرار السياسي، والاجتماعي	*عدم الاستقرار السياسي
*الاستقرار المالي	*ارتفاع معدل التضخم
*انخفاض تكلفة اليد العاملة المؤهلة	*عدم توفر البنية التحتية اللازمة
*ارتفاع مستوى الدخل الحقيقي، والقدرة الشرائية	*انتشار الرشوة، والبيروقراطية
*تطور وسائل الاتصالات	*عدم الاستقرار القانوني
*تطور وسائل المواصلات من نقل بري، وبحري، وجوي	*عدم معرفة اللغات الأجنبية خاصة الانجليزية
*إمكانية الحصول على ملكية العقارات	*عوائق الدخول، والخروج
*إمكانية تحويل الأرباح والأجور	*غياب التنظيمات المساعدة على الاستثمار
*وجود المناطق الحرة والمناطق الصناعية	*ضيق السوق

Source: Abdallah Akari, **IDE et développement: l'expérience tunisienne**, on Driss guerraoui et Xavier Richet, les investissements directs étrangers: facteur d'attractivité et de localisation, édition Toubkal, T1, Maroc, 1997, p267.

[1]– يلماظ أكيوز، الدول النامية والتجارة العالمية: الأداء والأفاق المستقبلية، ترجمة السيد احمد عبد الخالق، دار المريخ، الرياض، 2006، ص28.

1-تطور أشكال العولمة الصناعية في الجزائر:

بعدما بينا أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر، فقد آن للبحث أن يعرج إلى نقطة مهمة للكشف بالأرقام والمعطيات ما أفرزه مناخ الأعمال في الجزائر من استقطاب للاستثمارات الأجنبية المباشرة بمختلف أشكالها وتوزيعاتها القطاعية والجغرافية، ولتحقيق هذه الغاية نرى من الأهمية بمكان أن نعالج هذه النقطة في ثلاث مراحل على النحو الآتي:

أ-خلال فترة الثمانينات:

وذلك ابتدءا من قانون *86-13* لـ*86/3/19* الذي يعتبر أن الدولة لم تعد المسؤول المباشر على الشركات ذات الاقتصاد المختلط والقانون *86-14* لـ*1986/8/19* وهو قانون خاص بالبحث والتنقيب عن البترول حيث حدد إطار تدخل رأس المال الأجنبي فيما يخص البحث عن المحروقات واستغلالها، بالإضافة إلى استفادة الشركاء الأجانب من إمكانية إنشاء شركة تجارية تخضع للقانون الجزائري لكن في صورة اقتصاد مختلط، ولقد نتج عن هذا القانون إبرام أكثر من *56* عقدا مع شركات نفطية من *19* دولة والجدول الموالي يوضح ذلك:

جدول رقم 84: كيفية توزيع عقود الخاصة عملية التنقيب عن البترول.

الدولة	عدد العقود الممنوحة	الدولة	عدد العقود الممنوحة
الشركة الأمريكية	14	الشركة الاسبانية	03
الشركة الكندية	07	الشركة الايطالية	03
الشركة الألمانية	05	الشركة البريطانية	03
الشركة الكورية الجنوبية	05	الدول العربية كويتية وليبية	03
الشركة الفرنسية	04		

المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، **مناخ الاستثمار**، العدد 104، سبتمبر 1996، ص4-5.

وبالتالي فلقد تميزت عشرية الثمانينات بشبه غياب للاستثمار الأجنبي المباشر خارج مجال المحروقات، ولقد بلغ التدفق السنوي للاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر في قطاع المحروقات حوالي *97* مليون دولار خلال الفترة *1980-1985*، ويمثل ذلك نحو *7%* من التدفق لدول شمال إفريقيا، ويعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر الساعي لاستغلال الموارد الطبيعية أقدم أشكال الأعمال التي قامت بها الشركات عبر الوطنية في البلدان النامية.

ونلاحظ أنه قد ارتفعت حصة الجزائر من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في سنة *1980*، ثم سلكت اتجاها متناقصا من سنة لأخرى كما يوضحه الشكل الآتي :

الشكل رقم 35 : تطور الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر خلال فترة الثمانينيات.

المصدر: اعتماد على عدة تقارير للانكتاد.

من خلال الشكل يتبين أن الاستثمار الأجنبي المباشر الداخل إلى الجزائر ينخفض من سنة إلى أخرى وبالتالي تميزت عشرية الثمانينات بشبه غياب للاستثمار الأجنبي المباشر خارج مجال المحروقات، وترجع جاذبية هذا القطاع بالنسبة للمستثمر الأجنبي خاصة بعد الصدمة النفطية لسنتي *1970* و *1980* بسبب الارتفاع في أسعار النفط.

ومن خصائص هذه المرحلة أن متوسط استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر الوافد إلى الجزائر لا يتعدى *57* مليون دولار سنويا، وهو مبلغ يعبر بالفعل عن إحجام المستثمر عن القدوم للجزائر لأسباب عديدة نذكر من بينها على سبيل المثال ما يلي:

- الأزمة التي كانت تعاني منها الجزائر (اقتصادية وسياسية).
- انهيار أسعار البترول سنة *1986* وما نجم عنها من إفرازات اقتصاديا وعلى تسديد المديونية.
- الإطار التشريعي غير الملائم وغير المشجع على الاستثمار.

ب-خلال فترة التسعينيات:

تعد فترة التسعينات من أصعب المراحل في تاريخ الجزائر بعد الاستقلال، إذ تفاقمت الأزمة ولزم عليها أن طلبت من البنك وصندوق النقد الدوليين المساعد، وتم إعادة جدولة ديونها، وفُرضت عليها شروط لتنتقل إلى نظام السوق الذي لزم القيام بالتضحيات الاجتماعية، ولذلك حرصت خلال هذه الفترة على استقطاب المزيد من رؤوس الأموال الأجنبية، وخاصة بعد صدور قانون النقد والقرض الصادر في سنة *1990*، وكان من بين مبادئه إلغاء التفرقة بين القطاعين العام والخاص، ومن أحكامه العامة مبدأ حرية الاستثمار الأجنبي، ومع صدور قانون *1991* فتح قطاع المحروقات للاستثمارات الأجنبية في ميدان الإنتاج سواء من ناحية التنقيب، أو البتر وكيمياء، حيث سمح هذا القانون بتكوين شراكة مالية، أو صناعية،

أو تجارية مع الشركاء الأوربيين، والآسيويين، والأمريكيين [1] ، مع العلم أن هذا القطاع يحتل المرتبة الأولى في ميدان الشراكة، واعتمادا عليه بدأت الشركات البترولية الأجنبية في الاستثمار في الجزائر بسرعة؛ حيث تم في سنة *1992* إمضاء *12* عقد استغلال مع الشركات الأجنبية، و دعمت علاقة الشراكة أكثر من خلال صدور قانون سنة *1993* (المرسوم التنفيذي رقم *12/93*المؤرخ في *5* أكتوبر *1993*، والمتعلق بتشجيع وترقية الاستثمار في الجزائر) الذي جاء في سياق التوجه نحو اقتصاد السوق، والاستعداد للاندماج في الاقتصاد العالمي، وقد تضمن مجموعة من الإجراءات التحفيزية يذكر منها:[2]

- -إعفاء لمدة *3*سنوات من ضريبة نقل الملكية بالنسبة للمشتريات العقارية اللازمة للاستثمار.
- -الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة بالنسبة للسلع والخدمات الموظفة مباشرة في إنجاز الاستثمار سواء كانت مستوردة، أم من السوق المحلية.
- -تطبيق نسبة منخفضة قدرها *3%* كرسوم جمركية على السلع المستوردة للمشروع.
- -الإعفاء لمدة *2* إلى *5* سنوات من الضريبة على أرباح الشركات، والرسم المهني وذلك ابتداء من دخول المشروع مرحلة النشاط.
- -الإعفاء من ضريبة الأرباح، وضريبة النشاط المهني في حالة تصدير منتج المشروع.
- -التخفيض بنسبة *7%* من إسهام أرباب العمل في الضمان الاجتماعي.

لكن هذه الإجراءات التحفيزية لم تنجم عنها زيادة في مبلغ الاستثمار الأجنبي المباشر نتيجة لوضعية عدم الاستقرار التي عاشتها الجزائر خلال هذه الفترة، وبالتالي تخوّف المستثمر من إقامة استثمارات منفردة، ومن أجل تخفيض المخاطر اتُجه نحو الشراكة مع القطاع الخاص كما يوضحه الجدول التالي:

---

[1] - Mustafa Mekideche, l'Algérie entre économie de rente et économie émergente, édition dahlab, Algérie, 2000, p92-93.

[2]– الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، رقم 64، المؤرخة في 10 أكتوبر 1993 المتعلقة بالإجراءات الجبائية لتشجيع الاستثمار الوطني والأجنبي.

جدول رقم 85 : طبيعة المشروعات الاستثمارية الأجنبية في الجزائر خلال الفترة *1990-1993* .

أنواع المشروعات	العدد	%
مؤسسات أجنبية لوحدها	25	14
الشراكة مع مؤسسات القطاع الخاص	106	58
الشراكة مع مؤسسات القطاع العام	53	28
مجموع المشاريع	184	10

Source: Mustafa Mekideche, op .cit, p47.

من خلال الجدول السابق يتضح جليا أن المستثمر الأجنبي يفضل الشراكة مع القطاع الخاص بنسبة *58%* من إجمالي المشاريع الاستثمارية، وبالتالي نلاحظ قلة المشاريع الأجنبية المنفردة نظرا لبعض التخوفات الأمنية التي سادت الجزائر في تلك الفترة، كما أنه في سنة *1992* وُقّع أكثر من *60* عقد استكشاف بين سوناطراك و الشركات الأجنبية.

وإن نية الجزائر في البحث عن تجاوز عنق الزجاجة من خلال استدراج رأس المال الأجنبي وتفعيل دوره للإسهام في التنمية الإقتصادية، لكن رد فعل الكثير من المستثمرين الأجانب تمثل في التصريح عن نية الاستثمار، ويمكن ملاحظة ذلك من خلال الرجوع إلى الوكالة الوطنية لتشجيع الاستثمار على النحو الآتي:

جدول رقم 86 : عدد المشاريع المصرح بها ومبالغها خلال الفترة *1994-1999* (الوحدة: مليون دولار)

	عدد المشروعات		تدفقات الاستثمار الأجنبي	
البيان	العدد	%	المبلغ	%
1994	61	%21	9,036	8%
1995	17	%6	19,871	18%
1996	49	%16	16,81	15%
1997	59	%20	21,317	19%
1998	51	%17	18,902	17%
1999	60	%20	26,699	24%
المجموع	297	%100	112,635	%100

المصدر: المنشورات الداخلية للوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDI 2001.

من قراءة أرقام الجدول يتبين أن هناك توجها مستمرا في التصريح بنية الاستثمار من سنة لأخرى، وهذا يدل على أن المستثمر الأجنبي يتهيأ لجس النبض، ومعرفة الفرص المتاحة التي يوفرها الاقتصاد الجزائري، ومن بين هذه المشاريع تحصلت الصناعة على الحصة الأكبر

بنسبة تفوق *50%*، وأكبر عدد من المشاريع هو من نصيب أوربا، رغم ذلك فإن الفرص المتوقعة للاستثمار الأجنبي المباشر من *1995-1998* متعددة كما يوضحه الجدول الموالي:

جدول رقم 87 : الفرص المتوقعة للاستثمار الأجنبي المباشر.

القطاع	الاستثمار الأجنبي المباشر المستلم خلال الفترة 1995-1998			الدول **
الزراعة	السودان	الجزائر،المغرب،تونس		الجزائر
الصيد	مصر	الجزائر،المغرب،تونس		مصر
الغابات	مصر،السودان	تونس	الجزائر	الجزائر
المناجم	السودان	المغرب،تونس	الجزائر،مصر	الجزائر،مصر
البترول والغاز	الجزائر،مصر	المغرب،السودان،تونس		الجزائر
الغذاء والمشروبات	مصر،تونس	الجزائر،المغرب		الجزائر
الرخام	مصر،تونس	السودان	الجزائر،المغرب	
الألبسة والجلدية	مصر،تونس	الجزائر،المغرب،السودان		المغرب
الأدوية والكيمائية	الجزائر،مصر،تونس	المغرب،السودان		الجزائر
التعدين	مصر	المغرب،تونس	الجزائر	
الالكترونية	مصر، تونس	المغرب	الجزائر،السودان	الجزائر
السيارات	مصر، تونس	المغرب	الجزائر،السودان	الجزائر
الاتصالات	مصر، السودان	المغرب،تونس	الجزائر	
المال والتامين	مصر	الجزائر،المغرب	الجزائر	
النقل والتخزين	مصر، السودان، تونس	المغرب	الجزائر	مصر،المغرب
السياحة	مصر، تونس	المغرب،السودان	الجزائر	مصر،المغرب
أخرى	المغرب			مصر

Source: UNCTAD, **World Investment Report 2000**,United Nation, New York and Geneva, 2000, p430-433.

** الدول التي حددت القطاعات التي توفر أفضل فرص استثمارية للفترة 2000-2003.

نلاحظ من خلال هذا الجدول أن القطاعات الأكثر جذبا للاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر خلال الفترة هي: قطاعات البترول والغاز، وصناعة الأدوية والكيمائية.

ويمكن متابعة تطور مبلغ الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر خلال فترة على النحو الآتي:

الشكل رقم 36 : تطور الاستثمار الأجنبي المباشر خلال فترة التسعينات.

Source: UNCTAD, **World Investment Report 1996: Investment Trade and International Policy Arrangement**, New York and Geneva, p227.

يتضح من خلال المنحنى البياني أن الإستثمارات الأجنبية المباشرة قليلة جدا، وخلال الفترة (*1990–1996*) يبدو ضعيفا جدا، وهذا راجع إلى الوضعية الأمنية التي عرفت آنذاك حالةً من عدم الاستقرار الذي شكل عامل طرد للاستثمار، حيث صنفت الجزائر في تلك الفترة من البلدان ذات المخاطرة العالية جدا وذلك لحالة عدم توفر الأمن، والقدر الأكبر المسجل في تلك الفترة من الاستثمارات كان في قطاع المحروقات كونه عاملا مهما ولا يتوفر في كل البلدان بذلك القدر، بالإضافة إلى ذلك ومن حيث المكان كانت تتم في الصحراء الجزائرية التي لم تتضرر من الأعمال الإرهابية السائدة آنذاك في الجزائر.

وقد بلغ الاستثمار الأجنبي المباشر الوافد إلى الجزائر خلال متوسط الفترة *13,5* مليون دولار، و هو مبلغ ضئيل جدا مقارنة بدول شمال إفريقيا، فهو كذلك لم يتجاوز أهميته النسبية في المتوسط *0.9%* و ذلك خلال الفترة من عام *90- 1999*، ولكن ارتفعت أهميته النسبية إلى *6.1%* في سنة *1997* و ابتداء من سنة *1997* بدأ الاستثمار يتدفق نحو الجزائر، وهو في تزايد من سنة إلى أخرى وهذا بسبب عودة الأمن والاستقرار، وهذا الأخير بالطبع قد شجع الشكل الأول من أشكال العولمة الصناعية والمتمثل في الاستثمار الأجنبي المباشر المملوك بالكامل ، وبناء عليه وقعت سوناطراك مع *BASF* الألمانية من أكبر منتجي المواد الكيماوية في العالم وهي تنتج أكثر من *8000* منتج للعالم وذلك لإنتاج البروبيلان في سنة *1999*.

وبالتالي بالرغم من إجراء تحسن في المناخ التشريعي لجلب المستثمر فإن هذا يبقى غير كاف لجلب الإستثمارات الأجنبية مما يعني أن هناك عوائق أخرى أكثر حدة يجب تخفيف حدتها والمتمثلة فيما يلي:

- ✓ –وضعية سياسية غير مستقرة(حكومات غير مستقرة).
- ✓ –وضعية اجتماعية سيئة ؛
- ✓ –وضعية مالية ونقدية صعبة وحرجة ؛
- ✓ –انزلاق أمني كبير.

وكما هو معلوم فإنّ رأس المال جبان ولا يحبذ المخاطرة التي أصبحت هاجسا لا يمكن تجاوزه، وعلى هذا الأساس فإن إسهام الاستثمار الأجنبي المباشر في تكوين رأس المال الإجمالي تعد جد متدنية، وخاصة خلال الفترة الممتدة من *1993–1999* وهذا ما يبينه الجدول الموالي:

جدول رقم 88 : نسبة الاستثمار الأجنبي المباشر في تكوين رأس المال الإجمالي الثابت خلال الفترة *1993-1999* .

السنة	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
نسبة الاستثمار الأجنبي المباشر في تكوين رأس المال الإجمالي الثابت	0	0	0	2,31	2,35	4,04	4,27

Source : CNUCED, **examen de la politique de l'investissement en Algérie**, Genève, décembre 2003, p16.

يظهر من خلال الجدول أن متوسط إسهام الاستثمار الأجنبي المباشر في تكوين رأس المال الإجمالي الثابت ضعيفة جدا إذ لا تتعدى *1,85%*، وهي معدومة خلال الفترة *1993-1995*، وهذا يؤكد أن مناخ الاستثمار غير موات وأنه لا يساعد على الاستثمار، ومما يجب ذكره هو عودة الاستثمار الأجنبي إلى الجزائر بداية من سنة *1997* حيث بلغ *630* مليون دولار، وقد أمضت الجزائر عقود تعاون مع بعض الدول الأوربية منها فرنسا واسبانيا وايطاليا للاستثمار الأجنبي المباشر، وتتعلق بمجال الطاقة والمنتجات الغذائية والكيمياء الصيدلانية والصناعة المصنعة مثل *MICHELIN*.

رغم المزايا الممنوحة خلال فترة التسعينات فعدد المشاريع الاستثمارية قليل بسبب عدم الاستقرار هذا من جهة، ولأن المشاكل المالية التي كانت تعاني منها الجزائر لم تكن سِرا على المستثمرين الأجانب مما جعلهم حذرين فيما يخص أهمية رؤوس الأموال التي تستثمر إما في الشركات المشتركة أو في الشركة الأجنبية من جهة أخرى، وبالتالي تركزها في القطاع الأولي (النفط والغاز)، وفضلا عن المخاطر المالية فإن العوائق الناتجة عن ضعف الهياكل الصناعية، لم تغب عن تقييم المستثمرين الأجانب لجاذبية الجزائر بالفعل فهذا الضعف جعل البحث عن شركاء صناعيين محليين ناجعين ومقاولين من الباطن قادرين، وحسب مؤتمر الأمم المتحدة حول التجارة والتنمية في دراسة مقارنة لتدفق الاستثمار نحو دول شمال إفريقيا، فقد تم ترتيب الجزائر في مؤخرة هذه الدول خلال الفترة *1993-1999*.

جـــ-خلال الفترة 2000-2006:

نظرا لقلة الاستثمارات الأجنبية المباشرة الوافدة إلى الجزائر خلال فترة التسعينات، ولتدارك ذلك، أجرت الجزائر عدة تعديلات لتشجيع الاستثمار، وكان أبرز التعديلات الخاصة بقانون الاستثمار هو: صدور الأمر الرئاسي رقم *01-03* الموافق لـ*20* أوت *2001* المتعلق بتطوير مناخ الاستثمار؛ حيث قدمت العديد من الحوافز والتسهيلات سواء أثناء الإنجاز أو الاستغلال التي تعمل على استقطـــاب رؤوس الأموال الأجنبية، وتم بواسطته إنشاء :

1-الوكالة الوطنية لترقية الاستثمارات *ANDI*: تم إنشاء هذه الوكالة تحت شكل مؤسسة عمومية ذات طابع إداري، و تعد خليفة لوكالة ترقية و دعم الاستثمار (*APSI*)، وتمارس هذه الوكالة أنشطتها تحت سلطة ومراقبة المجلس الوطني للاستثمار، وتتولى هذه الوكالة المهام التالية:

- ترقية الاستثمارات و تطويرها.
- استقبال المستثمرين الوطنيين و الأجانب و إعلامهم و مساعدتهم؛
- إصدار قرارات منح الامتيازات والحوافز؛
- ضمان متابعة الاستثمارات، خاصة احترام الالتزامات الموقعة من قبل المستثمر؛
- تسهيل القيام بالإجراءات الخاصة بتأسيس المؤسسات، وتجسيد المشاريع بواسطة خدمات الشبابيك الوحيدة اللامركزية.

إن الجديد في هذا الإطار المؤسساتي هو أن هذه الوكالة غير مركزية وتسهم على المستوى المحلي في تقريب المستثمر بفضل شباك وحيد من الجهاز المكلف بتطوير الاستثمار و متابعته، خلافا لما كان عليه سابقا، إذ يتواجد في الجزائر العاصمة فقط، ويعاب على هذه الوكالة أنها تقوم بتقديم نوايا الاستثمار فقط، كما أنه سجل ضعف نظام المتابعة الإحصائية ومتابعة المشاريع، مما يصعب من عملية تقييم مصداقية المشاريع التي تجسدت فعلا، وظروف نشأتها.

2-المجلس الوطني للاستثمار الذي يقترح الإستراتجية والأولوية للاستثمارات المقبولة.

3-إنشاء الشباك الموحد على مستوى الوكالة يضم جميع الإدارات والهيآت التي لها علاقة بالاستثمار من أجل تقديم المساعدة للمستثمرين وتبسيط الإجراءات الإدارية أمامهم (والتي لا تتعدى مدتها *30* يوما من تاريخ إيداع طلبات الاستثمار).

4-حوافز أخرى:

- إعفاء لمدة *10* سنوات من الضريبة على الربح الإجمالي *IBS*، والضريبة على الدخل الإجمالي *IRG*، والرسم على النشاط المهني *TAP* ومن رسم التطهير.
- المساواة بين المستثمرين المحليين والأجانب .
- إلغاء التمييز ما بين القطاع العام والخاص .
- فتح جميع القطاعات أمام المستثمرين الأجانب مع عدم وجود سقف معين للإسهام الأجنبية ماعدا قطاع المحروقات.

- إخضاع المنازعات بين المستثمرين الأجانب والدولة الجزائرية إلى التحكيم الدولي؛ حيث إن الجزائر عضو في معاهدة واشنطن وكذلك سيول ونيويورك لتطبيق معاهدة التحكيم الدولي إضافة إلى العديد من الاتفاقيات الثنائية مع العديد من الدول لحماية الاستثمار.
- مبدأ المعاملة الوطنية للاستثمارات الأجنبية والتمتع بحق التمليك الكامل للمشروع الاستثماري الذي يقيمه في الجزائر، وحق تملك العقارات، وحق تحويل الأرباح.
- ولقد تم إلغاء تشريع *1986* الذي كان ينص على ضرورة أن تمضي العقود المبرمة من طرف الدولة، حيث أصبح يتم إمضاؤها من طرف سوناطراك، كما منحها إمكانية التنافس مباشرة مع الشركات الأجنبية فيما يخص الحقوق النفطية، لكن القرارات المصيرية تبقى بيد الدولة، وخاصة سياسات التصدير .

وبناء على هذه الحوافز فلقد دخلت إلى الجزائر شركات عملاقة، وبالتالي زاد مبلغ الاستثمار الأجنبي المباشر إلى أكثر من *1* مليار دولار سنتي *2001*، وفي سنة *2002* احتلت الجزائر المرتبة الأولى من ناحية الدول الأكثر جذبا للاستثمار الأجنبي المباشر في المغرب العربي والثالثة في إفريقيا، وولجت الاستثمارات الأجنبية مختلف المجالات الاقتصادية فلم تعد حكرا على قطاع المحروقات، وتوسعت إلى قطاعات أخرى كالاتصالات، والحديد والصلب، والكيمياء، وتزامن هذا مع تحسن مناخ الأعمال وخاصة بعد الارتفاع المستمر لأسعار النفط مما زاد بسطة في تحسين كل المؤشرات الاقتصادية ويضاف إلى ذلك تعديل قانون الاستثمار مما نتج عنه زيادة العقود المبرمة بين شركة سوناطراك، و العديد من الشركات البترولية الأجنبية.

وحسب التقارير الدولية المختلفة الصادرة مابين *2001* و *2003* فإن الجزائر بعيدة خارج نطاق المحروقات من قدرتها الفعلية؛ لأن قيمة الاستثمارات الأجنبية المباشرة محدودة ومتمركزة في قطاعات خاصة في طليعتها الاتصالات السلكية واللاسلكية؛ حيث جنت الجزائر من جراء الاستثمارات في هذا القطاع بفضل رخصتين للهاتف النقال أكثر من *1.5* مليار دولار ليأتي بعدها قطاع الصيدلة والأدوية بحوالي *400* مليون دولار [1].

[1]– منصوري زيدان، واقع وآفاق سياسة الاستثمار في الجزائر، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد 2، ديوان المطبوعات الجامعية، الشلف، 2005 مرجع سابق، ص 149.

لكن هذا الاتجاه نحو الزيادة لم يستمر، ففي تقرير صادر عن منظمة الأمم المتحدة للتجارة والتنمية بتاريخ *22* سبتمبر *2004* سُجَّلَ تراجع كبير للاستثمارات الأجنبية المباشرة باتجاه الجزائر حيث انخفضت بنسبة *42%* وانتقلت من *1,1* مليار دولار سنة *2002* إلى *634* مليون دولار سنة *2003*، وهذا بسبب الركود الاقتصادي الذي أصاب العالم في تلك الفترة، وفيها سجلت الجزائر أعلى نسبة تراجع في المنطقة العربية، لكن هذا التراجع لم يقتصر على الجزائر فقط بل شمل كل العالم؛ حيث إنه أوضح التقرير الدولي أن الاستثمارات الأجنبية العالمية تراجعت من *678,8* مليار دولار إلى *559.5* مليار دولار سنة *2003* [1].

وفي سنة *2004* تركّز المستثمرون الأجانب في قطاع الطاقة خاصة مادة الغاز؛ فخلال الفترة *2000-2004* احتل قطاع الطاقة المكانة الأولى بما يعادل *73.5%* من مجموع الاستثمارات الأجنبية، وهو من أهم القطاعات المستقطبة للاستثمار الأجنبي.

وخلال سنة *2005* حسب تقرير منظمة الأمم المتحدة للتجارة والتنمية فإن الجزائر احتلت المرتبة الثامنة في إفريقيا بنسبة *4%* من حيث تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر بمبلغ *1.08*مليار دولار، وهي متركزة أساسا في قطاع المحروقات حيث تشكل أكثر من *48%* من مجموع الاستثمارات الأجنبية .

ولتحسين مناخ الاستثمار تم إصدار نص جديد يتمثل في الأمر رقم *08/06* المؤرخ في *19*جويلية *2006* لتشجيع الاستثمار يعدل و يتمم الأمر رقم *01-03* المؤرخ في *20* أوت *2001*والمتعلق بتطوير الاستثمار، ويؤسس هذا النص الجديد منظومة جديدة، وتوسيعا للامتيازات، ينص لاسيما على:

- تبسيط مسار منح الامتيازات من خلال نظام بسيط وتصريحي يضمن شفافية أكبر.
- تعديل النظام الاستثنائي التعاقدي بصفة تضمن إدراج معايير واضحة لتحديد المشاريع، مع تبين الامتيازات التي تمنح لهذه المشاريع؛
- تم تعزيز مهام الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار للسماح لها بمرافقة أفضل للاستثمارات من خلال التركيز على الإعلام والتبسيط والمساعدة وترقية الاستثمار، و مراقبة احترام المستثمرين للالتزامات المحددة مقابل الامتيازات الممنوحة وذلك بمساعدة الإدارات الجبائية و الجمركية؛

[1]– منصوري زيدان، مرجع سابق ، ص126.

- يمنح للوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار أجل أقصاه *72* ساعة لإصدار القرار الخاص بالامتيازات المقررة في إطار مرحلة الإنجاز، و*10*أيام فيما يخص القرار الخاص بمرحلة الاستغلال؛
- وضع الجهاز الهادف إلى مكافحة إصدار شيكات من دون رصيد و تعجيل استيفائها؛
- الإعفاء الكامل من حقوق الجمارك على الأملاك المستوردة.

كما ينتظر من برنامج الإنعاش الاقتصادي للفترة *2005–2009* جذب في حدود *6* إلى *7* مليار دولار من الاستثمارات الأجنبية. [1]

ويمكن متابعة تطور الاستثمار الأجنبي المباشر الوافد إلى الجزائر خلال الفترة *2000–2006* كما يوضحه الشكل البياني التالي:

شكل رقم 37 : تطور الاستثمار الأجنبي المباشر خلال الفترة *2000-2006* .

Source: UNCTAD, **World Investment Report 2007**, Genave, New York, 2007.

من خلال المنحى الذي تسلكه الظاهرة يتبين أن الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر خلال الفترة يتميز بالتذبذب ولقد بلغ ذروته في سنة *2001*؛ وهذا يرجع إلى الإجراءات التحفيزية التي قدمتها الدولة لفائدة المستثمرين، بالإضافة إلى التحسن النسبي في المناخ الاقتصادي، يضاف إلى ذلك جاذبية بعض القطاعات الاستثمارية خاصة قطاع المحروقات والاتصالات والتعدين، بالإضافة إلى بعض الأنشطة في قطاع الخدمات، ولكنه انخفض بنسبة كبيرة في سنة *2003* بسبب الركود العالمي، ليسلك اتجاها متزايدا بعد ذلك وبلغ *1795* مليون دولار في سنة *2006* بنسبة زيادة قدرها *183%* مقارنة بسنة *2003*، وهذا التحسن الكبير يرجع أساسا إلى تحسن مناخ الاستثمار في الجزائر .

[1]- عبد الرحمن تومي، مرجع سابق، ص42.

المطلب الثاني: توزيع الاستثمارات الأجنبية المباشرة

أولا- توزيع الاستثمارات الأجنبية المباشرة على القطاعات الاقتصادية:

مع العلم أنه لا توجد هناك إحصائيات وافية عن نصيب كل قطاع اقتصادي من الاستثمارات الأجنبية المباشرة؛ حيث إن المصادر الثلاثة الرسمية المتوفرة متمثلة في: أرقام بنك الجزائر المتوفرة التي تبين تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر حسب الحجم وحسب البلد الأصلي دون ذكر القطاعات، والوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار *ANDI* لا توضح سوى الاستثمارات المسجلة والمرخص لها دون التطرق إلى الاستثمارات المنجزة إلا أنه في سنوات الألفية الثانية هناك بعض التحسن، في حين تكتفي مديرية الجمارك بإحصاء تدفق الآلات والمعدات،كما أن الشركات التي أنشئت من جراء حالات الاندماج والاستحواذ لا تأخذها مصالح الجمارك بعين الاعتبار.

يستحوذ قطاع الصناعة على حصة كبرى فيما يخص الاستثمارات الأجنبية المباشرة فخلال الفترة *2000–2006* هناك أكثر من نصف الاستثمارات استقطبها هذا القطاع ولاسيما في قطاع المحروقات كما يوضحه الشكل الموالي :

جدول رقم 89 : التوزيع القطاعي للمشاريع الأجنبية خلال الفترة *2000 -2006*

البيان	2000		2001		2002		2003		2004		2005		2006	
	العدد	المبلغ	العدد	المبلغ	العدد	المبلغ	العدد	المبلغ	العدد	المبلغ	العدد	المبلغ	العدد	المبلغ
الصناعة	72	546,3	26	248,1	52	338,7	51	428,3	54	602,15	54	444,62	48	2336
الخدمات	21	126,08	10	9,33	16	44,82	15	32,5	9	265,64	9	11,82	25	585,54
بناء وأشغال عمومية	5	10,15	3	1,86	11	114,4	7	50,54	12	34,65	12	45,86	15	44,86
اتصالات	0	0	1	1268,96	0	0	0	0	1	1228,30	1	1009,76	0	500,8
قطاعات أخرى*	6	184,57	3	9,75	7	15,38	6	7,86	8	14,56	8	27,14	12	500,8
المجموع	104	867,1	43	1538	86	513,3	79	519,2	84	2145,3	84	1539,2	100	3467,2

المصدر: بناء على المنشورات الداخلية للوكالة الوطنية لتطوير الاستثمارات لسنة 2007.

*-الزراعة، الصحة، السياحة، التجارة.

نلاحظ خلال الفترة *2000–2006* أنّ هناك حوالي *600* مشروع بقيمة إجمالية تقدر بأكثر من *10,5* مليار دولار نتيجة تحسن مناخ الاستثمار بسبب الاستقرار السياسي والاقتصادي الذي تعرفه الجزائر، وإن قطاع الصناعة يستحوذ على نسبة *62%* من مجموع عدد المشاريع

الاستثمارية ونسبة *69%* من مبالغ الاستثمار الأجنبي خلال الفترة، ثم يليه قطاع الاتصالات في المرتبة الثانية، ثم يليه قطاع الخدمات، ثم قطاع البناء والأشغال العمومية.

وسنحاول الإشارة إلى أهم القطاعات الجاذبة للاستثمارات الأجنبية المباشرة حسب المعلومات التي جمعت من مصادر متنوعة على النحو الآتي:

1–صناعة البتروكيماويات: تحظى هذه الصناعة في الجزائر بعناية بالغة نظرا لتوفر المواد الخام الرئيسة، زيادة على ذلك الاهتمام الكبير للمستثمر الأجنبي بهذا القطاع؛ حيث تم إنشاء المؤسسة الوطنية للصناعات البتروكيماوية، وهي فرع تابع لمؤسسة سوناطراك ويشمل مركبين للبتروكيماويات هما:

- –مركب الميتانول ومشتقاته (*CP1Z*) الواقع بارزيو.
- –مركب الإتيلين ومشتقاته (*CP1k*) الواقع بسكيكدة.

2–صناعة المنظفات: أما الاستثمارات الألمانية فقد تركزت في عدد من المشروعات كان أهمها مشروع الشراكة في سنة *2002* بين شركة *Henkel* للمنتجات الاستهلاكية والشركة الوطنية للمنظفات *ENAD* .

3–قطاع الاتصالات: إن الشركات متعددة الجنسيات تبحث عن السوق الواسعة، والجزائر واحدة منها؛ حيث إنه في نهاية الثمانينات استعانت الجزائر بالشركة الفنلندية *Nokia* من أجل إدماج نظام الهاتف النقال غير الرقمي، وخلال فترة التسعينات أسهمت كل من شركة *Ericson* السويدية والشركة الكورية *Daewoo* على إدماج الأنظمة الرقمية وخطوط الألياف البصرية، بعدما كان البنك العالمي قد منح قرضا بقيمة *9* مليون دولار للمساهمة في ذلك، [1] وقد تم فتح هذا القطاع أمام الاستثمارات الأجنبية؛ حيث في ميدان الاستثمارات جنوب –جنوب تحصلت مصر على حصة معتبرة في سنة *2001* في ميدان الاتصالات في الهاتف النقال لشركة *Orascom*، والشركة الكويتية الوطنية سنة *2003* من رخص الاستثمار في الهواتف النقالة، إضافة إلى الرخصة الثانية في سنة *2004* للهاتف الخلوي *GSM* الذي أسند إلى المجموعة الكويتية (الوطنية) بمبلغ *1,2* مليار دولار منها *421* مليون دولار تتعلق بشراء الرخصة، والباقي يستثمر في التجهيزات اللازمة .

[1] –Economist Intelligence Unit, Country Profile Algeria, 2000, p22.

4–صناعة الحديد والصلب: دخلت مؤسسة سيدار ميدان الشراكة مع مجموعة الشركة الهندية *Ispat*؛ حيث تملك هذه الأخيرة *70%* من رأس مال الشركة العمومية للتعدين صاحبة مركب الحجار منذ *18* أكتوبر *2001*، وقد تمكنت المجموعة الصناعية الهندية من رفع الإنتاج من *750* ألف طن من الصلب إلى *1.2*مليون طن سنة *2002* والى أكثر من *1.4* مليون طن سنة *2003*، كما تم أيضا إعادة تشغيل الفرن العالي رقم *02*، وإعادة الاعتبار لوحدة درفلة التي تبلغ طاقة إنتاجها *400* ألف طن سنويا، ونجد كذلك شراكة بين شركة *alfasid* الجزائرية وشركة *duferco* المتعددة الجنسيات والخاصة بإنتاج وتسويق الصناعة الحديدية.

5–صناعة الدواء: تعد صناعة الدواء من أهم الصناعات الإستراتجية في العالم، وأكثرها سرعة وتطورا، فهي تأتي بعد الحديد والصلب والاتصالات، وهي تستخدم آلات وتقنيات دائما في تطور مستمر، وتسيطر على إنتاج الدواء شركات عالمية عملاقة تملك مراكز بحوث جد متطورة، ولقد ساهم هذا القطاع في حجم الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر بحوالي *400* مليون دولار بين *1993*و*2003*، وتعد تجربة مجموعة صيدال كتجربة رائدة لنجاح الاستثمار الأجنبي خارج المحروقات، حيث أبرمت عدة عقود شراكة يمكن ذكرها على النحو الآتي :

- –عقد مع الجمع الصناعي الأوربي *GPE* من الاتحاد الأوربي بنسبة مشاركة جزائرية *63%*، قيمة الاستثمار *20* مليون دولار .
- –عقد مع مجمع فرنسي *RHONE POULENE* بنسبة مشاركة *70%*، قيمة الاستثمار *40* مليون دولارا.
- –عقد مع مجمع فرنسي بريطاني *NOVONORDISK* بنسبة مشاركة *67%*، قيمة الاستثمار *44* مليون دولار .
- –عقد مع مجمع بريطاني *GLAXO WELCOME* بنسبة مشاركة *60%*، قيمة الاستثمار *40* مليون دولار .
- –وعقد مع مجمع أردني *ACDIMA* بنسبة مشاركة *30%*، قيمة الاستثمار *18* مليون دولار إضافة إلى استثمارات أجنبية أخرى مثل استثمارات *Pfizer* الأمريكية في قطاع الصيدلة.

6–الصناعات الغذائية: أما في الصناعات الغذائية فهناك عقد شراكة ما بين المؤسسة الوطنية للسكر و*Geanlion* الفرنسية لإنجاز مصنع لتكرير السكر، إضافة إلى ذلك فلقد استثمرت

شركة *Danone* الفرنسية في ميدان المشروبات، وهي صناعة واعدة لجلب الاستثمار الأجنبي المباشر، ويجب إعطاءها كل العناية، وتم إنشاء شركة *Pepsi-cola* بين مجمع مهري و الشركة الأمريكية الأم *Pepsi-cola* وهو استثمار يقدر بـ *60* مليون دولار أمريكي يشغل ما يزيد عن *800* عامل.

7–صناعة العجلات: في ميدان صناعة العجلات هناك مصنع ميشلان الفرنسية يقوم بإنتاج العجلات المطاطية ذات الوزن الثقيل، ويهدف تغطية *40%* من السوق المحلي، وتصدير *60%* من إنتاجه.

8–صناعة مواد البناء: وفي ميدان الإسمنت قامت شركة *Orascom Construction Industries* بإنشاء شركة في الجزائر تسمى بـ*Algérien ciment compagnies(ACC)*، وحددت قيمة الاستثمار بـ *450* مليون دولار، وكذلك استثمرت مصر في هذه الصناعة ففي سنة *1999* أنشئ مصنع للاسمنت على أساس الشراكة جزائرية مصرية بمنطقة حمام الضلعة بالمسيلة، أما شركة بوزي أونيسام *Buzzi Unicem* فقد اشترت في *2006* ما يقارب *35%* من الرأسمال الاجتماعي لمركبي الإسمنت حجار جنوب(عنابة) و سور الغزلان.

9–الصناعات الميكانيكية والإلكترونية: تم عقد عدة اتفاقيات شراكة في الميكانيك والإلكترونيك أهمها:

- –عقد شراكة بين شركة *SNVI* الجزائرية، وشركة *BENZDAIMLER* الألمانية الخاصة بإنتاج الحافلات الصغيرة .
- –عقد شراكة بين *SNVI* الجزائرية وشركة *RENAULT* الفرنسية والخاصة بإنتاج الشاحنات الصناعية .
- –عقد شراكة بين شركة *CMT* الجزائرية وشركة *DEUTZ MOTOR* الألمانية، والخاصة بإنتاج محركات الجرارات ومحركات مبردات الماء.
- –عقد شراكة بين *ENIE* الجزائرية وشركة *VECTRON* الكندية والخاصة بإنتاج أجهزة الإعلام الآلي.
- –عقد الشراكة بين *ENIE* الجزائرية وشركة *LG et DAEWO* لكوريا الجنوبية والخاصة بإنتاج أجهزة التلفزيون.
- –عقد الشراكة بين شركة *AMC* الجزائرية وشركة *S.M.S* (*Sensus Metering Systems*) الأمريكية العالمية المختصة في العداد المائي والذي انطلق في سنة *2005*.

- -أنشئت شركة مختلطة في *25* سبتمبر *1997* لأجهزة التلفزيون (*20000* ألف جهاز سنويا) بين شركة *Samsung* الكورية، وشركة خاصة جزائرية.

وفيما يخص إعادة التوطن نحو الجزائر فهناك شركة رونو ؛ حيث أنه في سنة *2004* جرت المفاوضات على تحويل إنتاج تجمع رونو من إسبانيا إلى الجزائر،[1] وفي سنة *2005* تم إعادة توطين مجموعة رونو من اسبانيا إلى الجزائر.

10–الصناعة الكيماوية: الشراكة بين *PB-AMOKO* الأمريكية والتي تعد أكبر شركة عالمية، و أول مستثمر أجنبي في الصناعة الكيماوية الجزائرية في سنة *1993*.

11–صناعة الهيليوم: وقعت الشركة الأمريكية –ايبرودكت– اتفاقا مع الشركة الجزائرية للمحروقات –سوناطراك– لبناء مصنع لصناعة الهليوم في منطقة أرزيو بولاية وهران، هذا فضلا عن إنجاز مصنع آخر في ولاية الجزائر، ومن المتوقع أن تصبح الجزائر من أكبر المنتجين في العالم لمادة الهيليوم .

12–قطاع النفط: إن النفط يتميز بالقابلية التجارية في السوق العالمية وبسهولة نقله، و صناعة النفط تتطلب رؤوس أموال ضخمة للاستثمار في عمليات الاستكشاف، وإرتفاع عامل المخاطرة المالية المرتبطة بعمليات التنقيب والحفر، ولهذا فتحت الجزائر هذا المصدر المهم للشراكة الأجنبية، ودخلت مع العديد من الشركات متعددة الجنسيات، خاصة وأن إنتاج الآبار النفطية في تراجع مستمر لأنه مهما كانت الحقول النفطية كبيرة فإنها تخضع لتراجع الإنتاجية، وللمحافظة على مستويات الإنتاج يتطلب استثمارات رأسمالية كبيرة، و تعتبر صناعة النفط ومشتقاته من الصناعات الحديثة التي يقدر عدد المنتجات المتفرعة عنها بأكثر من *80* ألف منتج؛ كالبلاستيك والألياف الصناعية والمطاط الصناعي، والمنظفات والمبيدات الحشرية، والأسمدة والدهانات، والأدوية والملونات والمطهرات والكثير من المواد الأخرى التي تغطي معظم الاحتياجات البشرية المستخدمة في عالم اليوم.

وتلعب الاستثمارات الأجنبية المباشرة دورا مهما ومؤثرا في صناعة البترول في الجزائر بحيث تعد هذه الاستثمارات الركيزة الأساس لصناعة البترول، وتعود أهمية الاستثمارات الأجنبية إلى الأسباب التالية:

---

[1]- La délocalisation vers l'Algérie : l'exemple de Renault, disponible sur le site: http: // www. Algérie- dz. Com.

- ضعف المدخرات الوطنية، وعدم توافر رأس المال الوطني للقيام بهذه المهام .
- ارتفاع درجة المخاطرة وعدم التأكد بالنسبة لهذه الاستثمارات خاصة في مرحلة البحث والاستكشاف الأولية، الأمر الذي تحجم عنه الاستثمارات الوطنية المتاحة؛
- احتياج صناعة البترول لتكنولوجيا حديثة ومتطورة، وكثيفة رأس المال حتى تقلل من درجة المخاطرة وعدم التأكد، وهذه التكنولوجيا لا يمكن توافرها بالإمكانيات والموارد المحلية حيث إنها مكلفة إلى حد كبير؛
- احتياج صناعة البترول إلى مهارات فنية وبشرية عالية وخبرات متخصصة خاصة في مراحل البحث والاستكشاف.

يضاف إلى هذا أن أسعار النفط تتميز بعدم الاستقرار، فبالعودة إلى سنة *1973* فقد قفزت أسعار النفط من حوالي *3* دولار للبرميل الواحد إلى *36* دولارا في سنة *1981*، ثم عاودت الانحدار مرة أخرى إلى *28* دولارا في سنة *1983*، و تابعت انحدارها ذلك لتصل إلى أقل من *18* دولارا للبرميل الواحد في سنة *1986*، ثم عاودت الارتفاع فوصلت إلى *20* دولارا سنة *1996*، ثم انهارت ثانية في سنة *1998* إلى *12.3* دولارا، ثم حقق برميل النفط قفزة نوعية بعد ذلك ليصل إلى حوالي *28* دولارا للبرميل الواحد سنة *2000* أي بزيادة نسبتها *128%*، وواصلت ارتفاعها إلى *51* دولارا في الربع الأول من سنة *2005*، أي بنسبة زيادة قدرها *317%* عن سنة *1998*، وبنسبة *82%* عن سنة *2000*، والشكل التالي يوضح لنا التقلبات الحادة في أسعار النفط خلال الفترة *1970-2005*:

الشكل رقم38: تطور أسعار النفط خلال الفترة *1970-2005* .

المصدر: اعتماد على أعداد متفرقة من التقرير الاقتصادي العربي الموحد.

من الشكل السابق يتضح لنا التقلبات الحادة في أسعار النفط خلال الفترة الماضية مما ترك آثارا سياسية واقتصادية على مستقبل البلدان المنتجة للنفط وخاصة تلك التي تتميز

اقتصادياتها بأحادية السلعة، فنظرا لاعتمادها على حصيلة صادرات النفط من أجل تأمين القطع الأجنبي اللازم للعمليات التنموية وسد احتياجات الاقتصاد الوطني منها كان لابد من أن تؤدي هذه التقلبات الواضحة في أسعار النفط إلى تقلبات حادة ومفاجئة في قيمة صادراتها النفطية، مما كان من شأنه أن يترك آثارا واضحة المعالم على مختلف جوانب اقتصاديتها وبالتالي على العمليات التنموية فيها، و يلحق به تشوهات واضحة و يخلق لها مشكلات مالية وصعوبات كبيرة في الموازنات المالية العامة، وقد سلكت أسعار النفط بعد سنة *2000* اتجاها متزايدا وهذا بالطبع فتح شهية المستثمرين الأجانب لزيادة الاستثمار في هذا القطاع، وقد حققت الشركات النفطية العالمية نتيجة لذلك عائدات ضخمة سمحت لها بالاستثمار في البحث عن حقول جديدة للنفط، أو تطوير حقول سبق اكتشافها؛ حيث زاد إنفاق الشركات العالمية بحوالي *19%* في سنة *2000* بالقياس مع سنة *1999*.

وبناء عليه زادت الجزائر من عملية استغلال النفط، وخلال الفترة *99-2001* تم حفر *52* بئرا، واكتشاف *8*آبار في إطار الشراكة بين سوناطراك والشركات الأجنبية، كما يوضحه الجدول الموالي:

جدول رقم *90* : الشراكة في مجال التنقيب خلال الفترة *99 – 2001* .

البيان	1999	2000	2001
التنقيب(بالمتر)	49059	61768	44365
عدد الآبار المحفورة	18	21	13
عدد الآبار المنجزة	15	18	12
الاستكشافات	3	3	2

المصدر: تقارير شركة سوناطراك .

- ولقد عقدت شركة سوناطراك مع الشركة الأمريكية *ANADARKO* في سنة *1999* في مجال التنقيب عن البترول، مع الشركة الأمريكية *CONOCO*، في سنة *2000* مهمتها إنجاز مشاريع مشتركة في جميع مراحل قطاع المحروقات من الاستكشاف والبحث والإنتاج والنقل والتسويق.
- وتعد الولايات المتحدة الأمريكية أهم مستثمر أجنبي في الجزائر، وذلك بمبلغ يزيد عن مليون دولار خلال الفترة (*98-2004*)، وتتركز أهم الاستثمارات الأمريكية في قطاع المحروقات مثل شركة *Petro Fac Resource International Inc*، وتحتل الجزائر بفعل زيادة الطلب الأمريكي على المحروقات الجزائرية المرتبة الثانية بين الشركاء التجاريين الكبار لأمريكا في العالم العربي باستثناء العراق.

- وتتركز أهم الاستثمارات الأمريكية في قطاع المحروقات مثل: شركة *Petro Fac Resource International Inc* .
- ولقد وقعت سوناطراك في نوفمبر *2005* اتفاقا حول إنشاء شركة مختلطة مع الشركة الأمريكية اليابانية "أمريكا ايغل ترانسبور-ميتسوي" لاقتناء ثلاثة بواخر لنقل البترول حيث تتكفل الشركة المختلطة بالعمل لحساب سوناطراك بهدف نقل صادراتها.

إن إنتاج النفط في الجزائر يتزايد من سنة لأخرى بسبب زيادة عدد الآبار المستكشفة من طرف شركة سوناطراك والشركات الأجنبية، وقد بلغ إنتاج النفط *1.4* مليون برميل/اليوم سنة *2004*، وتسعى الجزائر إلى زيادة طاقتها الإنتاجية إلى مبلغ *2* مليون برميل مع حلول *2010*، مع تنفيذ استثمارات في حدود *12*مليار دولار خلال السنوات الخمس القادمة، ويمكن متابعة هذا التطور مثلما يوضحه الشكل الآتي :

شكل رقم*39* : تطور إنتاج واستهلاك النفط خلال الفترة*1980 - 2006* .

Source: **Algeria**, available in the site: http://www.eia.doe.gov/emeu/cabs/algeria.html.

أما في إطار علاقتها مع الاتحاد الأوربي قد أمضت الجزائر مجموعة اتفاقيات تعاون وشراكة مع أهم ثلاث دول جنوب الاتحاد الأوربي وهي: فرنسا، واسبانيا، وإيطاليا، وتتضح هذه الاستثمارات في قطاع المحروقات من خلال الشركة الفرنسية *Elf/Total Fina*، والشركتين الايطاليتين *Sayram-eniv* و*AGIP* *والشركات* الاسبانية أمثال *Cepsa* و*Repsol* .

وخلال الفترة *2001-2004* يمكن الإشارة إلى بعض الشركات الأجنبية المستثمرة في قطاع المحروقات كما يوضحه الجدول أدناه:

جدول رقم91 : بعض الشركات الأجنبية المستثمرة في قطاع المحروقات خلال الفترة 2001-2004 .

2001		2002		2003		2004	
اسم الشركة	جنسية الشركة	اسم الشركة	جنسية الشركة	اسم الشركة	جنسية الشركة	اسم الشركة	جنسية الشراكة
Cepsa	الاسبانية	*BP*	الولايات المتحدة	*ptrobas*	البرازيل	*Amerada Hess*	الولايات المتحدة
		ENEL	ايطاليا	*CNPC*	الصين	*Bhp-Billiton*	استراليا
		Winter shall	ألمانيا			*CNPC*	الصين
		pepiline	ايطاليا			*Ptro celtic*	ايرلندا
						Ropsol-ypf	اسبانيا
						Sinopec	الصين
						statoil	النرويج

Source: Algeria, available in the site: http://www.eia.doe.gov/emeu/cabs/algeria.html.

13-قطاع الغاز: لا يزال سعر الغاز الطبيعي حتى الآن أقل ثمنا من مصادر الطاقة الأخرى المثيلة و البديلة من حيث القيمة الحرارية، وتؤدي الغازات الطبيعية والمصاحبة دورا كبيرا – كمادة أولية- في عدة قطاعات إنتاجية؛ مثل قطاع الأسمدة و قطاع الصناعات النسيجية وشركات الحديد والصلب، والصناعات البتروكيماويات، بالإضافة إلى أهمية الغازات الطبيعية والمصاحبة كوقود لإحلال المنتجات البترولية" البوتاجاز- الكيروسين- السولار – المازوت" في محطات توليد الكهرباء الحرارية و الغازية و في القطاع المنزلي التجاري.

ويمكن متابعة ترتيب الجزائر ضمن أهم الدول العالمية المصدرة للغاز كما يوضحه الجدول الآتي:

جدول رقم *92* : أهم المصدرين العالميين من الغاز سنة *2006* .

المصدرين	روسيا	كندا	النرويج	الجزائر	هولندا	تركماستان	اندونيسيا	ماليزيا	قطر	و.م.أ	بقية العالم	العالم
مليار م^3	202844	102102	86169	64363	54660	50000	34865	31230	31224	20521	206516	884494

و.م.أ:الولايات المتحدة الأمريكية

Source: UNCTAD, International Energy Agency, **Key World Energy Statistics 2007**(2006 data), Geneva, p13.

من خلال الجدول يتبين أن روسيا تحتل الصادرة فيما يخص المصدرين العالميين من الغاز في سنة *2006*، أما الجزائر فتحتل المرتبة الرابعة وهي في تحسن مستمر، وفي المستقبل القريب يمكن أن تحتل المرتبة الثانية.

وإذا كان الغاز لا يتميز بالقابلية التجارية؛ حيث لا يمكن تخزينه وهو يتطلب توفير شبكة نقل وتوزيع وتسويق، وكذلك مصانع تمييع، وهذا يتطلب رؤوس أموال ضخمة، أضف إلى ذلك أن صناعة الغاز تتطلب رؤوس أموال ضخمة للاستثمار في عمليات الاستكشاف، وارتفاع عامل المخاطرة المالية المرتبطة بعمليات التنقيب والحفر، فإن الجزائر فتحت هذا المصدر المهم للشراكة الأجنبية، ودخلت مع العديد من الشركات متعددة الجنسيات، ولتفعيل تصدير الغاز أنشأت سوناطراك خطي أنابيب غاز لتزويد البلدان الأوربية؛ أولها يربط الجزائر بإيطاليا عبر تونس، ويعمل بطاقة *24* مليار م^3 في السنة، والثاني يربط الجزائر باسبانيا والبرتغال عبر المغرب، وبالتوازي مع الخطين الحاليين هناك مشروع خطين آخرين هما مشروع *Medgaz* الرابط حقول الغاز باسبانيا، ومشروع *Galsi* الرابط حقول الغاز بايطاليا .

وفي هذا المجال تعد شركة سوناطراك من أهم المصدرين في العالم للغاز؛ حيث تبلغ صادرتها أكثر من *60* مليار م^3، ويمثل السوق المتوسطية منها *90* %[1] ؛ حيث نسبة كبيرة من الغاز عبر الأنابيب تذهب إلى ايطاليا واسبانيا وكذلك البرتغال بدرجة أقل، أما الغاز الطبيعي المسال فأكبر نسبة منه تذهب إلى فرنسا وتركيا واسبانيا وبلجيكا وبدرجة أقل ايطاليا، وبالتالي فهي أكبر مصدر للغاز نحو أوربا، هذه السوق الواسعة والواعدة بزيادة الطلب، وبالمقابل فإن إنتاج الجزائر من الغاز الطبيعي يتزايد باستمراركما يوضحه الشكل الموالي:

الشكل رقم*40* : تطور إنتاج واستهلاك الغاز الطبيعي خلال الفترة *1984-2004* .

Source: **Algeria**, available in the site: http://www.eia.doe.gov/emeu/cabs/algeria.html.

يتضح من الشكل إن إنتاج الجزائر من الغاز يتزايد من سنة لأخرى وهو يرجع إلى زيادة عدد الآبار المستكشفة وخاصة بفضل الشراكة الأجنبية.

[1] –Sonatrach, commercialisation gaz et développement à l'international,5eme édition ,2007.

أما في ميدان الشراكة قد دخلت الشركة الفرنسية *Sofregaz*، وهي شركة مختلطة مع سوناطراك بنسبة *36%*، وسونلغاز بنسبة *14%* وهذه الشركة متخصصة في الهندسة تعمل في مشاريع الغاز الطبيعي المميع، وأمضت شركة سوناطراك عقدا بتاريخ *2004/12/12* مع المجموعة الاسبانية *Repsol ypf/gas natural* للتنمية والاستكشاف.

وإن نسبة كبيرة من الغاز الجزائري تتوجه نحو الاتحاد الأوربي، وهو يجد منافسة من الجانب الروسي، فخلال سنة *2004* انتجت الجزائر *82* مليار م^3، والاحتياطي المؤكد هو *4.55* بتريليونات الأمتار المكعبة [1]، وإن القدرات التصديرية للجزائر تصل إلى *38* مليار م^3 عبر الأنابيب و*27* مليار م^3 على شكل غاز طبيعي مسال *GNL*.

في سنة *2005* عقدت الجزائر اتفاقا من أجل رفع الغاز الجزائري إلى *6* مليار متر مكعب سنويا على مرحلتين؛ *3*مليار في السنة بداية من *2008* و*3*مليار المتبقية بداية من *2011*.

ومن أجل زيادة إنتاج الغاز تقوم الجزائر بإنجاز أحد أكبر المشاريع في العالم المتمثل في مصنع إنتاج *4,5*مليون طن من الغاز المميع بسكيكدة، وأمضت سوناطراك عقدا يقارب *3* مليار دولار مع العملاق الأمريكي "كيلو غ بروان اندروت"، والذي سينطلق في الإنتاج في سنة *2011* من أجل إيصال الإنتاج إلى *32* مليون طن سنويا مقابل *20.6* مليون حاليا[2]، إضافة إلى ذلك تريد الجزائر أن تصبح مركزا لنقل الغاز، وهي تخطط لبناء خط أنابيب تحت البحر المتوسط يمتد إلى اسبانيا وفرنسا، وخط آخر من نيجيريا *Nigal* لنقل الغاز الذي يراد إشعاله، وسيحقق هذا المشروع عددا من أهداف الصناعة الجزائرية: سيزيد من فعالية المخطط لجعل الجزائر محورا للغاز، سيتناول مشكلة التلوث الجدية في نيجيريا التي من شأنها تعزيز صورة الجزائر، وسيوفر الطاقة لا للنيجيريين فقط بل للنيجر ومالي والبلدان المجاورة الإفريقية، وتحاول سوناطراك أيضا زيادة عدد الشركات التابعة لها في الخارج لاستخراج الغاز في اسبانيا والبيرو والمحافظة على حصتها في الولايات المتحدة والتمكن من ولوج السوق الصينية، وبالتالي تم البدء في إنجاز مشروع *Medgaz* مع مجموعة *Cepsa* الاسبانية الذي سيموّن اسبانيا بالغاز الطبيعي، ودولا أوربية أخرى عبر أنبوب بحري من بني صاف إلى المليريا على الساحل الاسباني، والتدفق الأول للغاز مقررا في شهر جوان *2009*، إضافة إلى

---

[1]- قليري مارسيل، عمالقة النفط: شركات النفط الوطنية في الشرق الأوسط، ترجمة حسان البستاني،الدار العربية للعلوم،2007، بيروت، ص 242.

[2]– سوناطراك، مجلة الطاقة والمناجم، العدد 8، جانفي 2008، ص8.

مشروع غالسي، ومشروع *TSGP* بمساهمة بعض الشركاء الأجانب كما يوضحه الجدول الموالي:

جدول رقم 93 : مشاريع قيد الإنجاز لتسويق الغاز المميع.

مشروع ميد غاز		مشروع غالسي		مشروع TSGP	
اسم الشركة	**نسبة المساهمة**	**اسم الشركة**	**نسبة المساهمة**	**اسم الشركة**	**نسبة المساهمة**
Sonatrach	*%36*	*Sonatrach*	*% 36*	*sonatrach*	*%50*
SEPSA	*%20*	*EDISON*	*%18*	*NNPC*	*%50*
GDF	*%12*	*ENEL*	*%13.5*		
ENDESA	*%12*	*WINTERSHALL*	*%13.5*		
IBERDROLA	*%20*	*HERA*	*%5*		
		PROGEMISSA	*%5*		
		EOS Energia	*%9*		

المصدر: اعتماد على المعلومات المتوفرة في: سوناطراك، مجلة الطاقة والمناجم، العدد8، جانفي 2008، ص15.

وبفضل عقود الشراكة المبرمة مؤخرا مع شركة *PB* تستطيع الجزائر أن تعود إلى السوق البريطانية وتدعم مكانتها في الحوض الأطلنطي، كما أنها ومن خلال مشاركتها في المنبع الغازي *Camisea* بالبيرو تستطيع أن تحقق عملية التصدير *GNL* نحو الشواطئ الغربية للولايات المتحدة. [1]

وينتظر أن تتحول الجزائر من قائمة الدول المصدرة للبترول إلى قائمة الدول المصدرة للغاز، وهذا التحول يضعها في منأى عن التقلبات السائدة للأسعار، ويبقى الغاز الطبيعي رهانا اقتصاديا حيويا ضمن عملية إطار العولمة الطاقوية لأنه المورد الطاقوي المفضل في القرن الواحد والعشرين، وتعد الجزائر المورد الأساسي لأوروبا في ميدان الطاقة.

وبالتالي فإن ما يمكن ملاحظته هو أن قطاعات الصيدلة والحديد والصلب والتعدين والصناعات الغذائية تشكل أهم القطاعات المستقطبة للاستثمار خارج المحروقات، وبالتالي فإن الاستثمارات الموجهة للقطاعات خارج المحروقات تعد قليلة و دون طموحات الاقتصاد الجزائري بالنظر إلى الفرص الموجودة فيه ولعل ذلك يرجع إلى:

- ❖ تردد المستثمرين الخواص الجزائريين في اقتحام مجال الاستثمار والمخاطرة في المشروعات، و هم بمثابة المؤشر للأجانب.

[1]- كتوش عاشور وبلعزوز بن علي، الغاز الطبيعي الجزائري ورهانات السوق الغازية، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد 2، ماي 2005، ص168.

❖ التقييم المبالغ فيه للمخاطرة في الجزائر من قبل بعض المؤسسات الأجنبية مثل(كوفاس) التي قيمت الاقتصاد الجزائري، وهذا التقييم المسجل يؤشر على عدم جاذبية الاقتصاد الجزائري، إذ أنه رغم التحسن المسجل لا تزال المخاطرة في الجزائر سلبية للمستثمر الأجنبي.

كما أن المشاريع المنجزة في إطار الشراكة الأجنبية أغلبها في الصناعة الاستخراجية، وهي قليلة في الصناعة التحويلية، وأن أهم الاستثمارات الأجنبية نفذت من قبل الشركات متعددة الجنسيات خاصة في قطاع المحروقات.

ثانيا-التوزيع الجغرافي للاستثمار الأجنبي المباشر:

إن الشركات الأجنبية المستثمرة في الجزائر تتميز عموما بحجمها الكبير، الشيء الذي مكنها من تحقيق عوائد مرتفعة رغم المخاطر المرتفعة في سنوات التسعينات، حيث تواجد في الجزائر مستثمرين من جنسيات مختلفة: أوربية وأمريكية و آسيوية و عربية وإفريقية.

جدول رقم 94 : توزيع مشاريع الشراكة حسب الدول خلال الفترة 1993-1995.

الدول	العدد	%	التشغيل	%
ألمانيا	6	8%	978	9%
العربية السعودية	2	3%	731	6%
بلجيكا	7	9%	636	6%
كندا	4	5%	328	3%
الصين	1	1%	68	1%
كوريا الجنوبية	1	1%	63	1%
الدانمارك	1	1%	10	0%
الولايات المتحدة	5	6%	1394	12%
اسبانيا	10	13%	496	4%
فرنسا	18	23%	1745	15%
ايطاليا	13	17%	2317	21%
ايرلندا	2	3%	1308	12%
بريطانيا	2	3%	505	4%
الأردن	1	1%	5	0%
سويسرا	2	3%	514	5%
تركيا	1	1%	49	0%
اليونان	1	1%	110	1%
ليبيا	1	1%	40	0%
المجموع	78	100%	11297	100%

Source : Nourddine Benfriha, **les multinationales et la mondialisation**, édition dahlab, Algérie, 1999, p206.

يتبين أنه خلال فترة *1993 – 1995* من بين عدد مشاريع الشراكة الخاصة بالاستثمار الأجنبي المباشر الوارد أن أغلبيتها من أوربا بحوالي *70%* من الإجمالي، وهي تشكل حصة الأسد، وهذا ما يجعل أوربا الشريك الأول في ترتيب عدد الشركاء، وهي المستثمر التقليدي بالنسبة للجزائر وخاصة من فرنسا وايطاليا واسبانيا وألمانيا وبلجيكا، وبعدها الولايات المتحدة، أما الدول العربية فحصتها ضئيلة إذ لا يزيد عدد مشاريعها الاستثمارية عن *5%* من الإجمالي، وأكبر عدد المشاريع من العربية السعودية.

أما خلال الفترة *1998–2001* فقد ارتفعت نسبة الاستثمارات الأمريكية والعربية وخاصة المصرية منها مثلما يوضحه الشكل الموالي:

الشكل رقم41 : يوضح أهم عشر دول مستثمرة في الجزائر خلال الفترة *1998 – 2001* . **الوحدة: ألف دولار.**

Source : CNUCED, **examen de la politique de l'investissement en Algérie**, nations unies, Genève, mars 2004, p9.

إن من أهم ما يمكن الوقوف عنده هو أن الولايات المتحدة الأمريكية، والاتحاد الأوربي متحصلان على أكبر حصة من الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، أما باقي الدول العربية والإفريقية والأسيوية فحصتها منه ضئيلة ماعدا مصر.

وإن ما يفسر وجود أمريكا على رأس القائمة هو اهتمام المتعاملين الأمريكيين خاصة بقطاع المحروقات، خصوصا في ظل فرصة الامتيازات التي قدمها قانون المحروقات، يضاف إلى ذلك محاولة سيطرة أمريكا على منابع النفط العالمية، ومن أهم الشركات الأمريكية المستثمرة في الجزائر شركة"*Petro Fac Resource International Inc*"، وتحتل الجزائر بفعل زيادة الطلب الأمريكي على المحروقات الجزائرية المرتبة الثانية بين الشركاء التجاريين الكبار لأمريكا في العالم العربي باستثناء العراق، حيث إن أمريكا في حاجة متزايدة للنفط لأنها أول مستهلك له في العالم، وهي تواجه انخفاض إنتاجها ومصاعب في التخزين، ومخاطر

الأعاصير والتحول المناخي الذي ما يزال يضرب السواحل الأمريكية وخليج المكسيك المغذي الدائم للسوق الأمريكية من الطاقة، ثم الصراع بين أمريكا وخصمها الاستراتيجي إيران هناك قريبا من الخليج، ولكن أخيرا بدأت الشركات الأمريكية تنوع مشاريعها الاستثمارية، ودخلت قطاعات أخرى كالصيدلة والكيمياء من طرف شركة" *Pfizer* ".[1]

وأما الاستثمارات الألمانية فقد تجاوزت 132 مليون دولار خلال الفترة 1998-2001، وكانت سنة *2000* هي الأحسن مسجلة بذلك استثمارات تجاوزت *66* مليون دولار، كما قدرت الاستثمارات الكلية لشركة "*Henkel*"وحدها بـ*15* مليون دولار، وتم إنشاء شركتين في سنة *2002* وكذلك إنشاء شركة *"Messer"* المختصة في الغارات الصناعية.

وتستحوذ الاستثمارات الفرنسية على الحصة الثانية، وهي في تزايد مستمر، وقد بلغت في سنة *2003* مبلغ *21* مليار أورو، وارتفعت إلى 34 مليار أورو في سنة *2004* بزيادة تقدر بنسبة *64*% مقارنة بسنة *2003*، مما يضع الجزائر في المرتبة الأربعين من ناحية الدول المستقبلة للاستثمارات الفرنسية .

على خلاف فترة التسعينات فإن الدول العربية أصبحت أهم مستثمر في الجزائر بمبلغ قدره *6125* مليون دولار أمريكي والجدول الموالي يؤكد ذلك.

[1] –CNUCED, examen de la politique de l'investissement Algérie, op .cit , p9.

البيان	2000		2001		2002		2003		2004		2005		6	
دول عربية	36	544,56	13	1324,26	39	143,26	28	60,83	53	1763,66	37	1277,97	20	
دول الاتحاد الأوربي	46	255,02	21	34,06	38	318,9	37	225,92	35	101,32	29	187,66	46	
الولايات لمتحدة	3	12,79	1	0,72	0	0	1	1,11	2	233,71	2	3,16	0	
كندا	3	16,69	1	0,14	0	0	0	0	2	3,46	0	0	2	
الصين	6	11,61	3	0,6	2	0,11	4	193,31	3	2,12	2	1,96	5	
سويسرا	2	11,9	2	1,06	2	17,34	2	0,57	1	6,54	0	0	0	
تركيا	7	11,19	1	1,04	2	1,13	5	61,84	4	2,18	11	38,33	2	
السنغال	1	0,09	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	
الهند	0	0	1	176,03	1	0,19	1	0,3	0	0	0	0	0	
كوريا	0	0	0	0	1	0,23	0	0	2	7,92	0	0	0	
سنغافورة	0	0	0	0	0	0	0	0	1	17,92	0	0	0	
دول أخرى	0	0	0	0	1	3,O2	1	8,71	2	6,40	3	1,7	20	
المجموع	104	863,85	43	1537,91	85	484,14	78	552,88	105	2145,33	82	1509,08	96	

جدول رقم95:توزيع الجغرافي للاستثمار الأجنبي المباشر خلال الفترة 2000-2006. الوحدة: مليون دولار

المصدر: بناء على المنشورات الداخلية للوكالة الوطنية لتطوير الاستثمارات سنة 2007.

تبين لنا بيانات الجدول السابق رقم (95) أنه على خلاف فترة التسعينات أصبحت الدول العربية أهم مستثمر في الجزائر، ويأتي في المرتبة الثانية الاتحاد الأوربي لتليه الولايات المتحدة الأمريكية ثم الصين، وبالتالي بدأت العديد من دول العالم انتهاز الفرصة للاستثمار في الجزائر.

المطلب الثالث: الاندماج والامتلاك في الجزائر

لقد أصبحت عمليات الاندماج كشكل من أشكال العولمة الصناعية بين الشركات متعدية الجنسيات مسألة لافتة لأنها تسير بخطى متسارعة لا مثيل لها من قبل، ويحدث الاندماج بإنصهار شركتين في كيان جديد لمواجهة العجز المالي، والمنافسة الشديدة وتنويع المنتجات وتطبيق الإنتاج الكبير، إذ أضحت في الوقت ذاته إحدى الاستراتجيات المهمة التي تطبقها الشركات من أجل الحصول على حصة أكبر في السوق، وكذلك تكوين اتحادات إستراتجية مع شركات أجنبية أخرى بهدف الحصول على إنتاج ذي تقنية عالية وبكلفة منخفضة، مما يمكنها من الحصول على إيرادات أعلى، ومن السيطرة على النشاط الاقتصادي العالمي، وللمشروعات المشتركة مزايا عديدة يمكن ذكر من أهمها على النحو الآتي:

جدول رقم96 : مزايا المشروعات الاستثمارية المشتركة.

الدول المضيفة	المستثمر الأجنبي
-الاشتراك في الإدارة والإطلاع على كافة القرارات الهامة. -فرصة واسعة للعناصر الوطنية لاكتساب الخبرات الفنية و الإدارية. -فرصة الاستخدام الأمثل لموارد الدولة.	-الطمأنينة على المشروع الاستثماري -تضفي على المشروع الاستثماري الصبغة الوطنية. -سهولة التعامل مع الأجهزة الحكومية و إدارتها المتخصصة.

المصدر: نزيه عبد المقصود مبروك، **الآثار الاقتصادية للاستثمارات الأجنبية**، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2007، ص42-43.

وإن المتتبع لعمليات الاندماج والامتلاك متعدي الحدود في الجزائر قليلة وجدّ محدودة، وخاصة بعد تباطؤ عملية الخصخصة، وعدم وضوحها في بعض الأحيان، ويمكن متابعة تطور ذلك من خلال الجدول الآتي:

جدول رقم 97 : عمليات الاندماج وتحويل الملكية عبر الحدود *1995-2006* (بملايين الدولارات)

البيان	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
الجزائر	-	-	-	-	42	127	-	-	3	25	-	18
تونس	-	-	-	402	11	301	45	191		3		
المغرب	-	40	578	5	123	-	2211	48	1624	25		

Source: UNCTAD, **World Investment Report**, varies issue, available in the site: http: //www.unctad .org.

ملاحظة :- بيانات تناهز الصفر.

من خلال البيانات الواردة في الجدول أعلاه يتبين أن عمليات الاندماج والامتلاك متعدي الحدود للمؤسسات الجزائرية، قد بلغت أكبر قيمة لها في سنة *2000* بمبلغ *127* مليون دولار، وتبقى ضعيفة مقارنة بباقي دول المغرب العربي؛ فمثلا نجد في سنة *2001* قيمته تناهز الصفر في الجزائر، أما في المغرب فقد بلغت *2211* مليون دولار، وهذا بسبب سياسات الخصخصة التي طبقتها المغرب، حيث قامت بخصخصة بعض القطاعات المهمة خلال الفترة *2002* و *2003*، ومقارنة بتونس فهي قليلة كذلك، وبصفة إجمالية بلغت في المتوسط حوالي *18* مليون دولار سنويا خلال الفترة، من خلال هذا الرقم يتبين أن الجزائر لم تستفد كثيرا من هذا الشكل من أشكال العولمة الصناعية، والاستثمار الأجنبي المباشر في إطار الخصخصة ضئيل جدا.

وفي إطار تحويل الديون إلى استثمارات أجنبية مباشرة، رخص نادي باريس في جويلية *2000* بتحويل الديون إلى استثمارات؛ حيث أدمج بندا للتحويل ضمن اتفاقيات إعادة الجدولة التي وقعت عليها الجزائر في سنة *1995*، وتطبيقا لهذا البند أبرمت الجزائر اتفاقيات ثنائية لتحويل الديون مع اسبانيا وايطاليا وفرنسا ومع بلجيكا؛ حيث تتضمن الاتفاقية الموقعة مع اسبانيا في مارس *2002* مبلغ *40* مليون دولار في مرحلة أولى، أما مع ايطاليا فإن اتفاقية جوان *2002* تحول جزء من الديون في شكل قروض مساعدة لتمويل مشاريع تنموية اجتماعية واقتصادية، أما مع فرنسا فإن اتفاقية ديسمبر *2002* لتحويل المديونية إلى استثمار تتضمن *60.9* مليون أورو[1].

وإن عمليات الاندماج في ظل العولمة الصناعية بين الشركات المتعددة الجنسيات في قطاع النفط ستؤثر بدون شك في الموقف التنافسي للشركات الوطنية الجزائرية؛ لأنها لا تستطيع منافسة شركات النفط العالمية التي نمت كثيرا من خلال عمليات الإندماج الواسعة.

[1]-عبد اللطيف بن اشنهو، عصرنة الجزائر حصيلة وأفاق، الجزائر، فيفري 2004، ص 72.

أما مشاريع الشراكة فهي قليلة وأغلبها مع دول الاتحاد الأوربي كما يوضحه الشكل الموالي:

الشكل رقم42 : توزيع مشاريع الشراكة حسب الدول خلال الفترة *1993 – 1995* .

Source : Nourddine Benfriha, op. cit, p206.

يتضح من خلال الشكل أن أغلب مشاريع الشراكة الأجنبية خلال الفترة *1993-1995* تمت مع دول الاتحاد الأوربي بنسبة *50%* وخاصة فرنسا واسبانيا وايطاليا الشركاء التقليديين للجزائر، ثم تأتي بلجيكا والولايات المتحدة، أما الدول العربية فمشاريع الشراكة معها قليلة ولا تتعدى نسبة *5%* وأغلبها مع العربية السعودية.

أما بخصوص سنة *2004* فقد تم إنجاز *25*عملية شراكة عن طريق تنازل جزئي عن أصول مؤسسات عمومية منها:[1]

- ✓ *17* عملية مع شركاء أوربيين منهم *8* فرنسيين و*6* إسبان .
- ✓ *6* عمليات مع شركاء عرب؛
- ✓ عملية واحدة مع شريك آسيوي؛
- ✓ عملية واحدة مع متعامل خاص وطني.

وتصنف هذه العمليات حسب كل قطاع : *20* عملية في قطاع الصناعة، و *03* عمليات في قطاع الفلاحة، و *02* عملية في قطاع الخدمات.

وبالتالي فإن القطاع الصناعي استحوذ على نسبة *80 %* من إجمالي عمليات الشراكة عن طريق التنازل الجزئي، وهذا بالطبع سيساعد هذا القطاع على تحسين تنافسيته.

[1]- مجلس الأمة، الفكر البرلماني، العدد 9 جويلية 2005، ص 238.

أما عمليات الشراكة التي أبرمت سنة *2005* فهي *37* عملية؛ منها *21* مع دول أروبية و*07* مع بلدان عربية، مع العلم أنها لم تذكر في تقرير الانكتاد(وبالتالي هناك تضارب في العديد من الأرقام بين الوكالة الوطنية لتطوير الإستثمار والإنكتاد)، والقطاعات التي تمت فيها الشراكة يمكن ذكرها كالآتي:

- ✓ *12* مشروع في مجال الزراعة الغذائية .
- ✓ خمسة(*05*) في الكيمياء والصيدلة؛
- ✓ أربعة(*04*) في الصناعة الالكترونية ؛
- ✓ أربعة (*04*)في المناجم ؛
- ✓ وثلاثة(*03*) في مواد البناء؛
- ✓ وتسعة (*09*) قطاعات أخرى.

وحسب الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار، فإن مشاريع الاستثمارات الأجنبية المشتركة في تزايد وبلغت نسبتها *37 %* من إجمالي قيمة الاستثمارات الأجنبية المباشرة كما يوضحه الجدول الآتي:

جدول رقم 98 : تطور مشاريع الشراكة الأجنبية خلال الفترة 2000-2006 . الوحدة: مليون دولار

البيان	السنوات	2000	2001	2002	2003	2004	205	2006	المجموع
المبالغ	إجمالي الاستثمارات الأجنبية	867,1	1538	513,3	519	2145	1539	3467	10589
	الشراكة	403,9	29,3	164,9	412	360,5	260,4	2263	3894,5
	نسبة الشراكة	%47	%2	%32	%79	%17	%17	%65	%37
العدد	إجمالي الاستثمارات الأجنبية	104	43	86	79	84	84	100	580
	الشراكة	51	22	24	44	43	35	44	263
	نسبة الشراكة	%49	%51	%28	%56	%51	%42	%44	%45

المصدر: اعتماد على المنشورات الداخلية للوكالة الوطنية لتطوير الاستثمارات سنة 2007.

بناء على ما تقدم ذكره فإن عمليات الشراكة قليلة وغير كافية، وبالتالي لابد من تفعيل عملية الخصخصة والتي تؤدي إلى زيادة عمليات الاندماج والامتلاك في ظل العولمة الصناعية، والتي يمكن أن تحسن من مردودية الكثير من المؤسسات الصناعية، ولكن يجب التنبه إلى أن سلبيات الاندماج هي انتقال الأصول المحلية من أيدي المواطنين إلى أيدي

الأجانب دون إضافة طاقات جديدة، وإن أضيفت فعادة ما تكون قليلة وتتمثل في بعض الآلات فقط.

وقد أصبحت عمليات الاندماج بين الشركات المتعددة الجنسيات مسألة لافتة للأنظار، لأنها تسير بخطى متسارعة لا مثيل لها من قبل، وأضحت في الوقت ذاته إحدى الاستراتيجيات المهمة التي تطبقها الشركات من أجل الحصول على حصة أكبر في السوق، وكذلك تكوين اتحادات إستراتيجية مع شركات أجنبية أخرى بهدف الحصول على إنتاج ذي تقنية عالية وبكلفة منخفضة، مما يمكنها من الحصول على إيرادات أعلى و من ثم السيطرة على النشاط الاقتصادي العالمي، وإن عمليات الاندماج بين الشركات المتعددة الجنسيات في قطاع النفط ستؤثر دون شك في الموقف التنافسي للشركات الوطنية في الدولة الجزائرية التي سعت إلى تكوين قاعدة للصناعة النفطية فيها، لأن هذه الشركات لا تستطيع منافسة شركات النفط العالمية التي نمت كثيرا من خلال عمليات الاندماج الواسعة.

وقد بلغت فروع الشركات متعددة الجنسيات في الجزائر *84* فرعا في سنة *2006*، ولكن في تونس بلغ عددها *2803* فرعا وبها *142* شركة أم.[1]

المطلب الرابع: الاستثمار الأجنبي المملوك بالكامل والاستثمار الأجنبي المباشر الصادر

أولا-الاستثمار الأجنبي المباشر المملوك بالكامل (*ex-nihilo*) *investissement* :

إن الجزائر لم تستفد كثيرا من الشكل الأول من أشكال العولمة الصناعية، حسب البيانات الواردة في تقارير مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، عددها قليل مقارنة بما تحصلت عليه إفريقيا كما يوضحه الجدول الآتي:

(1) - UNCTAD, World Investment Report 2007, available in the site: http://www.unctad.org.

جدول رقم 99 : تطور عدد مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر المملوك بالكامل خلال الفترة 2002 – 2006 .

البيان	2002	2003	2004	2005	2006
المغرب	23	38	37	57	46
الجزائر	15	21	19	45	50
تونس	9	17	9	33	26
إفريقيا	170	330	278	459	447
النسبة	%9	%6	%7	%10	%11

Source: UNCTAD, **World Investment Report 2007**, p207-209, available in the site: http: //www. unctad.org.

يتبين من خلال بيانات الجدول السابق أن عدد مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر المملوكة بالكامل في تزايد من سنة إلى أخرى، وأكبر زيادة بلغتها في سنة *2005* بنسبة قدرها *54%* مقارنة بسنة *2004*، وهذا راجع إلى الاستقرار السياسي والاقتصادي الذي تعرفه الجزائر، ولكن نصيبها من عدد المشاريع المملوكة بالكامل أقل من المغرب وأفضل من تونس، ويشكل في المتوسط *8,6 %* خلال الفترة من عدد المشاريع الجديدة التي استقطبتها إفريقيا، ولذلك لابد من بذل الجهود اللازمة لجلب المزيد منه خاصة في القطاعات خارج المحروقات للرفع من القدرة التصديرية للاقتصاد الجزائري في ظل العولمة الصناعية.

وإن جل المشاريع المملوكة بالكامل هي من الاتحاد الأوربي كما يوضحه الجدول الموالي :

جدول رقم 100 : المشاريع الاستثمارية المملوكة بالكامل الواردة من الاتحاد الأوربي للفترة 2000 – 2006 . الوحدة : مليون دولار .

البيان	2000		2001		2002		2003		2004		2005		2006	
	العدد	المبلغ	العدد	المبلغ	العدد	المبلغ	العدد	المبلغ	العدد	المبلغ	العدد	المبلغ	العدد	المبلغ
ألمانيا	4	40,16	1	0,28	1	0,05	1	93	1	1,53	0	0	3	6,63
اسبانيا	3	1,76	1	1,05	2	10,08	5	30,4	3	19,1	4	114	5	797
فرنسا	27	142,4	9	9,32	15	89,56	20	26	23	51,1	14	24,2	22	243
ايطاليا	5	2,09	7	22	12	24,76	7	73,1	5	13,3	0	0	2	4,86
البرتغال	1	62,49	0	0	1	13,69	0	0	0	0	2	6,3	3	142
دول أوربية أخرى	6	6,09	3	1,46	7	180,8	4	3,42	2	14	8	41,6	6	29,5
المجموع	46	255	21	34,1	38	318,9	37	226	34	99	28	186	41	1223

المصدر:تم الاعتماد على الوثائق الداخلية للوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار سنة 2007.

من خلال معطيات الجدول يتبين أن الدول الأوربية وخاصة منها: فرنسا وايطاليا واسبانيا تستحوذ على المشاريع المملوكة بالكامل خلال الفترة وهناك *245* مشروع خلال الفترة، وهو

في تزايد من سنة لأخرى نظرا لتحسن مناخ الاستثمار في الجزائر، وإن الشكل الموالي يوضح ذلك أكثر.

الشكل رقم43 : المشاريع الاستثمارية المملوكة بالكامل الواردة من الاتحاد الأوربي للفترة *2000-2006* . الوحدة: مليون دولار .

المصدر: اعتماد على الوثائق الداخلية للوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار سنة 2007.

إذن تعد إسبانيا من أهم المستثمرين الأوربيين في الجزائر خلال الفترة *2000-2006* بنسبة *42* % من قيمة الاستثمارات الإجمالية الموجهة نحو الجزائر، ثم تليها في المرتبة الثانية فرنسا بنسبة *25* %.

ثانيا-الاستثمار الأجنبي المباشر الصادرمن الجزائر:

إن تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر من الجزائر في ظل العولمة الصناعية قليل جدا بسبب قلة رؤوس الأموال من جهة، وإلى قلة المستثمرين القادرين على القيام بذلك من جهة أخرى، ويمكن متابعة تطوره خلال الفترة وفق الشكل البياني الموالي:

الشكل رقم44 : تدفق الاستثمار الأجنبي الخارج للجزائر خلال الفترة *1990-2005* (الوحدة مليون دولار) .

UNCTAD, **World Investment Reports**, various reports, available in the site: http://www.unctad.org.
UNCTAD, **World Investment Report 2007**, p251, available in the site: http://www.unctad.org.

من خلال الشكل البياني نلاحظ تذبذب وقلة الاستثمارات الأجنبية المباشرة الصادرة من الجزائر، وهذا يدل على عدم قدرة المستثمرين المحللين على ولوج استثماراتهم الأسواق الخارجية، وقد تركزت التدفقات بوجه عام في قطاعات النفط والغاز، وقد ساهمت شركة سوناطراك في المنبع الغازي *Camisea* بالبيرو، و أمضت مع الشركة الدولية سيباكس والشركة الموريطانية للمحروقات بنواقشط عقدا للتنقيب في أربع كتل بترولية في موريطانيا.

وإن أكبر قيمة للاستثمار الأجنبي المباشر الصادر كانت في سنة *2002*، بسبب إمضاء الشركة الاسبانية*Cepsa* وسوناطراك بحصول هذه الأخيرة على *30%* من رأس مال الشركة الاسبانية، وقد قامت سوناطراك بعدة اكتشافات خارج الحدود في كل من ليبيا والنيجر ومالي.

أما عدد المشاريع المملوكة بالكامل الصادرة من الجزائر في ظل العولمة الصناعية فهو قليل مقارنة بالدول القريبة منا كالمغرب وتونس كما يوضحه الجدول التالي:

جدول رقم *101* : تطور عدد مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر المملوك بالكامل الصادر خلال الفترة *2002-2006* .

البيان	عدد المشاريع المملوكة بالكامل الصادرة إلى العالم				
	2002	2003	2004	2005	2006
المغرب	1	1	-	4	5
الجزائر	-	4	-	-	1
تونس	-	1	2	6	4
إفريقيا	45	66	48	71	75
نسبة	%0	%6	%0	%0	%1

Source: UNCTAD, **World Investment Report 2007**, p207-209, available in the site: http://www.unctad.org.

إن أكبر عدد من المشاريع المملوكة بالكامل الصادر من الجزائر حدث في سنة *2003* حيث بلغت نسبتها *6%* من إجمالي المشاريع المملوكة الصادرة من إفريقيا، عدا ذلك فهي معدومة.

المطلب الخامس: تطور الاستثمارات العربية في الجزائر

إن الاستثمارات العربية في الجزائر خلال فترة التسعينات كانت محتشمة نتيجة الوضعية الأمنية الصعبة التي كانت تعيشها الجزائر هذا من جهة، وإلى النظرة العربية الضيقة في بعض

الأحيان، وعدم إيلاء أهمية للتعاون العربي من جهة ثانية، ويمكن متابعة تطوره من خلال الشكل الموالي.

الشكل رقم45 : تطور الاستثمارات العربية في الجزائر (مليون دولار أمريكي) خلال الفترة *1995-2005* .

المصدر: **المؤسسة العربية لضمان الاستثمار** متوفر على الموقع: *http:// www.iaigc.org 2005,* p11

يلاحظ أن الاستثمارات العربية في الجزائر قبل سنة *1998* كانت معدومة، وأخذت في التزايد منذ سنة *2000*؛ وهذا راجع إلى تحسن مناخ الاستثمار بسبب الاستقرار الذي عرفته الجزائر وإلى العملية الترويجية التي تقوم به الحكومة الجزائرية في البلدان العربية.

وقد انتعشت الاستثمارات العربية في الجزائر خلال فترة ما بعد التسعينات وأغلبه من دولتي مصر والكويت، وخاصة في ميدان الاتصالات والجدول الموالي يؤكد ذلك:

جدول رقم 102 : التوزيع الجغرافي للاستثمارات المباشرة العربية في الجزائر خلال الفترة *2000-2006* . الوحدة: مليون دولار .

البيان	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	المجموع
السعودية	1,2	25,5	2,23	0,79	244,27	0	32,32	306,31
البحرين	9,92	0	0	21,97	0	18,69	0	50,58
مصر	235,44	1268,9	21,65	8,37	222,27	1198,7	340,4	3295,89
لبنان	0,82	0	11,31	1,55	0,35	6,08	2,8	22,91
ليبيا	182,42	0	53,88	2,47	15,85	0,38	0	255
سوريا	1,38	2,36	42,92	4,11	31,57	39,54	7,08	128,96
تونس	10,48	0,76	2,4	7,96	3,65	5,93	9,96	41,14
الأردن	85,74	22,03	5,28	12,78	14,18	0	0	140,01
الكويت	0	0	0	0	1228,5	0	0	1228,49

المصدر: بناء على المنشورات الداخلية للوكالة الوطنية لتطوير الاستثمارات سنة 2007.

من بيانات الجدول يتضح أن الجزائر استقطبت حزمة من الاستثمارات العربية، والتي دخلت في كثير من القطاعات كالاتصالات والقطاع الصناعي(كصناعة الاسمنت، والصناعة الدوائية...الخ)، وقد تطورت الاستثمارات المصرية، وهي مستمرة، واستثمارات دولتي العربية السعودية وليبيا.

المطلب السادس: العراقيل التي تواجه جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر

وتتمثل أبرز العراقيل حسب دراسة أجريت من قبل المركز الوطني للدراسات والتحاليل الخاصة، والبنك العالمي سنة*2000*، والممولة من قبل برنامج الأمم المتحدة للتنمية والتخطيط *(CENEAP)* حول مناخ الاستثمار في الجزائر بأخذها عينة من المستثمرين [*]، حيث أوضحوا أن أهم العراقيـــل التي تقف في وجه المستثمر سواء كان محليا أو أجنبيا هي: [1]

- -صعوبة الحصول على التمويل من قبل البنوك، وارتفاع تكاليفه*(8 ,28 %)*.
- -منافسة القطاع الموازي *(2 ,28%)*.
- -مشكل الحصول على العقار *(12,1 %)* .
- -عدم التأكد فيما يخص السياسة الاقتصادية للبلاد*(7,1%)*.
- -ظاهرة الرشوة، والعراقيل الإدارية *(6,3%)* .

فإذا أخذنا على سبيل المثال أحد العراقيل السالفة الذكر، وهو الإجراءات الإدارية المعقدة نلاحظ أنه تكاد تتشابه المعطيات المتعلقة بثقل الإجراءات الإدارية الصادرة عن تقارير مختلف الهيئات الدولية منذ 5 سنوات؛ ومثال ذلك التقرير الخاص بمناخ الأعمال *لسنة 2005*، والذي يبين أن الجزائر تميزت بطول الفترة التي تستغرقها إجراءات البدء في الشركة؛ بحيث كل مستثمر في الجزائر يتعين عليه المرور عبر*14* مرحلة لمدة تقارب الشهر *(26* يوما) للشروع في تجسيد أي مشروع، ولكن نجد في المقابل لا يتعدى عدد الإجراءات المطلوبة لإنشاء شركة في استراليا مثلا إجراءين يستغرق تنفيذهما يومين، ثم المرور عبر *25* مرحلة لمدة *244* يوم للحصول على التراخيص لإنشاء المؤسسة، والشروع في العمل، و*16* مرحلة بـ *52* يوم لتسجيل الملكية، في حين أن الوقت الذي تستغرقه المؤسسة والإعلان الرسمي عن حلها النهائي فهي على أقل تقدير *3,5* سنوات في الوقت الذي تمثل فيه العملات، والرشاوى *6 %* من الأعباء الإضافية للمؤسسات[2].

---

[*]- ضمت العينة 562 مؤسسة عامة وخاصة على مستوى 9 ولايات و 54 مستثمر أجنبي من فرنسا واسبانيا وايطاليا.

[1]- CNES , le secteur informel : illusion et réalités, conseil national économique et social, n^{0}24, Algérie, 2005,p21.

[2] - Doing 2005: Removing Obstacles to Growth Business, available in the site: http: //www. world bank. org/doing business.

إن من بين العناصر التي جعلت الجزائر لا تستقطب الاستثمارات الأجنبية هو حداثة التجربة الجزائرية فيما يخص اقتصاد السوق، نظرا لصعوبة الانتقال من اقتصاد مخطط إلى اقتصاد رأسمالي، كما أن الآليات التي يسير به الاقتصاد الجزائري حاليا تعد متواضعة مقارنة بالدول الأخرى التي تتنافس في مثل هذا الجانب.

ويمكن أن نعزو أسباب عدم تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر في ظل العولمة الصناعية على الجزائر بالشكل المطلوب، وعدم تحقيق الأماني المرجوة إلى بعض المشكلات التي سوف نركز على أهمها في النقاط التالية:

1-مشاكل إدارية: التعقيدات الإدارية التي لازالت قائمة رغم بعض الخطوات الشجاعة للحد منها، وقد اعتبر تقرير صدر عن منتدى الأعمال العالمي المعروف بمنتدى دافوس في بداية سنة *2003* أن مناخ الاستثمار في الجزائر مناخ غير ملائم وغير مستقر؛ حيث تراوحت مرتبة الجزائر في التصنيف الذي وضعه الخبراء الاقتصاديون ما بين *72* و*96* من مجموع *102* دولة، ومن بين المآخذ المسجلة في عرقلة الاستثمارات الأجنبية انتشار الرشوة، والبيروقراطية الإدارية ، وفي هذا الصدد يرى الدكتور عبد الرحمن مبتول بأن"*60%* من أسباب عدم قدوم الاستثمارات الأجنبية إلى الجزائر تعود إلى العراقيل البيروقراطية، نظرا لاعتماد الجزائر على أنماط التسيير القديمة التي تتميز بالبطء، والتعقيد في إجراءاتها، ونقص الخبرات والكوادر الفنية المتخصصة.

ولقد صنفت منظمة الشفافية الدولية في تقريرها لسنة *2005* حول الرشوة في الجزائر في المرتبة *97* من مجموع *159* دولة، مما يضعها في مصف الدول التي تسود فيها مظاهر الرشوة بصورة معتبرة ، وبالتالي أضحت تدرج مسبقا من قبل كافة المستثمرين الأجانب ضمن الأعباء الإضافية، والتي تأخذ أوجها مختلفة، وهذا بسبب الفقر وتدني مستوى المعيشة، وظاهرة البيروقراطية، وتواضع الدخل، وضبابية التدابير الإدارية والاقتصادية، على الرغم من تصديق الجزائر على معاهدة الأمم المتحدة لمكافحة الرشوة، يضاف إلى ذلك عدم تطبيق القوانين حسب تقرير البنك الدولي لسنة *2006*.

إن إجراءات الاستثمار لا تزال تتميز بطول المدة، وأن الإجراءات الإدارية تتسم بالتعقيد، فإذا أخذنا بعض الدول العربية القريبة منا في المعطيات الاقتصادية، الاجتماعية، والجغرافية نجد أن الجزائر تحتل المرتبة الأولى في مؤشر تعقيد الإجراءات في سنة *2003* كما هو موضح في الجدول أدناه:

جدول رقم *103* : يبين مقارنة الجزائر ببعض الدول العربية لسنة *2003* .

البيان	عدد الإجراءات	المدة(الأيام)	مؤشر تعقيد الإجراءات
الجزائر	20	387	72.2
مصر	19	202	50
المغرب	17	192	75
تونس	14	7	65.3

المصدر: الأمم المتحدة، **تقرير ملتقى الأمم المتحدة حول التجارة والتنمية**، جنيف، ديسمبر 2003، ص40.

وحسب تقرير المنتدى العالمي لسنتي *2003-2004* لا تزال الجزائر حسب المؤشرات المقدمة تعاني من العديد من الاختلالات التي تجعلها أقل تنافسية مقارنة بدول أخرى مثل تونس والمغرب ومصر، حيث ركز الترتيب الجديد على تصنيف *25* دولة افريقية من بينها الجزائر.

يضاف إلى ما سبق أن الوثائق المطلوبة من المؤسسات الأجنبية لا تحصى ويمكن أن تتغير من يوم إلى آخر، وهذا يعتبر مضيعة للوقت الثمين للشركات الأجنبية التي تمضي أحيانا عدة أشهر قبل أن تتمكن من الحصول على كل التصاريح اللازمة للانطلاق في نشاطاتها.

كما أن ضعف الرقابة يشجع الفساد، ويعرقل الإجراءات الإدارية، ويضاعف من البيروقراطية، و بالتالي يعرقل نشاط المستثمرين.

2–مشاكل بنوية: هذه الأخيرة متعددة و تكمن في النقاط التالية:

– عدم توفر البنية التحتية اللازمة من طرق، وشبكات المياه، وصرف صحي، أضف إلى ذلك ضعف أسطول النقل البري والبحري والجوي.

– ارتفاع خدمات بعض البني الأساس، وخاصة تكلفة النقل الداخلي وارتفاع تكلفة النقل الجوي.

– انعدام المناطق الحرة[1]بالرغم من الإعلان عن إنشائها في بلارة بولاية جيجل نتيجة للمرسوم التنفيذي الذي صدر في *5* أفريل *1997* تحت رقم *97-106* المادة رقم *2* كمايلي" تنشأ منطقة حرة على صعيد بلدية ميلية بمكان يدعى (بلارة) يقع على بعد *40* كلم من ميناء جنجن

[1]- يعرف المشرع الجزائري المنطقة الحرة على أنها "مساحات محدودة تمارس فيها أنشطة صناعية أو تجارية طبقا للشروط الواردة في المواد 25 إلى 34 من المرسوم التشريعي رقم 93-12 المؤرخ في 5 اكتوبر 1993(المتعلق بترقية الاستثمار) وتحدث المنطقة الحرة بمرسوم تنفيذي بناءا على اقتراح الوزير المكلف بالمالية ويحدد موقعها وحدودها ومساحتها، وعند الإقتضاء يحدد الأنشطة التي يسمح بممارستها فيها ...الخ، للمزيد من المعلومات ينظر: الجريدة الرسمية، المرسوم التنفيذي رقم 94-320، الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، العدد 67، 1994، ص03.

و*40 كلم* من مطار الطاهير"[1]، والتي بقيت تراوح مكانها دون تشغيل بالرغم من تهيئتها بصفة جزئية، والتي حولت فيما بعد إلى منطقة صناعية.

- مشكلة العقار الصناعي؛ فالجزء الكبير من الأراضي لم يتم تسويتها، وهو ما طرح مشكلة كبيرة للمستثمرين في تعاملهم مع البنوك، والتي تتطلب عقود الملكية لمنح القروض، وما زاد الوضع تعقيدا الوضعية المزرية للمناطق الصناعية؛ حيث إن *20%* من محيط المناطق يوجد في وضعية سيئة، هذا في الوسط، أما في الشرق فإن هذه النسبة بلغت *43.5%*، أما في الغرب فقد بلغت هذه النسبة *62.8%*، يضاف إلى ذلك عدم توافق طبيعة الأراضي الصناعية المخصصة ونوع النشاط، وبطء الإجراءات في اتخاذ القرارات .

— قلة المناطق الصناعية و إن وجدت تعاني من سوء تجهيزها.

- مشكل الموانئ حيث تعتبر الموانئ إحدى العلاقات الأساس والفعالة في المنظومة التجارية، لذلك فإن النشاط الاقتصادي الذي يجب أن تؤديه الموانئ يفرض مقاييس دولية يتوقف على مدى احترامها لنجاح استقطاب الاستثمار الأجنبي ومن هنا فإن الموانئ الجزائرية تعمل دون هذه المقاييس؛ حيث وجهت لها عدة انتقادات من قبل المستثمرين تتعلق بنظام المداومة في العمل الليلي الذي يتوقف نهائيا في الموانئ الجزائرية، ومن أجل تحسين الأداء الاقتصادي في الموانئ منحت المديرية العامة للجمارك *150* اعتمادا لإنشاء المخازن الصناعية إلا أنه على المستوى العملي وجد مخزن صناعي عمومي واحد فقط.

3–مشاكل سياسية: لقد عرفت الجزائر مرحلة توتر في فترة التسعينات أدت إلى عدم الاستقرار الأمني، هذا الجانب أدى إلى نفور المستثمرين الأجانب، إلا أنه تحسن أكثر في الآونة الأخيرة، مما سيسمح بتخفيض درجة المخاطر، وكسب ثقة المستثمرين الأجانب، ومما زاده تحسنا مشروع المصالحة الوطنية الذي قام به السيد الرئيس بوتفليقة، وهذا يعني مزيدا من الاستقرار.

4–مشاكل قانونية: في بعض الأحيان هناك غموض في بعض النصوص القانونية مما نتج عنه عمليات التأويل المختلفة في فهمها، والبعض منها لا يصدر في الوقت المناسب، أضف إلى ذلك فإن بعض القوانين عامة، وليست مخصصة لظاهرة بعينها، وهذا ما أدى إلى تخوف المستثمر، وإحجامه عن القيام بعملية الاستثمار، وعدم تناسب قوانين الاستثمار في الجزائر مع المتغيرات العالمية، وعدم السرعة في تطبيق القوانين وطول إجراءات التقاضي وارتفاع

[1]- الجريدة الرسمية، المرسوم التنفيذي رقم 97-106، الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، العدد 20، 1997، ص05.

تكلفتها، وتجدر الإشارة كذلك إلى تأخير أو محدودية التقدم في إنشاء قوانين مهمة للاستثمار الأجنبي؛ مثل قوانين الشركات والمنافسة، وحماية الملكية الفكرية، و قوانين الخصخصة بما فيها سرعة البت في المنازعات التجارية، وإن النظام القضائي يفتقر إلى الخبرة والمعرفة الجيدة بالقضايا التجارية المرتبطة بالاستثمار؛ حيث لا توجد محاكم مؤهلة للتعامل مع بعض القضايا التجارية كالإغراق والمنافسة .

5–مشاكل مصرفية: إن روح المؤسسة الصناعية هو المال، وهي تحتاج إليه لتمارس نشاطها بصفة عادية، ولتوسعها فالجهة التي يمكنها تأمين الأموال اللازمة لها هي البنوك، هذه الأخيرة لا تتميز بالشفافية والمرونة، وطول مدة دراسة ملفات القروض بسبب عدم عصرنة النظام المصرفي، وارتفاع أسعار الفائدة، وبطء إجراءات تحويل الأجور والأرباح إلى الخارج، وبالتالي فهي لا تستجيب لوتيرة العولمة، يضاف إلى ذلك فإن عملية خصخصة البنوك غير فعالة ؛ حيث إن إجراءات خصخصة بنك القرض الشعبي الجزائري انطلقت منذ سنة *2000* وإلى غاية ديسمبر *2006*، وبالتالي تطلب التحضير له *6* سنوات كاملة، وهي مدة طويلة وفي نهاية *2007* يتم توقيف العملية مما طرح الكثير من التساؤلات، يضاف إلى ما سبق أن عدد الفروع البنكية قليلة فهي لا تغطى كل التراب الوطني، و موجودة في مناطق محدودة فقط، ويمكن متابعة تطورها مثلما يوضحه الجدول التالي:

جدول رقم 104: تطور عدد الفروع البنكية خلال الفترة *1990-2005* .

البيان	1990	1992	1996	1997	1998	1999	2001	2002	2004	2005
عدد السكان	25022	26271	28566	29507	29955	29955	30600	32280	33360	32600
عدد الوكالات	820	972	1056	1092	1110	1117	1183	1246	1183	1227
النسبة	30,5	27,0	27,1	27,0	27,0	26,8	25,9	25,9	28,2	26,6

Source: **Bank of Algeria**, available in the site: http://www.imf.org

يلاحظ من الجدول انخفاض نسبة عدد السكان لكل وكالة منذ سنة *1990*؛ حيث انتقلت هذه النسبة من *30,5* ألف ساكن لكل وكالة إلى *25,9* ألف ساكن لكل وكالة في سنة *2002*، ثم لترتفع إلى *26,6* ألف ساكن لكل وكالة، وهذه النسبة لو قورنت بالدول القريبة منا لاعتبرت غير مرضية؛ فمثلا هناك *15* ألف ساكن لكل وكالة في المغرب، و *11,4* ألف ساكن لكل وكالة في تونس في سنة *2004*، وبالتالي نستنتج أن الإقتصاد الجزائري يتميز بإنخفاض الخدمات البنكية.

إن عدد الفروع البنكية يتزايد من سنة لأخرى، ولكنها تبقى غير كافية، وتعاني من تدني مستوى التقانة من جهة، وتدني مستوى استخداماتها من جهة أخرى، رغم التطور الكبير الحاصل في العمل المصرفي واستخدام الكمبيوتر، وكذلك بعض وسائل الاتصال الحديثة، لكنها لا تغير من نوعية العمل المصرفي في الجزائر وآلياته، يضاف إلى ذلك انخفاض عدد الموزعات الآلية للنقود فهي حوالي *250* موزع مقارنة بتونس *500* جهاز والمغرب *600* جهاز، وبطاقات الدفع الإلكتروني، وإن استخدام البنوك للتكنولوجية لا يزال محدودا وإدخالها بطيء وهذا بسبب انعدام المنافسة، وعدم وجود مكاتب صرف.

وفي تقييم وتحليل شامل لسياسة القروض البنكية في الجزائر، لاحظ مكتب الدراسات الدولي"أرنست اندوينغ" وفرع البنك الدولي وجود عدد من النقائض والثغرات، من بينها وجود مشكل المؤهلات والتخصص، إلى جانب التأثير السلبي لنظام الإعلام البنكي على النشاط المصرفي خاصة المتعلق بالقروض والتحصيل، إضافة إلى المدة الزمنية الطويلة التي تستغرقها معالجة الملفات الخاصة بالقرض حيث تمتد أحيانا إلى شهور عديدة.

6-مشاكل أخرى: يمكن ذكر البعض منها على سبيل المثال في النقاط التالية:

- إن الرأسمال الأجنبي يلاحظ التردد الذي يبديه المستثمرون المحليون، وهذا العامل في حد ذاته مؤشر -بالنسبة لهم- على عدم الاستقرار، وعدم توفر فئة المقاولين في الجزائر بالعدد الكافي، إضافة إلى ذلك فالكثير منهم يتجهون نحو الفرص السهلة سريعة العائد، وإن جزءا كبيرا من الادخار المحلي قد تم توظيفه في القطاع العقاري (السكن والأرض)، وبالتالي استفحلت المضاربات العقارية فأدى إلى تضاعف قيمة العقارات عدة مرات ونتج عنه وجود أموال معطلة .

-نظرا لأن المستثمر الأجنبي لا يعتمد فقط على البيانات، والقوانين التي تصدر من تلك الدولة، وإنما على الدراسات والمنشورات السنوية التي تعدها مراكز الأبحاث، والمعلومات المتخصصة في العالم، والتي تعمل على ترتيب وضع الدول في العالم سنويا على ضوء المتغيرات، الأحداث السياسية، الاقتصادية والاجتماعية، وفي أغلب الأحيان تكون متحيزية لخدمة مصالح الدول الكبرى، وفي كثير من الأحيان على حساب الدول التي لا ترضى على سياستها، إضافة إلى الأفكار القديمة حول وضعية الاقتصاد الجزائري التي سادت في العالم، وأهمها عدم الاستقرار الأمني والسياسي والانتقال من نمط التسيير الموجه لاقتصاد النمط الحر.

-ضعف الإعلام للتعريف بالفرص الاستثمارية المتاحة والترويج لها.

-عدم توفر سوق مالية فعلية لتداول الأسهم لتسهيل عملية الخصخصة وبالتالي تؤدي إلى زيادة الاستثمارات الأجنبية المباشرة الناتجة عن عملية الاندماج والتمليك متعدي الحدود .

-عدم توافر المعلومات الكافية للمستثمر عن السوق المحلي وعدم دقتها في كثير من الأوقات.

-التباطؤ النسبي في عملية الخصخصة .

- كما ساهم كلا من التردد المتكرر في الإصلاحات الهيكلية والصورة السيئة للإدارة الجزائرية في إعطاء رؤية سلبية للاستثمار في الجزائر من طرف الأجانب.

-تفشي القطاع غير الرسمي في الاقتصاد الجزائري فلقد بلغ حسب منتدى الاقتصاد العالمي *34%* من *PIB* في سنة *2002*، ولقد أكد مختلف المتعاملين الخواص المحليين والأجانب، في حوار مع *UNCTAD*، أن تفشي هذا القطاع يشكل عقبة أمام تشجيع الاستثمار.

خلاصـــة الفصل الرابع :

يعد هذا الفصل إجابة صريحة وواضحة لجزء من إشكالية بحثنا محل الدراسة، وعليه فقد استنتجنا من خلال هذا الفصل النقاط التالية:

-يعد مناخ الاستثمار في ظل العولمة الصناعية في تحسن مستمر من سنة لأخرى إذ أثبتت الدراسة المقارنة ذلك .

-استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر يظل بعيدا عن الأهداف المرجوة، وقد بدأ المستثمر الأجنبي يثق في قدرات الاقتصاد الجزائري، وهو يشهد تدفقا نحو باقي القطاعات رغم أن جله توجه نحو المحروقات وخاصة بعد الارتفاع المستمر في السنوات الأخيرة في أسعار النفط.

-هناك العديد من النقائص تمثل تحديات حقيقية تواجه الاقتصاد الجزائري، وفي الكثير من الأحيان تعد منفذا لتشويه صورة الجزائر يجب تداركها، ومحاولة تحسين صورة الجزائر باستمرار.

يتضح من خلال هذا البحث في مكونات مناخ الاستثمار في الجزائر، واستنادا إلى المعطيات التي توفرت لدينا الآتي:

أ-إن كل مؤشرات مناخ الأعمال في الجزائر تبعث على التفاؤل؛ حيث تتحسن صورة الجزائر من سنة لأخرى، وهذا بشهادة المؤسسات المالية الدولية ومختلف وكالات القرض، يضاف إلى ذلك أن كل الدراسات المتخصصة التي أجريت تؤكد ذلك، رغم ذلك تبقى فيه نقائص لابد من تجاوزها وذلك بتفعيل كل الطاقات سواء على المستوى الداخلي أو على المستوى الخارجي.

ب-أجرت الجزائر عدة تعديلات لتشجيع الاستثمار، وكان أبرز التعديلات الخاصة بقانون الاستثمار؛ حيث صدر أمر رقم *01-03* في *20* أوت *2001* المتعلق بتطوير مناخ الاستثمار، وقدم العديد من الحوافز والتسهيلات التي تعمل على استقطاب رؤوس الأموال الأجنبية، وفي المجال القانوني فتحت جميع القطاعات أمام المستثمرين الأجانب مع عدم وجود سقف معين للمساهمة الأجنبية ماعدا قطاع المحروقات، إضافة إلى الإعفاءات الضريبية التي تصل إلى *10* سنوات، ومنح مزايا جمركية، وإخضاع المنازعات بين المستثمرين الأجانب والدولة الجزائرية إلى التحكيم الدولي، وإلغاء كل أساليب التميزية بين القطاع العام والقطاع الخاص سواء كان محليا أو أجنبيا، وحرية تحويل أرباح المستثمرين الأجانب.

جـــ-وإن الضمانات التي منحتها الجزائر للمستثمر الأجنبي من خلال مختلف التشريعات التي تم إصدراها تعد حافزا كبيرا لجلب مختلف أشكال العولمة الصناعية، يضاف إلى ذلك الاتفاقيات الثنائية والدولية التي تكمل باقي الحوافز.

د- وهناك بعض الشروط التي أدت دورا هاما في تحسين مناخ الاستثمار في ظل العولمة الصناعية ومن أهمها:

- ❖ - جملة من القوانين ذات الصلة بمحفزات الاستثمار حيث مست المنظومة البنكية والجمركية والضريبية والتجهيزات القاعدية .
- ❖ – الاستقرار الأمني والسياسي؛
- ❖ – مضاعفة فعالية الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار خاصة عن طريق نشر آلية الشباك الوحيد في عدة ولايات؛
- ❖ – التأهيل الفعلي للمؤسسات الخاصة عن طريق الدعم والمؤسسات العامة؛
- ❖ – الزيادة في نجاعة الدور الاقتصادي للدولة حيث تتصرف بصفتها المستثمر الرئيس ، والمتحمل للأعباء الاجتماعية.

الفصل الخامس: تأثير العولمة الصناعية على الاقتصاد الجزائري

الفصل الخامس: تأثير العولمة الصناعية على الاقتصاد الجزائري

لقد تم التطرق في الفصل السابق إلى الجزئية الأولى الخاصة بالعولمة الصناعية والمتمثلة في تحرير رؤوس الأموال، وقد آن للبحث أن يعرج إلى الجزئية الثانية منها والمتمثلة في تأثير العولمة الصناعية على الاقتصاد الجزائري، ويتم التركيز فيها على التجارة الخارجية الجزائرية، لأن المستوردات الصناعية وخاصة المعدات الرأسمالية تعد من أهم مدخلات المؤسسات الصناعية، والتي تبين مدى استفادة المؤسسة من التكنولوجيا. أما في جانب مخرجات العملية الصناعية فتتمثل في مدى استفادتها من زيادة الصادرات الصناعية والحفاظ على الحصة السوقية المحلية خصوصا في ظل الانفتاح التجاري الإقليمي الخاص بالشراكة الاور-متوسطية، وما يترتب عليها من آثار متوقعة، أضف إلى ذلك متطلبات الشراكة كتأهيل المؤسسات الصناعية وضرورة تشجيع عملية الخصخصة. و في ظل جانب الانفتاح العالمي المتمثل في الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة وما يتبعها من آثار متوقعة، مع العلم أن ظاهرة الإنفتاح التجاري و التكتلات التجارية الإقليمية ليست ظاهرة حديثة وإنما هي ظاهرة قديمة، لكن الشيء الجديد هو ظهور منظمات توجهها وتفرضها في ظل العولمة الصناعية.

إذا سيناقش هذا الفصل تأثير العولمة الصناعية على الاقتصاد الجزائري، وسيتم ذلك عبر المباحث المدونة أدناه.

المبحث الأول: تأثير العولمة الصناعية على التجارة الخارجية للجزائر.

المبحث الثاني: توقيع الجزائر على اتفاق الشراكة الأورو-متوسطية.

المبحث الثالث: انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة.

المبحث الأول: تأثير العولمة الصناعية على التجارة الخارجية للجزائر

تعد التجارة الخارجية معيار تطور وتوازن الدول في تأمين احتياجاتها من الاستيراد وتصدير البضائع إلى العالم، وتعكس مؤشرات التجارة الخارجية البنية الهيكلية للاقتصاد الوطني ومستوى تطوره.

وتعتبر مكونات التجارة الخارجية (صادرات ومستوردات) من الأمور الواجب دراستها لبيان الأهمية النسبية للتجارة الخارجية، نظرا لأن مكونات كل من هذين المتغيرين تعتبر من المؤشرات الدالة على درجة النمو الاقتصادي، ومن المتوقع أن تزيد الصادرات الصناعية بسبب العولمة الصناعية إن كان هناك تأثير إيجابي لها، وكذلك المستوردات الصناعية نتيجة لتحديث الصناعة وجلب التكنولوجيا .

وفي سياق التحولات التي شهدتها الساحة الدولية بعد أزمة البترول لسنة *1986* وبالنظر إلى التطورات التي عرفتها الساحة الوطنية في ذلك الوقت، و تماشيا مع هذه التغيرات كان من الضروري إعادة النظر في أسلوب احتكار التجارة الخارجية، فصدر المرسوم التشريعي رقم *88-29* المؤرخ في *19*جويلية *1988* والمتعلق باحتكار التجارة الخارجية، وبموجب هذا المرسوم تمارس الدولة الجزائرية حق احتكار التجارة الخارجية عن طريق حقوق الامتياز الممنوحة للمؤسسات الوطنية، الهيئات العمومية و مجمعات المصالح المشتركة، وقد منحت هذه الامتيازات على أساس دفتر الشروط الذي يحدد حقوق وواجبات صاحب الامتياز، وبذلك تم فتح مجال المنافسة على كل المؤسسات العمومية لتقوم بإبرام الصفقات التجارية الدولية، وبموجب نفس المرسوم تم استبدال"نظام الرخص العامة للاستيراد" بموازات العملات الصعبة السنوية .

وبداية من سنة *1990* عرفت التجارة الخارجية الجزائرية عدة إصلاحات؛ حيث تم استحداث مخطط التمويل الذي يمثل القطيعة مع النظام السابق، وتم إلغاء البرنامج العام للتجارة والحصص الرسمية للميزانيات بالعملة الصعبة، وتم استبدالها بمخطط التمويل الخارجي تحت إشراف البنوك، وأوكلت المهمة للغرفة الوطنية للتجارة لدراسة طلبات المؤسسات والمتعلقة بتمويل وارداتها وفق العلاقة المباشرة مع المصارف التي يستعملونها معها بالنسبة للقطاع الخاص. أما بالنسبة للمؤسسات العمومية الصغيرة والمتوسطة فتخضع

لها سلطة خاصة لتمويلها مباشرة بالعملة الصعبة من المصارف التي لها اعتمادات بها[1]، وتم التحرير الفعلي للتجارة الخارجية إثر إصدار التعليمية *1991/03* المتضمنة شروط وقواعد تمويل آليات الاستيراد، وتحديد مجال تدخل المتعاملين الجزائريين والخواص والعموميين بكل حرية، لكن بشرط تسجيلهم ضمن السجل التجاري كبائع جملة، فأصبح البنك المعتمد لديه يقتطع على حساب المستورد بالعملة الوطنية ما يعادله بالعملة الصعبة وفق القيمة الحقيقية للصرف، كما أن الحد الأعلى للتمويل قد حدد إلى مليوني دولار، فقد حاولت الحكومة التحكم في التجارة الخارجية وذلك بواسطة المراقبة وضبط التجارة الخارجية؛ حيث تم إصدار التعليمة رقم *625* المؤرخة في *1992/08/18* التي رسمت محورين أساسيين للتجارة الخارجية:

- على مستوى النصوص التنظيمية يتم تحديد معايير دقيقة ونظام أولويات للحصول على العملة الصعبة .
- على مستوى المتعاملين التجاريين: يتعلق بتحديد النفقات بالعملة الصعبة إلى أقل ما يمكن وليس على أساس المعاملات التجارية.

والهدف من هذه التعليمة وضع إجراءات حمائية لأجل حماية الإنتاج الوطني وتشجيعه كما تعمل على توجيه الموارد النادرة إلى القطاعات التي تساهم في الإنعاش الاقتصادي، كما تهدف إلى الاقتصاد في العملة الصعبة لتفادي زيادة أعباء المديونية.

وفي سنة *1992* انخفضت عدد معدلات التعريفة الجمركية لتصل إلى *7* معدلات بدلا من *19* معدلا منذ أوائل التسعينات .[2]

وتم تحرير جميع عمليات الاستيراد في سنة *1994* بإستثناء مجموعة السلع الحيوية التي بقيت تخضع مؤقتا لمعايير معينة، وفي سنة *1995* بدأت الحكومة تسعى إلى تحسين الحساب التجاري في المدى المتوسط، والتحرير الكامل للتجارة الخارجية، والسعي إلى تخفيف عبء المديونية، كما أصبحت الحكومة تشجع الصادرات خارج المحروقات قصد التخلص من الاعتماد المفرط على المحروقات، وتحرير التجارة الخارجية يعمل على تحقيق عدة إيجابيات على الاقتصاد الوطني عموما هي :

- الرفع من فعالية تخصيص الموارد.

---

[1] - الهادي خالدي، المرآة الكاشفة لصندوق النقد الدولي، دار هومة، الجزائر، 1996، ص223.

[2] - زغيب شهرازاد، عيساوي ليلى، آفاق انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة بسكرة، العدد 4، ماي 2003، ص 85.

- تشجيع التنافس بين الأعوان الاقتصادية خاصة في حالة الاقتصاديات المجزأة أو الصغيرة والتي تسمح باكتساب و دخول التكنولوجيا .

المطلب الأول: الإطار المؤسساتي للتجارة الخارجية

من أجل تسهيل التجارة الخارجية تم إنشاء عدة هيآت ومؤسسات نذكر منها:

1- الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة: تكونت الغرفة الجزائرية للتجارة و الصناعة من قبل مجموعة الغرف التجارية الجهوية المنشأة بموجب المرسوم التنفيذي رقم *93-96* المؤرخ في *3*مارس *1996*، وهي مؤسسة عمومية ذات طابع صناعي وتجاري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلالية المالية، تخضع لوصاية وزارة التجارة، وتقوم بعدة مهام تهدف من خلالها إلى ترقية وتنمية مختلف قطاعات الاقتصاد الوطني ومنها تنمية وتشجيع الصادرات خارج المحروقات و هذا عبر :

- تنظيم أو المساهمة في تنظيم اللقاءات والتظاهرات بالجزائر أو بالخارج: مثل إقامة المعارض الهادفة إلى ترقية الصادرات خارج المحروقات.
- المبادرة بالأعمال والدراسات التي بإمكانها أن تؤدي إلى إيجاد مكانة للمنتجات الوطنية من السلع و الخدمات في الأسواق الأجنبية؛
- اقتراح أي إجراء يسمح بتسهيل و ترقية العمليات التصديرية الوطنية؛
- ترشيد التجارة الخارجية من خلال تنمية الصادرات خارج المحروقات والمساهمة في تقديم المشورة التقنية للمصدرين في وضع السياسات والخطط التصديرية.

2- الشركة الجزائرية للمعارض و التصدير: أنشئت نتيجة إدماج كل من مركز التجارة الخارجية، والديوان الوطني للمعارض وهذا سنة *1987*، هدفها تنظيم المعارض لمساعدة المؤسسات الجزائرية على إيجاد أسواق أجنبية جديدة، وتعتبر هذه الشركة ذات طابع تجاري.

3- الصندوق الخاص بترقية الصادرات: أنشئ الصندوق الخاص بترقية الصادرات خارج المحروقات بموجب المرسوم التنفيذي رقم *96/205* المؤرخ في *5* جوان *1996*، والمتعلق بكيفية تشغيل "حساب التعيين الخاص" بمقتضى ترتيبات المادة *129* من قانون المالية لسنة *1997*؛ حيث تخصص نفقات الصندوق إلى تعويض جزء من تكاليف البحث عن الأسواق الأجنبية، وإلى تعويض نسبة كبيرة من مصاريف المشاركة في المعارض والصالونات،

وتعويض جزء من تكاليف النقل الدولي للمنتجات المصدرة، وأخيرا تمويل المصاريف المتعلقة بتكييف المنتجات في الأسواق الأجنبية، أما بالنسبة للأشخاص المسموح لهم بالاستفادة من إعانات الصندوق فهي كل مؤسسة عمومية، أو خاصة منتجة للسلع أو الخدمات، وأي تاجر يملك سجلا تجاريا يمكن أن يعمل في مجال تصدير المنتجات الوطنية.

أما فيما يتعلق بموارد الصندوق فتتمثل أساسا في الرسم النوعي الإضافي (*TSA*) الذي يطبق على المنتجات ذات الدرجة الثانية من حيث الضرورة سواء كانت منتجات مستوردة أو منتجة محليا، بالإضافة إلى بعض مساهمات الهيئات العمومية و الخاصة و أخيرا الهبآت.

المطلب الثاني: مؤشرات التجارة الخارجية الجزائرية في ظل العولمة الصناعية

قبل البدء بدراسة تطور التجارة الخارجية لابد من توضيح بعض الملاحظات المتعلقة بتسعير وتقييم الصادرات والمستوردات الجزائرية من خلال البيانات الرقمية المنشورة في إحصاءات التجارة الخارجية.

هناك سعران أساسيان يستخدمان في تسعير السلع التي تعبر الحدود بين الدول، الأول هو سعر *FOB* الذي يشمل قيمة جميع النفقات المترتبة على السلعة حتى تحميلها على ظهر السفن في ميناء البلد المصدر لهذه السلعة، أي لا يشمل هذا السعر أية نفقات أخرى غير ضرورية بعد التحميل على ظهر السفينة كنفقات الشحن والتأمين على البضاعة الضرورية حتى وصول البضاعة إلى ميناء المستورد، والثاني هو *CIF* الذي يشمل بالإضافة إلى عناصر سعر *FOB* نفقات نقل وشحن البضاعة والتأمين عليها حتى وصولها إلى ميناء البلد المستورد[1].

ولقد استخدم سعر *FOB* في السابق لتسعير السلع المصدرة وسعر*CIF* لتسعير السلع المستوردة إلى بلد معين، وهذا ما يتطابق مع مبادئ الحسابات القومية والمنظمات الدولية المعنية بالتجارة الخارجية التي كانت مطبقة قبل صدور النظام الجديد للحسابات القومية سنة *1993* والذي أكد على ضرورة حساب قيمة الصادرات والمستوردات بسعر واحد هو السعر على الحدود الجمركية للبلد المصدر أي بسعر*FOB* .

[1] –عز الدين جوني، التجارة الخارجية السورية خلال ربع قرن الماضي، سلسلة الرضا للمعلومات، دمشق،2001، ص 40.

ومازلت مديرية الجمارك الجزائرية المصدر الأساس لبيانات التجارة الخارجية الأولية؛ حيث تسعر المستوردات بسعر *CIF* والصادرات تسعر بسعر *FOB*.

-مؤشر الميل للتجارة الخارجية: يتم من خلال مؤشر الانكشاف الاقتصادي للخارج قياس مدى أهمية كل من الصادرات والواردات إلى إجمالي الناتج المحلي الإجمالي؛ حيث تعكس درجة الانكشاف الاقتصادي للخارج العلاقة الاقتصادية مع العالم الخارجي في أدق أوجه تلك العلاقة، وبقدر ما تكون هذه الدرجة مرتفعة بقدر ما يكون اقتصاد الدولة أكثر عرضة وتأثرا للتغيرات التي تطرأ على التجارة الدولية بين دول العالم.

ومن الجدير بالذكر أن إرتفاع درجة الانكشاف الاقتصادي في بلد معين قد لا يكون دليلا كافيا لاستخلاص مؤشرات التبعية للخارج، نظرا لأن هناك دولا متقدمة ترتفع فيها درجة هذا المؤشر: مثل اليابان وانجلترا، وهذا لا يعني أن اقتصادياتها تابعة للخارج، أما بالنسبة للدول النامية فإن هذا يعتبر مؤشرا للتبعية إذا ما تمت دراسته مع مجموعة من المؤشرات المكملة لها[1].

والجدول التالي يبين درجة انكشاف الاقتصاد الجزائري على العالم الخارجي.

جدول رقم *105* : تطور درجة الانكشاف الاقتصادي بالأسعار الثابتة لسنة *2000* خلال الفترة (*1992-2006*) .

السنوات	نسبة الصادرات إلى الناتج المحلي الإجمالي بالأسعار الثابتة	نسبة المستوردات إلى الناتج المحلي الإجمالي بالأسعار الثابتة	درجة الانكشاف الاقتصادي
1992	%13	%18	**%32**
1993	%10	%18	**%28**
1994	%12	%31	**%43**
1995	%15	%39	**%55**
1996	%21	%22	**%43**
1997	%20	%19	**%40**
1998	%11	%23	**%34**
1999	%17	%21	**%38**
2000	%40	%17	**%57**
2001	%31	%20	**%50**
2002	%27	%27	**%54**
2003	%33	%24	**%56**
2004	%36	%27	**%64**
2005	%51	%23	**%75**
2006	%55	%20	**%75**

المصدر: بناء على الوثائق الداخلية الواردة من المركز الوطني للإحصائيات ONS.

[1] –منير الحمش، الاقتصاد السوري على مشارف القرن الحادي والعشرين، دار مشرق، سوريا،1997، ص62.

توضح بيانات الجدول رقم(*105*) أن الاقتصاد الجزائري اقتصاد عالي الانكشاف على الخارج؛ بمعنى آخر أن الاقتصاد الجزائري شديد التبعية للأسواق الخارجية، وأن الاقتصاد المحلي مفتوح وهو مندمج بشكل كبير في الاقتصاد الدولي، وهذا يعني أن الاقتصاد في الجزائر يعتمد في نموه وتطوره على الأسواق الخارجية في أكثر من نصف الناتج المحلي، وبالتالي فهذه النسبة مرتفعة وتسير نحو عملية ارتباط عملية التنمية بالعالم الخارجي، وفي المقابل لا تتجاوز هذه النسبة في بعض البلدان المتقدمة (*10-20%*)من ناتجها المحلي الإجمالي[1] .

وبصورة عامة كانت الصادرات تقوم بالدور الأكبر في رفع معدل الانكشاف الاقتصادي ابتداء من سنة *1997*، وهذا يتضح جليا من خلال حساب النسبة بين الصادرات والناتج المحلي الإجمالي خلال الفترة المدروسة، أما بالنسبة للواردات فقد كان تأثيرها على معدل الانكشاف الاقتصادي متواضعا مقارنة بالصادرات باستثناء الفترة من سنة *1992*إلى غاية *1996*؛ بسبب انخفاض أسعار البترول من جهة، وتخفيض قيمة العملة في سنة *1994* نتيجة تطبيق برنامج التصحيح الهيكلي من جهة أخرى .

وإن الجزائر بدأت تسير خطوة لا بأس بها في طريق العولمة، إلا أن متوسط النمو في نسبة الصادرات إلى الناتج المحلي الإجمالي كان أكبر من متوسط النمو في نسبة المستوردات إلى الناتج المحلي الإجمالي مما قد يعكس استفادة الجزائر من الأسواق المفتوحة التي أتاحتها العولمة، ولكن هذه الاستفادة حصرت في النفط أما المنتجات الأخرى فلم ترتفع نتيجة تعرضها لمخاطر المنافسة الشرسة مع منتجات الدول الأخرى، ويمكن إرجاع ذلك إلى إرتفاع أسعار السلع الجزائرية وانخفاض جودة المنتجات مقارنة بنظائرها من سلع الدول الأخرى التي تنتج بجودة أعلى وأسعار أقل مستفيدة من وفورات الحجم الكبير وفرص التسويق الجيدة التي تتيحها العولمة الصناعية.

نلاحظ أن للتجارة الخارجية دورا كبيرا في النشاط الاقتصادي الوطني؛ حيث بلغ معدل الانفتاح خلال الفترة حوالي *50%* في المتوسط، و قد وصل في سنة *2000* إلى *57%* ثم في سنة *2005* بلغ *75%* مما يدل على مكانة التجارة الخارجية في النشاط الاقتصادي الوطني، وبناء

[1] – منير الحمش، هيكل الصادرات والمستوردات السورية وتوزيعها الجغرافي، جمعية العلوم الاقتصادية، دمشق، 1990، ص5.

عليه ارتفعت درجة الانكشاف الاقتصادي بشكل واضح خلال الفترة، وهذا يدق ناقوس الخطر في حالة الانخفاض الكبير لأسعار النفط.

وإن نسبة الصادرات إلى الناتج المحلي الإجمالي تسلك اتجاها متزايدا، وهو شيء إيجابي وحتى تزيد القدرة التنافسية للاقتصاد الجزائري في ظل العولمة الصناعية لابد من زيادة الصادرات خارج المحروقات لأنها هي التي تضمن الزيادة لأن النفط مصدر ناضب.

المطلب الثالث: هيكل الصادرات السلعية الجزائرية

بالنسبة للتخصص الدولي للجزائر لا نحتاج إلى تلك النماذج الكمية الراقية والمعقدة لإدراك نوعيته واتجاهاته بل يكفي إلقاء نظرة على بنية التجارة الخارجية تصديرا واستيرادا .

أولا_ تطور الصادرات الجزائرية: تتمثل أهمية الصادرات في الفوائد التي تعود على البلد من خفض العجز في الميزان التجاري، وتوفير العملات الأجنبية اللازمة، وجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وتحقيق فائض في ميزان المدفوعات، وتحقيق استقرار أسعار الصرف، وإن تشكيلة المنتجات المصدرة قليلة في الجزائر، والجدول التالي يبين تطور الصادرات الجزائرية للفترة *1992–2006*.

جدول رقم 106 : تطور نسبة تغطية الصادرات السلعية للمستوردات السلعية بالأسعار الجارية للفترة(*1992–2006*) .

الوحدة:مليون دج

البيان	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
الصادرات السلعية (FOB)	249009,8	239551,7	324 338,70	498 450,80	740 810,90	791 767,50	588 875,60	840 516,50
المستوردات السلعية (CIF)	188 547,10	205 034,60	340 142,40	513 192,50	498 325,50	501 579,90	552 358,60	610 673,00
نسبة تغطية الصادرات للمستوردات	132%	117%	95%	97%	149%	158%	107%	138%

البيان	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
الصادرات السلعية (FOB)	1 657 215,60	1 480 335,80	1 501 191,90	1 902 053,50	2 337 447,80	3 421 548,30	3979001
المستوردات السلعية (CIF)	690 425,70	764 862,40	957 039,80	1 047 441,40	1 314 399,80	1 493 644,80	1 558 540,80
نسبة تغطية الصادرات للمستوردات	240%	194%	157%	182%	178%	229%	255%

المصدر: بناء على المعطيات الواردة في الديوان الوطني للإحصائيات المتوفرة على الموقع:
http:// www.ons.dz

نلاحظ من الجدول رقم *(106)*:

-إن الصادرات السلعية الجزائرية تسلك اتجاها عاما متزيدا، حيث تزايدت بوتيرة أكبر خلال سنة *1999* نظرا لارتفاع أسعار النفط في هذه السنة، وقد تضاعفت في سنة *2000* مقارنة بسنة *1999* نتيجة الارتفاع المستمر لأسعار النفط حيث وصل إلى *48* دولار للبرميل، وهكذا استمرت في الزيادة للسبب نفسه.

-إن الصادرات السلعية الجزائرية تغطي المستوردات السلعية باستثناء سنتي *1994* و*1995* نتيجة ارتفاع مبلغ المستوردات السلعية بنسبة أكبر من مبلغ الصادرات السلعية بسبب انخفاض أسعار البترول، وإن عملية تخفيض قيمة العملة الوطنية بأكثر من *47%* في أفريل *1994* مما نتج عنها ارتفاع أسعار مدخلات العملية الإنتاجية، خاصة قطع الغيار والمواد الأولية نتيجة ارتباط أغلبية المؤسسات الصناعية بالسوق الخارجية من جهة أخرى، وبناء عليه ففي سنة *1995*بدأت الحكومة بتشجيع الصادرات خارج المحروقات مما أدى إلى زيادة الصادرات خارج المحروقات وبلغت في هذه السنة *589* مليون دولار، ولم تفلح مختلف الإجراءات لدعم الصادرات التي اتخذت بعد سنة *1996* على الخصوص من تنويع العرض التصديري.

ثانيا-الإطار المؤسساتي لتشجيع الصادرات خارج المحروقات: قامت العديد من الدول النامية والمتقدمة على حد سواء قبل عدة سنوات بإنشاء هيئآت وأجهزة وطنية متنوعة لتشجيع صادراتها، أما في الجزائر فقد تم إنشاء بعض الهيئات التي تعمل في هذا الإطار لكنها لم تدم طويلا؛ كالمركز الوطني للإعلام والوثائق الاقتصادية، والمركز الوطني لرصد الأسواق الخارجية والصفقات التجارية.

وقد تم إنشاء المركز الجزائري لمراقبة الجودة والرزم بناء على المرسوم التنفيذي رقم *89-147* المؤرخ في ديسمبر *1989*ويشترط إخضاع المنتجات الموجهة للسوق الخارجي لمعايير النوعية المعمول بها عالميا، وبذلك ترفق بشهادة تفتيش، ونص على ذلك المرسوم التنفيذي رقم *94/90* المؤرخ في *10* افريل *1994*.

وبداية من سنة *1996* تم اتخاذ جملة من الإجراءات لدعم وتنمية الصادرات خارج المحروقات، والهدف المتوخى منها هو الرفع من قيمتها في حدود *2* مليار دولار في غضون سنة *2000*، وهو الأمر الذي لم يحقق، ومن أهم الإجراءات المتخذة في هذا الإطار نجد:

1- **الديوان الوطني لترقية التجارة الخارجية:** أنشئ هذا الديوان بموجب المرسوم التنفيذي رقم *327-96* المؤرخ في *1*أكتوبر *1996*، وقد حددت المادة الرابعة من المرسوم مهام الديوان كما يلي:

- ❖ وضع برامج لتنمية وتحفيز المبادلات الخارجية الدولية بصفة عامة وتنمية الصادرات خارج المحروقات على الخصوص و العمل على تدعيمها.
- ❖ رصد و تحليل الأوضاع الهيكلية والظرفية التي تمر عليها الأسواق العالمية بهدف تسهيل نفاذ المنتجات الجزائرية إلى الأسواق الأجنبية.
- ❖ تشكيل وتسيير شبكة للمعلومات التجارية وبنوك المعلومات ووضعها تحت تصرف جميع المتدخلين في التجارة الخارجية خاصة المصدرين منهم.

بالإضافة إلى هذه المهام قام الديوان بإنشاء موقع على شبكة الانترنيت يمنح فرصة كبيرة للمصدرين الجزائريين باستخدام هذا الموقع والتعريف بمنتجاتهم في مختلف أنحاء العالم من خلال التسجيل في فهرس المصدرين.

2- **الشركة الجزائرية لضمان الصادرات:** تمتلك معظم دول العالم أنظمة وطنية متعلقة بضمان القرض عند التصدير، هذه الأخيرة هدفها تشجيع المصدرين على اقتحام الأسواق الأجنبية بأكثر ثقة و أمان، وتعتبر تجربة الجزائر في هذا المجال حديثة تعود إلى سنة *1996* وقبل هذا التاريخ كانت هناك محاولة سنة *1988* لإنشاء مثل هذا النظام بمبادرة من وزارة المالية كلفت فيها شركة التأمين *(CAAR)* لتأخذ على عاتقها عملية تأمين القرض عند التصدير، ولأسباب عدة أهمها الفراغ القانوني الذي كان يميز هذا النوع من التأمين فقد ظلت هذه التجربة جد محدودة إلى أن تم إنشاء نظام لتأمين القرض عند التصدير، وقد جاء في المادة *4* منه، أن تأمين القرض عند التصدير من مهام شركة تعمل لحسابها الخاص وتحت رقابة الدولة تقوم بتأمين المخاطر التجارية. أما المخاطر السياسية ومخاطر عدم التحويل والمخاطر المتعلقة بالكوارث، فهو على حساب الدولة، و تحت رقابة الشركة، وقد تم اعتماد هذه الشركة بالمرسوم التنفيذي رقم *235-96* المؤرخ في *1996/07/02*؛ وهي مؤسسة عمومية اقتصادية ذات أسهم يقدر رأس مالها بـ*450.000.000* د ج.

تعتبر ترقية الصادرات وتنويعها من أهم ما كانت تصبو إليه الجزائر من خلال الإصلاحات الاقتصادية التي بدأت فيها منذ مطلع التسعينات، ولبلوغ هذا الهدف تم وضع

إطار قانوني ينظم قطاع التصدير خارج المحروقات، يتم من خلاله حصر مختلف العراقيل التي تواجه المصّدر وترجمتها بعد ذلك في شكل تسهيلات على المستوى المالي والضريبي والجمركي، ويمكن توضيح ذلك كالآتي:

أ-التسهيلات المالية: بداية بالقانون رقم *90-02* المؤرخ في سبتمبر *1990* الذي نص في مادته السابعة على أن يسمح للمصّدر التصرف في جزء أو في كل المبالغ المحصل عليها بالعملة الصعبة من خلال قيامه بعملية تصدير المنتجات خارج المحروقات، وتمس هذه المادة أيضا مصدري الخدمات، ومن جانب آخر تم إقرار عملية التوطين والتسوية المالية للصادرات خارج المحروقات، أما فيما يتعلق بالبنوك التجارية فقد منح لهذه الأخيرة حرية أكبر في إدارة النقد الأجنبي من حصيلة الصادرات خارج المحروقات.

وفي إطار تنفيذها لاتفاق الاستعداد الائتماني بداية من ماي *1995* مع صندوق النقد الدولي، تم اتخاذ عدة إجراءات في سبيل توفير مناخ تنظيمي كفيل بجعل قطاع الصادرات خارج المحروقات قطاعا معولا عليه في المستقبل القريب، وقد تم فتح مجال التصدير على مختلف المنتجات مع تحديد قائمة للسلع الممنوعة من التصدير، ويجب على المصدر مراعاة عوامل جودة المنتج ومطابقته للمواصفات، ومنذ *12* أفريل *1994* أصبح بإمكان المصدرين تسجيل ما نسبته *50%* من حصيلة صادراتهم خارج المحروقات في حسابهم بالعملة الصعبة.

ومع إنشاء سوق صرف ما بين البنوك في الجزائر، كان من المهام الأساسية لهذه السوق هو تغطية العمليات الجارية للبنوك وعمليات زبائنهم المتعلقة أساسا بإعادة تمويل وتقديم تسبيقات حول الحصيلة المتأتية من الصادرات خارج المحروقات.

ب-التسهيلات الضريبية: تعتبر الضرائب عنصرا مهما في عملية ترقية صادرات المحروقات، ومن أهم الوسائل المستخدمة في هذا المجال إعفاء المؤسسات، ومن أهم ما قدمه المشرع الجزائري في مجال تنمية الصادرات خارج المحروقات من خلال الامتيازات الضريبية الممنوحة للمتعاملين الاقتصاديين نجد:

❖**الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة**: فبموجب المادة *13* من قانون الرسم على القيمة المضافة، تعتبر كل المبيعات الموجهة نحو التصدير معفاة من دفع الرسم على القيمة المضافة، هذا باستثناء بعض العمليات المتعلقة ببيع الأشياء التي تحمل قيمة فنية مثل المنحوتات واللوحات المائية، بالإضافة إلى الحلي والأحجار الكريمة.

❖ **الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات:** لقد تجسد هذا الإعفاء من خلال المادة *12* من قانون المالية لسنة *1996* المعدل للمواد *138* و*209* لقانون الضرائب المباشرة، ويتمثل هذا الامتياز الضريبي بإعفاء مؤقت مدته *5* سنوات بالنسبة للمؤسسات التي تحقق عمليات تصديرية من السلع و الخدمات إلى الخارج .

❖ **الإعفاء من الدفع الجزافي و من الرسم على النشاط المهني:** لقد جاء إعفاء الصادرات خارج المحروقات من الدفع الجزافي عبر المادة *19* من قانون المالية لسنة *1996* ومنذ تلك السنة أصبحت المؤسسات المصدرة معفاة من الدفع الجزافي لمدة *5* سنوات من حصة رقم الأعمال المحقق بالعملة الصعبة، ويبقى فقط أن تلتزم المؤسسات المعنية بمجوعة من الشروط حتى تستفيد من هذا الإعفاء والذي ألغي بصفة نهائية سنة *2006*، وفيما يتعلق بـالرسم على النشاط المهني فقد أعفيت عمليات بيع السلع والخدمات الموجهة للتصدير لمدة *5* سنوات باستثناء خدمات النقل البري، البحري، الجوي والخدمات البنكية وخدمات إعادة التأمين.

جـ- التسهيلات الجمركية: تشكل الأنظمة الاقتصادية الجمركية المنصوص عليها في قانون الجمارك والمستقاة من اتفاقية"كيوتو"أحد أهم الإجراءات المستخدمة من طرف دائرة الجمارك للاستجابة لمختلف متطلبات المتعاملين الاقتصاديين عموما والمصدرين على الخصوص، تسمح هذه الأنظمة بتخزين وتحويل و استخدام و نقل البضائع دون تطبيق أي حقوق أو رسوم عليها، ودون القيام بأي إجراء من إجراءات التجارة الخارجية، وهو ما يسهم في التقليل من عبء خزينة المؤسسة، الأمر الذي ينعكس إيجابيا على سعر المنتج الموجه للتصدير، بالإضافة إلى أنها تسمح –مؤقتا- باستيراد مستلزمات الإنتاج التي تدخل في صنع منتجات محلية موجهة للتصدير.

وفي الأخير يمكن القول: إنه بالرغم من أهمية هذه الإجراءات وضرورتها إلا أنها لا تعدو إلا أن تكون إجراءات كلاسيكية تستخدمها معظم الدول لتنمية صادراتها، و بالتالي فإن الحديث اليوم أصبح يدور بصورة أكثر حول إجراءات جديدة يمكن أن يعول عليها للاستفادة من العولمة الصناعية؛ مثل تقديم المعلومات حول الأسواق الأجنبية وتكثيف النشاطات التسويقية عبر الدبلوماسيات الموجودة في الخارج.

ثالثا- درجة أهمية الصادرات: يعد مؤشر الصادرات من الناتج المحلي الإجمالي من أهم مؤشرات الانكشاف الاقتصادي وقد تم احتسابه على النحو الآتي[1]:

مؤشر أهمية الصادرات= قيمة الصادرات/الناتج المحلي الإجمالي × *100*

الشكل رقم *46* : تطور درجة أهمية الصادرات بالأسعار الثابتة لسنة *2000* خلال الفترة *92-2006*

المصدر:اعتماد على البيانات الواردة في المركز الوطني للإحصائيات، متوفر على الموقع:
http:// www.ons.dz

من تحليل الشكل رقم *(46)* نجد أن الاقتصاد الجزائري اعتمد بدرجة كبيرة على النشاط التصديري بنسبة تجاوزت *55 %* سنة *2006*، في حين لا تزيد هذه النسبة عن *8%* في الولايات المتحدة الأمريكية بالرغم من ضخامة الصادرات الأمريكية[2]، هذا ما يؤكد أن الاقتصاد الوطني يعتمد على التجارة الخارجية بنسبة معتبرة، خاصة خلال السنوات الأخيرة بعد تحرير قطاع التجارة الخارجية.

رابعا-التركيز السلعي للصادرات الجزائرية: يعتبر التركيز السلعي للصادرات من أهم ميزات التجارة الخارجية بالنسبة للدول النامية؛ حيث إن ارتفاع درجة هذا المؤشر يعتبر خاصة من خصائص الدول النامية التي تعتمد في صادراتها بصفة أساس على المواد الأولية، وغالبا ما تعاني هذه الدول من حدة هذا المؤشر؛ حيث إن درجة هذا المؤشر تتناسب عكسيا والمنتجات التي يتم تصديرها، فكلما تنوعت الصادرات انخفضت قيمة هذا المؤشر والعكس صحيح، ويتم حساب درجة التركز السلعي اعتمادا على معامل جيني-هيرشمان، وهو أكثر المقاييس استخداما، ويمكن التعبير عن هذا المؤشر بالنحو الآتي:[3]

$$CC = \left[\left[\sum_{i=1}^{i=n} (X_{it}/X_t)^2\right]\right]^{\frac{1}{2}}$$

(1)- الرشيد عبد الوهاب، التجارة الخارجية وتفاقم التبعية العربية، دراسات اقتصادية، بيروت، بدون سنة، ص 28.
(2)- محمد أزهر السماك، قياس التبعية الاقتصادية للوطن العربي وتأثيراتها الجيوبوليتيكية المحتملة، سلسلة كتاب المستقبل دراسات في التنمية العربية، بيروت، 1998، ص 186.
(3) – خالد محمد السواعي، التجارة والتنمية، دار المناهج، الأردن، 2006، ص60.

حيث أن: cc مؤشر التركيز السلعي للصادرات، وX_{it}:صادرات الدولة من السلعة i خلال الفترة t، وX_t مجموع الصادرات خلال السنة t.

وإن الشكل البياني الموالي يبين درجة التركز السلعي للصادرات، خاصة وأن الاقتصاد الجزائري اقتصاد ريعي ويعتمد بصفة تكاد تكون مطلقة على المحروقات.

الشكل رقم 47 : تطور درجة التركيز السلعي للصادرات خلال الفترة *1980-2003* .

Source: disponible sur le site: http://www.femise.net

من خلال الشكل يمكن أن نستخلص ما يلي :

- ❖ يتضح جليا أن الاقتصاد الجزائري اقتصاد المحصول الواحد *One Cropped Economies*، وذلك بسبب سيطرة مادة أولية واحدة هي النفط الخام المادة الأكثر إسهاما وبحدود عالية تتجاوز *95%*، وبالتالي فإن مؤشر التركيز السلعي يسلك اتجاها متزايدا لسلعة النفط وهي تفوق *90%* في السنوات الأخيرة، والتي بلغت في سنة *2006* حوالي نسبة *97 %*.
- ❖ إن ارتفاع هذا المؤشر يدل على أن الاقتصاد الجزائري يعتمد بشكل رئيس في صادراته على مادة النفط الخام، مما يعرض الاقتصاد الجزائري للتقلبات السريعة في السوق الدولية، ومن الجدير بالذكر أن الدولة التي يبلغ فيها هذا المؤشر حدود *60-70%* يعني أن اقتصاد تلك الدولة غير قادر على تحمل أعباء الإجراءات الاقتصادية ويضع اقتصادها بين عقبات لا يمكن تخطيها.

ولو أردنا إجراء مقارنة مع الدول المجاورة لنا فيما يخص التغيرات طويلة الأجل في هيكل الصادرات السلعية فإن الجدول التالي يوضح هذا الأمر:

جدول رقم *107* : التغيرات طويلة الأجل في الهيكل النسبي الصادرات للسلع لبعض الدول النامية (*1968-1970و1998-2000*) .

البيان	السلع الأولية		السلع المصنعة	
	70-68	2000-98	70-68	2000-98
الجزائر	%93	%98	%7	%2
المغرب	%91	%35	%9	%65
تونس	%80	%20	%19	%80

Source: Rapport annuel de l'OMC- 2001,op .cit .

يتضح من خلال الجدول أن جل صادرات الجزائر مواد أولية، وقد ارتفعت نسبتها من إجمالي الصادرات من *93%* خلال الفترة *68-70* إلى *98 %* خلال الفترة *98-2000* وهذا يرجع أساسا إلى زيادة قيمة الصادرات من المحروقات وعدم زيادة صادرات السلع المصنعة، أما بالنسبة لتونس والمغرب فقد ركزتا على تنويع صادراتهما مما أدى إلى زيادة الصادرات من السلع المصنعة وبالتالي استفادتا من العولمة الصناعية، ولو أجرينا مقارنة مع بعض الدول النامية كالمكسيك وماليزيا اللتين حققتا قفزة نوعية في تنويع الصادرات وخاصة عالية التكنولوجيا كما يوضحه الجدول الموالي:

جدول رقم *108* : التطور النسبي لصادرات السلع حسب نوعها لبعض الدول النامية .

البيـــــان	صادرات المواد الأولية كنسبة من السلع المصدرة		صادرات السلع المصنعة كنسبة من السلع المصدرة		صادرات السلع عالية التكنولوجيا	
	1990	2003	1990	2003	1990	2003
الجـــــزائر	%97	%98	%3	%2	-	%2
المكسيـــــك	%56	%18	%43	%81	%8	%21
ماليـــــزيا	%46	%22	%54	%77	%38	%58

Source: UNDP, **Human Development Report 2005**,op.cit, p274-275.

يتبين من ثنايا أرقام الجدول الآتي:

-إن أغلبية صادرات الجزائر هي مواد أولية وهي في ارتفاع بعكس صادرات المكسيك وماليزيا فإنها سلع مصنعة وهي في تزايد، حيث بلغت *81%* من إجمالي السلع المصدرة بالنسبة للمكسيك و*77%* من إجمالي السلع المصدرة بالنسبة لماليزيا.

-ضعف إسهام الجزائر في صادرات التكنولوجيا المتقدمة إشارة إلى دراسة *unido* حول التقسيم النوعي للصادرات من ناحية التكنولوجيا لوحظ أن صادرات التكنولوجيا المتقدمة لم تعد مقتصرة على الدول المتقدمة صناعيا بل أصبحت العديد من الدول النامية تسهم بكفاءة عالية فيها مثل: كوريا وسنغافورة وتتزايد بدرجة كبيرة في ماليزيا، وقد بلغت نسبتها *58%* من

إجمالي الصادرات في سنة *2003* وبدرجة أقل دولة المكسيك، أما في الجزائر فقد كانت منعدمة في سنة *1990* ولكنها نمت في سنة *2003* وبلغت *2%*، وبالتالي يمكن القول إنها جد ضعيفة مقارنة بماليزيا والمكسيك، رغم ذلك تبقى مؤشر بداية ينبئ عن الزيادة مستقبلا في ظل العولمة الصناعية، وقد آن الأوان لتركز الجزائر على تصنيع السلع عالية التكنولوجيا لأنها مفتاح صادرات المستقبل.

خامسا-التوزيع الجغرافي للصادرات السلعية الجزائرية: إن جل الصادرات الجزائرية تتوجه إلى الاتحاد الأوربي بحكم القرب الجغرافي، كما أن أوربا تعد الشريك التقليدي للجزائر، والسؤال الذي يطرح نفسه هل غيرت العولمة الصناعية من الأسواق المستقبلة للصادرات السلعية الجزائرية ؟

وللإجابة عن ذلك يمكن متابعة التوزيع الجغرافي للصادرات السلعية كالأتي:

جدول رقم*109* : تطور التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية . الوحدة: مليون دج

البيان	1996-1992	%	2001-1997	%	2006-2002	%
الاتحاد الأوربي	*268062,5	65,31%	679343,9	63,42%	1470734	55,98%
باقي الدول الأوربية	31999,64	7,80%	71234,56	6,65%	118925,1	4,53%
أمريكا الشمالية	74126,12	18,06%	198130,4	18,50%	746954,6	28,43%
أمريكا اللاتينية	16944,24	4,13%	79447,16	7,42%	149414,2	5,69%
دول المغرب العربي	8674,54	2,11%	14351,1	1,34%	28118,5	1,07%
الدول العربية	488,1	0,12%	7238,76	0,68%	34987,42	1,33%
إفريقيا	565,4	0,14%	1481,46	0,14%	2470,78	0,09%
آسيا	9569,86	2,33%	20024,44	1,87%	75419,02	2,87%
المجموع	410430,4	100%	1071251,78	100%	2627024	100%

المصدر:اعتماد على البيانات الواردة في المركز الوطني للإحصائيات، متوفرعلى الموقع:http: // www.ons.dz
* مبلغ متوسط الفترة.

نلاحظ من الجدول رقم*(109)* ما يلي:

-تأتي دول الاتحاد الأوربي في المرتبة الأولى، حيث تستحوذ على أكثر من نصف الصادرات السلعية، وفي المرتبة التالية دول أمريكا الشمالية ممثلة في الولايات المتحدة الأمريكية والتي هي في تزايد خلال الفترة، أما الصادرات الموجهة لباقي الدول فمبالغها تتزايد من سنة لأخرى ولكنها تبقى ضعيفة بحكم قلة تشكيلة الصادرات، وبصفة عامة السواد الأعظم من الصادرات الجزائرية متمركز في الولايات المتحدة الأمريكية والاتحاد الأوربي، هذا التمركز لا يعتبر هامش أمان للجزائر لتقليل المخاطر لأن التوزيع الجغرافي للصادرات

يجب أن يكون بطريقة فعالة تسمح بتناول أي اختلال في الدول التي تستقبل صادراتنا وتخفيف مدى تأثر اقتصادنا بهذه الاختلالات.

-على الرغم من تحسن صادراتنا إلى الدول العربية ودول المغرب العربي إلا أنها تعتبر ضئيلة إذا ما قيست بمبلغ صادراتنا إلى الاتحاد الأوربي، نظرا للتشابه السلعي بين الدول العربية، وبالتالي فما يمكن قوله هو أنّ العولمة الصناعية لم تسهم في فتح أسواق جديدة للسلع الجزائرية.

سادسا-تطور الصادرات الصناعية الجزائرية: إن الصادرات الصناعية هي النتيجة الإيجابية للعولمة الصناعية علما أنه في الجزائر تستحوذ الصادرات الصناعية خارج المحروقات على نسبة قليلة من إجمالي الصادرات السلعية، ولم ترق بعد إلى المستوى المطلوب رغم وجود العديد من المؤسسات الصناعية التي تم إنشاءها خلال السبعينيات والجدول الموالي يوضح ذلك:

جدول رقم *110* : تطور الصادرات السلعية الإجمالية والصادرات السلعية الصناعية بالأسعار الثابتة لسنة *2000* خلال الفترة *1992-2006*.

الوحدة:مليون دج

السنوات	مبلغ الصادرات السلعية الإجمالية (1)	مبلغ الصادرات الصناعية السلعية (2)	(1)/(2)=(3)
1992	37415,7	1288,658	3,44%
1993	34627,37	1443,276	4,17%
1994	63477,35	1484,596	2,34%
1995	149922,1	5895,629	3,93%
1996	331158,4	24602,86	7,43%
1997	378282,6	15640,13	4,13%
1998	209251,3	7543,539	3,61%
1999	426298,2	14311,55	3,36%
2000	1657216	40745,8	2,46%
2001	1322335	47404,02	3,58%
2002	1359858	58323,21	4,29%
2003	2183064	49276,95	2,26%
2004	3296893	72501,97	2,20%
2005	7064255	87771,09	1,24%
2006	9553644	132012,6	1,38%

المصدر: اعتماد على البيانات الواردة في المركز الوطني للإحصائيات، متوفرعلى الموقع:http: // www.ons.dz
وبناء على الوثائق الداخلية الواردة من المركز الوطني للإحصائيات ONS.

نلاحظ من خلال الجدول أن الصادرات السلعية الصناعية تسلك اتجاها عاما متزايدا في قيمتها المطلقة ولكنها عرفت تراجعا طفيفا في سنة *2003 (-8%)* مقارنة بسنة *2002*، ويعود أساسا إلى التوتر الذي عرفته مناطق الشرق الأوسط بسبب غزو العراق، مما أجبر العديد من المؤسسات الجزائرية المصدرة مثل سوناكوم إلى وقف صادراتها هناك، ولكن بصفة عامة هي في تزايد فلقد ارتفعت في سنة *2006* بنسبة *224 %* مقارنة بسنة *2000*، وهذا يرجع إلى ارتفاع السلع الصناعية في العالم رغم أن نسبتها إلى إجمالي الصادرات قليلة جدا، حيث بلغت *3,32 %* خلال متوسط فترة الدراسة، وإنه في السنوات الأخيرة انخفضت نسبة الصادرات خارج المحروقات من إجمالي الصادرات و يرجع هذا إلى ارتفاع أسعار البترول.

وكنتيجة فإن الصادرات الصناعية منخفضة وهذا يرجع إلى ضعف آلية الجهاز الصناعي الجزائري، وعدم مقدرته على إنتاج منتجات ذات جودة عالية تستطيع المنافسة محليا ودوليا، فالمنتجات عالية التكنولوجية ضعيفة جدا، بسب المشاكل المتعددة التي يتخبط فيها هذا القطاع وإلى ضعف السياسة الصناعية التي تقوم بها الدولة.

وإن الأغلبية الساحقة من المنتجات الصناعية الجزائرية هي منتجات تقليدية، إذ لا تعتمد في الكثير من الأحيان على التكنولوجيا المتقدمة ولا تملك غالبيتها القدرة على النفاذ إلى الأسواق الخارجية بما فيها الأسواق العربية والإفريقية حيث تواجه في هذه الأسواق منتجات مشابهة لها، مع بعض الاستثناءات في منتجات محددة كمنتجات الشركة الوطنية لإنتاج أجهزة القياس والمراقبة في مجال العدادات و الشركة الوطنية لإنتاج الشاحنات.

علما إن باقي الصادرات الجزائرية جلها نفط والصادرات الصناعية تعاني من عدة معوقات تتمثل في:

- عدم توافر المعلومات الخاصة بالأسواق الخارجية لدى المصدرين وافتقارهم إلى المعرفة والخبرة اللازمة للنفاذ إلى الأسواق الخارجية.
- افتقار السلع المصدرة للمواصفات القياسية والبيئية بما يتواءم مع متطلبات السوق الخارجية وخاصة الأوربية منها.

وأما هيكل الصادرات الصناعية فتشكيلته قليلة، رغم هذا فله أهميته في ظل العولمة الصناعية، وخاصة بعد حدوث الأزمة المالية العالمية، والتي بينت الدور الفعال للقطاع الإنتاجي خلاف القطاع الخدمي، والجدول الموالي يوضح هيكل الصادرات الصناعية.

جدول رقم *111* : التطور في هيكل الصادرات صناعية خلال الفترة *1995 – 2006* . الوحدة: مليون دج

البيان	1997-1995	%	2000-1998	%	2003-2001	%	2006-2004	%
سلع وسيطة:								
-منتجات خام	1 870,93	%7,7	2 111,57	%7,7	2 701,53	%5,6	9 444,43	%15,2
-منتجات نصف مصنعة	20 822,97	%85,	22 929,10	%83,6	42 518,67	%87,8	49 379,20	%79,7
سلع التجهيز:								
-سلع التجهيزات الصناعية	1 566,90	%6,5	2 410,30	%8,8	3 230,60	%6,7	3 131,00	%5,1
المجموع	24 260,80	%100	27 416,87	%100	48 450,80	%100	61 954,63	%100

المصدر: بناء على الوثائق الداخلية الواردة من المركز الوطني للإحصائيات ONS.

من خلال قراءتنا لبيانات أرقام الجدول أعلاه نلاحظ ضعف إسهام القيمة المضافة للصادرات الصناعية الجزائرية بحيث في المتوسط هناك حوالي *82%* من هذه الصادرات هي منتجات نصف مصنعة و هو ما يعمل على تفويت فرص تحويل جزء مهم من هذه المنتجات إلى منتجات نهائية نظرا لضعف جهازنا الإنتاجي سواء من الجانب التقني أو المالي، أما بالنسبة لمنتجات التجهيز الصناعي فهي لا تعكس إطلاقا الدور الذي منح لهذه الصناعات في السبعينات بحيث إنها لا تتعدى في أحسن الأحوال *8%* من إجمالي صادرات المنتجات الصناعية، ويمكن إرجاع هذا الوضع إلى عدم توفر الإمكانيات الضرورية، وعدم قدرة الاقتصاد الوطني على إتمام هذه المنتجات، مما يضيع فرصا كبيرة على بلادنا للرفع من القيمة المضافة للمنتجات، ويمكن في هذا المجال طرح تساؤل كبير حول جدوى وفعالية الاستثمارات الضخمة التي أنشئت بداية من السبعينات؟

وتركز الصادرات الصناعية في المواد نصف المصنعة، وهي مواد لا نستطيع تعريفها جراء التنافس المعتبر، حيث لا تتضمن كثافة مرتفعة من العمل و رأس المال، إذا علمنا أن جل هذه المواد هي مستويات طاقوية لسوناطراك والشركة الوطنية للحديد والصلب سيدار ثم منتجات مركب الأسمدة الكيميائية *ASMIDAL*، ومنتجات شركة الحديد والفوسفات *(FERPHOS)* ومنتجات *METANOS* ومنتجات الشركة المختلطة *HELIOS* للهيليوم، إضافة إلى بعض المنتجات الغذائية والعجلات، إضافة إلى مواد التنظيف بفضل إستراتجية الشراكة التي أصبحت معتمدة في العديد من القطاعات الاقتصادية، وبالتالي يمكن القول بعد خمسة عقود تقريبا من استقلال الجزائر إنها لا تزال في قلب التنظيم الدولي التقليدي للعمل كبلد أحادي التصدير لمادة أولية هي المحروقات، وكسوق لتعريف المنتجات الصناعية القادمة من الدول المتقدمة لواردات إجمالية تتجاوز *60%*.

وإذا نظرنا إلى الصادرات الصناعية من زاوية التكنولوجيا المستخدمة فيها فإننا نجد أنها ضئيلة جدا؛ فقد بلغت نسبة صادرات التكنولوجيا العالية *1%* من إجمالي الصادرات في سنة *1998*[(1)] وارتفعت إلى *2%* سنة *2003*[(2)]، وهي تعبر عن المستوى الضعيف للاستخدام الجزائري للتقانة.

وإن زيادة أو نقص الصادرات الصناعية والصادرات النفطية تؤثر على الدخل القومي، ولقياس العلاقة بين الناتج المحلي الإجمالي والصادرات الصناعية والصادرات النفطية دائما بافتراض ثبات العوامل الأخرى، قدرنا الدالة التالية خلال فترة *1992–2006* ساكنة، وباستخدام طريقة المربعات الصغرى العادية توصلنا إلى النتائج باستخدام البرنامج الإحصائي *SPSS* كالآتي:

جدول رقم 112 : يبين معامل الارتباط، ومعاملات المعادلة التقديرية بين المتغيرين المستقلين الصادرات الصناعية والصادرات الإجمالية والمتغير التابع الناتج المحلي الإجمالي.

Model Summary [b]

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.992[a]	.985	.983	676937.290	1.294

a. Predictors: (Constant), EXP P, exporta I

b. Dependent Variable: PIB

Coefficients [a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	622592.6	282876.1		2.201	.048
	exporta I	55.691	13.552	.415	4.110	.001
	EXP P	1.090	.186	.593	5.876	.000

a. Dependent Variable: PIB

المصدر: اعتماد على البرنامج الإحصائي *SPSS*.

وتمثل *exportai* قيمة الصادرات الصناعية، وأما *expp* تعبر عن قيمة الصادرات النفطية، وبالتالي المعادلة التقديرية هي:

$$PIB = \beta_0 + \beta_1 \text{exportai} + \beta_2 \text{expp}$$

$$PIB = 622592,6 + 55,69 exportai + 1,09 expp$$

إن معلمة *exportai* تشير إلى أن زيادة الصادرات الصناعية بـ*1* مليون دج يؤدي إلى زيادة في الناتج المحلي الإجمالي بـ*5569* مليون دج بافتراض ثبات *expp*، كما أن زيادة معلمة المتغير *expp* بـ*1مليون دج* تؤدي إلى زيادة الناتج المحلي الإجمالي بـ*109* مليون دج بافتراض

(1)–UNDP, op. cit, 2005, p 247.

(2)–World Bank, World Development Report 2000-2001, Washington, USA, 2001, p310.

ثبات المتغير *exportai*، وبالتالي ضرورة زيادة الصادرات الصناعية التي سيكون أثرها بليغا في النمو الاقتصادي.

كما أن قيمة $R^2=0,985$ تشير إلى وجودة توفيق النموذج المستخدم، وهذا يعني أن الصادرات الصناعية وصادرات النفط تفسر ما يقارب *%98,5* من التغيرات التي تحدث في الناتج المحلي الإجمالي.

وتم حساب *F* لاختبار الفرضية التالية:

$$H_0 : \beta_1 = \beta_2 = 0$$

$$H_1 : \beta_1 \neq \beta_2 \neq 0$$

وكانت قيمة *P-value =0,001<0,05* الخاصة بـ*F*، وهذا يدعونا إلى رفض فرضية العدم بمستوى دلالة *%5*، أي أن الانحدار معنوي أو أن المتغيرين المستقلين لهما تأثير معنوي على الانحدار، وإن واحدة على الأقل من معلمتي الانحدار تختلف معنويا عن الصفر، وبالتالي ملاءمة النموذج القياسي المستخدم في شرح العلاقة بين الناتج المحلي الإجمالي والصادرات.

ولمعرفة تأثير كل متغير مستقل عن المتغير التابع بصورة انفرادية نلجأ إلى اختبار *T*والتي نجدها كما هي موضحة في جدول *Coefficients* وبمستوى دلالة *%5* حيث إن *P-value* (*Sig*) كلها أقل من *0,05* وبالتالي فكلا المتغيرين مؤثران في النموذج.

ولاختبار وجود الارتباط الذاتي للأخطاء العشوائية بمستوى دلالة *%5* وبدرجة حرية *n=15* و*k=3* فإن إحصائية *DW* (اختبار *Durbin-Waston* يختبر فرضية الأخطاء المستقلة ولابد أن تكون أقل من *2*)[1] المحسوبة والتي قدرت بـ*1,294* تشير إلى وجود ارتباط ذاتي موجب بين الأخطاء العشوائية.

ولمعرفة العلاقة التقديرية التي تربط بين الصادرات الصناعية والصادرات الإجمالية فإن المعادلة من الشكل:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X + u$$

حيث إن:

Y: المتغير التابع ، β_0: الحد الثابت.

X: المتغير المستقل وهو يمثل مبلغ الصادرات الصناعية بالأسعار الثابتة،β_1 : معلمة الميل.

[1] – لجنة التأليف والترجمة، الإحصاء باستخدام SPSS، شعاع للنشر والعلوم ، سورية، 2007، ص158.

U: الخطأ العشوائي وهو الفرق بين القيمة الحقيقية Y، والقيمة التقديرية Ŷويعرف بالمتبقي لأن u=Y- Ŷ.

لنرمز للمتغير التابع بـ *EXPG*، وهو يمثل مبلغ الصادرات الإجمالية بالأسعار الثابتة، وللمتغير المستقل بـــ*EXPI*.

وباستخدام برنامج *SPSS* على المعطيات المتوفرة حصلنا على معادلة الانحدار بين الصادرات الصناعية والصادرات الإجمالية على النحو الآتي:

$$EXPG = -71938 + 69.372\ EXPI$$

$$(370518.1) \qquad (7.063)$$

$$(0,0001) \qquad (0,0074)$$

حيث إن الأرقام داخل الأقواس تمثل الخطأ المعياري للمعلمة المقابلة .

يستعمل اختبار T لاختبار الفرضية التالية لمعلمة الميل β_1:

فرضية العدم : $H_0 : \beta_1=0$

الفرضية البديلة : $H_1 : \beta_1\neq0$

كما يستعمل اختبار T لاختبار الفرضية التالية لمعلمة الحد الثابت β_0:

نستخدم قيمة *P-value* المرافقة لإحصائية t للمعلمة في الاختبار كما يلي:

إذا كانت *P-value < 0.01* نرفض فرضية العدم بمستوى دلالة *1%*، وعكس هذا نقبل فرضية العدم.

إن *P-value* لمعلمة الميل تساوي= *0.0074* وهي أقل من *0.01*، وأن *P-value* لمعلمة الحد الثابت تساوي *0.0001* وهي أقل من *0.01* ولهذا نرفض فرضيتا العدم ونقبل الفرضية البديلة، وإن كلا المعلمتين تختلفان عن الصفر، وقد حسب معامل الارتباط لبيرسون وقدر بـ: *R=0.939* ، كما هو موضح في الجدول التالي:

الجدول رقم *113* : يبين معامل الارتباط بطريقة بيرسون بين الصادرات الصناعية والصادرات الاجمالية خلال الفترة *1992* – *2006*.

		EXI	EXG
Pearson Correlation	EXI	0,939(**)	1
Sig. (2-tailed)		0,000	
N		15	15
Pearson Correlation	EXG	1	0,939(**)
Sig. (2-tailed)			0,000
N		15	15

** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

المصدر: اعتماد على البرنامج الإحصائي *SPSS*.

وبالتالي هناك علاقة ارتباط قوية بين المتغيرين، ومعامل التحديد R^2 قدر ب: $R^2=0.881$ ولذا فإن *88%* من التباينات (الانحرافات الكلية في قيمة المتغير Y) تفسرها العلاقة الخطية أي نموذج الانحدار، وأن *12%* ترجع إلى عوامل عشوائية لم يتضمنها النموذج.

ولمعرفة درجتي استجابة أو حساسية المتغير التابع *Y* للمتغير المستقل *X* نستخدم العلاقة التالية:

$$E_X = \dot{Y}_X \times \frac{X}{Y}$$

ويمثل $\dot{Y}_X$ ميل المستقيم أو معامل التوجيه، وY وX متغيرات الظاهرة المدروسة.

ونقوم بحساب المرونة بالاعتماد على الأوساط الحسابية $\bar{X}$ و$\bar{Y}$ بدلاً من الكميات لأن المرونة تتغير عند كل نقطة من الدالة[1].

$$E_X = 69,372 \times \frac{37349,72}{871179,86} = 1,38$$

وبما أن المرونة أكبر من الواحد فإن التابع مرن وهذا يعني أنه إذا تغير X قيمة الصادرات الصناعية بـ *1%* فإن التابع الصادرات الإجمالية سوف يتغير بمقدار *1.38* الاتجاه نفسه.

ولمعـــرفة تأثير العولمة الصناعية على الصادرات الصناعية الجزائرية خلال فترة *1992–2006* بالأسعار الثابتة استخدمنا البرنامج الإحصائي *SPSS* وكانت النتائج على النحو الآتي:

جدول رقم 114 : يبين معاملات المعادلة التقديرية بين الاستثمار الاجنبي المباشر والصادرات الصناعية.

Coefficients [a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	79.161	32.736		2.418	.032
	INV	-.066	.064	-.285	-1.032	.323

a. Dependent Variable: EXP

المصدر: اعتماد على البرنامج الإحصائي *SPSS*.

بناء على الجدول يمكن كتابة معدلة الانحدار بين نمو الاستثمار الأجنبي المباشر ونمو الصادرات الصناعية على النحو الآتي:

$$EXP= 79,161 - 0.066\ INV$$

$$(32.736) \quad (0.064)$$

[1] – النقاش المأمون وآخرون، مبادئ الرياضيات، منشورات جامعة حلب، سوريا، 2003، ص 220-241.

حيث إن الأرقام داخل الأقواس تمثل الخطأ المعياري للمعلمة المقابلة .

معناه أن زيادة الاستثمار الأجنبي المباشر بـــ1% يؤدي إلى انخفاض الصادرات الصناعية بنسبة *0,066%* .

بما أن معامل الارتباط سالب، يستعمل اختبار T لاختبار الفرضية التالية لمعلمة الميل β_1 :

فرضية العدم : $H_0: \beta_1 \neq 0$

الفرضية البديلة: $H_1: \beta_1 = 0$

كما يستعمل اختبار T لاختبار الفرضية التالية لمعلمة الحد الثابت β_0:

فرضية العدم : $H_0 : \beta_0 \neq 0$

الفرضية البديلة : $H_1 : \beta_0 = 0$

نستخدم قيمة *P-value* المرافقة لإحصائية *T* للمعلمة في الاختبار من قيمة مستوى الدلالة *significant level (sig)* وهي عبارة عن احتمال رفض فرضية العدم كما يلي:

إذا كانت *P-value < 0.01* نرفض فرضية العدم بمستوى دلالة *1%* وعكس هذا نقبل فرضية العدم.

وبما أن *P-value* لمعلمة الميل تساوي *=0.323* وهي أكبر من *0.01*، وأن *P-value* لمعلمة الحد الثابت تساوي *0.032* وهي أكبر من *0.01* ولهذا نقبل بفرضية العدم ونرفض الفرضية البديلة، أي أن كلا المعلمتين تختلفان جوهريا عن الصفر .

وقد حسب معامل الارتباط لبيرسون وقدر بـــ: *R= -0.285* وبالتالي هناك علاقة ارتباط عكسية ضعيفة بين المتغيرين، ومعامل التحديد R^2 قدر بـــ: $R^2=0.08$ وبالتالي فإن *8%* من التباينات (الانحرافات الكلية في قيمة المتغير*EXP*) تفسرها العلاقة الخطية أي نموذج الانحدار، وأن *92%* ترجع إلى عوامل أخرى لم يتضمنها النموذج.

ولهذا يمكن القول أن الجزائر لم تستفد كثيرا في الأجل القصير من الاستثمار الأجنبي المباشر من أجل زيادة الصادرات الصناعية، فهناك علاقة عكسية بينهما، وبالتالي فإن تأثير العولمة الصناعية على الاقتصاد الجزائري هو تأثير سلبي لأن جل صادرات الجزائر من النفط وهي لم تؤد بعد إلى تنويع الصادرات الصناعية.

المطلب الرابع: تأثير العولمة الصناعية على تنافسية القطاع الصناعي في الجزائر

أولا-مكانة الصناعة في بعض مؤشرات التنافسية:

يمكن عن طريق مؤشر الميزة النسبية الظاهرة *(RCA)* للدلالة على إمكانية وجود تنافسية لسلعة معينة أو فرع نشاط معين، و يبين هذا المؤشر اتجاه الدول للتخصص في تجارة السلع التي لها فيها ميزة نسبية خاصة بعوامل الإنتاج، علما أن بورتر في سنة *1995* أنشأ مقياسا للتنافسية مستندا إلى الميزة النسبية الظاهرة، ويمكن حسابه لبلد ما لمجموعة منتجات أو فرع نشاط كالتالي:

$$RCA_{ij} = \frac{\text{صادرات المنتج } i \text{ للبلد } j \,/\, \text{صادرات الكلية للبلد } j}{\text{صادرات الدولية للمنتج } i \,/\, \text{صادرات الدولية الكلية}}$$

عندما تكون النسبة الظاهرة أكبر من الواحد فإن البلد j يمتلك ميزة تنافسية ظاهرة للمنتج i

واعتمادا على دراسة الانكتاد الخاصة بمؤشر الميزة النسبية الظاهرة للجزائر خلال سنة *2003* استنتجت أنه من بين *207* منتج للجزائر هناك *8* منتجات فقط لها فيها ميزة نسبية؛ لأن نتيجتهم أكبر من الواحد، أما *199* منتج ليست لها فيها ميزة، ورغم الإصلاحات التي قامت بها الجزائر فإنها لم تستطع الرفع من تنافسية المؤسسات الصناعية، وكانت النتائج مثلما يوضحه الجدول الموالي.

جدول رقم *115* : تصنيف عدد المنتجات حسب *RCA*

البيان	Rca>1	Rca<1	المجموع
A	7	65	72
B	1	35	36
C		20	20
D		36	36
E		43	43
المجموع	8	199	207

Source: UNCTAD 2003, available in the site: http://www.unctad.org

a: سلع المواد الأولية.*B* : سلع كثيفة اليد العاملة والموارد .c : سلع كثيفة العمل ومنخفضة مستوى التكنولوجيا.

D: سلع كثيفة العمل ومتوسطة التكنولوجيا .e: سلع كثيفة العمل ومرتفعة التكنولوجيا.

إذن من خلال الجدول يتبين أنه من خلال *72* منتج أولي هناك *7* فقط ميزتها النسبية الظاهرة أكبر من الواحد؛ أي بنسبة حوالي *10%* من مجموع السلع الأولية وهي نسبة ضئيلة، وهناك منتج واحد كثيف اليد العاملة والموارد من *36* منتجا من نفس الصنف بنسبة حوالي

3%، وهي نسبة لا تكاد تذكر وباقي السلع ليست لها ميزة نسبية، وبالتالي صعوبة تصريفها في الأسواق الخارجية.

واعتماد على دراسة اليونيدو لقياس التجارة البينية للقطاع الصناعي والأداء الصناعي التنافسي باستخدام مؤشر: *Intra-industry Trade* والذي يعبر عن نسبة التجارة داخل الصناعة الواحدة وعن درجة التخصص في صناعة معينة، وبالتالي القدرة على اقتحام أسواق جديدة نتيجة هذا التخصص في ظل العولمة الصناعية، ويقاس هذا المؤشر بدرجة التجارة داخل الصناعة i بالمقارنة مع إجمالي التجارة في نفس الصناعة، وذلك اعتمادا على الرقم القياسي لـ *grubel* والذي يعطى بالعلاقة:

$$IIT_{it}=1-[\,|\,(X_{ij}-M_{ij})\,|/(X_{ij}+M_{ij})]$$

حيث إن X_{ij} و M_{ij} يمثلان صادرات الجزائر من الصناعة *i* إلى الدولة *j*، ومستوردات الجزائر من الصناعة *i* من الدولة *j* على التوالي، فإذا كان $M_{ij} = X_{ij}$ كانت التجارة الكلية هي تجارة الصناعة الواحدة، وبالتالي هذا المؤشر يصبح يساوي الواحد، وقيمة هذا المؤشر بين الصفر والواحد.

ويشكل هذا المؤشر *Intra-Branche* في الاتحاد الأوربي -الذي يعتبر أكبر قوة تجارية- حوالي *60%* من تجارته، [1] وإذا أسقطنا هذا المؤشر على الصادرات الجزائرية حسب الانكتاد فإننا نجده قد انخفض من *0.04* سنة *1996* إلى أقل من *0.02* في سنة *2003* وهذا الضعف لا يعني الجزائر فقط وإنما كذلك الدول الفقيرة في ناتج القطاع الصناعي، واعتمادا عليه يمكن القول أنه لا يوجد هناك تكامل أفقي للصناعة الجزائرية مع الاقتصاد العالمي في ظل العولمة الصناعية، وللمزيد من التوضيح فإن الشكل الموالي يبين تطور هذا المؤشر للجزائر.

[1] –Jean-Pierre Allégret et Pascal L, économie de la mondialisation: opportunité et fractures, édition de bœck université, Paris, 2007, p52.

شكل رقم48 : تطور مؤشر *Intra-industry trade* خلال الفترة1987-2003 .

Source: ***Intra-industry Trade of Algeria****, available in the site: http://www.unctad.org.*

من خلال الشكل يتبين أن قيمة هذا المؤشر متذبذبة، فمنذ سنة *1996* بدأت تسلك اتجاها متناقصا، رغم هذا فالقطاع الذي يستطيع أن يخلق تنويع الصادرات هو قطاع المحروقات بسبب ارتفاع أسعار البترول وخاصة الاهتمام بالصناعة البتروكيماوية.

وأما إذا نظرنا إلى التنافسية فإن عدد القطاعات التي تحقق تنافسية قد انخفضت من *10* قطاعات إلى *6* قطاعات، والقطاع المهم هو الكحول ثم الفينول حسب إحصاءات الانكتاد، وهذا يعكس هشاشة البنية التنافسية، والضعف الملاحظ على الإنتاج الصناعي وقلة تنوعه؛ فحجم صادرات هذا القطاع لا تشكل إلا نسبة ضئيلة جدا من إجمالي الصادرات، وهو مؤشر لا يدعو إلى التفاؤل لأن المشكل هيكلي بالدرجة الأولى، يضاف إلى ذلك قلة تنوع هذه الصادرات، وضعف مساهمة القيمة المضافة فيها، وهذا ما يجرنا إلى دراسة القيمة المضافة الصناعية في ظل العولمة الصناعية .

ثانيا-القيمة المضافة الصناعية *MVA*: بلغت مساهمة الجزائر بالقيمة المضافة الصناعية للدول النامية بنسبة *0.4* % سنة *1995* ثم بنسبة *0.3* % سنة *2000* وانخفضت إلى *0.2* % سنة *2005*، وبالتالي هناك تأثير سلبي للعولمة الصناعية لأن القيمة المضافة الصناعية تنخفض من فترة إلى أخرى، ومرد هذا إلى المشاكل التي يتخبط فيها النسيج الصناعي بصفة عامة.

أما مقارنة بدول شمال إفريقيا فقد بلغت نسبة مساهمة الجزائر *17.9*% من القيمة المضافة الصناعية لدول شمال إفريقيا سنة *1995*، وبنسبة *13.8* %سنة *2000* وبنسبة *11.3* %لسنة

2005، وبذلك تلعب الجزائر دورا غير كبير في القيمة المضافة الصناعية لبلدان شمال إفريقيا، والجدول الموالي يؤكد ذلك.

جدول رقم *116* : تطور نسبة مساهمة القيمة المضافة الصناعية

Algeria B) Country's share in regional and world MVA

Type	Year	In North Africa 's total	In the Developing countries 's total
MVA (share in %)	1995	17.9	0.4
	2000	13.8	0.3
	2005	11.3	0.2

Source:Http//:www.unido.org/data/unido/stats/staworld5.cfm?c=alg

بعد أن تبين ضعف مساهمة النسيج الصناعي في تحقيق القيمة المضافة، وأن أثر العولمة الصناعية كان سلبيا لأن القيمة المضافة الصناعية تنخفض من فترة لأخرى، فما هي الصناعات التي تسهم في القيمة المضافة الصناعية إذن؟.

للإجابة على التساؤل المطروح لابد من التطرق إلى هيكل القيمة المضافة الصناعية، والذي تساهم فيه *6*صناعات، هي: (الغذائية والمشروبات، التبغ والدخان، تكرير البترول والفحم، منتجات غير معدنية، منتجات معدنية مصنعة، محركات السيارات) من إجمالي *22* صناعة بأكثر من *78%* في هيكل القيمة الصناعية المضافة سنة *1995*، والتي ارتفعت ارتفاعا طفيفا إلى نسبة *80%* سنة *2005*؛ وهذا يرجع إلى ارتفاع القيمة المضافة الصناعية لتكرير البترول والغاز وصناعة المنتجات غير المعدنية (نستنتج أن التعديل الهيكلي الصناعي لم يكن فعالا بدرجة كافية حيث لم يغير من الأهمية النسبية المعطاة لتلك الصناعات).

تمثل إسهام الصناعات الغذائية والمشروبات نسبة *32.2%* من هيكل القيمة الصناعية المضافة لسنة *1995*، وهي الصناعة التي انخفضت مساهمتها بشكل كبير حيث بلغت *19.2%* سنة *2005*، في حين تمثل تلك الصناعة نسبة *20.1 %* من هيكل القيمة المضافة الصناعية لدول شمال إفريقيا سنة *2005*.

ساهمت صناعة التبغ والدخان بنسبة *7.2%* من هيكل القيمة الصناعية المضافة لسنة *1995*، وقد انخفضت إلى نسبة *4.3%* سنة *2005*، بينما ساهمت بنسبة *2.9 %* في القيمة المضافة الصناعية لبلدان شمال إفريقيا سنة *2005*.

ساهمت صناعة تكرير البترول والفحم بنسبة *11.2%* في هيكل القيمة المضافة الصناعية لسنة *2005* في حين بلغت النسبة *7.9%* سنة *1995* وهي الصناعة التي ارتفعت مساهمتها بشكل مقبول، تمثل تلك الصناعة *8.3%* في هيكل القيمة المضافة الصناعية لبلدان شمال إفريقيا سنة *2005*.

ساهمت صناعة المنتجات غير المعدنية بنسبة *25%* لسنة *2005*، بينما مثلت *15.3%* لسنة *1995* وبالتالي فهي قد ارتفعت بشكل كبير بنسبة زيادة تقدر بـ *10%*.

بلغت القيمة المضافة لصناعة المنتجات المعدنية المصنعة نسبة *13.7%* في هيكل القيمة المضافة الصناعية لسنة *2005* محققة زيادة بنسبة *4%* مقارنة بسنة *1995*، في حين تمثل تلك الصناعة *5.3%* من القيمة المضافة الصناعية لبلدان شمال إفريقيا.

صناعة المحركات والسيارات ساهمت بنسبة *6.3%* في هيكل القيمة المضافة الصناعية لسنة *2005* محققة زيادة بنسبة ضئيلة جدا تقدر بـ*0.4%* مقارنة بسنة *1995*، بينما بلغت *1.5%* من القيمة المضافة لشمال إفريقيا.

جدول رقم117 : نسبة مساهمة الصناعات بهيكل القيمة المضافة الصناعية للجزائر خلال الفترة1995-2005 .

ISIC(Rev.3) - Branch	MVA Structure (% share)			
	Algeria		North Africa	
	1995	2005	1995	2005
15 - Food and beverages	32.2	19.2	23.7	20.1
16 - Tobacco products	7.2	4.3	3.4	2.9
17 - Textiles	3.0	1.5	6.5	4.3
18 - Wearing apparel, fur	2.7	2.1	5.4	5.0
19 - Leather, leather products and footwear	1.5	0.6	1.7	1.6
20 - Wood products (excl. furniture)	4.3	2.5	2.5	2.2
21 - Paper and paper products	0.7	0.3	2.4	3.7
22 - Printing and publishing	...	...	0.8	1.3
23 - Coke, refined petroleum products, nuclear fuel	7.9	11.2	10.7	8.3
24 - Chemicals and chemical products	2.4	3.4	8.9	13.6
25 - Rubber and plastics products	0.2	0.3	1.8	1.8
26 - Non-metallic mineral products	15.3	25.0	13.5	15.7
27 - Basic metals	3.2	5.3	4.2	4.7
28 - Fabricated metal products	9.6	13.7	6.1	5.3
29 - Machinery and equipment n.e.c.	1.5	1.2	2.7	3.5
30 - Office, accounting and computing machinery	-	-	-	-
31 - Electrical machinery and apparatus	0.4	0.6	1.9	3.4
32 - Radio, television and communication equipment	0.5	0.9	0.2	0.3
33 - Medical, precision and optical instruments	...	...	0.1	0.1
34 - Motor vehicles, trailers, semi-trailers	5.9	6.3	2.1	1.5
35 - Other transport equipment	0.4	0.4	0.7	0.3
36 - Furniture; manufacturing n.e.c.	1.3	1.1	0.7	0.6

Source: Http//:www.unido.org/data/unido/stats/staworld5.cfm?c=alg.

مما سبق يتضح جليا أن الصادرات السلعية تتركز أساسا في مادة أولية هي النفط، أما نسبة باقي الصادرات الصناعية فهي متدنية ويمكننا إرجاعه للأسباب التالية:

- فشل إستراتجية سياسة إحلال الواردات التي كانت متبعة.

• عدم توافر البنية المؤسسية اللازمة للتصدير؛ من حيث مؤسسات التسويق المعنية بتوفير المعلومات عن الأسواق، وانعدام الدراسات الخاصة بأذواق و احتياجات الزبون الأجنبي.

• لم يحسّن القطاع العام الصناعي إمكاناته بسبب مشاكله المتراكمة رغم محاولة إصلاحه، وضعف جهازه الإنتاجي على توفير الكميات اللازمة محليا، بينما القطاع الخاص لم يؤد الدور المنوط به،إذ بقي ينتج بكميات محدودة دون بحث عن الأسواق الخارجية .

• عدم إيلاء بناء قاعدة تكنولوجية وطنية وانعكس ذلك على عدم تطوير المؤسسات الصناعية.

• محدودية منافسة الصناعة الجزائرية في الأسواق الدولية نتيجة قلة جودتها أو ارتفاع سعرها بسبب ارتفاع تكاليف الإنتاج الناتجة عن استيراد المواد الأولية من الخارج و بالعملة الصعبة.

• غياب التنسيق الجيد بين الوكالات التجارية وغرف التجارة والصناعة عبر العالم من جهة والمصدرين من جهة ثانية حول إيجاد أفضل السبل الكفيلة بتصدير المنتجات الوطنية إلى الخارج .

• قصر النظر الاستراتيجي لدى المؤسسات الجزائرية فهي لا تأخذ بعين الاعتبار في تقسيماتها الإستراتجية منذ البداية قضية الأسواق الخارجية، ولكن تبدأ في البحث عن أسواق دولية في التظاهرات الاقتصادية فقط–كالمعارض الدولية–من أجل صرف منتجاتها، وهذا ما يمثل أحد العوائق في تصدير منتج المؤسسة الجزائرية إلى السوق الدولية .

• المنافسة غير النزيهة للمستوردين الذين يعملون على التخلّص من حدود التعريفات الجمركية هذا من جهة، وإلى استيراد السلع الصناعية الأقل جودة والتي يتم إنتاجها؛ مثلا في الصين وتايوان حسب المواصفات التي يمليها جشع المستورد، من أجل تخفيض ناحية التكلفة دون احترام المواصفات الفعلية من جهة أخرى، وعدم قدرة الدولة على التحكم في النشاط الموازي الذي كثيرا ما يعيق المنافسة ويعيق نشاط نمو الوحدات الإنتاجية.

وإذا تتبعنا تطور القيمة المضافة الصناعية عبر المراحل الزمنية فإنه يتبين أنها انخفضت بين سنتي *1992* و*1995* بثلاث نقاط، وبين سنتي *1995* و*2000* انخفضت كذلك بثلاث نقاط ثم بقيت نسبتها ثابتة بمعدل *6* % خلال المدة *2000-2005*، والجدول الموالي يوضح ذلك :

جدول رقم *118* : التطور النسبي للمضافة لقطاع الصناعة التحويلية خلال الفترة *1992 – 2005* .

السنوات	1992	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
القيمة المضافة للصناعة التحويلية	%11	%9	%7	%7	%8	%7	%6	%6	%6	%6	%6	%6

Source: UN, **National Accounts Statistics Analysis of Main Aggregates 2004-2005**, UN, New York, 2007, p75.

يتبين من خلال الجدول ضعف مساهمة القيمة الصناعية في القيمة المضافة الإجمالية وهذا يرجع إلى طبيعة المشاكل المتنوعة التي تواجه هذا القطاع فمقارنة بالمكسيك بلغت القيمة المضافة الصناعية حوالي *20%* خلال متوسط الفترة *1992-2005*.أما في دولة ماليزيا فقد بلغت حوالي *28*% للفترة نفسها، [1] وبالتالي لا يمكن للقطاع الصناعي الجزائري أن يؤدي دورا كبيرا في قيادة دفة التنمية في الجزائر بسبب انخفاض تنافسيته وضعف القدرة التنافسية للدولة ككل، ويمكن إيجاز أهم أسباب ضعف القدرة التنافسية في الجزائر إلى :

- -انخفاض حجم الموارد المخصصة للبحث والتطوير .
- -اختلال الأنظمة التعليمية لجميع المستويات الدراسية، وارتكاز نظم التعليم على الكم وليس الكيف.
- -قلة الاهتمام بمعايير الجودة والنوعية وعدم القدرة على مسايرة التطور العالمي في ميدان التكنولوجيا المستخدمة.
- -ضعف الارتباط بالصناعة؛ فمعظم الأبحاث الجامعية لا تقوم بأبحاث تطبيقية ذات ارتباط محتمل بالاستخدام التجاري، برغم أن الجامعات تمتلك القدرة والأفراد المؤهلين لتلبية الاحتياجات المحددة بالصناعة .
- -تتميز الصناعة الجزائرية عامة بانخفاض إنتاجية العامل فيه، والسبب يرجع إلى التوظيف العشوائي الذي يزيد عن الطاقة في الفترات السابقة، ويمكن متابعة تطور إنتاجية العمالة الجزائرية مقارنة بدول شمال إفريقيا والدول المتحولة خلال الفترة *1989-2004*.

[1]- UN, National Accounts Statistics Analysis of Main Aggregates 2004-2005, op. cit, p96, p106.

الشكل رقم *49* : تطور الإنتاجية الجزائرية مقارنة بدول شمال إفريقيا والدول المتحولة خلال الفترة *1989 – 2004* .

Source: Kangni Kpodar,**Why Has Unemployment in Algeria Been Higher Than in MENA transition** , IMF working paper, IMF, august 2007,p14.

نلاحظ أن إنتاجية العمالة الجزائرية تنخفض من سنة لأخرى وهي أقل بكثير من إنتاجية باقي دول شمال إفريقيا؛ وهذا يرجع أساسا إلى المشاكل المتعددة التي يتخبط فيها القطاع الصناعي والتي ستعجل بزوال الكثير من المؤسسات الصناعية وخاصة التي لم تستطع أن تحسن تنافسيتها.

وبالتالي يمر قطاع الصناعة بمرحلة تستهدف تعظيم دوره في التنمية، ومن أجل ذلك ونظرا لتحديات المنافسة العالمية التي تواجهه فإن الأمر يقتضي الارتقاء بمستوى الكفاءة من حيث الجودة وسعر المنتج حتى يصبح قادرا على مواجهة هذه المنافسة في السوق سواء على المستوى المحلي أو العالمي، وحتى يستطيع هذا القطاع خلق فرص عمل جديدة على نطاق واسع مع استخدامات التكنولوجيا الأكثر تقدما لتحقيق قيمة مضافة كبيرة مؤثرة على النمو.

وبناء على ما سبق تعد تنمية الصادرات غير البترولية أفضل وسيلة لدفع النمو الاقتصادي، والقطاع الصناعي يمكنه تحقيق ذلك عن طريق تنمية روابطه الخلفية والأمامية، فهناك الكثير من الصناعات يمكن لها أن تعمل كقاطرة للنمو مثل المنسوجات والكيماويات والمنتجات الوسيطة في قطاع البترول، كما يمكن الاعتماد على الصناعات الصغيرة والمتوسطة وتفعيل دورها كثيرا في جانب المناولة.

المطلب الخامس: هيكل المستوردات السلعية الجزائرية

أولا-تطور المستوردات السلعية الجزائرية: تعتبر المستوردات من إحدى الأدوات المهمة في عملية التنمية، فهي وسيلة للحصول على السلع الاستهلاكية والسلع الرأسمالية.

وللاستدلال على واقع وأهمية المستوردات في الاقتصاد الجزائري خلال الفترة يمكن متابعة تطورها من خلال بيانات الجدول أدناه.

جدول رقم *119* : تطور قيمة المستوردات إلى الناتج المحلي الإجمالي وإجمالي التجارة بالأسعار الجارية.

الوحدة: مليون دج

السنوات	قيمة المستوردات	نسبة المستوردات إلى الناتج المحلي الإجمالي	نسبة المستوردات إلى إجمالي التجارة
1992	188 547,10	18%	43%
1993	205 034,60	17%	46%
1994	340 142,40	23%	51%
1995	513 192,50	26%	51%
1996	498 325,50	19%	40%
1997	501 579,90	18%	39%
1998	552 358,60	20%	48%
1999	610 673,00	19%	42%
2000	690 425,70	17%	29%
2001	764 862,40	18%	34%
2002	957 039,80	21%	39%
2003	1 047 441,40	20%	36%
2004	1 314 399,80	21%	36%
2005	1 493 644,80	20%	30%
2006	1 558 540,80	18%	28%

المصدر: اعتماد على بيانات المركز الوطني للإحصاء، المتوفرة على الموقع:
http:// www.ons.dz

يتبين من هذا الجدول أن:

- قد زادت المستوردات السلعية في سنة *1994* بنسبة *66%* مقارنة بسنة *1993* نتيجة تخفيض قيمة العملة الوطنية بأكثر من *47%* في افريل *1994*، وذلك في إطار مباشرة الجزائر تطبيق برنامج التصحيح الهيكلي مما أدى إلى ارتفاع قيمة المدخلات الضرورية كالمواد الأولية وقطع الغيار.

-تراجع قيمة المستوردات سنة *1996*مقارنة بسنة *1995* نتيجة التدابير الانكماشية لتخفيف العجز في الميزان التجاري.

-تزايدت قيمة المستوردات بحوالي *3،8* مرات خلال الفترة *1992-2006*، ويعزى هذا الإرتفاع إلى زيادة السكان وارتفاع مستوى المعيشة الناتج عن زيادة المداخيل، وتسهيل عملية الاستيراد، حيث تم تخفيف القيود على عمليات الاستيراد وتبسيط إجراءاتها وتخفيض معدلات التعريفة الجمركية، وأصبح البنك هو المنظم الوحيد للتجارة الخارجية؛ حيث يوفر للمؤسسة الدفع بالدينار مما أدى إلى غزو الأسواق الوطنية بكل أنواع السلع من قبل المستوردين المحليين نظرا لسهولة عملية الحصول على السجل التجاري، مما أدى وجود أكثر من *37000* مستورد في حين يقدر عدد المؤسسات التي تصدر خارج المحروقات في سنة *2004* بـ *172* مؤسسة فقط، وهذا أدى إلى منافسة الإنتاج الوطني جراء المضاربة في تجارة المواد و السلع ذات الربح السريع.

- إن نسبة المستوردات إلى إجمالي الناتج المحلي تعبر عن مدى مساهمة المستوردات في تلبية الطلب المحلي الكلي، وقد ارتفعت خلال السنوات الأخيرة بشكل مزعج نتيجة عجز المؤسسات الإنتاجية الوطنية عن تلبية هذا الطلب، أو نتيجة نوعية إنتاجها الذي يتطلب آلات معينة، يضاف إلى ذلك تشجيع الدولة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مما سمح باستيراد الآلات الصناعية المستعملة في المشاريع الصغيرة والمتوسطة.

ثانيا-التوزيع الجغرافي للمستوردات السلعية: إن جل مستوردات الجزائر السلعية هي من الاتحاد الأوربي وخاصة من فرنسا بحكم العلاقات التقليدية، ثم باقي أعضاء الاتحاد الأوربي وخاصة بعد إمضاء الجزائر على اتفاق الشراكة، والشكل الموالي يؤكد ذلك.

الشكل رقم 50 : التوزيع الجغرافي لمتوسط مبالغ المستوردات الجزائرية ، الوحدة: مليون دج

	الاتحاد الاوربي	باقي الدول الاوربية	امريكا الشمالية	امريكا اللاتينية	دول المغرب العربي	الدول العربية
1992-1996	208965,6	25798,44	56512,56	10539,64	7086,3	4437,34
1997-2001	358701,9	66066,98	90318,66	18934,2	2882,82	14128,76
2002-2006	696395,5	139613,1	106852,8	77230,88	12955,78	33055,06

المصدر: اعتماد على البيانات الواردة في المركز الوطني للإحصائيات، متوفر على الموقع:
http: //www.ons.dz
ملاحظة : إن المبالغ الواردة هي المبالغ المتوسطة لكل فترة.

يبين لنا الشكل أن أكثر إجمالي مستوردات الجزائر السلعية هي من أسواق بلدان الاتحاد الأوربي، وكل تغير في أسواق هذه الدول ينعكس على قيمة المستوردات السلعية الجزائرية خاصة من ناحية ارتفاع الأسعار وارتفاع أسعار الصرف.

وأما من ناحية الدول التي تستورد منها الجزائر فإن فرنسا تأتي في المرتبة الأولى وتليها في المرتبة الثانية الولايات المتحدة الأمريكية وفي المرتبة الثالثة إيطاليا، ثم باقي الدول.

ثالثا- تطورالمستوردات الصناعية الجزائرية: نظريا يفترض أنه كلما احتلت الآلات والمعدات نسبة أكبر من هيكل الواردات السلعية ككل كلما كان ذلك مؤشرا على توجه الدولة لتحديث صناعاتها وجذب تكنولوجيا جديدة، مما يزيد من احتمالية زيادة مجمل إنتاجية عوامل الإنتاج وبالتالي استفادتها من العولمة الصناعية. وبناء عليه فمن المتوقع وجود علاقة طردية بين نسبة الاستيراد من الآلات والمعدات لإجمالي المستوردات ومجمل إنتاجية عوامل الإنتاج.

إن المستوردات الصناعية تتأثر بوضعية القطاع الصناعي من جهة والمؤسسات الصناعية الجديدة التي تقام في كل سنة من جهة ثانية، ولقد أنشأت الجزائر العديد من المؤسسات

الصناعية في السبعينيات، ولكنها ظلت إلى يومنا هذا مرتبطة بالخارج، وبالتالي فإن المستوردات الصناعية تتزايد من سنة لأخرى كما توضحه بيانات الجدول الموالي.

جدول رقم *120* : تطور المستوردات الصناعية ونسبتها إلى إجمالي المستوردات بالأسعار الثابتة لسنة *2000* .

الوحدة: مليون دج

السنوات	المستوردات الإجمالية (1)	المستوردات الصناعية (2)	(1)÷(2)=(3)
1992	51 489,98	27085,32	53%
1993	60 888,79	32675,64	54%
1994	167 573,21	82224,5	49%
1995	381 455,30	178466,4	47%
1996	359 674,19	191894,2	53%
1997	364 387,36	183297	50%
1998	441 901,31	226255,8	51%
1999	540 132,72	293516,7	54%
2000	690 425,70	369347	53%
2001	847 324,33	468945,8	55%
2002	1 326 609,34	794786,5	60%
2003	1 589 068,15	1000729	63%
2004	2 502 292,19	1643902	66%
2005	3 231 303,22	2332690	72%
2006	3 518 190,92	2635474	75%

المصدر: اعتماد على البيانات المنشورة في الديوان الوطني للإحصائيات، المتوفرة على الموقع:
http:// www.ons.dz

من خلال الجدول رقم *120* يتبين أن :

–المستوردات الصناعية تتزايد من سنة لأخرى، وهذا يعني زيادة الطلب على السلع المستوردة الصناعية؛ فقد زادت المستوردات الصناعية بحوالي *96* مرة بين سنتي *1992* و *2006*، وهي زيادة كبيرة جدا وتدل على الارتباط الكبير بالأسواق الخارجية، وهي تغطي أكثر من نصف المستوردات الإجمالية.

ولمعرفة الهيكل السلعي لتوزيع المستوردات الصناعية اعتمادا على بيانات التوزيع الهيكلي للمستوردات الصناعية تمّ حساب متوسط المستوردات الصناعية في كل *3* سنوات لكل نوع من الأنواع تحصلنا على الشكل الآتي:

الشكل رقم51 : تطور الهيكل النوعي للمستوردات الصناعية خلال الفترة1992 – 2006 .

المصدر: اعتماد على البيانات الواردة في الديوان الوطني للإحصائيات، المتوفرة على الموقع:
http:// www.ons.dz

يتبين من خلال الشكل رقم51:

- زيادة السلع الرأسمالية المستوردة، وذلك بعد صدور قانون الاستثمار الذي يسمح باستيراد السلع الرأسمالية لسد احتياجات المؤسسات الجديدة، وتشجيع الدولة لإنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

- أما المنتجات نصف المصنعة فيبلغ حجمها الثلث من المستوردات الصناعية، وهي تتزايد من سنة لأخرى، وهو ما يبيّن مدى تبعية الجهاز الإنتاجي الوطني إلى الأسواق الخارجية من خلال هذه المنتجات؛ نتيجة تفكك الجهاز الإنتاجي الوطني وحاجته إلى المنتجات الصناعية ذات التكنولوجية العالية و إلى المواد الأولية لتشغيله.

إن السلع المستوردة تعاني من ارتفاع الحقوق الجمركية بالرغم من توقيع اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي والانضمام قريبا إلى المنظمة العالمية للتجارة، ورغم الإصلاحات التي أجرتها الجزائر في قطاع التجارة الخارجية إلا أن السياسات التجارية للجزائر لا تزال تتضمن العديد من القيود، حيث تعتبر معدلات التعريفة الجمركية مرتفعة، والقيود الأخرى الإدارية والكمية وغيرها متعددة بدرجة أكبر من اللازم، وذلك مقارنة بدول عديدة في العالم؛ فمثلا مقارنة بدولة ماليزيا يتضح أن المعدلات الجمركية متباعدة وفق الجدول الآتي:

جدول رقم *121* : متوسط الحقوق الجمركية المفروضة على المستوردات الصناعية خلال الفترة *1993 - 2006* .

السنوات	1993	1997	1998	2001	2002	2003	2005	2006
الجزائر	25,2	24,3	24,1	22,4	19,1	18,6	18,6	18,6
ماليزيا	12,3	9,4	9,9	9,7	9,7	9,7	8,7	8,6

Source: UNCTAD, **Uncted Hand Book of Statistics 2008**, United Nations, New York and Geneva, p222, p231.

يتضح من خلال الجدول أنه رغم الانخفاض المستمر في متوسط الحقوق الجمركية في الجزائر من سنة لأخرى حتى سنة *2003* حيث انخفضت مابين سنة *1993* و*2003* بـ*6.6* نقطة، رغم ذلك تبقى نسبة هذه الحقوق عالية مقارنة بماليزيا حيث تزيد عن متوسط حقوق ماليزيا في سنة *2006* بـ*10* نقاط كاملة، وهذا لا يشجع كثيرا المستوردات الصناعية التي تحتاجها المؤسسات لتطورها في ظل العولمة الصناعية.

وبناء على ما سبق من خلال دراسة المستوردات الجزائرية يمكن القول:

❖-إن تخفيض سعر الصرف ألحق إضرارا بالاقتصاد الجزائري؛ لأن المستوردات الجزائرية هي من السلع الضرورية ولا تمتلك الجزائر سلعا تقوم بتصديرها.

❖-يتميز الاقتصاد الجزائري بارتفاع معاملات استيراد المستلزمات الأجنبية في الإنتاج الصناعي.

❖-تواجه المستوردات السلعية عقبات جمركية متمثلة في المتطلبات الوثائقية المفرطة، وفي قلة الشفافية، والمبالغة في أساليب التفتيش، وطول الفترة اللازمة لإصدار شهادة المطابقة واعتمادها .

❖- طول المدة اللازمة لإتمام الموافقة على الصفقة التجارية؛ حيث تصل إلى *51* يوما وهي مدة طويلة مقارنة بتونس والمغرب حيث تصل فيهما *33* يوما، وقد كان الاستيراد إلى الجزائر يستلزم *8* وثائق وهو مثل تونس وأقل من المغرب، وفي عدد التوقيعات فهي أفضل من المغرب ومثل تونس وهذا حسب مكون التجارة عبر الحدود: وهو مكون جديد أضيف في سنة *2005* لمؤشر بيئة الأعمال يعنى بعدد الوثائق والتوقيعات والأيام اللازمة لكل من عمليتي التصدير والاستيراد على حد سواء ، وفيما يلي عرض لطبيعة هذا المكون من خلال الجدول الموالي:

جدول رقم 122 : مكون التجارة عبر الحدود للجزائر وبعض دول المغرب العربي خلال سنة 2005 .

الدولة	التصدير				الاستيراد	
	عدد الوثائق	عدد التوقيعات	عدد الأيام	عدد الوثائق	عدد التوقيعات	عدد الأيام
الجزائر	8	8	29	8	12	51
تونس	5	8	25	8	12	33
المغرب	7	13	31	11	17	33

المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، **مناخ الاستثمار في الدول العربية 2005**، الكويت، 2006، ص 137-152.

ولدراسة العلاقة التقديرية بين قيمة المستوردات الصناعية مع الزمن خلال الفترة *1992-2006* نجد أن معامل الارتباط لبيرسون يساوي: $R= 0.963$

وإن المعادلة الممثلة لهذه العلاقة المتينة بين المستوردات الصناعية والزمن هي من النموذج الخطي:

$$y_t = \alpha + \beta t$$

علما أن t : الزمن ، و y_t : قيمة الصادرات الصناعية خلال الفترة.

$$\tilde{y}_t = -187518700{,}608 + 94180{,}981T$$

وأما معامل التحديد فنجده يساوي:

$$R^2 = \frac{\delta^2{}_{\tilde{Y}}}{\delta^2{}_{Y}} = 0{,}927$$

وهذا ما يظهر لنا جودة التمثيل ومتانة الارتباط من خلال المعادلة المفروضة وللتأكد من موضوعية معامل التحديد نستخدم إختبار فيشر الذي يعطى بالعلاقة:

$$\tilde{F} = \frac{\delta^2{}_{\tilde{Y}}}{S^2{}_{\tilde{Y}Y}} \times \frac{N-M}{M-1} = 164.72$$

أما قيمة F المجدولة عند درجة حرية (V_1 =1. V_2 =14) ومستوى دلالة *5%* فهي: $F_{(1,14)}$="4,60"، وبالتالي بما أن $\tilde{F} > F$ ، فإن معامل التحديد ذو قيمة موضوعية أي أن التمثيل يعتبر مقبولا، وهذا يعني أن المستوردات الصناعية تتأثر بالمتغيرات الاقتصادية والاجتماعية المحلية والدولية.

المبحث الثاني: توقيع الجزائر على اتفاق الشراكة الأورو- متوسطية

إن ظاهرة العولمة وما أفرزته من تطورات على المستوى العالمي، جعلت العالم يشهد توجها لا مثيل له نحو التكتلات والإندماج سواء على المستوى الإقليمي أو على المستوى الدولي؛ وهذا من أجل زيادة التعاون الاقتصادي، والاستفادة من المزايا التي يوفرها التكتل، ونتج عنه تحول العلاقات الاقتصادية الدولية من الصراع بين الدول إلى الصراع بين الكتل الاقتصادية، وكل هذا يؤكد أنه لا مكان لدول فرادى لعالم اليوم، ومن أجل ذلك اتفقت الجزائر مع الاتحاد الأوربي على الانضمام إلى منطقة التبادل الحرة التي يتم تشكليها، فظاهرة العولمة بكل ما تحمله من انفتاح تعني أنه لن توجد دولة ستقبل لنفسها أن تكون خارج أي من الاتحادات الإقليمية.

المطلب الأول: مفهوم اتفاق الشراكة الاورو-متوسطية

أولا-توقيع الاتفاق :

إن الجيل الجديد من الاتفاقيات الجزائرية المتوسطية يختلف عن اتفاقيات الشراكة في الستينات أو اتفاقيات التعاون في السبعينات، و التي كانت عبارة عن اتفاقيات تجارية بحتة، وعلى العكس من ذلك نجد أن الاتفاقيات الجديدة لها مجال واسع (تتجاوز التفصيلات التجارية الجزائرية من طرف واحد للاتفاقيات السابقة)، وتتضمن تعاونا ماليا اقتصاديا و تقنيا، وحوارا سياسيا(وأمنيا)، كما نشير إلى أن التبادل الحر يخص فقط السلع المصنعة، أما السلع الصناعية الغذائية والصيد فهي مستثناة من هذا المجال (على الأقل في الأجل القصير أو المتوسط)، وتتمثل أهم خاصية لهذه الاتفاقيات فيما تنطوي عليه من قيام دول الجنوب وشرق المتوسط بتحرير التجارة وفتح الأبواب أمام استيراد السلع المصنعة، وتم تحديد سنة *2010* تاريخ إقامة منطقة للتجارة الحرة بمقتضى اتفاقيات الشراكة للدول المتوسطية، وهي من المتوقع أن تشكل أكبر تجمع اقتصادي في العالم، حيث من المنتظر أن تضم حوالي من *30* إلى *40* بلدا ومن *600* إلى *800* مليون مستهلك. [1]

والاتحاد الأوربي يتجنب في مشروعات الاتفاقيات التي يجري التفاوض عليها مع الدول المتوسطية تقديم أية مزايا تفضيلية من طرف واحد كما كان الأمر في اتفاقيات التعاون

[1]- فتح الله ولعلو، المشروع المغاربي والشراكة الاورو- متوسطية، دار طوبقال، المغرب،1997، ص14.

سنة *1977* وأصبحت الاتفاقيات المتوسطية تقوم على تبادل المزايا بين الجانبين مع بعض التسهيلات في منح فترات انتقالية لمدة *12* سنة.

وإن المنطقة الحرة التي ستقام بمعية الجزائر تعتمد على مجموعة من المبادئ هي:

♦- **مبدأ المعاملة بالمثل**: لقد كانت التسهيلات التجارية الخاصة بالمنتجات المصنعة بموجب اتفاقيات تمنح من قبل طرف واحد وهو الاتحاد الأوروبي الذي يسمح بدخولها إلى أسواقه بكل حرية ومن دون إجبار الطرف الجزائري على القيام بذلك، غير أنه بموجب الانضمام إلى هذه المنطقة فسيكون تحرير المبادلات التجارية الخاصة بهذه المنتجات من الطرفين أي وفق مبدأ المعاملة بالمثل.

♦- **مبدأ التدرج**: أي بمعنى أن هذه المنطقة التي يتم إقامتها بين الطرفين بمجرد دخول الاتفاقية حيز التنفيذ لا تتم بشكل مباشر، وإنما يتم ذلك بصورة تدريجية خلال فترة تقدر باثنتي عشر سنة لتمكين الطرف الجزائري من الاستعداد أكثر لعملية الانضمام التي تكون في سنة *2017*.

♦- **مبدأ المرونة والتكيف**: حيث سمحت الاتفاقية للطرف الجزائري، بإمكانية تغيير في جدول أو رزنامة التفكيك التعريفي الخاص بالمنتجات المصنعة، وإحداث تعديل فيه خلال الفترة الانتقالية.

وهناك عدة أسباب شجعت الدول الأوربية على إقامة هذه الشراكة مع دول المغرب العربي ومنها :

- ✓ -إن روابط الاقتصادية والسياسية والثقافية، سواء المبنية منها على علاقة التبعية، أو المبنية على الاعتماد المتبادل بين الإقليمين تشكل بمجموعها عوامل محفزة لبناء إطار إقليمي للتعاون الأورو-متوسطي.
- ✓ -القرب الجغرافي .
- ✓ –تخوف البلدان الأوربية من الهجرة المتواصلة التي لا تستطيع أوربا استيعابها خاصة من دول المغرب العربي التي تعاني من النمو الديمغرافي والبطالة المرتفعة.
- ✓ -إن دول البحر المتوسط تمثل شريكا تجاريا لأوربا وخاصة البترول والغاز؛ حيث يعتبر الاتحاد الأوربي أكبر شريك تجاري للدول المغاربية؛ فهو يستوعب *67.3%* من صادراتها ويتحصل على *65.4 %* من وارداتها. [1]

[1] –Femise, l'évolution de la structure des échanges commerciaux et des investissements entre UE et ses partenaires méditerranées, mars 2002, p13.

وتعد الشراكة الأورمتوسطية ذات أهمية، محققة نتائج إيجابية في ظل العولمة الصناعية مردها إلى:

- -توسيع القاعدة الأساس للتنمية الصناعية بإنشاء الصناعات ذات الترابطات الأساسية والخلفية وهذا يؤدي إلى التشابك الصناعي .
- - وسيلة لاستقطاب رؤوس الأموال الأجنبية.
- –تعتبر إحدى قنوات نقل التكنولوجيا والمعارف والخبرات .

ويبقى من الضرورة بمكان التذكير بأن مسار برشلونة كان هو الإطار الذي تم من خلاله إبرام سلسلة من اتفاقات الشراكة في هذه الحقبة الزمنية، منها الاتفاق مع بلادي الجزائر والاتحاد الأوروبي، وتم التوقيع على الاتفاقية رسميا في *22* أفريل *2002*، معوضة بذلك اتفاقيات التعاون المبرمة في منتصف السبعينات، وهذا بعد *17* جولة من المفاوضات، والتي دخلت في حيز التنفيذ في الفاتح من سبتمبر *2005* الذي تم التصديق عليه من طرف الجزائر في *27* أفريل *2005*[1]، و هذا الاتفاق يستند في جوهره على بعدين هما:[2]

- -الإلغاء التدريجي للحواجز الجمركية وغير الجمركية على المنتجات الصناعية والزراعية القادمة من الاتحاد الأوربي بما يوصل إلى إقامة منطقة تبادل حرة بعد *12* سنة من سريان الاتفاق.
- -تقديم مساعدات مالية محدودة للجزائر من دعم برامج *MEDA*؛ وذلك للمساعدة في تأهيل المؤسسات الاقتصادية الجزائرية .

وقد تحصلت الجزائر على ميزات تفضيلية تجارية منذ منتصف السبعينات، فالسوق الأوربية كانت منفتحة أمام الصادرات الصناعية الجزائرية، وهي مرتبطة بأوربا من قبل بواسطة برتوكولات التعاون في شكل قروض من البنك الأوربي للاستثمار ومساعدات غير قابلة للسداد، كما يوضحه الجدول الآتي:

---

[1] -المرسوم الرئاسي رقم 05-195 المؤرخ في 27 أفريل 2005 المتضمن التصديق على الاتفاق الأوروبي المتوسطي لتأسيس شراكة بين الجمهورية الجزائرية و الاتحاد الأوروبي، الجريدة الرسمية بتاريخ 30 أفريل 2005، العدد 31.

[2]- زعباط عبد الحميد، الشراكة الاورو متوسطية وأثرها على الاقتصاد الجزائري، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة حسيبة بن بوعلي الشلف، العدد 0، الجزائر، 2004، ص 60.

جدول رقم 123 : يوضح برتوكولات التعاون للفترة 1978-1996 .

البرتوكولات	%	1996-1992	%	1991-1987	%	1986-1982	%	1981-1978
قروض من البنك الأوربي للاستثمار	62.92	280	77	183	70.86	107	61.4	70
قروض بشروط ميسرة					10.6	16	16.7	19
مساعدات غير قابلة للسداد	37.08	165	23	56	18.54	28	21.9	25
المجموع	100	445	100	239	100	151	100	114

Source: disponible sur le site: http://www.femise.net.

من خلال الجدول السابق نلاحظ تركز المبالغ الممنوحة للجزائر في شكل قروض من طرف البنك الأوربي للاستثمار نحو تطوير الاستثمارات في مجالات الإنتاج، والمجالات الفلاحية والصناعية، أما المساعدات المالية فهي موجهة للبنية الأساس والري، وهي تتزايد من سنة إلى أخرى.

وإذا نظرنا إلى مبالغ المساعدات الإنمائية التي تتحصل عليها بعض دول المغرب العربي، فإنّ جلّ المساعدات الموجهة للجزائر خلال الفترة *1970-2004* هي من دول الاتحاد الأوربي كما يوضحه الشكل الموالي:

الشكل رقم 52 : المساعدات الإنمائية الرسمية الصافية المجمعة والمقدمة من بلدان مانحة خلال الفترة 1970 – 2004 .

الوحدة: مليون دولار

المصدر: اعتماد على البيانات الواردة في: اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا، **الاتجاهات الاقتصادية وأثارها: المساعدة الخارجية والتنمية في المنطقة العربية**، العدد 4، نيويورك، 2007، ص 15.

يتبين من خلال الشكل أنه:

- قد تلقت الجزائر أكبر نسبة من المساعدات الإنمائية من الاتحاد الأوربي خلال الفترة بنسبة تزيد عن *70%* من إجمالي المساعدات المحصل عليها، ثم تليها الجهات المانحة الأخرى،

والتي تمثل المنظمات متعددة الإطراف بنسبة تزيد عن *20%*، وفي المرتبة الثالثة البلدان العربية المانحة بنسبة *7%*، وأما المساعدات الأمريكية فهي منعدمة.

- تحصلت الجزائر على أقل المساعدات المقدمة مقارنة بتونس والمغرب؛ حيث بلغت مجموع المساعدات المجمعة لها *11400* مليون دولار خلال الفترة، بينما تونس *13539* مليون دولار، والمغرب *28497* مليون دولار.

- إن المساعدات العربية الممنوحة للجزائر ضعيفة مقارنة بالمغرب التي تحصلت على مبلغ *9356* مليون دولار وهو مبلغ كبير، وبالتالي يجب تنمية العلاقات العربية وتمتينها من أجل تعظيم الاستفادة من هذه المساعدات الإنمائية .

وفي اتفاق الشراكة الأورو-جزائرية تمّ التركيز على المنتجات الصناعية المستوردة من طرف الاتحاد الأوروبي؛ حيث تعفى من جميع الحقوق الجمركية و الرسوم التي لها أثر مكافئ، كما تعفى من كل قيد كمي أو إجراء له أثر مكافئ ويستثنى من هذا قائمة من السلع التي يعتبرها الإتحاد الأوروبي حساسة فتحضى بمعاملة خاصة، ومن بينها السلع النسيجية والملابس، في حين المنتجات الصناعية التي تستوردها الجزائر من الاتحاد الأوروبي فقد صنفت حسب الاتفاقية إلى ثلاثة أصناف يتم تحريرها بشكل تدريجي وخلال مراحل زمنية، وهي على النحو الآتي:

*-**الصنف الأول**: تتكون أساسا من المواد الأولية (التشغيل) وسلع التجهيز غير المنتجة محليا والتي تم تحريرها بالكامل بمجرد دخول اتفاقية الشراكة حيز التنفيذ ابتداء من الفاتح سبتمبر سنة *2006*، مع العلم أن هذه القائمة واردة في الملحق الثاني من الاتفاقية والتي يبلغ عدد المنتجات التي تحتويها *2075* منتج، موزعة على النحو التالي: *2014* منتج تشغيل، *37* منتج تجهيز، *24* منتج نهائي موجه للاستهلاك.

***-الصنف الثاني**: وهي تحتوي بالدرجة الأولى على سلع التجهيز والمواد الأولية الصناعية الأوروبية المنشأ، وكذا قطع الغيار غير المنتجة محليا؛ حيث يتم إلغاء جميع الحواجز عليها تدريجيا بعد مرور سنتين على دخول الاتفاقية حيز التنفيذ خلال فترة تقدر بست سنوات من دخول الاتفاقية حيز التطبيق بمعدل يتراوح مابين *10%*و *20%* لكل سنة، بمعنى أنه يتم تحرير المبادلات التجارية الخاصة بالمنتجات الواردة في هذه القائمة بشكل كامل في سنة *2013*، مع العلم أن هذه القائمة تضم *1100* منتج صناعي موزعة على النحو التالي: *52* منتج تشغيل، *912* منتج تجهيز، و *136* منتج نهائي موجه للاستهلاك .

***-الصنف الثالث**: وهي القائمة التي تضم السلع الحساسة بالنسبة للجزائر أي المنتجات الصناعية الأوروبية التي يمكن إنتاجها محليا، حيث يتم بشأنها تخفيض الرسوم الجمركية تدريجيا خلال الفترة الانتقالية المقدرة ب*12* سنة، وتبدأ العملية بعد مرور سنتين من دخول الاتفاقية حيز التنفيذ وبمعدل سنوي يتراوح ما بين *5%* إلى *10%*، أي أنه بحلول سنة *2017* يتم التحرير الشامل لقائمة هذه المنتجات التي تضم *1964* منتج موسع كما يلي: *262* منتج تشغيل، *292* منتج تجهيز، *1410* منتج نهائي موجه للاستهلاك.

واعتمادا على نص اتفاق الشراكة بين الجزائر والاتحاد الأوربي في أصنافه الثلاثة يمكن إعداد السريان الزمني للتفكيك الجمركي على النحو الآتي:

الجدول رقم 124 : رزنامة عملية التخفيض الجمركي في إطار اتفاقية الشراكة الأوروبية الجزائرية وفقا للقوائم المتفق عليها بين الطرفين .

سنوات الانتقالية المرحلة	السنوات	القائمة الأولى	القائمة الثانية	القائمة الثالثة
*0	2005	%100	-	-
1	2006	%0	-	-
2	2007	%0	%20	%10
3	2008	%0	%10	%10
4	2009	%0	%10	%10
5	2010	%0	%20	%10
6	2011	%0	%20	%10
7	2012	%0	%20	%10
8	2013	%0	%0	%10
9	2014	%0	%0	%10
10	2015	%0	%0	%15
11	2016	%0	%0	%5
12	2017	%0	%0	%0

*-سنة الدخول في مرحلة تنفيذ الاتفاقية 1سبتمبر سنة 2005

المصدر: بناء على نص اتفاقية الشراكة بين الجزائر والإتحاد الأوربي، وثيقة داخلية بوزارة التجارة، الجزائر .

ابتدء من تاريخ الدخول في تطبيق اتفاقية الشراكة في مجال السلع الصناعية يبقى العمل بالاتفاقيات القديمة التي تسمح بدخول هذه المنتجات الصناعية للأسواق بكل حرية ويتم خلال المرحلة الانتقالية تدعيم القطاع الصناعي وتأهيله حتى يقف أمام المنافسة للسلع الأجنبية .

وإن فكرة إعداد البلد نفسه للمنافسة الخارجية لا يعني بالضرورة زيادة قدرته على الصادرات وتحقيق النمو الاقتصادي ما لم تتوفر أمامه فرصة الدخول إلى الأسواق الخارجية، فلقد تمكنت النمور الآسيوية من تحقيق النمو عن طريق الصادرات وساعدها على ذلك وجود السوق الأمريكية مفتوحة أمام صادراتها.[1]

المطلب الثاني: برنامج ميدا *Programme Meda*

أولا- برنامج ميدا1 للفترة *1995-1999*:

تم إعداد مخطط سمي ببرنامج ميدا (*Programme Meda*) في مؤتمر برشلونة لإنشاء منطقة حرة، وتم فيها تقديم إعانات مباشرة، أو تقديم قروض، وإذا تفحصنا هذا البرنامج بدقة فإننا نجد بأنه قد طغت عليه التعهدات إلى حد كبير أكبر من التنفيذ، ولم يتحقق منه إلا الجزء اليسير؛ وهذا يرجع إلى ثقل الإجراءات البيروقراطية الأوربية وإلى طول فترة تنفيذ المشاريع التي تتراوح بين *2* إلى *8* سنوات حسب طبيعة كل مشروع، أضف إلى ذلك المشاكل الأمنية، ويمكن متابعة تعهدات هذا البرنامج للشركاء المتوسطين للفترة *1995–1999* على النحو الآتي:

جدول رقم125 : تعهدات ومدفوعات ميدا *1* للشركاء المتوسطين للفترة *1995 – 1999* .

البلد	التعهدات(مليون ايكو)	الالتزامات (المدفوعات)	نسبة الدفع
الجزائر	164	30	18
مصر	686	157	23
الأردن	254	108	42
لبنان	182	1	0.5
المغرب	656	127	19
سوريا	99	0	0
تونس	428	168	39
تركيا	375	15	24
فلسطين	111	54	49

Source : Commission européenne: **le processus de Barcelone cinq ans après**, office des publications officielles des communautés européennes, Luxembourg, 2000, p21.

يتبين من خلال الجدول أن نسبة الدفع إلى الجزائر ضعيفة مقارنة بالشركاء المتوسطين، وترجع المفوضية الأوروبية سبب ضعف المبالغ المخصصة للجزائر بالدرجة الأولى إلى توقف معظم المشاريع الممولة عن طريق البروتوكولات المالية السابقة في سنوات التسعينات

[1]- ضياء مجيد الموسوي، الخصخصة والتصحيحات الهيكلية: أراء واتجاهات، ديوان المطبوعات الجامعية، ط3، الجزائر، 2005، ص180.

بفعل الوضعية الأمنية، وكذا إلى غلق مقر بعثة المفوضية الأوروبية المكلفة بمراقبة تنفيذ هذه المشاريع وتقييمها خلال الفترة *1994-1998*، والانطلاق المتأخر للمشاريع الممولة من قبل برنامج ميدا فأول المشاريع لم تصبح عملية إلا مؤخرا، إضافة إلى الأسباب المذكورة آنفا هناك الأسباب المتعلقة بقلة المشاريع المقدمة من قبل الطرف الجزائري خلال هذه الفترة *1996- 1999* لأن برنامج ميدا يقوم على مبدأ المنافسة بين الدول في تقديم المشاريع المرشحة للتمويل عن طريق البرنامج وفق البرامج الاستدلالية الوطنية؛ حيث كلما كانت المشاريع والنشاطات المقدمة من قبل دولة ما كثيرة ومتنوعة كلما كان حجم الاعتماد المالي المخصص من قبل الإتحاد الأوروبي لهذ الدولة أكبر، كما يمكن إضافة سبب ثقل الإجراءات الإدارية الخاصة بتسيير هذه المساعدات على مستوى المجموعة الأوربية؛ حيث إن البرامج الأوربية لدعم الصناعة تفضل خصخصة المؤسسات على إعادة الهيكلة. [1]

ولقد غطى هذا البرنامج في الجزائر أربعة محاور هي:

1-تنمية القطاع الخاص:

-حيث تم ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمبلغ *57* مليون أورو.

-تحديث القطاع المالي بمبلغ *23* مليون أورو.

-دعم الخصخصة وإعادة هيكلة الصناعة بمبلغ *38* مليون أورو.

2-دعم الإصلاحات الاقتصادية: تسهيل التعديل الهيكلي بمبلغ *125* مليون أورو .

3- التوازن الاجتماعي والاقتصادي والبيئي وتمثل في مبلغ *480* مليون أورو في شكل قروض من طرف البنك الأوربي للاستثمار، تمثلت تدخلاته في مجالات الطاقة (أنبوب الغاز الرابط بين الجزائر وأوروبا والكهرباء والنقل والسدود والبيئة)، وقروض بفوائد ميسرة من طرف البنك الأوربي للاستثمار موجهة لتقليل التلوث الصناعي بمبلغ *1.075* مليون أورو.

4- دعم للمنظمات غير الحكومية والجمعيات بمبلغ *5* مليون أور.

ثانيا- برنامج ميدا *2* للفترة *2000- 2006*:

منذ سنة *2004* تبنت الحكومة الجزائرية مشروعا خاصا لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالتعاون مع الاتحاد الأوربي في إطار برنامج الشراكة؛ ولقد قدم الاتحاد الأوربي نحو *57* مليون أورو لإعادة تأهيلها، وانطلاقا من هدفه الأساس المتمثل في تحسين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق تأهيلها و تأهيل محيطها تم إعادة تأهيل

[1] –Commission européenne 2001, Algérie: document de stratégie 2002-2006 et programme indicative national 2002-2004, Bruxelles, p16.

أكثر من *350* مؤسسة، مع العلم أن المؤسسات التي استفادت من ذلك تتمتع بخصوصيات ترتبط بالأداء الاقتصادي ومستوى التشغيل، إضافة إلى مؤسسات الهضاب العليا والجنوب لمنع هجرة الحرفيين من تلك المناطق، يضاف إليها المؤسسات التي تملك قدرات تصديرية عالية لمنتجاتها للأسواق الخارجية؛ حيث إن البرنامج يشمل المؤسسات التي تشغل *10* أشخاص فما فوق، رغم هذا فبرنامج تأهيل المؤسسات يعد بطيئا جدا؛ حيث لم يغط الكثير من المؤسسات.

ويمكن متابعة التوزيع السنوي للمبالغ المدفوعة في إطار برنامج ميدا *2* للجزائر ما بين *2000-2003* مقارنة بالمبالغ الإجمالية المدفوعة الخاصة بالبرنامج على النحو الآتي:

جدول رقم*126* : التعهدات والمدفوعات لبرنامج ميدا خلال الفترة*2000-2003* الوحدة: مليون اورو.

السنوات	التعهدات	المدفوعات	التعهدات	المدفوعات
	مجموع ميدا *	مجموع ميدا	الجزائر	الجزائر
2000	568,7	315,3	30,2	0,4
2001	603,3	317,8	60	5,5
2002	611,6	451,4	50	11
2003	600,4	244,6	41**	12
المجموع	2384	1329,1	181,2	28,9

Source : http://www.europa.eu.int/comm/eurpeaid/projects/med/bilateral/alger_fr.htm

*- Les chiffres relatifs à la Turquie ne sont pas inclus.

**- Situation au 30/09/2003, les chiffres relatifs au programme Tempus ne sont pas inclus.

يتضح من خلال الجدول أن المبالغ المدفوعة إلى الجزائر ضعيفة من خلال برنامج ميدا *2* منذ سنة *2000* إلى غاية *2003/09* بمبلغ إجمالي قدره *29* مليون أورو، بنسبة قدرها *16%* مقارنة بالمبالغ المتعهد بها (*181.2* مليون أورو).

وبسبب الالتزام التام للجزائر بعملية برشلونة خاصة ما يتعلق منها بتحرير التجارة وإصلاح الاقتصاد وافقت المفوضية الأوروبية على تخصيص مبلغ *106*مليون يورو كمساعدات للجزائر خلال الفترة *2005–2006*، وذلك كجزء من رزمة مساعدات مخصصة للدول المتوسطية تقدر بحوالي *1.243* مليار يورو، يضاف إلى هذا برنامج (ميدا) الموجه إلى دعم القطاع الخاص، الأمر الذي أعطى ثماره حيث إلى غاية جانفي *2006* استفادت أكثر من *500* مؤسسة صغيرة و متوسطة، وسجل هذا البرنامج أكثر من *1600* نشاط من بينها *823* عملية تأهيل و *232* عملية تكوين و *72*عملية دعم مؤسساتي موجهة إلى المؤسسات الصغيرة

والمتوسطة، والجمعيات المهنية، ومنظمات أرباب العمل، والهيئات المختصة في تمويل المؤسسات.

المطلب الثالث: مشاريع الشراكة الأوربية الصناعية في الجزائر

إن مشاريع الشراكة الصناعية الأوربية في الجزائر متعددة ومتركزة في أنشطة محددة كالنفط والصيدلة، ويمكن متابعة أهم هذه المشاريع على النحو الآتي:

*-**في ميدان الصناعات النفطية**: لقد أمضت الجزائر في إطار علاقتها مع الاتحاد الأوربي مجموعة اتفاقيات تعاون وشراكة مع أهم ثلاث دول جنوب الاتحاد الأوربي، وهي: فرنسا، واسبانيا، وإيطاليا، وتتضح هذه الاستثمارات في قطاع المحروقات من خلال الشركة الفرنسية *Elf/Total Fina*، والشركتين الإيطاليتين *Sayram-eniv* و*AGIP* والشركات الإسبانية أمثال *Cepsa* و *Repsol* .

إضافة إلى الشركة المختلطة *Sofregaz* الفرنسية، وهي شركة مختلطة مع سوناطراك بحصة *36 %* وسونلغاز بحصة *14 %* تعمل في مشاريع الغاز الطبيعي المميع.

لكن يمكن القول أن مشروع استثمارات مجموعة *VILLAR MIR* الإسبانية في الجزائر لإنشاء أكبر مصنع للأمونياك في العالم سنة *2005* في أرزيو بطاقة إنتاج تصل إلى *1,1* مليون طن في العام يعد من أهم الاستثمارات التي اجتذبتها الجزائر على الإطلاق.

*-**في ميدان المنظفات الصناعية**: أما الاستثمارات الألمانية فقد تركزت في عدد من المشروعات كان أهمها مشروع الشراكة بين شركة *Henkel* الألمانية والشركة الوطنية للمنظفات *ENAD*.

*-**في ميدان الصناعات الغذائية**: أما في ميدان الصناعات الغذائية فهناك عقد شراكة مابين المؤسسة الوطنية للسكر، و*Geanlion* الفرنسية لإنجاز مصنع لتكرير السكر، إضافة إلى الشركة الفرنسية *danone* التي دخلت الجزائر في إطار الشراكة سنة *2002* بنسبة مساهمة تقدر بـ*51 %*، وقطاع عصير الفواكه بداية من سنة *1980*، وعقدت في سنة *2001* شراكة مع *cocacola*.[1]

*-**في ميدان إنتاج مواد البناء**: قامت شركة *orascom construction industries* بإنشاء شركة في الجزائر تسمى بـ *compagnies algérien ciment(ACC)* ، وحددت قيمة الاستثمار بـ*450* مليون دولار.

*-**في ميدان الميكانيك والإلكترونيك**: هناك عقود متعددة يذكر منها على سبيل المثال الآتي:

[1] - Disponible sur le site: http:// www. Sénat .fr/someurope.html.

- عقد شراكة بين شركة *SNVI* الجزائرية وشركة *BENZDAIMLER* الألمانية الخاصة بإنتاج الحافلات الصغيرة.

- عقد شراكة بين *SNVI* الجزائرية وشركة *RENAULT* الفرنسية الخاصة بإنتاج الشاحنات الصناعية.

-عقد شراكة بين شركة *CMT* الجزائرية وشركة *DEUTZ MOTOR* الألمانية الخاصة بإنتاج محركات الجرارات، ومحركات مبردات الماء .

- ومصنع ميشلان الفرنسي يقوم بإنتاج العجلات المطاطية ذات الوزن الثقيل ويهدف إلى تغطية *40%* من السوق المحلي وتصدير *60%* من إنتاجه.

وتستحوذ الدول الأوربية الثلاث: فرنسا وإيطاليا وإسبانيا على *191* مشروع مقام في الجزائر من بين *245* مشروع خلال الفترة *2000-2006*، وأغلبها مشاريع في القطاع الصناعي حسب إحصائيات الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار.

المطلب الرابع: الآثار المتوقعة للشراكة الاورو-متوسطية على الصناعة

قبل الولوج في الآثار المتوقعة للشراكة لابد من ذكر بعض الصعوبات التي يعاني منها القطاع الصناعي في الجزائر ومنها:

*-الاعتماد الكبير على التكنولوجيا الأجنبية المستوردة؛ حيث في بعض الأحيان قد لا تناسب التكنولوجيا الأجنبية المستوردة الدول النامية لأنه من الممكن أن تكون قد صممت لتخدم صناعات الدول الصناعية المتطورة، والتي تعتمد على وفرة رأس المال وقلة اليد العاملة.

*- نقص توفر المعطيات والمعلومات المتعلقة بالمؤسسات الصناعية .

*-كثير من المؤسسات صغيرة جدا، وأغلبها تعمل في السوق الموازية.

*-تغيير مستمر في إدارة الشركات.

*-بعض الصناعات تم إنشاؤها بدون أن تكون لها صناعات مكملة أو مغذية، وبالتالي يتميز النسيج الصناعي بوجود حلقات مفقودة في بعض الصناعات التجهيزية، وكذلك في دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مجال المقاولة من الباطن.

*-عدم وجود سياسة تصنيعية واضحة المعالم والأهداف لتطوير هذا القطاع، إذ يلاحظ أن أغلب الدول النامية اعتمدت بشكل أساس على استراتجيات منقولة من دول أخرى دون الأخذ بعين الاعتبار اختلاف الزمان والمكان والظروف المتاحة دوليا ومحليا.

*-قدم التجهيزات ووسائل الإنتاج الأمر الذي يستدعي تجديدها أو صيانتها، فأغلبها يعود إلى السبعينات والثمانينات أي إلى أكثر من *20* سنة، علاوة على الاهتلاك المعنوي لكثير من التجهيزات الإنتاجية نتيجة التقادم التكنولوجي؛ وهذا بسبب ضعف الاستثمارات التي عرفها القطاع منذ منتصف الثمانينات، علاوة على الوضعية المالية لهذه المؤسسات التي لم تسمح لها بتجديد عتادها باعتبارها تعاني من تبعية كبيرة نحو الخارج سواء فيما تعلق بمنتجات التجهيز أو مدخلات الإنتاج لكثير من الصناعات .

*– عدم الاستعمال الكامل للقدرات الإنتاجية للمؤسسات الصناعية؛ إذ يلاحظ أن القطاع لا يشتغل إلا بنصف قدراته، حيث قدرت سنة *2004* بـــ: *50%* و*48%* سنة *2001* بعدما كانت تقدر سنة *1988* بـــ: *65,1%*، أما فيما يتعلق بمعدل استغلال القدرات الإنتاجية للصناعة التحويلية فهي لم تتعد خلال الفترة *2001-2004* نسبة *46%*، حيث يظهر الضعف في أغلب فروع هذه الصناعة كما هو الحال بالنسبة للصناعات الجلدية *12,6%*، الخشب، والفلين، والورق *21%* والصناعات النسيجية *31,77%*.

ويمكن استنباط أهم الآثار المتوقعة للشراكة في ظل العولمة الصناعية على النحو الآتي:

أ-الآثار المتوقعة خلال الأجل القصير والمتوسط:

سيترتب على الشراكة الأورو-متوسطية ضغط في الأجل القصير والمتوسط على النسيج الصناعي الجزائري، وبالتالي من المتوقع حدوث هزات ستؤدي إلى انهيار كثير من المؤسسات الصناعية، فبمجرد إعلان اتفاق الشراكة حيز التنفيذ ارتفعت أسعار السكر في البورصات الأوربية، وهذا سيؤدي إلى انهيار الشركة الوطنية للسكر التي توظف أكثر من *1000* عامل، وبالتالي فمن غير المتوقع أن يستفيد القطاع الصناعي في الجزائر كثيراً في المدى القريب من زيادة فرص الدخول إلى أسواق الاتحاد، بل سيواجه منافسة متصاعدة من منتجات دول الاتحاد الحالي والموسع، وسيساعد تخفيض التعريفة الجمركية على المدخلات الوسيطة في البداية، لكن المنافسة المتزايدة ستؤثر في كامل الصناعة الجزائرية، التي كانت محمية بشدة لسنوات، وستخرج بعض الصناعات نهائياً من الساحة في حين أن بعضها الآخر سيخضع لتعديلات بنيوية جذرية، وفي كلتا الحالتين، هناك عمل ورأسمال سيدفعان تكاليف هذه التعديلات (حيث على العمل والرأسمال أن يعيدا توزعهما)، وسيتعرضان لتخفيض الحماية وتزايد البطالة، وإن الصناعات التي ستتأثر أكثر من غيرها هي الصناعات الأكثر حماية، والصناعات الأقل تصديراً، أو بعبارة أخرى صناعات القطاع العام عموماً، وحسب

دراسة قامت بها وزارة التجارة الجزائرية أظهرت أن النسيج الصناعي الجزائري فتي، وأن القطاعات الأكثر تهديدا من انفتاح السوق هي قطاعات الصناعات الحديدية والتعدينية والميكانيكية والالكترونية والإلكتروتقنية، وقطاعات مواد البناء والنسيج والجلود، فالشراكة بالنسبة للمؤسسات الجزائرية ظاهرة جديدة، بينما هي تعد من الأساليب المستخدمة للتوسع بالنسبة للمؤسسات الأجنبية، ولذلك هناك تخوفات كبيرة من الجانب الجزائري.

1-إن الاقتصاد الجزائري تابع لصادرات المواد البترولية والغازية مما يعني تحرير تجارة المنتجات الصناعية في الاتجاهين دون إعطاء المواد المصنوعة في الجزائر أية إعفاءات أو تفضيلات، مما يعني خنق الصناعات الجزائرية نتيجة تبعية الجهاز الإنتاجي الجزائري إلى التجهيزات الأوربية؛ حيث تحتل التجهيزات الصناعية الصدارة بأكثر من *41%* من المستوردات من الاتحاد الأوربي، ثم تليها المنتجات نصف مصنعة بحوالي *20%* ، ثم المواد الغذائية بحوالي *17%* ، أما صادرات الجزائر إلى الاتحاد الأوربي فقد بلغت *97%* منها محروقات كما يوضحه الجدول الآتي:

جدول رقم *127* : هيكل الصادرات الجزائرية الموجهة إلى أوربا خلال الفترة *2000-2001* .

البيان	2000		2001	
	بالقيمة	%	بالقيمة	%
مواد غذائية	29	0.21	25	0.203
طاقة-زيوت	13324	96.59	11879	96.26
منتجات خامة	24	0.174	23	0.186
منتجات نصف مصنعة	384	2.7839	400	3.241
تجهيزات فلاحية	0.5	0.0036	0.041	0.003
تجهيزات صناعية	27	0.1957	9	0.073
مواد استهلاكية غير غذائية	5	0.0362	5	0.041
المجموع	13793.5	100	12341	100

Source: Direction générale des douanes CNIS 2002.

يلاحظ من خلال الجدول أن حصة المحروقات تشكل تقريبا *97%* من إجمالي الصادرات الموجهة إلى أوروبا، بينما تشكل الصادرات خارج المحروقات نسبة لا تتعدى *3%*، مما يعني هشاشة الاقتصاد الجزائري؛ لأنه مرتبط بالبترول فهو اقتصاد ريعي، وانخفاض أسعار هذه الأخيرة سيضعه بين رحى الأزمات، وستستمر الصادرات الصناعية الجزائرية

باستثناء المحروقات في مواجهة العقبات لسنوات عدة بسبب غياب إستراتيجية تصدير حكومية شاملة، وضعف المستوى التكنولوجي للصادرات وتدني مواصفاتها، وضعف معرفة المصدرين الجزائريين بالأسواق العالمية، وبقوانين التجارة الدولية وقواعدها.

ونتيجة تآكل المزايا التفضيلية التي كانت تتمتع بها الصادرات الجزائرية اتجاه الاتحاد الأوروبي الأمر الذي يؤدي إلى إحداث آثار سلبية عليها خاصة فيما يتعلق بقدراتها على مواجهة المنتجات الأوروبية الأكثر تنافسية، وبالتالي فإن الاتحاد الأوربي يهدف إلى إغراق السوق الجزائرية بمنتجاته، فالمبالغ الممنوحة في إطار برنامج ميدا *1* موجهة لتدعيم القطاع الخاص والخصخصة، والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وبالتالي لا يهدف إلى قيام صناعة تنافسية .

2-إن الشراكة الأورو متوسطية تعكس عدم التكافؤ بين الطرفين الجزائر والاتحاد الأوربي، فهذا الأخير يتفاوض ككتلة واحدة قوية من كل الجوانب السياسية والعسكرية والاقتصادية، بينما تتفاوض الجزائر بصورة منفردة وضعيفة؛ وهذا يؤدي إلى مزيد من التبعية، وسيتم التأثير سلبيا على أغلب صناعاتها وخاصة في الأجل القصير، وإن الشراكة تقسيم جديد للمناطق الجغرافية بين الدول المصنعة، وإن أوروبا تنظر إلى الشراكة على أنها تحقق لها مشروعها الذي ترمي إليه في مرحلة ما بعد الحرب الباردة، وهي إدارة الأمن المتوسطي بعيدا عن المظلة الأمريكية؛ أي أنها كانت تريد الحفاظ على مصالحها في المنطقة المتوسطية.

3-نظرا للتقدم الهائل الذي تتمتع به الصناعات الأوربية، واعتمادها على اقتصاديات الحجم مما يؤدي إلى تكاليف أقل، إضافة إلى كون العديد من مؤسسات الأوربية شركات متعدية الجنسيات سيؤدي إلى تدمير الكثير من المؤسسات، ولكون الصناعات الجزائرية صناعات وليدة لم تمتلك الآليات التي تسمح لها بالمنافسة خاصة مع ما مرت به من مراحل إصلاح متتالية .

4-يتوقع أن تتأثر القطاعات الاقتصادية التي تعتمد على مدخلات مستوردة مثل صناعة الأدوات المنزلية والصناعات الدوائية ، وخصوصا التي لا تنتج بتراخيص من شركات عالمية.

5–سيؤدي إلى تغيير نمط الاستهلاك للدول المتوسطية، خاصة أن الكثير من مستهلكي الدول المتوسطية تفضل المنتج الأوربي، حتى ولو كان مرتفع السعر وأقل جودة، وهذا ما سينعكس سلبيا على بعض المؤسسات الصناعية الجزائرية المحلية .

6-من خلال تقرير صادر عن الاتحاد الأوربي، قام بصياغته مكتب دولي متخصص"*Sama-Shlumberger*"، وعدد من الخبراء والأخصائيين من بينهم"جون مارك فيليب"و"اندروتوربورن" حمل هذا التقرير عنوان "تحليل الانعكاسات الاقتصادية الكلية والقطاعية لاتفاق الشراكة بين الجزائر والاتحاد الأوربي، "وأول ملاحظة تم الإشارة إليها في التقرير هي أن نسبة تفوق *60%* من المستوردات الجزائرية تحسب بالعملة الأوربية الأورو؛ و إن تقلبات سوق الصرف بين الأورو والدولار سيؤدي إلى ارتفاع قيمة المديونية الجزائرية، وتضخيم أعباء العديد من المؤسسات الصناعية، و قد قدر ميدان خسارة العمل الصناعي بـ *58020* منصب عمل [(1)] ؛ حيث إن ارتفاع تكاليف الإنتاج في المؤسسات الصناعية الجزائرية وبسبب المنافسة ستضطر إلى تسريح نسبة من العمال من أجل تخفيض تكاليف المنتج، إضافة إلى ذلك فإن مشاريع الشراكة القائمة بين المؤسسات الأوربية ونظيراتها الجزائرية تلزم في كثير من الأحيان تسريح عدد معين من العمال.

7- وجود عوائق غير مباشرة للصادرات الصناعية للجزائر نحو الاتحاد الأوروبي؛ مثل قواعد المنشأ والتشدد في تطبيقها (تصل نسبة القيمة المضافة المحلية المطلوبة في بعض السلع إلى *80%*وهذا من الصعب جدا تحقيقه في الجزائر وفي بعضها الآخر إلى *40%*) وهي تعني أن هناك مراحل تصنيع معينة يجب أن تتم على المنتج حتى يكتسب صفة المنشأ، ويتحصل على الإعفاءات المنصوص عليها في الاتفاقية، ويتم السماح للمنتج في الجزائر أن يستورد مكونات إنتاج أوربية المنشأ، ويتم إدخالها في الإنتاج وتعتبر على أنها مكون وطني، إضافة إلى ذلك هناك عوائق معايير الصحة والسلامة المهنية، وحماية البيئة التي تعتبر من أكبر العوائق التي تستخدمها الدول الأوربية.

8-إن إلغاء التعريفات الجمركية سيمارس ضغطا كبيرا على الميزان التجاري بسبب زيادة الواردات من السلع الصناعية القادمة من أوروبا، كما أنه على المدى المتوسط سوف يكون هناك طلب إضافي على سلع التجهيز و السلع الوسيطة بسبب إعادة التخصيص في عوامل الإنتاج، وإن قيمة المستوردات الجزائرية من الاتحاد الأوربي في تزايد مستمر كما يوضحه الشكل الموالي .

[(1)]-Meziane Rabhi, les entreprises algérienne face au choc de l'ouverture totale du marché, disponible sur le site: http: //www.algeria-watch.org.

الشكل رقم53 : تطور مستوردات الجزائر من الاتحاد الأوربي خلال الفترة *1992 – 2005* الوحدة: مليون دولار

المصدر: بناء على المعطيات المتوفرة في الموقع : http//:www.ons.dz

وبتحليل السلع المستوردة من الدول الأوربية نلاحظ أن هذه الأخيرة قد عرفت تطورات كبيرة خاصة خلال السنوات الأخيرة، فخلال سنة *2005* نصف المستوردات الجزائرية المحققة مصدرها من الاتحاد الأوربي.

وإن الانفتاح التجاري والإلغاء التدريجي للرسوم الجمركية سيؤدي إلى انخفاض العائدات المالية على الجباية للميزانية العامة للدولة؛ فالتفكيك الجمركي الذي تناولته الاتفاقية سيؤدي إلى خسارة مالية تقدر بـ*10.7%* من الإيرادات العمومية أو ما يعادل *1.2 %* من الناتج المحلي الإجمالي، أي أزيد من مليار دولار سنويا.[1]

ب-التأثير على المدى الطويل:

على خلاف الخسائر المتوقعة على المديين القصير والمتوسط، ستكون هناك فوائد على المدى الطويل، وهي لا تتعلق بتخفيض التعريفة بل بزيادة تدفق الاستثمار في ظل العولمة الصناعية وتنسيق المواصفات والمقاييس وغيرها، والتحسن على صعيد فعالية الصناعة وزيادة المساعدات الأوربية للجزائر، وتحقيق مزايا تنافسية كبيرة للاقتصاد الوطني، ونتوقع أن ترتفع تنافسية الاقتصاد الجزائري وزيادة قدرته على مواجه تحديات المنافسة العالمية من خلال الاستفادة من أثر تفاعل واندماج المزايا التنافسية الحالية للاقتصاد الجزائري والمبنية على الطاقات والموارد الطبيعية مع المزايا التنافسية للاتحاد الأوروبي المبنية على الكفاءات والقدرات العالية والتكنولوجية والتقنية المتطورة، هذا إذا ما تم إعداد الاقتصاد الجزائري بمختلف هياكله ومؤسساته وتحسين فعاليتها، وإلا ستكون النتائج كلها معكوسة.

[1]– Femise, le partenariat euro-méditerranéen en l'an 2000, p23, disponible sur le site: http://www.femise.net

ويمكن إيجاز بعض الآثار المتوقعة على النحو الآتي:

1- زيادة تدفق الاستثمارات الناتجة عن العولمة الصناعية: تتمثل الفائدة الاقتصادية الرئيسة المتوقعة من اتفاقية الشراكة في زيادة تدفق الاستثمارات الخارجية وانتقال التكنولوجيا المرافقة لها، ولا سيما توافر فرص التشارك الإنتاجي مع الخارج (المقاولة من الباطن)، ويمكن لترتيبات التشارك الإنتاجي أن تقوم في المنتجات المصنعة، وإن الجزائر تتمتع بتكلفة عمل لوحدة الإنتاج أقل من تلك التي في دول الاتحاد الأوربي في مختلف الفروع للقطاعات الصناعية، ويعود ذلك إلى الانخفاض النسبي للأجور مقارنة بالإنتاجية، وهذا يعد عاملا مهما لجذب الاستثمارات الأوربية، وسيغير نظرة العالم الخارجي للجزائر وسيعتبر ضمانا لاستقرار المستثمرين الأجانب .

2- زيادة فعالية الصناعة: على رغم الخسارة المتوقعة على المدى القصير فإن القطاع الصناعي يمكن أن يشهد نشوء صناعات، وقيام اتفاقات إنتاج مشــترك، وزيـادة ملحوظة في الفعالية على المدى البعيد نتيجة الانفتاح التجاري ونقل التكنولوجيا، وسيعمل الانخفاض الجمركي على رفع كفاءة الأداء الصناعي و تحقيق التناسق في معايير ومواصفات جودة المنتج التي تعطي المنتجات مزيداً من الإمكانات التسويقية في دول الاتحاد الأوروبي، وهذا يؤدي إلى تكلفة أقل وعائدات أعلى للمصدرين.

3- هناك إمكانيات للتصدير أو للاستفادة على الأقل من المزايا الخاصة بعملية التحرير، أعني محاولة إقامة صناعات تحويلية للمنتجات البترولية خصوصا وأن حصة الاستفادة أو الربح للجزائر وللدول المصدرة للبترول عامة لا تتعدى *18%* من سعر البرميل الواحد، بينما تذهب الحصة المتبقية إلى الدولة المستهلكة وإلى الشركات البترولية المنتجة المصنعة لهذه المواد، إلا أن إقامة مثل هذه الصناعات يتطلب أموالا ضخمة لا تقدر الدولة على إقامتها وتبقى منفذا للشراكة الأوربية.

4- يفتح توسيع الاتحاد الأوروبي أسواقاً جديدة حرة بالنسبة للمنتجات الصناعية الجزائرية، لكن المنتجات الصناعية لأعضاء الاتحاد الجدد ستدخل أيضاً إلى أسواق جزائرية معفاة من الرسوم محدثةً بذلك ضغطاً تنافسياً جديداً على الصناعة المحلية، وفي الوقت ذاته ستتنافس الجزائر (وبقية الشركاء المتوسطيين) من جهة والدول المصنعة الجديدة من جهة أخرى على أسواق الاتحاد الأوروبي واستثماراته المباشرة، ومن المحتمل أن يسبب التوسيع انقلاباً في موازين هذه المنافسة لمصلحة أعضاء الاتحاد الجدد، بسبب التزامهم بإصلاحات السوق،

وتوفر البنية التحتية القوية والمستوى المتقدم في التصنيع والتعليم، والعمالة الماهرة والرخيصة، هذا ما تم ملاحظته بخصوص دول شرق ووسط أوروبا التي كانت سابقا تتبع النظام الاشتراكي.

5- تطوير الصناعة الجزائرية من خلال المساعدات الأوربية في إطار دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تعد العنصر الفعال في خلق مناصب شغل، وفي تفعيل دور العولمة الصناعية .

6- إن الجزائر لها ميزة تنافسية لاستغلال الثروات الباطنية مع أوروبا، إضافة إلى القرب الجغرافي الذي يسمح بنقل الغاز بأقل تكلفة، وإن مشروع أنبوب الغاز الرابط بين الجزائر ونيجيريا يمكن أن يفتح آفاقا جديدة لزيادة تصدير الغاز نحو أوربا، ولأن الجزائر تعد من أهم الدول الممونة للاتحاد الأوربي بالغاز الطبيعي مثلما يوضحه الشكل الموالي.

الشكل رقم *54* : أهم الدول الممونة للاتحاد الأوربي بالغاز الطبيعي.

Source: Jacques Percebois, **les perspectives d'approvisionnements de l'europe en gaz naturel,** séminaire international France – Amérique latine et Caraïbes, géopolitique et sécurité et durabilité transition vers un nouvelle ordre énergétique mondial, Santiago du Chili 28-30 novembre 2007,p5.

ومن المتوقع أن يزداد الطلب العالمي على النفط، فبدائل الطاقة النفطية من فحم حجري، وطاقة نووية، وطاقة مائية، مكلفة وملوّثة للبيئة الطبيعية، وبالنسبة لأوربا يمثل استهلاك الغاز حاليا *20%* من الطاقة الأولية، وستبلغ حصتها *34%* في سنة *2030*، وهذا يعني تزايد الطلب على الغاز وزيادة الشركاء الأوربيين في إنتاج هذا المنتج.[1]

[1] -Chergui Boumediene, le gaz naturel algérien dans l'espace euro-méditerranéen a la lumière de la directive européenne, revue des sciences commerciales, institut national de commerce, n°2, 2003, p49.

وإن مقومات نجاح منطقة التبادل الحر بين الجزائر والاتحاد الأوربي تتطلب:

- -إعادة النظر في السياسة الصناعية الحالية باعتماد دراسات للمحيط الصناعي والتنافسي لتحديد جوانب القوة والضعف لمختلف القطاعات، وتحديد النشاطات التنافسية التي تكون فيها للجزائر قدرة تنافسية أكبر أو بإمكانها تحقيق أكبر حصة في الأسواق الدولية إضافة إلى التعبئة المستعجلة للهياكل القاعدية الصناعية.
- -تنمية الصادرات الجزائرية والإسراع بالتنافسية الصناعية، والاعتماد بدرجة أولى على النهوض بالصناعات الصغيرة والمتوسطة وجعلها من بين الأولويات الإستراتجية في الجزائر نظرا لما لها من دور قيادي في تحريك دواليب الاقتصاد الوطني، كما أنها تعتبر قاطرة النمو الاقتصادي، وتستحوذ المشروعات الصغيرة والمتوسطة على نسبة تجاوزت *90%* من عدد المشروعات الاقتصادية الموجودة في العالم، وتشغل ما بين *50* و*60%* من إجمالي قوة العمل، وتوفر نحو *70%* من فرص العمل في دول الاتحاد الأوروبي .
- -وحتى يمكن التعامل مع الكم الهائل المتوافر من المعلومات ينبغي التفكير في بناء الأنظمة التي تعتمد على بناء قواعد معطيات تنصب على نواحي قوة وضعف معايير الصناعة، وتوصيف المنافسين وتحديد الفرص والتهديدات، وهذا ما يعمل على زيادة درجة الوعي لدى متخذي القرار، وتحقيق المرونة الكافية طبقا لمتغيرات الموقف.

وإن اعتماد الشراكة الأجنبية وسيلة ناجحة لتأهيل المؤسسات الجزائرية بسبب عدم كفاية برنامج التأهيل وإعادة التأهيل التي طبقتها الحكومة الجزائرية بها، وهذا ما يجرنا إلى دراسة عمليات تأهيل وإعادة تأهيل المؤسسات الصناعية حتى يمكنها الاستفادة من العولمة الصناعية.

المطلب الخامس: تأهيل وإعادة تأهيل المؤسسات الصناعية

أولا- تأهيل المؤسسات الصناعية:

إن إعادة الهيكلة الصناعية تستلزم برنامجا استثماريا في جميع القطاعات الإنتاجية والميادين المرافقة للاستثمار المنتج ، خاصة الفروع الصناعية التي تمتلك فيها الجزائر بعض المزايا النسبية والتي يمكن تحويلها إلى ميزة تنافسية مثل: البتروكيمياء والمناجم والصناعات

الكهربائية والصناعات الميكانيكية وصناعة الحديد والصلب، حتى تكون قادرة على الأقل على الصمود أمام صدمة الانفتاح وتقوية وجودها التنافسي.

وبناء عليه ففي سنة *2002* شرعت وزارة الصناعة في تنفيذ برامج تأهيل المؤسسات الاقتصادية الجزائرية التابعة للقطاع الصناعي العمومي والخاص، يدخل هذا البرنامج ضمن المخطط الوطني للإنعاش الاقتصادي للفترة *2001-2002*. وهناك بداية جدية للاهتمام بالتنافسية من خلال استحداث صندوق تحسين التنافسية الصناعية الذي يقع تحت إشراف وزارة الصناعة وهو تابع لمديرية تأهيل المؤسسات التي هي بدورها تابعة للمديرية العامة للهيكلة الصناعية.

1- الغلاف المالي للبرنامج :

عند انطلاق البرنامج سنة *2002* سُخِّر له غلاف مالي قدره *4,000* مليون دينار جزائري، وفي سنة *2004* أضيفت له مخصصات مالية قدرها *1,651* مليون دولار، ويوضح الجدول التالي مجالات إنفاق هذه المخصصات:

جدول رقم *128* : مجالات إنفاق المخصصات المالية التابعة لصندوق تحسين التنافسية الصناعية.

مجالات الإنفاق	مخصصات سنة 2002	مخصصات سنة 2004	المجموع
تأهيل المؤسسات في حد ذاتها	1,500	800	2,300
دعم المؤسسات الراغبة في الحصول على شهادات ايزو	500		500
لتأهيل وإعادة تهيئة المناطق الصناعية ومناطق النشاط	2000	851	2,851
المجموع	4,000	1,651	5,651

المصدر: تقارير وزارة الصناعة.

يتبين من خلال الجدول أن نصف المبالغ المنفقة مخصصة لتأهيل وإعادة تهيئة المناطق الصناعية، أما المبالغ المخصصة لتأهيل المؤسسات تشكل نسبة غير معتبرة وتبقى غير كافية للنهوض بالقطاع الصناعي .

2- الهدف المسطر لتأهيل المؤسسات :

تم وضع هدف تأهيل *1000* مؤسسة اقتصادية من القطاعين العام والخاص خلال الفترة الممتدة بين *2002* و*2012*؛ أي خلال المرحلة الانتقالية قبل دخول اتفاق الشراكة حيز التنفيذ، ويمكن متابعة المؤسسات المقبولة على النحو التالي:

الجدول رقم 129 : توزيع الملفات المقبولة حسب قطاعات النشاط

قطاع النشاط	العدد	%
الصناعات الغذائية	54	28
الصناعات الميكانيكية والمعدنية	34	18
صناعات مواد البناء والفلين	32	17
الصناعات الالكترونية والكهربائية	15	08
الصناعات الكيمائية والصيدلية والورق	20	10
الصناعات البلاستيكية	15	08
الصناعات النسيجية والجلدية	09	05
قطاع الخدمات المدعمة للصناعة	13	07
المجموع	192	100

المصدر: تقاريروزارة الصناعة

يتبين من الجدول أن أغلب الملفات المقبولة هي من قطاع الصناعات الغذائية بنسبة تقارب الثلث، ثم يليه قطاع الصناعات الميكانيكية والمعدنية بنسبة تقارب الخمس، وهي نسبة تبقى غير كافية لتأهيل هذا القطاع الحساس في الاقتصاد، رغم ذلك هناك نية حقيقية للنهوض بقطاع الصناعة الذي سيكون أول قطاع يعاني من الآثار السلبية للشراكة الأورو-متوسطية.

ثانيا-إعادة تأهيل المؤسسات الصناعية: يمثل هذا البرنامج استجابة للشروط التي حددتها اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي المتمثلة في التبادل الحر للسلع والخدمات، ويهدف إلى تمكين المؤسسة من القدرة التنافسية في مستوى السعر والجودة، ويخضع تأهيل المؤسسة إلى:

- -الاستثمارات غير المادية وذلك بتحسين وضع المؤسسة في مجال التصرف في الموارد البشرية من تنظيم وخبرة وغيرها.
- -الاستثمارات المادية وتتمثل في مجموع العمليات المالية والمادية لتحسين إنتاجية المؤسسة.

إن سياسة إعادة تأهيل القطاع الصناعي المعتمدة من طرف الجزائر ترمي إلى تحسين كفاءة أداء المؤسسات سواء تعلق الأمر بتحسين الإنتاجية أو بالمنافسة على مستوى السوق المحلي، هذه العملية تعتبر قضية إستراتجية مهمة تتطلب شروطا لنجاحها ويمثل الشرط المالي أهمها، زيادة على توفر موارد بشرية كفأة وتحكم في التكنولوجيا، وبعد التوجه نحو اقتصاد السوق أصبحت هناك ضرورة حتمية للاهتمام بوظيفة التسويق، وأصبح من الضروري وضع إستراتيجية التأهيل التسويقي والتوزيعي للمؤسسة الصناعية الجزائرية.

وقد أكد السيد وزير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على ضرورة تأهيل المؤسسات المتواجدة حاليا والمقدرة بـ*2400* مؤسسة منها *90%* لا تتجاوب مع المعايير الدولية، وذلك على العكس من دول الجوار كتونس والمغرب اللتين قامتا بتأهيل مؤسساتهم قبل الدخول إلى الاتحاد الأوربي مما سمح لهما ببقاء الكثير من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل الشراكة.[1]

وقامت وزارة الصناعة وإعادة الهيكلة بإعداد برنامج وطني يمتد من *2000* إلى *2008* لإعادة تأهيل المؤسسات العمومية والخاصة ويهدف إلى تكييف أنظمة الإنتاج وتحديثها تماشيا مع التطورات الحاصلة في أنظمة الإنتاج بالدول المتطورة، وذلك بعصرنة *650* مؤسسة حسب رزنامة وزارة الصناعة، وينقسم برنامج إعادة التأهيل إلى ثلاث مراحل هي على النحو الآتي:

- المرحلة الأولى تشمل *150* مؤسسة من *2000* إلى *2002*.
- المرحلة الثانية تشمل *200* مؤسسة من *2003* إلى *2005* .
- المرحلة الثالثة تشمل *300* مؤسسة من *2006* إلى *2008*.

وفي إطار هذا البرنامج تتكفل الدولة بتغطية *70%* من نفقات التأهيل و*15%* من تكلفة التجهيز، ويركز هذا البرنامج على المؤسسات التي تتميز بقدرة تنافسية عالية.

وإن برنامج ميدا هدفه تحسين تنافسية المؤسسات الصناعية الخاصة، وهو برنامج ممول بواسطة الاتحاد الأوربي ووزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتقليدية لمدة *5* سنوات بغلاف مالي قدره *62.9* مليون اورو، وهو مسير من طرف مكتب مختلط من الخبراء الأوربيين والجزائريين، وإدارته بالجزائر العاصمة وله خمسة فروع: الجزائر، عنابة، غرداية، وهران، سطيف، وهدفه تأهيل المؤسسات الأقل من *20* عاملا والتي تشكل *97%* من إجمالي المؤسسات، وتمت فيه قبول إلى غاية *31|12|2005* عدد *530* مؤسسة صغيرة ومتوسطة كما هو موضح أدناه.

[1] –تصريح وزير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لجريدة الخبر، عنوان المقال –اتفاق الشراكة كارثة على الاقتصاد الوطني، العدد 4477، 18 أوت 2005.

جدول رقم 130 : المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المقبولة في برنامج التأهيل إلى غاية 2005/12/31 .

البيان	العدد	النسبة
مهيأة للتشخيص	140	%26
مشخصة	65	%12
مساهمة في عملية التأهيل	325	%61
المجموع	530	%100

المصدر: وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، متوفرة على الموقع : http://www.pmeart-dz.org

وبالتالي يتبين أن عدد المؤسسات التي استفادت من عملية التأهيل قليلة إذا ما قورنت بالعدد الإجمالي لها، أما التوزيع الوظيفي لنوع الاستفادة من هذا البرنامج فهو متنوع وأغلبه في الجانب التنظيمي بدرجة أولى، ثم الجانب التمويلي بدرجة ثانية، كما يوضحها الشكل الموالي.

الشكل رقم 55 : الجوانب التي مستها عملية التأهيل لـ100 مؤسسة صغيرة ومتوسطة .

المصدر: وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، متوفرة على الموقع:http://www.pmeart-dz.org

وحسب وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فقد بلغ عدد عمليات الحصول على *iso 9000 version 2000* إلى *6* عمليات، وعدد المؤسسات المسجلة *370* مؤسسة، ثم تطورت عدد المؤسسات الحاصلة على *ISO 9000 version 2000* إلى: *177* مؤسسة، بالإضافة إلى *4* مؤسسات استفادت من *ISO 14000*.

وإذا كان برنامج ميدا عاملا مساعدا لنجاح عملية التأهيل الصناعي من الناحية النظرية فإنه لم يرق إلى هذا المستوى من الناحية التطبيقية الفعلية؛ وذلك كون التسديدات المالية لم تكن متوافقة ومماثلة لما هو مبرمج، الأمر الذي يعرقل ويؤخر سياسة التأهيل الصناعي، وإن نجاح عملية إعادة التأهيل الصناعي يتطلب دخول الاستثمارات الأجنبية المباشرة وخاصة الأوربية منها.

وإن المؤسسة الصناعية الجزائرية خلال مدة قصيرة من تأهيلها مجبرة على أن ترفع مستوى إنتاجها للمستوى الذي تتمتع به المؤسسات الصناعية في الدول المتقدمة وخاصة الأوربية منها، وبذلك يجب على المؤسسة الصناعية اكتشاف نقاط قوتها من أجل استخدامها، ومواطن ضعفها من أجل القضاء عليها أو التقليل منها وذلك عن طريق :

- -التحكم الجيد في إدارة موارد الإنتاج مثل: حالة الآلات ووضعية المخزونات وغيرها من الموارد بتطبيقات الإدارة للصيانة مدعومة بالحواسيب وتسيير المخزونات
- -التحكم في جودة المنتجات ووقت تسليمها عن طريق الربط بواسطة قواعد ومعطيات تمكن من مراقبة ومتابعة مختلف مراحل التصنيع .
- -البدء من الذكاء الاقتصادي؛ وهو مجموعة نشاطات تهدف إلى تحديد الاحتياجات الداخلية للمعلومة؛ حيث تنظم جمعها ومعالجتها ونشرها على مراكز القرار التي تحتاجها لإنتاج القرارات الإستراتيجية لتتمكن من اغتنام فرصة توفر تكنولوجيا المعلومات قبل أن تحتكر أو تمنع.

إن عملية تأهيل المؤسسات العمومية يعني في أغلبها استبدال خطوط الإنتاج القديمة بخطوط إنتاج جديدة؛ لأن الخطوط القديمة اهتلكت آلاتها بسبب استعمالها، إضافة إلى الاهتلاك التكنولوجي وهذا سيحمل الدولة تكاليف كبيرة قد تفوق حتى تكاليف قيامها بإنشاء خطوط إنتاج جديدة، إضافة إلى ذلك فإن إنتاجية الآلات الجديدة تفوق إنتاجية الآلات القديمة؛ لأن التكنولوجيا في تطور مستمر، ولهذه الأسباب يحجم المستثمر المحلي أو الأجنبي عن شراء هذه المؤسسات إلا بمبالغ رمزية، لأنهم يفضلون المشاريع الجديدة ذات الإنتاجية العالية والتي يمكن أن تستوعب العمال المسرحين من المؤسسات القديمة .

وتعد الشراكة بالنسبة للمؤسسات الصناعية الجزائرية ظاهرة جديدة، بينما هي من الأساليب المعتادة للتوسع بالنسبة للمؤسسات الأجنبية، وتعد وسيلة لتأهيل المؤسسات الصناعية الجزائرية في وقت قصير وبتكلفة أقل.

وبالتالي عملية إعادة تأهيل المؤسسات الصناعية ضرورة حتمية لتمكين المؤسسات الصناعية من الدخول في شراكة مع الأجانب في ظل العولمة الصناعية خاصة عن طريق عملية الخصخصة، وهذا مايجرنا الى متابعة تطور هذه العملية في الجزائرضمن المطلب الموالي:

المطلب السادس: الخصخصة في الجزائر

إن تقليص الموارد البترولية في أواخر الثمانينيات جعل من الدولة الجزائرية تستقرئ الاختلالات التي كانت تخفيها وفرة الموارد التي عرفتها الجزائر في ظل الاقتصاد الريعي، ومن ثمة عجز الاقتصاد الوطني من خلال عجز المؤسسات الاقتصادية من ناحية الهياكل والأجهزة المسيرة، وهذا ما أدى إلى عدم قابليتها على الاستمرار والتأقلم مع مقتضيات التنمية الاجتماعية والاقتصادية، وعلى هذا الأساس استدعى الأمر في السنوات الأخيرة إعادة صياغة للسياسة التنموية من خلال سلسلة من الإصلاحات الاقتصادية والهيكلية، حيث إنها تعتبر ركناً من أركان سياسات التصحيح وإعادة الهيكلة اللازمة لتحقيق التنمية واستمرارها، وتبعا لذلك تم الشروع في خصخصة المؤسسات الاقتصادية العمومية الجزائرية، وهي تعد تصحيحا أو إصلاحا لمسار اقتصادي ثبت عدم جدواه؛ حيث كان هذا المسار قائما على سيطرة القطاع العام وتعظيم دوره الاقتصادي المتميز.

ولقد أصبحت الخصخصة أحد العناصر الأساسية التي يجب توفرها في البلدان النامية من أجل التعامل مع مجموعة الدول الكبرى والاستفادة من السبل التي توفرها العولمة الصناعية، وضمان حصولها على موافقة المؤسسات والمنظمات الدولية كصندوق النقد الدولي والبنك الدولي ومنظمة التجارة العالمية ومجموعة الدول السبع الكبار، وخاصة بعد انهيار الاقتصاديات المركزية في دول الكتلة الشرقية والدخول في اقتصاد السوق، وهي تفتح مجالات استثمارية جديدة إذا ما جعلتها الدول النامية أسلوبا محفزا في مشروعات جديدة، وقد كان القطاع الخاص يعزف عن الاستثمار فيها إما لارتفاع مخاطرها أو لانخفاض مردودها الربحي.

وتقتضي عملية الخصخصة إجراء بعض الإصلاحات لوحدات القطاع العام قبل تحويلها إلى القطاع الخاص، فهناك بعض المؤسسات تعاني من خسارة مزمنة، وبالطبع لن يُقبِل أحد على شرائها إذا ما عرضت للبيع في السوق الحرة، ولذا فإن هذه المؤسسات تحتاج إلى إعادة تأهيل؛ بحيث يتم إصلاح النقائص التي تعاني منها سواء كانت تمويلية أو فنية أو إدارية، وهناك بعض المؤسسات العامة المدينة التي لو تركت لقوى السوق لأصبحت مفلسة، ولذا يتعين إصلاحها قبل بيعها، وذلك بإسقاط الدين أو تحويله إلى ملكية أو إعادة جدولته .

والهدف من الخصخصة هو التخفيف من حدة الفساد في بعض المؤسسات العامة عن طريق تقليل المهام المسندة إليها، وتكليف وحدات القطاع الخاص للقيام بها، وتخفيف

الأعباء الاقتصادية والإدارية الملقاة على عاتق الحكومة، وإتاحة الفرصة أمام القطاع الخاص لتقديم الخدمات في مجالات البنية الأساسية مثل: الكهرباء والطرق، والنظافة، والاتصالات، والنقل التي كانت مقصورة على دور الحكومة، وحتى تنجح الخصخصة لابد من توفر الشفافية في عملية الخصخصة؛ حيث يتعين التزام الأسلوب العلمي في تقدير الأصول محل الخصخصة، كما يجب تحري الحيادية في إرساء العطاء على المشتري[1]، في ظل الخصخصة يساهم العمال في الملكية وهذا النوع من المشاركة لم يعرفوه من قبل؛ حيث يمكنهم الحصول على حصص في رأس مال مؤسستهم القابلة للخصخصة، وهو ما يمكنهم من تملك جزئي أو كلي لأصول المؤسسة، وهنا يحتم عليهم الأمر أن ينظموا في شكل شركة يتم تكوينها حسب الأشكال التي حددها القانون، وهذا يغرس في العامل حب العمل لأنه يعتبر نفسه مسؤولا عن المؤسسة.

وتعد جميع صيغ الخصخصة أشكالا من إعادة الهيكلة، ومن أهم خصائص إعادة الهيكلة الإيجابية ما يلي:[2]

- ✓ زيادة القيمة السوقية لرأس مال الشركة المهيكلة.
- ✓ زيادة القدرة التنافسية للشركة في السوق المحلي والعالمي؛
- ✓ تحسين القدرات الإنتاجية والتسويقية والمالية؛
- ✓ زيادة قدرات التصدير وفتح الأسواق الخارجية ؛
- ✓ التشغيل الفعال لتكنولوجيا المعلومات لدعم الإستراتيجيات؛
- ✓ تحقيق الوفرات الاقتصادية، وذلك بالتخلص من الفاقد والضائع وبالتكامل مع الشركات الأخرى ؛
- ✓ تحسين إمكانية المحافظة على العمالة الماهرة وجذب العاملة المتميزة؛
- ✓ التحديث المستمر.

أولا- انطلاق عملية الخصخصة: شرعت الجزائر في خصخصة المؤسسات العمومية في الجزائر منذ سنة *1995*، بناء على الأمر رقم *95/22*،[3] المؤرخ في *15* أوت *1995*، هذا القانون عدل في مارس *1997* بالأمر *12/ 97*، ويهدف إلى بيع *250* مؤسسة كبرى خلال الفترة *1998*-

---

[1] - صلاح الدين حسن السيسي، مرجع سابق، ص74.

[2]- فريد النجار، مرجع سابق، ص197.

[3] – Ordonnance 95-22, du 26 août 1995 relative à la privatisation des entreprises publiques , J.O.R.A, n^0 34.

1999، وفي جوان *1998* تم إصدار قانون ووقع عليه من أجل خصخصة *89* مؤسسة تتكون من *384* وحدة ، واعتبرت الخصخصة الحل الوحيد لتخفيف أعباء المؤسسات العاجزة، ولقد أنشئ مجلس الخصخصة في *21* سبتمبر *1996* وبدأ أشغاله في سبتمبر *1998*.

ولقد بينت هذه القوانين طرق الخصخصة والفروع التي يمكن خصخصتها ومختلف الإجراءات الناتجة عن تلك العملية، عرفها السيد *Benbitour*(*)بأنها عملية التنازل أو بيع ممتلكات المؤسسات العمومية لمؤسسات أخرى أو للخواص كما يلي:(1)

« هي العملية التي نستطيع بواسطتها التنازل أو البيع لممتلكات المؤسسة العمومية إلى مؤسسات أخرى أو للخواص.»

وفي الجزائر تم انتهاج بيع المؤسسة لأجرائها، وهذا من أجل التقليل من مشاكل العمال؛ حيث تتم مشاركة العمال إما بالأغلبية في أسهم المؤسسة، وإما أن تكون مشاركة ثانوية، وبالتالي يحتم عليهم أن ينظموا في شكل شركة يتم تكوينها حسب الأشكال التي ينص عليها القانون، وهذا يغرس في العامل حب العمل لأنه يعد نفسه مسئولا عن المؤسسة، ويتم التنازل للعمال بالتراضي، خلافا لقاعدة بيع العقارات بالمزاد العلني حسب القانون *30/90* المؤرخ في *1990/12/01* والمتعلق بالأملاك الوطنية، وهو ما يمكنهم من تملك جزئي أو كلي لأصول المؤسسة.

ثانيا-الهيئات القائمة على الخصخصة في الجزائر:

يعتبر رسم إستراتيجية وطنية للخصخصة من مهام مجلس الوزراء، إلا أن تنفيذ هذه الإستراتيجية هو من اختصاص الوزير المكلف بالمساهمات، و تتدخل في مسار الخصخصة عدة هيئات هي كالتالي:

أ- **مجلس مساهمة الدولة:** وهو يقوم بالمهام الآتية:

- ✓بتحديد الإستراتيجية الشاملة في مجال الخصخصة و مساهمات الدولة .
- ✓تحديد السياسات و البرامج المتعلقة بخصخصة المؤسسات العمومية .
- ✓دراسة ملفات الخصخصة و الموافقات .

ب- **الوزير المكلف بالمساهمات:** بحكم تولي الوزير المكلف بالمساهمات لأمانة مجلس الدولة يعتبر مسؤولا عن تنفيذ سياسة الخصخصة حيث يقوم:

(*) - وزير مالية سابق للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية.

(1) -A.Benbitour, le programme d' ajustement structurel, revue de l'économie, n°34, juin1996, p26.

- ✓ بتكليف من يقوم بتقدير قيمة المؤسسة أو الأصول المزمع التنازل عنها.
- ✓ دراسة العروض و انتقائها، وإعداد تقارير عن العروض المقبولة؛
- ✓ المحافظة على المعلومات، وتأسيس الإجراءات الكفيلة بضمان سرية هذه المعلومات؛
- ✓ إرسال ملفات التنازل إلى لجنة مراقبة عملية الخصخصة .

جـــ- لجنة مراقبة عملية الخصخصة: تتولى متابعة عمليات الخصخصة.

ثالثا- تنفيذ الخصخصة:

بدأ العمل في تنفيذ الخصخصة في أفريل *1996*؛ حيث مست *200* مؤسسة عمومية محلية صغيرة أغلبها في قطاع الخدمات، وفي سنة *1998* تواصلت خصخصة *800* مؤسسة محلية، ومنذ بداية السداسي الثاني من سنة *1997* تم خصخصة *14*مؤسسة للتسيير السياحي بصفة إجمالية، مع العلم أن فندق الأوراسي وفندق الجزائر حدد في إطار الشراكة الأجنبية، ويمكن تقييم المؤسسات المنحلة حسب نشاط القطاع والنظام القانوني من *1994* حتى جوان *1998* كما هو موضح في الجدول أدناه:

جدول رقم *131* : عدد المؤسسات المنحلة خلال الفترة *1994 – 1998* .

القطاع	م.ع.اقتصادية	م.ع.محلية	م.خاصة	المجموع
الفلاحة	5	18	2	25
الصناعة	60	383	-	443
البناء والأشغال العمومية	54	195	-	249
الخدمات	15	83	-	98
المجموع	134	679	2	815

Source : CNES, **rapport préliminaire sur les effets économiques et sociaux**, du 2eme session, Algérie, novembre 1998.

نلاحظ أن القطاع الصناعي سجل عددا كبيرا من المؤسسات المغلقة بنسبة *54%* من *86%* من المؤسسات الاقتصادية المحلية، وبالتالي هو القطاع المتضرر بنسبة كبيرة.

وأظهرت الدراسات التي أعدها مجموعة من الخبراء أن نتائج الخصخصة للمؤسسات المحلية غير المستقلة التي تم حلها بين سنتي *94* و *96* تكاد تكون منعدمة، حيث وصلت نسبة النجاح إلى غاية *8* ماي *1998* إلى أقل من *5%*؛ أي من بين *2715* نشاطا اقتصاديا لم تتحقق سوى *116* عملية للخصخصة، وتم حل *825* مؤسسة منها *696*، حيث أصبحت ملكا للعمال

على حساب *1323* مؤسسة عمومية محلية، [1] أما المؤسسات العمومية الاقتصادية فلم يتم خصخصتها والتي تقدر بـ*350* مؤسسة في هذه الفترة ماعدا مؤسسة رياض سطيف التي فتح رأسمالها للرأسمال الخاص .

ولقد أنفقت السلطات العمومية ما بين سنتي *1998*و*1999* *حوالي* *300* مليار سنتيم على حملة الخصخصة لتقرر توقيف المسار بصورة شبه كلية في سنتي *2001* و*2002*، وإن الأمر رقم *04-01* الصادر في *20* أوت *2001* وهو القانون الأساس الذي نظم إجراءات الخصخصة للمؤسسة العمومية الاقتصادية *EPE* سمح لوزارة المساهمات وترقية الاستثمارات *MPPI* من قيادة عمليات الخصخصة، أما مجلس مساهمات الدولة *CPE* فإنه يعمل على اختيار طرق وشروط الخصخصة، وتم تغيير شكل المؤسسات العمومية وحولت إلى شركات مساهمة *SPA*. [2]

وقد تم في سنة *2001* خصخصة *SIDER* المركب الصناعي للحجار لشركة أسبات الهندية، والمؤسسة الوطنية للمنظفات *ENAD* للمؤسسة الألمانية "هنكل".

وقد حدد الأمر رقم (*04-01*) المؤسسات القابلة للخصخصة بأنها تلك المؤسسات العمومية الاقتصادية التابعة لمجموع قطاعات النشاط الاقتصادي، وفي نهاية *2004* قدم رئيس الحكومة قائمة تضم *1230* مؤسسة أي مجمل النسيج الصناعي باستثناء سوناطراك وسونلغاز.

ومن خلال هذه المعطيات يبدو واضحا أن العملية تعرف تأخرا كبيرا قد يعود إلى عدم اهتمام المتعاملين الخواص بهذه المؤسسات المحلية لعدم توفرها على ممتلكات مادية قابلة للتطور أو الاستثمار فيها مستقبلا، وإن الخسائر المتراكمة في بعض مؤسسات القطاع العام قد جعلت هذه المؤسسات مرفوضة أو غير جذابة غالبا من قبل المستثمرين المحليين أو الأجانب، وإن نقص رؤوس الأموال المحلية جعل القطاع الخاص لا يساهم في هذه العملية، يضاف إلى ذلك فإن حداثة التجربة نسبيا جعلت الخصخصة مسألة التجربة والخطأ، وكذلك عدم حضور نموذج محدد وناجح عدا التجربة اليابانية التي كانت مخططة، وضرورة الحاجة إلى القطاع العام والقطاع الخاص، وإن عملية الخصخصة تم إسنادها لاعتبارات سياسية في كثير من الدول وليس لاعتبارات اقتصادية بحتة.

---

(1) -CNES, rapport préliminaire sur les effets économiques et sociaux du P.A.S bulletin officiel n^{0}6 douzième session, Algérie, p 223.

(2) –Disponible sur le site: http://www.andri.dz/cadre/ordo_i.htm

ولقد تم حل العديد من المؤسسات العمومية دون وضع معايير محددة للتفرقة بين المؤسسة العاجزة كليا وبين المؤسسة التي تعاني صعوبات محددة (عدم قدرتها على الوفاء ببعض الديون أو كساد إنتاجها، وربما تكون هذه المشاكل عابرة نتيجة التوجه إلى اقتصاد السوق، وكان من الأجدر محاولة حل هذه الصعوبات قبل البت النهائي في حلها، ونظرا للضغوطات العمالية تم في منتصف سنة *2000* الانتباه للمؤسسات التي تواجه صعوبات وذلك بمحاولة تشخيص العديد من المؤسسات، وتحديد الصعوبات التي تواجهها وغالبا ما تكون الصعوبات مالية .

لقد تمت خلال الفترة *2003- 2006*حوالي *396* عملية خصخصة، وعرفت انطلاقة محسوسة منذ سنة *2004* إذ انتقلت من *33* عملية سنة *2003* إلى *83* عملية سنة *2004*، ثم *154* عملية سنة *2005* ليصل العدد إلى 126 في التسعة أشهر الأولى من سنة *2006*، كما يوضحه الجدول أدناه، وهذا يدر أموالا كبيرة نتيجة عملية التنازل ويساهم في تحسين مردودية الكثير من المؤسسات الصناعية .

جدول رقم132 : المؤسسات التي تم خصخصتها خلال الفترة*2003 – 2006* .

عدد عمليات الخصخصة نوعية الخصخصة	2003	2004	2005	2006	المجموع	النسبة
خصخصة كلية	06	09	52	50	117	29.55
خصخصة جزئية أكبر من 50%	01	02	17	13	33	8.30
خصخصة جزئية أقل من 50%	-	02	01	06	09	2.30
استعادة من قبل العمال	08	23	29	08	68	17.20
التنازل عن الأصول لصالح متعاملين خواص	02	15	26	27	70	17.70
شراكة	04	10	04	02	20	5.05
تحويل لصالح هيئات عمومية	12	22	25	20	79	19.95
المجموع	33	83	154	126	396	100
إيرادات التنازل عن الأصول 100%	2698	9712	42508	43665	98583	

Source: Nacer-Eddine Saadi, **la privatisation des entreprises publiques en Algérie : objectifs, modalités et enjeux**, OPU, Algérie, 2005, p189.

يتبين من خلال الجدول أن عدد عمليات الخصخصة في إطار الشراكة بلغت *20* عملية خلال الفترة *2003-2006*، وهي تشكل نسبة ضئيلة تقدر بـ*5%* من طرق الخصخصة وبالتالي عدم استفادة الجزائر من العولمة الصناعية في هذا المجال، وقد منحت عدة تحفيزات للمتنازل له عن المؤسسة، فهو يدفع *30%* والباقي يسدده خلال *5*سنوات، وخلال سنة *2006* تم خصخصة *9* مؤسسات من بين *12* مؤسسة للإسمنت. [1]

وبالتالي ما يمكننا استنتاجه من عملية الخصخصة في الجزائر هو الآتي:

1- عدم وضوح سياسات الخصخصة التي أعلنت ونفذت على سبيل (تقليد) بلدان نامية أخرى، أو (محاكاة) لبلدان صناعية متقدمة، أو تمت استجابة لقرارات أو لدعوات خارجية، فكانت الخصخصة دون تخطيط إستراتيجي مسبق، ينسق على أساس التشريعات والسياسات، و يلاحظ من تجارب البلدان النامية في الخصخصة ما يأتي:[2]

- -إن غالبية البلدان النامية حاولت خصخصة الشركات الخاسرة أو الأدنى ربحية و ذلك باعتبارها عبئا على الميزانية العامة، وبالتالي ابتعد عنها المنظمون الذين درسوا حدود تلك الشركات و قاموا بتقييم ربحيتها التجارية.
- -كانت الشركات المعروضة للخصخصة في كثير من الحالات تتميز بالتقادم التكنولوجي، أو التعددية التكنولوجية (عند الجمع في نفس الخط الإنتاجي أو في الخطوط المتتابعة أجهزة رأسمالية بكفاءات و أصول و أساليب تكنولوجية متباينة).

وإن عملية الخصخصة قد جرت في الجزائر دون إجراء دراسات تحليلية لظاهرة الاقتصاد ومشكلاته وحاجاته الفعلية أولا، والخصخصة عملية تغيير لابد أن تمر عبر مراحل حتى يمكن تجنب المشاكل الناتجة عنها دفعة واحدة هذا من جهة، ومن جهة ثانية حتى يمكن تقييم كل مرحلة وكشف الاختلالات لكي يمكن تداركها في المرحلة اللاحقة، لأن بعض قواعد الخصخصة تكون صالحة في ظروف معينة وتكون غير كافية في ظروف أخرى.

ولابد أن تقوم الدولة بدراسة واقع القطاع الصناعي، وإذا كانت الخصخصة هي التي تجلب الاستثمارات الأجنبية فيجب الدقة والحذر والاستفادة، ولنا في التجربة الآسيوية كل العظة. [3]

---

[1] –Signature de trois conventions de partenariat entre la BEA et trois entreprises de ciment, du 22 janvier 2006, disponible sur le site: http://www.elmoudjahid.com/stories.php.

[2] - هوشيار معروف، تحليل: الاقتصاد الدولي، دار جدير، عمان، 2006، ص 125-126 .

[3] - نجوى زكي، العولمة ومنظمة التجارة العالمية: العولمة ..أو الكوكبة..، مجلة أخبار النفط والصناعة، العدد363، ديسمبر 2000، ص11.

ولازالت غالبية مشاريع القطاع الخاص مشاريع فردية أو عائلية تعتمد أساسا على تكنولوجيا بسيطة، كما أنها تستهدف بالدرجة الأولى تحقيق الربح السريع بعيدا عن النوعية ومبادئ البحث والتطوير، وبالتالي فالخصخصة سيستفيد منها القطاع الخاص الأجنبي القادر على المنافسة وتوفير الأموال اللازمة .

ولابد من إصلاح مؤسسات القطاع العام بدل توجيهها إلى البيع؛ حيث إن مشاكل الكثير من المؤسسات الاقتصادية العمومية يعزى إلى ضعف الرقابة والاختيار المشوه لخطوط الإنتاج، إضافة إلى أن الظروف غير مواتية بالنسبة للجزائر مقارنة بالغرب، ومن الضرورة أو الأحسن قيام الحكومة بتأجير أصول عمومية إلى القطاع الخاص، أو نقل مسؤولية إدارتها إليه عن طريق عقود الإيجار أو عن طريق عقود التسيير.

ولنجاح عملية الخصخصة لابد من تطوير سوق الأوراق المالية المتمثلة في البورصة؛ ذلك لأن طرح أسهم المؤسسات العامة تتطلب وجود بورصة؛ وحيث لا يمكن تنشيط السوق المالية دون وجود مؤسسات خاصة تطرح أسهمها في السوق، يضاف إلى ذلك ضعف شفافية المعلومات المالية، وفي بعض الأحيان تأخرها؛ حيث تتأخر الميزانية السنوية لمعظم المؤسسات بثلاثة أشهر كاملة ، فمثلا الميزانية السنوية لسنة *2006* تتأخر إلى *2006/3/31*.

وحتى تنجح الخصخصة لابد من اختيار الوسائل العملية والفنية والإدارية الأكثر ملاءمة لتقييم موجودات الوحدات التي يراد خصخصتها، حماية لمصالح القطاع العام والمصلحة العليا للاقتصاد الوطني وعدم فسح المجال للجهات المشترية لاستغلال الخصخصة للإثراء على حساب مصالح الشعوب، والتوسع في الخصخصة يضع القطاع الخاص في البلدان النامية في موقف حرج ووضع صعب؛ لأنه غير مهيإ وغير قادر على تحمل المسؤوليات في قيادة وإدارة الاقتصاد الوطني بما يضمن تحقيق الأهداف الموضوعية للخصخصة.

المبحث الثالث: انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة

إن الجزائر تتفاوض للإنضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة في اطارالإنفتاح التجاري للاقتصاد الجزائري للإندماج في فلك الاقتصاد العالمي للاستفادة من الفرص التي توفرها العولمة.

ويمكن متابعة هذه العملية مثلما هو موضح في المطالب أدناه:

المطلب الأول: مسار الانضمام

إن مجموع دول أعضاء المنظمة العالمية للتجارة يستحوذون على *95%* من حجم التجارة العالمية، وهم في الوقت نفسه شركاء اقتصاديون للجزائر، ولهذا فقد قدمت السلطات الجزائرية في سنة *1988* تقريرا رسميا بوضع سياستها التجارية أمام أعضاء *GATT* كمرحلة أولى نحو الاندماج و الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة[1]، وبدأت الجزائر في اتصالات أولية في إطار الاتفاقية قبل أن تتحول إلى منظمة التجارة العالمية في مراكش سنة *1994* ولأسباب تتعلق بالسياسة الداخلية، لم يتم بعثها مع المنظمة إلا في سنة *1996*، وفيها دشنت مرحلة الاتصال الرسمي والفعلي للجزائر مع المنظمة.

ولغاية اليوم لا تزال المفاوضات جارية، ودون البحث في سبب التأخير فإنه يجب على بلادنا أن تكثف وتيرة المفاوضات الثنائية الجارية مع الشركاء التجاريين الأعضاء في المنظمة، وعليها أن تستكمل قوانينها الاقتصادية كي تصبح منسجمة مع قواعد المنظمة العالمية للتجارة، ولأن الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة يشكل للجزائر منفذا آخر بعد الشراكة الأورومتوسطية للاستفادة من العولمة الصناعية، وإن الجزائر مازالت إلى حد الآن ترد على الطلبات المتزايدة دوريا للدول الأعضاء في المنظمة العالمية للتجارة، والتحفظ على البعض منها والذي لا يتماشى مع مصلحة البلد، لأن الجزائر تعتبر الانضمام وسيلة وليست غاية في حد ذاتها .

وإذا تكلمنا على الانضمام والمنظمة العالمية للتجارة فهذا يجرنا إلى مكافحة الإغراق" *Antidumping*"وللجزائر صعوبات تواجهها في هذا المجال؛ حيث إن القوانين الجزائرية كانت تهدف إلى الحماية، وهذا الوضع يوجب تعديلها فهناك فراغ قانوني، وبناء عليه هناك ثلاثة أسئلة تطرح:

---

[1]-Amar Ondef, l'Algérie et GATT, revue l'économie, n^0 11, janvier 1994, p25.

- ما هي تأثيرات الإدارة الجزائرية ؟

- ما هي الطرق الجديدة لمراقبة المستوردات وحماية المنتجين المحليين في وضعية اقتصاد السوق المفتوح؟

- متى استخدمت الجزائر إجراءات ضد الإغراق؟

وبناء عليه لابد من إعادة تأهيل الإطارات التي ستتعامل مباشرة مع المناطق العالمية للتجارة لأنها ضرورة قصوى تتطلبها المصلحة العامة للدولة حتى يمكن تسوية الخلافات التي تنشأ .

أما في مجال قانون الملكية الفكرية رغم حداثة القوانين الجزائرية في هذا المجال والمتمثلة في حقوق المؤلف والحقوق المجاورة (الحقوق المجاورة: المسائل المتعلقة بحق الترخيص لاستغلال آداءات تنافي الأداء و منتجي التسجيلات)،فإنها محفوظة بالأمر رقم *10* الصادر في *6* مارس*1997* [1] الذي عوض الأمر رقم *73-14* المؤرخ في *3* أفريل *1973* المتعلق بحقوق المؤلف والنشر، وفي سنة *1996* صادقت الجزائر على "اتفاقية بيرن"لحماية المصنفات الأدبية و الفنية[2]، وانضمت إلى اتفاقية "باريس" لحماية الملكية الصناعية سنة *1996* والمنظمة العالمية للتقييس*ISO* والاتفاقية المؤسسة للمنظمة العالمية للملكية الفكرية *OMPI*، بالإضافة إلى اتفاقيات أخرى (مدريد،نيس،لشبونة) والمتعلقة بحماية العلامات التصاميم وتسجيلها. [3]

وفي مجال حقوق الملكية الصناعية فهي مشمولة الحماية عن طريق الاتفاقيات الدولية التي انضمت إليها الجزائر، تلك الاتفاقيات التي على الدول المنظمة إليها احترامها وخاصة "اتفاقية تريبس"، وهناك مجموعة اتفاقيات سبقتها بشأن حقوق الملكية الصناعية منها "اتفاقية باريس" الموقعة سنة *1883*، و"اتفاقية مدريد" لتسجيل العلامات التجارية لعام *1891*و"اتفاقية لاهاي" للإيداع الدولي للتصميمات الصناعية لعام *1925*، و"اتفاقية نيس" للتصنيف الدولي للسلع والخدمات بغرض تسجيل العلامات التجارية سنة *1975*، و"اتفاقية ستراسبورج"لتصنيف البراءات لعام *1971*، و"اتفاقية فين" لتصنيف المواصفات و العناصر الكلية للعلامات التجارية سنة *1973*، و"معاهدة بيدابيست" لإيداع الكائنات الدقيقة بغرض تسجيل البراءات سنة *1977*، ومعاهدة الملكية الفكرية للدوائر المتكاملة سنة *1989*، والاتفاقية الدولية لحماية السلالات النباتية سنة *1961*.

---

[1]- Mouloud Hedil, l'économie algérienne a l'épreuve de l'OMC, ANEP, Algerie, 2003, p124.

[2] - محفوظ لعشب، المنظمة العالمية للتجارة، د م ج، الجزائر، 2006، ص 71.

[3] - Disponible sur le site: http://www.promex.dz/donn%c3%.ages-g/pagegarde.

المطلب الثاني: الآثار المتوقعة لانضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة على القطاع الصناعي

يُتوقع أن تكون هناك آثار متنوعة لانضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية على مختلف قطاعات الاقتصاد الوطني بدرجات متفاوتة، وأكثرها تأثرا القطاع الصناعي ومنها:

الانعكاسات الايجابية:

- ❖ -تنويع كبير للصادرات من خلال الإلغاء التدريجي لاحتكار المحروقات، وتحسين كفاءة وفعالية المؤسسات الإنتاجية الصناعية في ظل جو تسوده المنافسة .
- ❖ -تبني نظام جمركي يطبق مفاهيم وقواعد الاقتصاد الحر .
- ❖ -إن التزام الجزائر بحماية الملكية الصناعية نتيجة انضمامها يؤدي إلى تحسين شروط نقل التكنولوجيا إلى الجزائر، نتيجة اطمئنان الشركات العالمية المتقدمة صناعيا ويؤدي ذلك إلى انخفاض قيمة المستوردات الجزائرية من الآلات والتجهيزات.
- ❖ -وعلى صعيد حماية الصناعة الوطنية الناشئة فإن الاتفاقية لا تشترط إلغاء الحماية على المنتجات الوطنية، وإنما تنص على أن مثل هذه الحماية يجب أن تتم عبر فرض تعريفة جمركية مناسبة دون غيرها من الإجراءات الحمائية كالتقييدات الكمية على المستوردات وغيرها من الإجراءات الجمركية.[1]
- ❖ - حماية حقوق الملكية الفكرية للدول النامية.

الانعكاسات السلبية:

- ❖ -تمتاز الصناعة الجزائرية بأنها تتركز على المواد الخام، إذ تحتل نسبة كبيرة من صادرات الجزائر، وتمثل الصادرات البترولية *97%* من إجمالي الصادرات، وتبقى النسبة الضئيلة الأخرى هي صادرات صناعية ليست لها القدرة على الوقوف في وجه المنافسة للأسباب التالية:
  - ارتفاع التكاليف.
  - قلة الاستعمال التكنولوجي المتطور؛
  - نسبة كبيرة من المواد الأولية الصناعية (قطع الغيار) مستوردة؛

[1] – إبراهيم العيسوي، الجات وأخواتها: النظام الجديد للتجارة العالمية ومستقبل التنمية العربية، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت ،1995، ص 13.

- ضعف وعدم قدرة المؤسسات الإنتاجية خاصة في مجال التسويق الاستثمار و المتاجرة ؛
- اختلال التوازنات المالية في المؤسسات الإنتاجية.

❖ ـ من المتوقع ضمن إطار تحرير التجارة انتقال العديد من الصناعات الملوثة بيئيا من الدول الصناعية التي تفرض معايير بيئية صارمة إلى الدول النامية الأقل التزاما بحماية البيئة، وإنشاء هذه المصانع سيؤدي في المدى القصير إلى تأمين فرص عمل كثيرة إلا أنها ستنقل التلوث إليها ؛

❖ -إن الصناعة الدوائية أصبحت منتجاتها تغطي حوالي *60%* من السوق المحلي، وإن إمكانية التصدير المتاحة لها اتفاق الملكية الفكرية(براءات الاختراع) سيكون له آثار على هذا القطاع مما يؤدي إلى ارتفاع أسعار الدواء،[1] ولأن المنتجات الدوائية تتطور بسرعة مما يجبر المؤسسات الجزائرية التكيف المستمر مع التحولات المستمرة من أجل البقاء في السوق.

وإن عملية الانضمام ستعمل على ارتفاع تكلفة استيراد التكنولوجيات، مع العلم أن الأصول التكنولوجية لأغلب المؤسسات الجزائرية، والتي تم نقلها قبل *30 سنة* لم تعد تتماشى وأساليب الإنتاج الحديثة وبات من الضروري استبدالها بتكنولوجيات جديدة .

صحيح أن الاتفاقية قد منحت البلاد النامية فترات للسماح للاستعداد لمواجهة نتائج تنفيذ دورة أوروغواي، وهي فترات تتراوح ما بين *5 - 10* سنوات، ولكنها في الحقيقة مدة غير كافية بالمرة لتكييف أوضاع الصناعات والمنتجات المحلية لرياح المنافسة العاتية، نظرا لأن كثيرا من صناعات هذه البلاد ما زالت في مرحلة النشأة والتكوين وتحتاج إلى فترات كافية للحماية، وعلينا أن نتذكر أنه ما كان من الممكن لتجارب التصنيع في البلدان الصناعية المتقدمة أن تقوم لها قائمة إلا في ضوء نزعة واضحة للحماية استمرت مئات السنين.

ومن المعلوم أن سعي الدول للانضمام إلى منظمة التجارة العالمية يرتبط في كثير من الأحيان بالحوافز المتعلقة بحرية الدخول إلى الأسواق وضمان منافذ في السوق الدولية وخاصة أسواق الدول المتقدمة، ولما كانت المنتجات البترولية والغازية غير مشمولة بالمعالجة المباشرة في اتفاقيات السلع بمنظمة التجارة العالمية فهذا يعني أن أكثر من *97%* من

[1]–عياش قويدر وإبراهيمي عبد الله، آثار انضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة بين التفاؤل والتشاؤم، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا ، العدد 2، ديوان المطبوعات الجامعية، الشلف، 2005، ص 70.

صادرات السلع الجزائرية لا تستفيد من أية مزايا يتيحها الانضمام، هذا الوضع يستدعي ضرورة تبني إستراتجية واضحة المعالم لتنمية بدائل الصادرات تمكن الاقتصاد الجزائري من تعظيم مكاسب الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة.

وفي الأخير فإن العامل الأساس الوحيد الذي يحدد نتائج الانضمام على السياسة الصناعية الجزائرية هو قدرة المؤسسات المحلية على المنافسة، ومدى إمكانية تحسين هذه المنافسة.

إضافة إلى النتائج التي ذكرت في المباحث السابقة نورد بعض الآثار الأخرى للعولمة الصناعية على الاقتصاد الجزائري كما يلي:

1- تؤدي إلى تحفيز رجال الأعمال الوطنيين للمشاركة مع المستثمرين الأجانب، ويتم ذلك من خلال تنمية خبرات محلية و تكوين رجال أعمال عن طريق التعاقد معهم من الباطن؛ حيث تحتاج الشركات الأجنبية إلى صناعات مكملة لها مثل: محلات الإصلاح أو منتجي قطع الغيار والمعدات، ويكون من مصلحة هذه الشركات تبني هذه الطبقة من الموردين و المستهلكين، القائمين بمهمة الوساطة بين عمليات الإنتاج و توفير المستلزمات.

2- تأثيرها على التشغيل: توصف الاستثمارات الأجنبية كشكل من أشكال العولمة الصناعية بأنها أكثر قدرة من الشركات الوطنية في تنفيذ الاستثمارات لزيادة مواردها المالية والفنية، ويمكن أن يخلق ذلك فرص عمل جديدة خاصة إذا كانت الاستثمارات الأجنبية متأتية من بناء شركات أجنبية جديدة، و كلما كانت الشركات الأجنبية أكثر استخداما للمـــواد الأوليـــة و الوسيطة في عملياتها الإنتاجية فإن ذلك سوف يشجع الشركات الوطنية على التوسع في الإنتاج و زيادة في الطلب على الأيدي العاملة الوطنية، أما الاستثمارات الأجنبية المساهمة في شركات وطنية في إطار عملية الخصخصة فدورها قد يكون محدودا في توفير فرص عمل جديدة؛ لأن هذه الشركات كانت بالأصل قائمة قبل المشاركة الأجنبية، ويحتمل أن يقوم المستثمر الأجنبي بتسريح جزء من قوة العمل الوطنية و استبدالها بعمالة أجنبية مدربة وكفأة، و إذا كان جزء مهم من الاستثمارات الأجنبية يعود إلى بيع جزء من الشركات الوطنية لمستثمرين أجانب فإن الأثر النهائي للاستثمار الأجنبي على توفير فرص عمل جديدة سيكون محدودا.

إن تحرك الاستثمار الأجنبي بدافع الاستفادة من رخص العمالة الجزائرية قضية تحتاج إلى نظر لأنه من الممكن أن يكون إيجابيا في الصناعات كثيفة اليد العاملة والتي لا تحتاج إلى

يد عاملة ذات مهارة وخاصة في الصناعات التجميعية، ولكن ليس بالضرورة أن يكون ذلك عاملا حاسما في جلب الاستثمار الأجنبي المباشر؛ فحوالي *80%* منه ظل بين الدول المتقدمة، ولم تحظ قضية رخص العمالة بدور مهم في التأثير على تغيير اتجاهاته لأن الشركات الأجنبية لا تهتم برخص العمالة بقدر ما تهتم بمعدل كلفة العمالة قياسا بإنتاجيتها[1]، وبالتالي يتوجه حيث يمكن الإنتاج بالجودة والمعايير والسعر العالمي، والتي أصبحت من أهم مؤشرات العولمة الصناعية.

إن الجزائر لم تستفد كثيرا من الاستثمارات الأجنبية في زيادة فرص العمل وبالتالي قضية تخفيض معدل البطالة، رغم ذلك هناك بعض فرص العمل يمكن ذكرها على النحو الآتي:

جدول رقم 133 : فرص العمل الناتجة عن الاستثمارات الأجنبية في مختلف القطاعات الاقتصادية خلال الفترة *1993 – 2001* .

البيان	الزراعة	الصناعة	بناء وأشغال	خدمات	الصحة	التجارة	سياحة	المجموع
عدد العمال	3945	31030	6895	6695	124	343	2877	51909

المصدر: الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار، **تقرير الاستثمار**، جانفي 2002.

يتبين من خلال الجدول أن نصيب العمالة في الصناعة مرتفع ويشكل حوالي *60%* من مجموع عدد العمال التي توفرها الاستثمارات الأجنبية المباشرة، أما من ناحية العدد الإجمالي لقطاع الصناعة فهي تشكل حوالي *5%* من متوسط العمالة الصناعية خلال الفترة، وبناء عليه فإن مجموع المناصب الموفرة خلال الفترة جدّ محتشمة ولا تعبر عما تهدف إليه الجزائر، ويمكن متابعة تطور العمالة وتوزيعها على مختلف القطاعات الاقتصادية مثلما يوضحه الشكل التالي:

[1]- Gray Hufbauer and other, Determinants of Direct Foreign Investment and its Connection to Trade, Uncted Review, United Nations, New York and Geneva, 1994,p 46.

شكل رقم 56 : تطور العمالة القطاعية خلال الفترة 1994-2005

Source: Kangni Kpodar, op .cit, p6.

يتبين من خلال الشكل أن القطاع الصناعي يعاني انخفاض عمالته من سنة إلى أخرى، وبوتيرة أسرع خلاف القطاعات الأخرى، وبالتالي يبقى هو القطاع الذي تأثر كثيرا بسياسة الانفتاح الاقتصادي.

وحسب المعلومات المتوفرة في الوكالة الوطنية لترقية الاستثمارات فإنه خلال سنة *2003* يوفر الاستثمار الأجنبي *5282* منصب عمل، وخلال سنة *2005* بلغ عدد مناصب العمل *8656* منصبا منها *4511* منصب عمل من جراء الاستثمار الأجنبي المباشر الجديد، و*4145* منصبا عمل من جراء الشراكة، وتستحوذ الصناعة على نسبة *37%* من إجمالي مناصب العمل الموفرة خلال هذه السنة[1]، وحتى إن أدى هذا الاستثمار الأجنبي المباشر إلى زيادة الطلب على المهارات العالية محليا، فقد يكون ذلك محدود الجدوى بالنسبة للعمال ذوي المهارات البسيطة.

وعادة ما يترتب عن العولمة الصناعية في الأجل القصير بطالة تنتج عن تحرير التجارة، وهي تعد بطالة مؤقتة، ويطلق على تكلفة البطالة المؤقتة "التكلفة الاجتماعية للتكيف مع تحرير التجارة "ويمكن التخفيف منها بواسطة برامج مصممة بعناية للضمان الاجتماعي، مثلما

[1]- ANDI 2004 et 2005, disponible sur le site : http://www.pmrart-dz.org.

هو ناتج بسبب خصخصة بعض المؤسسات الصناعية، حيث إنه في الأجل القصير خسارة الوظائف تسير بمعدل أسرع من خلق الوظائف .

ويمكن أن تساهم العولمة الصناعية في خلق فرص للعمل، وذلك في ضوء الافتراضات الآتية:

- ✓ -إن توسع الشركات الاستثمارية الأجنبية في أنشطتها سواء على المستوى الأفقي أو الرأسي، مع الانتشار الجغرافي لهذه الأنشطة سوف يؤدي إلى خلق فرص عمل جديدة في المناطق النائية المتخلفة اقتصاديا داخل الدولة.
- ✓ -إن وجود الشركات الاستثمارية الأجنبية ذات الأجور والمكافآت المرتفعة (بالمقارنة بنظيرتها الوطنية) يجعل من المحتمل أن تتجه العمالة والكوادر الإدارية المتميزة للعمل بهذه الشركات الأجنبية.

وبصفة عامة فإن عدد عمال القطاع الصناعي انخفض من سنة لأخرى خلال فترة التسعينيات، وبدأ يرتفع لكن ببطء خلال فترة الألفية الثانية، ويمكن متابعة ذلك حسب ما تبرزه بيانات الجدول التالي:

جدول رقم134 : تطور العمالة الصناعية خلال الفترة *1993-2003* . الوحدة: بالآلاف

السنوات	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
العمالة في القطاع الصناعي	532	528	519	502	500	493	493	497	502	504	510

المصدر: اعتماد على الوثائق الداخلية للمركز الوطني للإحصائيات ONS .

يتبين من الجدول أن خسارة وظائف القطاع الصناعي في البداية كانت تسير بمعدل أسرع من خلق الوظائف، ولكن بداية من سنة *2000* تزايدت بحوالي *0,8%* مقارنة بسنة *1999*، ورغم التزايد المستمر بهذه النسبة الضئيلة إلا أنه في سنة *2003* لم يصل عدد عمال هذا القطاع مثلما كان في سنة *1993*.

وإن انخفاض نمو الطلب على قوة العمل في الصناعة الجزائرية يعود إلى عدم قدرة المنتجات الجزائرية في بعض القطاعات الصناعية على منافسة المنتجات المماثلة في الدول الأخرى بسبب إزالة الحواجز الجمركية، وبالتالي خسارة المؤسسات الصناعية التي لم تستطع الصمود في وجه المنافسة وبالتالي ضرورة تقليص عدد العاملين فيها .

3- تأثيرها على التكنولوجيا: يقدم المستثمرون الأجانب شكلا من أشكال تدريب العمالة، والتي لا يمكن أن تتحقق أو تتوافر في الشركات المحلية أو عن طريق شراء التكنولوجيا من الخارج حيث يمكن نقلها عن طريق:

- من خلال قيام الشركات المحلية بتقليد منتجات الشركات القائمة بالاستثمار الأجنبي المباشر.
- آثار المحاكاة وتحدث هذه الآثار من خلال انتقال العمالة من الشركات الأجنبية في الدولة المضيفة إلى الشركات المحلية، تلك العمالة التي حظيت بقدر وافر من التدريب على استخدام التكنولوجيا الحديثة في الشركات الأجنبية في الدول المضيفة.
- حث الشركات المحلية في الدول المضيفة على زيادة الإنفاق على البحوث والتطوير في الأجل الطويل، بما يمكنها من خلق قاعدة تكنولوجية ذاتية.

ولكن الشيء الملاحظ أنه حتى وإن حدث تدفق للاستثمار الأجنبي المباشر في تلك الصناعات، فإن أنشطة البحوث والتطوير لا تتم في الدول النامية، بل في المركز الرئيس في الدول المتقدمة.

وربما أهم ما ترغب فيه الجزائر من الشركات الأجنبية هو أن تساهم في مجال التكنولوجيا، لأن التكنولوجيا سلعة غير تنافسية (بمعنى أن استخدامها أو استهلاكها لا يقلل من قيمتها بالنسبة للطرق الأخرى) ولأنه لا يمكن تداولها كسلعة مادية، فأسواق التكنولوجيا يسودها الغموض والشركات تميل إلى حراسة أصولها التكنولوجية بحرص بحيث لا يمكن استنساخها، أو أنها تحتاج إلى رأس مال بشري قادر على استخدامها، وبناء عليه يستطيع الاستثمار الأجنبي المباشر أن يقدم دفعة مهمة في نقل التكنولوجيا كما يلي:

- -فهو يستطيع أن يدخل تكنولوجيا جديدة لم يسبق استخدامها في الاقتصاد المحلي، وبذلك يفضي إلى إنتاج واستهلاك سلعة جديدة.
- -يتوقف الابتكار المحلي على عدد الأفكار المتاحة في الاقتصاد ،ومن ثم فإن طرح أفكار جديدة يزيد من رصيد الأفكار ويحفز الابتكار المحلي.

ويمكن القول أن نقل التكنولوجيا لم يعد يتم ضمن هامش الحرية الذي تمت تجربته في السبعينات والثمانينات من خلال تجربة البلاد حديثة التصنيع في منطقة شرق آسيا، ولقد

أصبحت فرص الحصول على التكنولوجيا الأجنبية أقل، وتكلفة استثمار هذه الفرصة أصبحت أعلى.[1]

وتظهر الفجوة التكنولوجية بين البلدان النامية والبلدان الصناعية المتقدمة من خلال المقارنة بين أعداد العلماء و المهندسين الذين يعملون في مجال البحث و التطوير في كل من البلدان النامية و البلدان الصناعية المتقدمة؛ ففي دولة الولايات المتحدة الأمريكية مثلا يوجد من بين كل مليون شخص *3732* عالما ومهندسا في مجال البحث و التطوير، في حين لا يوجد سوى *15* عالما ومهندسا في مجال البحث و التطوير من بين كل مليون شخص في نيجيريا.[2]

علما أن نفقات الجزائر على البحث والتطوير*R&D* بلغت *0,3 %*من *PIB* سنة *1992*، وارتفعت إلى *0,4%* خلال الفترة *1997-2000*[3] ثم إلى نسبة *1%* في سنة *2001* وهي نسبة ضئيلة، وهذه النسبة هي نفسها في الدول القريبة منا كالمغرب وتونس، بينما عدد البحوث في البحث والتطوير بلغت *47* بحث لكل مليون نسمة خلال الفترة *1990–2003* وهي نسبة ضئيلة جدا.[4]

وإذا تفحصنا مجال الإبداع التكنولوجي في الجزائر فإننا نجده مازال بعيدا عن الأهداف المرجوة نتيجة قلة الإمكانات من جهة وعدم توفر الظروف المناسبة من جهة ثانية، ويمكن متابعة ذلك من خلال بعض مؤشرات العلم والتكنولوجيا والإبداع كالآتي:

***- مؤشر براءات الاختراع**: يعد هذا المؤشر الأكثر استعمالا وشيوعا عند قياس مخرجات الإبداع التكنولوجي، حيث بلغت طلبات الحصول على براءات الاختراع في الجزائر بين *1966*و*2005* حوالي *5765* طلبا تم تسليم *1895* براءة خلالها، وإن نسبة براءات الاختراع التي لاقت طريقها إلى الاستثمار الصناعي قليلة جدا إن لم نقل إنها منعدمة في بعض الأحيان ويرجع ذلك إلى:

- – إحجام الصناعة والمستثمرين عن استثمار الاختراعات لعدم قناعتهم بجدوى ذلك ماليا، فهم يطلبون الاستثمار ذا الربح السريع.
- – الإمكانيات المالية الضعيفة لأغلب المخترعين، وصعوبة سداد أقساط القروض إن وجدت.

---

(1) - محمد عبد الشفيع عيسى، العولمة والتكنولوجيا، مجلة أبحاث روسيكادا، العدد1، ديسمبر 2003، ص47.
(2) - نزيه عبد المقصود، الآثار الاقتصادية للاستثمارات الأجنبية، دار الفكر الجامعي، مصر،2007، ص445.
(3)–UNDP, Human Development Report 2005, op.cit, p262.
(4)– Ibid, p263.

- عدم وصول البنية الصناعية لمرحلة التنظيم المناسبة لاستيعاب أهمية استثمار نتائج البحث العلمي ومردوداته.

***- مؤشر التقرير الكوني لتكنولوجيا المعلومات للفترة** *2003- 2004*: احتلت الجزائر مراكز غير مشجعة في هذا التقرير، بحيث احتلت المرتبة *59* في كل من دعم البحث والتطوير في المؤسسات الاقتصادية وفي الإنفاق الحكومي على التعليم، والمرتبة *76* في تبني المؤسسات الاقتصادية للتكنولوجيا الحديثة، والمرتبة *86* في جودة مدارس الأعمال، والمرتبة *88* في جودة هياكل البحث العلمي، وهي مؤشرات تدل ولو جزئيا على الوضعية العلمية والتكنولوجية للجزائر.

وإن سياسات نقل التكنولوجيا السابقة في الجزائر كسياسة المفتاح في اليد *Clés en main* وسياسة المنتج في اليد *Produit en main* لم تؤت أكلها بل جعلت القطاع الصناعي يعاني من التبعية التكنولوجية التي لا تسمح بروح الإبداع والابتكار .

وإذا تكلما عن استفادة بعض المؤسسات الصناعية من التكنولوجيا في ميدان الشراكة فإننا نجد تجربة مؤسسة *ENAD* مع الشريك الألماني هنكل *HENKEL* خير دليل؛ حيث استفادت المؤسسة من هذا الشريك في ميدان المعرفة واستخدام تكنولوجيا حديثة وتكوين العمال خاصة من أجل جودة المنتج .

وكذلك مجموعة *SCHNEIDER ELECTIRC* الدولية التي انشأت فرعا صناعيا وتجاريا لها في الجزائر، ودخل في تعاون مع المؤسسة الوطنية لإنتاج أجهزة القياس والمراقبة *AMC*، أضف إلى ذلك إنشاء مدرسة توفر التكوين في عدة مجالات وخاصة المراقبة الصناعية منها.[1]

وتواجه الصناعة الجزائرية صعوبات جمة في عملية نقل التكنولوجيا، يمكن ذكر بعض منها على سبيل المثال كالآتي:

- -ارتفاع أسعار التكنولوجيا.
- -الشروط المجحفة لمالك التكنولوجيا .
- -هجرة الأدمغة المتخصصة من بعض المؤسسات الصناعية بسبب ضعف الدخل وقلة الحوافز وعدم وضع الرجل المناسب في المكان المناسب .

[1]–Document cnuced, examen de la politique de l'investissement: Algérie, nations unies, juillet 2004, p31.

وبالتالي فالجزائر ما زالت بعيدة نسبيا عن الاستفادة من مزايا التكنولوجيا التي توفرها العولمة الصناعية، وإن نقل التكنولوجيا هو الوسيلة الوحيدة لتحقيق القفزات التكنولوجية، وذلك لا يتحقق إلا بإتباع إستراتجية تنموية مدروسة استشرافية.

4- تأثير ها على النمو الصناعي: ولاختبار العلاقة بين تأثير العولمة الصناعية على النمو الصناعي في الجزائر خلال الفترة *1992-2006* تم بناء نموذج قياسي مكون من معادلة انحدار متعدد متضمنة للنمو الصناعي كمتغير تابع، ولنمو الصادرات والمستوردات الصناعية، ونمو الاستثمار الأجنبي المباشر كمتغيرات مستقلة، وقد تم التعبير عن هذه العلاقة الافتراضية كالآتي:

$$Pibin=b_0+b_1expi+b_2impi+b_3inv+U$$

حيث تشير *pibin* إلى نمو الناتج المحلي الإجمالي الصناعي، وتشير *expi* و*impi* إلى نمو الصادرات الصناعية، ونمو المستوردات الصناعية على التوالي في ظل تحرير التجارة الخارجية، ويعبر *inv* عن نمو الاستثمار الأجنبي المباشر في ظل تحرير رؤوس الأموال، أما *U* فتعبر عن المتغيرات الأخرى المستقلة غير المذكورة في المعادلة، وباستخدام برنامج *SPSS* تم الحصول على النتائج الموضحة أدناه.

جدول رقم *135* : يبين معاملات معادلة الانحدار المتعدد

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Correlations			Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Zero-order	Partial	Part	Tolerance	VIF
1	(Constan	17.845	4.856		3.675	.004					
	expi	.001	.389	.001	.004	.997	.397	.001	.001	.649	1.540
	impi	-.172	.070	-.686	-2.461	.032	-.672	-.596	-.546	.634	1.577
	inv	.004	.010	.087	.381	.711	-.026	.114	.084	.936	1.068

a. Dependent Variable: pibin

$$Pibin=17,845+0,001\ expi-0,172\ impi+0,004\ inv$$

Std,error: (4,856) (0,389) (0,07) (0,01)

Sig: (0,004) (0,997) (0,032) (0,711)

من النتائج المحصل عليها يتبين عدم وجود المعنوية الإحصائية لبعض المتغيرات والتي فيها *sig >5%*، لذلك تم استخدام طريقة الانحدار التدريجي *Stepwise Regression* للتوصل إلى أكثر المتغيرات تأثيرا على نمو الناتج المحلي الصناعي، وبموجب هذه الطريقة يتم إدخال المتغيرات الثلاث إلى النموذج واحدا بعد الآخر، علما أن المتغير الداخل عرضة

للاستبعاد في الخطوات اللاحقة إذا ثبت عدم معنويته بوجود المتغيرات الأخرى، وبناء عليه تم الحصول على المعادلة الآتية:

$$Pibin=17,7-0,169\ impi$$
$$(2,977) \quad (0,052)$$
$$(0,0001) \quad (0,006)$$
$$DW = 0,863$$
$$R = 0,672$$
$$R^2 = 0,451$$

يتبين من خلال المعادلة أن نمو المستوردات الصناعية كنسبة من إجمالي المستوردات تؤثر سلبا على نمو الناتج المحلي الصناعي؛ حيث بلغ معامل المستوردات الصناعية -0,169 ، وبالتالي فإن نمو المستوردات الصناعية بنقطة واحدة يؤدي إلى تخفيض نمو الناتج المحلي الصناعي بـ*0,169* نقطة، وإن نمو الصادرات الصناعية كنسبة إلى إجمالي الصادرات لا يؤثر على النمو الصناعي لأن القيمة النسبية للصادرات الصناعية في انخفاض، كما تم ملاحظته في دراسة تطور الصادرات الصناعية، وليست له علاقة بالاستثمار الأجنبي المباشر لأن الجزء الكبير منه استقطبه قطاع المحروقات والاتصالات، وبالتالي فما يمكن قوله: هو أن تأثير العولمة الصناعية على الناتج المحلي الإجمالي الصناعي هو تأثير سلبي.

وتوضح النتائج السابقة أن قيمة R^2 منخفضة نسبيا؛ وهذا يعني أن المستوردات الصناعية لا تفسر إلا نسبة *45%* من التغيرات التي تحدث في نمو الناتج المحلي الصناعي والباقي يرجع إلى عوامل أخرى لم يتضمنها النموذج.

ويشير اختبار *DW* إلى عدم وجود مشكلة الاختبار الذاتي، كما أن اختبار(*T*) أظهر هو الآخر أن نمو المستوردات الصناعية والثابت لهما دلالة معنوية عند مستوى دلالة *1%*.

الخـاتمـــة

الخاتمة

أدت العولمة الصناعية إلى زيادة تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة سواء أكانت في شكل استثمارات مملوكة بالكامل، أو ناتجة عن عمليات الاندماج والامتلاك بواسطة الشركات متعددة الجنسيات نتيجة تحرير رؤوس الأموال، إضافة إلى كثرة التحالفات الإستراتجية من أجل الحصول على مزايا تنافسية.

وقد نتج عن العولمة الصناعية زيادة الصادرات الصناعية العالمية وزيادة المستوردات الصناعية العالمية في ظل عملية الانفتاح التجاري العالمية، وفي ظلها برزت عملية إعادة التوطن الصناعي للعديد من الصناعات للاستفادة من المزايا التي توفرها، وهناك العديد من الدول النامية استفادت منها خاصة دول شرق آسيا.

وأثناء دراستنا لتأثير العولمة الصناعية على الاقتصاد الجزائري، وجدنا أن هناك تأثيرا سلبيا على القطاع الصناعي في الأجل القصير؛ حيث انخفضت القيمة النسبية للصادرات الصناعية ضمن إجمالي الصادرات السلعية من سنة إلى أخرى، كما انخفضت القيمة المضافة الصناعية بفعل حدة المنافسة في ظل الانفتاح التجاري، وبالتالي عدم قدرة الكثير من المؤسسات الصناعية على تحسين وضعها بسبب المشاكل المتنوعة التي تعاني منها.

وفي جانب الاستفادة من الأشكال التي توفرها العولمة الصناعية لوحظ تحسن كبير في مناخ الاستثمار إلا أن الاستثمارات الأجنبية التي يستحوذ عليها القطاع الصناعي قليلة، فالجزء الأكبر منه يوجه إلى قطاع المحروقات، وبالتالي قلة استفادة الجزائر من التكنولوجيا التي يتيحها المستثمر الأجنبي، رغم ذلك فهناك بعض المؤسسات الصناعية تحسنت قدرتها التنافسية بفعل عملية الشراكة مع الأجانب، ويبقى التفاؤل الإيجابي ممكنا في الأجل الطويل حيث يمكن تحسن تنافسية الكثير من المؤسسات الصناعية إذا دخلت في شراكة مع المستثمرين الأجانب واستفادت من مواردها الداخلية ودرست بيئتها الخارجية خاصة في ظل توقيع الجزائر على اتفاق الشراكة الاورو-متوسطية وهي على وشك الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة.

وبناء عليه توصل البحث إلى مجموعة من النتائج المختلفة والتي على أساسها قدمت مجموعة من التوصيات إن فُعِلت ستساهم في تحسين استفادت الجزائر من العولمة الصناعية.

أولا- نتائج البحث:

أ- في مجال المنافسة:

1- إن أهم ما يميز النشاطات الاقتصادية في الوقت الحاضر هو اشتداد حدة التنافس على الصعيد العالمي؛ فالحواجز التقليدية لانسياب السلع من ضرائب جمركية، وحصص كمية آخذة في التلاشي، خصوصا مع زيادة التركيز على الحواجز التقنية المتعلقة بمعايير الجودة والبيئة، مما أدى إلى بروز منافسين جدد على درجة عالية من المهارة والقوة، وبالتالي تهدد المنافسة الأجنبية المؤسسات الوطنية في الكثير من الصناعات، والتحدي الذي يواجه تلك الصناعات له شقان :الشق الأول هو كيفية التصدير لدول أخرى والمحافظة على هذه الصادرات، والشق الثاني هو كيفية الدفاع عن الأسواق المحلية في مواجهة غزو السلع المستوردة، وبالتالي فإنه من المستحيل تجاهل وجود المنافسة الدولية وحتى المؤسسات غير المهددة حاليا ستكون مهددة مستقبلا، وبناء عليه ستختفي المؤسسات الأقل تنافسية خاصة التي تنتج السلع الوسيطة، كما يرتبط بمدى قدرة المؤسسات الجزائرية على مواجهة التحولات والتقلبات الكبيرة التي تحصل لأي مؤسسة في أي مكان؛ لأن الفرق بين دخول المنافسة العالمية والمنافسة الداخلية التي تعودت عليها كثير من المؤسسات الجزائرية في السوق الداخلية المحمية التي ليس بها تقلبات كثيرة يجعلها تواجه صعوبة البقاء في السوق، وإن سياسة تعويض الاستيراد التي طبقت جعلت الصناعات الوطنية معتمدة ولفترة طويلة على الدعم المباشر وغير المباشر من الأجهزة الحكومية، وبالتالي اعتماد الحماية الحكومية بدلا من اعتمادها على تطوير الكفاءات الذاتية لأقسامها، وحتى لو أخذنا بفرضية أن حجم المؤسسات الكبيرة في أحسن حالة لمواجهة فتح الاقتصاد، فهل تستطيع منافسة الشركات متعدية الجنسيات؟.

2- إن اعتماد الجزائر على تصدير المواد الخام يجعل من الصعوبة بمكان على أية شركة وضع إستراتيجية طويلة الأجل، ونتيجة صعوبة المنافسة تتجه الشركات غالبا إلى محاولة تقليل التكلفة، وتحديدا من خلال الضغط على أجور العمال أو على عدد العمال في حد ذاته لأن تكلفة المواد الأولية لا يمكن تخفيضها فأسعارها مرتبطة بالسوق الدولية .

3- انخفاض تنافسية الكثير من القطاعات الصناعية وعدم قدرة الكثير منها على تحديد مواردها بدقة، وعدم استعمال الأساليب العلمية للرفع من مستوى تنافسيتها كأسلوب المقارنات التطويرية من أجل التعلم .

ب- في مجال أشكال العولمة الصناعية:

1- من جانب طبيعة الاستثمار الأجنبي المباشر: سيترتب على وجود الاستثمارات الأجنبية في البلدان النامية مزيد من التلوث البيئي، وسيؤدي هذا التلوث إلى مزيد من التكاليف الاقتصادية و الاجتماعية، حيث تنقل الاستثمارات الأجنبية أنشطتها الملوثة للبيئة إلى البلدان النامية نظرا للقيود المفروضة عليها في بلادها، و من ثم تقوم بالتأثير السلبي على البيئة، في ظل غياب الرقابة الفعالة على أنشطتها في البلدان النامية.

2- تخضع المشاريع الاستثمارية المستفاد منها في إطار العولمة الصناعية من طرف المستثمر الأجنبي في الجزائر لسياسة رؤوس الأموال الأجنبية وليس لمقتضى احتياج البلد وأولوياته التنموية؛ فرؤوس الأموال الأجنبية في سعيها الدؤوب نحو تحقيق الربح يعنيها ظروف المجتمع واحتياجاته، وسلم الأولويات لديه، بل إن وجهتها هو الربح والمزيد من الربح هذا من جهة، ومن جهة أخرى فإن الصناعات التي يتم نقلها إلى الدول المتخلفة ومنها الجزائر هي :

- ✓ -الصناعات المتعلقة بالمنتجات غير الإستراتيجية؛ أي المنتجات الاستهلاكية الثانوية أما الصناعات المتعلقة بالمنتجات الحيوية فتبقى في البلدان الصناعية الأم.
- ✓ -الصناعات القديمة أو المتقادمة تكنولوجيا مثل صناعة النسيج والغذاء والإطارات والملابس، أما الصناعات ذات التقنية العالية والدقيقة فتحتكرها الدول المتقدمة .
- ✓ -الصناعات الكثيفة العمالة نحو:تجميع الأجهزة والأدوات والسيارات .
- ✓ -الصناعات الكثيفة في استهلاك الطاقة وفي استهلاك المواد الخام كصناعات الحديد والصلب و الألمنيوم وبناء السفن والأسمدة الكيماوية .
- ✓ -الصناعات الملوثة للبيئة مثل تكرير النفط .

وحتى الصناعات التي تبدو حيوية ومتقدمة التقنية ما ينقل من صناعة للدول النامية هو مرحلة معينة من العملية الإنتاجية.

3- ضعف استقطاب الاستثمارات التي يمكن أن توفرها العولمة الصناعية في الجزائر، وهذا مرتبط بضعف الاستثمار المحلي نتيجة وجود بعض العراقيل منها:

- - عدم توفر فئة المقاولين في الجزائر بالعدد الكافي هذا من جهة، إضافة إلى توجه الكثير منهم نحو الفرص السهلة التي تتميز بسرعة العائد وخاصة المضاربة في العقارات.

- – قلة المناطق الصناعية، والتي إن وجدت فإنها تعاني من سوء تجهيزها .
- – عدم توفر سوق مالية فعلية لتداول الأسهم ويتم فيها عرض المؤسسات للخصخصة .

4– ومن ناحية تقييم السياسة الجزائرية لتشجيع الاستثمارات فإنها خلال الفترة السابقة استجابت ببطء للمتغيرات من حيث التوجهات العامة لهذه السياسة، وهو الأمر الذي يجب تداركه في المرحلة الراهنة التي تتطلب درجة عالية من المرونة والقدرة على إعادة صياغة الأهداف المرحلية بما لا يتعارض مع الأهداف الإستراتجية لهذه السياسة، ومن بين المشاكل والصعوبات يذكر الآتي:

- ❖ طول فترة إجراءات التقاضي و ارتفاع تكلفتها وطول مدة إجراءات الاستثمار.
- ❖ تفشي البيروقراطية و الفساد في بعض الأجهزة و المصالح الحكومية، وخاصة قضية الرشوة.
- ❖ عدم توافر المعلومات الكافية للمستثمر عن السوق المحلي و عدم دقتها.
- ❖ ارتفاع أسعار مستلزمات الإنتاج المحلية.
- ❖ التباطؤ النسبي في عملية الخصخصة وعدم وضوحها.
- ❖ ضعف النظام المصرفي نتيجة العصرنة البطيئة من جهة، وطول المدة الزمنية التي تستغرقها دراسة طلبات ملفات القروض.
- ❖ تدني سعر الصرف قد لا يشجع على الاستثمار نظرا لانخفاض أرباح المستثمرين ، وعدم فعالية سوق الأوراق المالية التي تتداول فيه الأسهم خاصة في إطار خصخصة المؤسسات الصناعية الجزائرية .
- ❖ مشكلة العقار الصناعي: إن أساس الاستثمار هو العقار الصناعي ويكتسي أهمية بالغة للمستثمر الأجنبي ويتميز بعدة عوائق منها:
  - o الارتفاع الفاحش في أسعار الأراضي بسبب جشع المضاربين والوسطاء ؛حيث إن جزءا كبيرا من الادخار المحلي قد تم توظيفه في القطاع العقاري (السكن والأراضي) وبالتالي استفحلت المضاربات العقارية فأدى إلى تضاعف قيمة العقارات عدة مرات مما أدى إلى وجود أموال معطلة، وتوجيه الاستثمار إلى عمليات غير منتجة، حيث أثبتت التجربة أن أصحاب رؤوس الأموال في البلدان النامية لا يستثمرون أموالهم في عمليات منتجة

تهدف إلى زيادة الإنتاج الصناعي، و لكنهم يفضلون غالبا توجيه أموالهم و مدخراتهم نحو شراء الأصول العينية كالعقارات و الأراضي الزراعية أو توجيهها نحو عمليات المضاربة .

- عدم امتلاك العديد من المؤسسات العمومية لشهادات الملكية الأمر الذي يعيق شراكتها مع متعاملين أجانب .
- تعدد وتعقد الإجراءات الإدارية الخاصة بعملية الحصول على العقار.

5–إن للعولمة الصناعية تأثيرا سلبيا على الاقتصاد الجزائري في الأجل القصير والمتوسط؛ خاصة أنه لم ينتج عنها زيادة معتبرة من الاستثمارات في القطاع الصناعي، ولم تؤد إلى زيادة الصادرات الصناعية، رغم الإصلاحات التي قامت بها الجزائر لتحرير التجارة الخارجية وتحرير رؤوس الأموال.

جـ– في مجال المؤسسات الصناعية:

ضعف إسهام القيمة المضافة الصناعية في القيمة المضافة الإجمالية في ظل العولمة الصناعية؛ حيث تعاني المؤسسات الصناعية الجزائرية من عدة مشاكل جعلتها غير ذات فعالية ومنها:

1- يتميز النسيج الصناعي بوجود حلقات مفقودة في بعض الصناعات التجهيزية، و في دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مجال المقاولة من الباطن، إضافة إلى ضعف التكامل الأمامي، ويحدث التكامل الأمامي عندما تقوم المؤسسة ببعض الأنشطة التي تلي العمليات الإنتاجية الرئيسة، كالوصول إلى المستهلك النهائي، وعدم توطن الصناعة في أماكن اقتصادية؛ حيث أقيمت في بعض الأحيان بطريقة غير اقتصادية؛ فوضوية، دون دراسة مسبقة وذلك لاعتبارات خاصة بالعزة والتفاخر، أو على أساس سياسي لإرضاء المواطنين أو حسب المسؤولين في المناطق التي ينتمون إليها .

2- مشكلة التموين وهي مرتبطة بمشكلة التمويل بالعملة الصعبة وخاصة بعد الانخفاض في قيمة العملة وزيادة الواردات والتي لا تستجيب لمبدإ التنميط العالمي، وإن انخفاض سعر صرف العملة الوطنية يؤدي إلى ارتفاع أسعار السلع الأجنبية بالعملة المحلية وخاصة قطع الغيار والآلات اللازمة للعملية الإنتاجية.

3- طول فترة استكمال المؤسسات الاستثمارية والتي تطلبت جزءا مهما من الموارد الاقتصادية نتيجة ارتفاع التكاليف بسبب التضخم السائد دوليا ومحليا، إضافة إلى التأخر في

تطبيق نمط تكنولوجي مستورد وما يتمخض عن هذا التأخير من تكاليف مادية وتكنيكية، أو قد يتم إهمال هذه المؤسسات التي قد تكون أساسية لاكتمال وحدة اقتصادية معينة.

4- ارتفاع عدد العمال في الكثير من المؤسسات الصناعية (البطالة المقنعة) نتيجة السياسة السابقة للدولة حيث كان دور المؤسسة الإنتاجية اجتماعيا؛ فمثلا من بين المؤسسات الصناعية التي أثبتت قدرتها على مواجهة المنافسة مؤسسة الصناعات الالكترونية *ENIE*، ولكنها تشكو من التضخم الهائل في عدد عمالها (كتلة أجورهم السنوية تقدر بـ*110* مليار سنتيم).

5- وإن الصناعة التحويلية في الجزائر تعاني من سيطرة الصناعات الاستهلاكية، إضافة إلى ذلك يتصف طابع صناعة القطاع الخاص بالطابع الأسري، الأمر الذي تصعب معه عمليات التوسع والشراكة.

6- اختلال التوازن الجهوي فعلى سبيل المثال تؤكد إحصائيات الوكالة الوطنية لتنمية الاستثمار أن المشاريع الاستثمارية متمركزة بنسبة *47%* في الوسط بحجم استثماري يقدر بـ*52%* وبنسبة *20%* في الشرق بحجم استثماري يقدر بـ*25%*، وبنسبة *25%* في الغرب بحجم استثماري يقدر بـ*17 %* فقط من الحجم الإجمالي للاستثمارات.

7- إن المؤسسات الجزائرية يتم تفتيتها من سنة لأخرى وفي المقابل نجد أن المؤسسات في الدول المتقدمة تتجه نحو التجمع والتكتل حتى تستطيع المنافسة والاستمرارية .

8- إن القطاع الصناعي الجزائري يتخبط في مشاكل مختلفة رغم الأموال الضخمة التي رصدت لتطهيره وإنعاشه، إضافة إلى انخفاض استخدام معدلات الطاقة الإنتاجية في الكثير من المؤسسات الصناعية، وهذا يشكل عاملا آخر يضاف إلى عوائق تطوير النسيج الصناعي .

9- الاهتلاك المعنوي لكثير من التجهيزات الإنتاجية نتيجة التقادم التكنولوجي، وتجاوز الزمن للتكنولوجيا المستخدمة والذي انعكس على نوعية المنتوج.

10 - عدم وجود سياسة تصنيعية واضحة المعالم والأهداف لتطوير هذا القطاع، إذ يلاحظ أن أغلب الدول النامية اعتمدت بشكل أساس على استراتجيات منقولة من دول أخرى دون الأخذ بعين الاعتبار اختلاف الزمان والمكان والظروف المتاحة دوليا ومحليا، طبقا لمقولة العلامة ابن خلدون "إن المغلوب مولع أبدا بالاقتداء بالغالب في شعاره وزيه ونحلته وسائر أحواله وعوائده."

11- هامشية التقيد بالمواصفات والمعايير الدولية، مما ينعكس على القدرة التنافسية للمنتجات الجزائرية، فلا تزال العملية الصناعية في الجزائر كمية وليست نوعية، فهي تركز اهتمامها على الجانب الكمي وإيلاء اهتمام أقل بنوعية المنتج، يضاف إلى ذلك الأسلوب المتبع في تصريفه والذي يشكل إحدى أهم التحديات التي تقف أمام الصناعة الجزائرية، ويضاف إلى كل هذا ضعف الترابط والتكامل مع الصناعات الأخرى القائمة.

د- الصعوبات المتعلقة بالسياسة التصديرية:

1- ضعف الصادرات الصناعية نتيجة آلية الجهاز الصناعي الجزائري، وعدم مقدرته على إنتاج منتجات تتكيف مع متطلبات الطلب الخارجي، خاصة فيما يتعلق بالنوعية، حيث تفتقر للمواصفات القياسية والبيئية بما يتواءم مع متطلبات السوق الخارجية وخاصة الأوربية منها.

2- عدم الاهتمام بالأساليب الحديثة للتعبئة والتغليف التي أصبحت من الأمور المهمة في ترويج السلعة وقبولها لدى المستهلكين.

3- ضعف صادرات المنتجات عالية التكنولوجيا، وتركز الصادرات الصناعية الجزائرية في المنتجات نصف مصنعة التي تعمل على تفويت فرص تحويلها إلى منتجات تامة .

4- انعدام المناطق الحرة التي تشجع عملية الاستيراد من أجل التصدير.

5- الضعف الكبير في تنوع الصادرات الصناعية وخاصة الصادرات الصناعية التكنولوجية .

بناء على ما سبق تواجه الاقتصاد الجزائري عدة تحديات مختلفة يذكر منها الآتي:

التحدي الأول: إن الدول النامية ومنها الجزائر تخصصت في الصناعات كثيفة العمل، وبالتالي تجد صعوبة في تخفيض تكلفة الإنتاج إلا من خلال تخفيض أجور العمال أو عن طريق تسريح العمال، بينما الدول المتقدمة تخصصت في الصناعات كثيفة رأس المال حيث يمكنها أن تخفض تكلفة إنتاجها عن طريق الاستخدام المستمر للتطورات التكنولوجية، وبالتالي فعملية الحصول على التقنية المتسارعة تتطلب أموالا باهظة، يضاف إلى هذا قدم الأصول التكنولوجية لأغلب المؤسسات الجزائرية وعدم مسايرتها لأساليب الإنتاج الحديثة والحاجة الملحة لاستبدالها بتقنيات جديدة.

التحدي الثاني: إن البترول مصدر ناضب، وبالمقابل نجد الجزائر تمتاز بضعف تشكيلة الصادرات خارج المحروقات.

ثانيا- الاقتراحات:

اعتمادا على النتائج المتوصل إليها يمكن اقتراح الحلول الآتية:

أ-المتطلبات اللازمة لرفع القدرة التنافسية للقطاع الصناعي الجزائري في ظل العولمة الصناعية :

1-إن أهم الشروط اللازمة لتنظيم القدرة التنافسية هو توفير عنصر الاستقرار في النظام الاقتصادي والسياسات المالية والنقدية للحكومة، وإنشاء جهاز فني متخصص لدعم القدرة التنافسية، ولابد من توفير البيئة التنافسية حتى تكون مجالا خصبا لتعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات الصناعية، ولابد على المؤسسات الصناعية الجزائرية أن تحلل وتدرس البيئة الجديدة عن طريق جمع المعلومات، وتحديد جوانب قوتها لاستغلالها كميزة تنافسية، وجوانب ضعفها لتحولها إلى قوة أو التقليل منها، وضرورة استغلال الفرص المتاحة ومحاولة مواجهة التهديدات بإيجاد السبل اللازمة كالدخول في شراكة واقتناء تكنولوجيا جديدة واختيار إستراتجية الميزة التنافسية المناسبة.

وبالتالي يجب أن تركز الجزائر على الصناعات التي من الممكن أن تخلق لها ميزة تنافسية، وإن توجهات التصنيع حالياً للبتروكيماويات والمشاريع المعتمدة أساسا على الغاز والبترول بشكل رئيس يعطينا ميزة تنافسية وقوة تسويقية عالمية، لكن تبقى غير كافية وضعيفة؛ لأن الغاز والبترول مصدرا ناضبا وبالتالي ضرورة إيلاء باقي الصناعات الأهمية القصوى.

وإن مواجهة الشركات المحلية لمنافسة شديدة سواء من الشركات المناظرة الوطنية أو الشركات الأجنبية يعد عامل ضغط على هذه الشركات يدفعها إلى تطوير إنتاجها بحيث يمكنها من مواجهة المنافسة بل وغزو أسواق دولية بنفس منهج الشركات الأجنبية.

2- إعادة هيكلة الجهاز الإنتاجي: ويتم ذلك عن طريق تخصص الصناعة الجزائرية في المنتجات التي تتمتع فيها الدولة بميزة نسبية، وتدريب الأيدي العاملة الفنية في هذه القطاعات، وتوجيه الاستثمارات الأجنبية نحو باقي الصناعات ومنحها حوافز طبقا لأهمية الاستثمار، وتعد الجزائر سوقا واسعة للسيارات فهي تستورد جزء كبيرا منها وبالتالي وجب التحول نحو إنتاجها أو على الأقل تجميعها، والتركيز على الصناعات كثيفة العمالة نحو: تجميع الأجهزة والأدوات، وتشجيع الصناعة النسيجية التي تعد قطاعا واعدا، فحسب تقرير مكتب الخبرة *Booz Allen and Hamilton* في سنة *2003* الذي شخص هذا القطاع بتكليف من وزارة الصناعة ومن بين الإيجابيات التي توصل إليها أن الصناعة النسيجية القطنية تتميز بأن

خيطها مصنوع من أحسن القطن، ولرفع تنافسية هذا القطاع لابد من تخصيص مبلغ مالي قدره *120* مليون دج كاستثمار متراكم حتى سنة *2010*، وأنه لابد من الاستفادة من السوق الأوربية في هذا القطاع علما أن أكثر من *90%* من إجمالي إنتاج دولتي تونس و المغرب يتم امتصاصه من طرف السوق الأوروبية في هذا القطاع.

- لابد من إنشاء العناقيد الصناعية خاصة في مجال الصناعات الغذائية والنسيجية والجلدية بسبب توفر المزايا النسبية في إنتاج المواد الأولية الداخلة في هذه الصناعة مع الإمكانية الكبيرة لتحويل هذه المزايا إلى ميزات تنافسية.

-إن الجزائر يمكنها اختراق السوق العالمية في بعض المنتجات التي تتيح الأنماط الجديدة لتقسيم العمل الدولي باكتساب مزايا تنافسية في الصناعات الكهربائية والإلكترونية والهندسية والكيماوية، ولعل تجربة ماليزيا شاهدة على ذلك.

-لابد من تحديد الأهداف الثانوية والأساسية، ومعرفة قدراتنا وإمكانياتنا المتاحة، والاطلاع على الأسس التنظيمية المطلوب إيجادها من أجل تعظيم الاستفادة من العولمة الصناعية، وبالتالي لابد من المواءمة بين الأهداف والوسائل والإمكانيات المتاحة، وضرورة التخطيط المستقبلي وذلك بالقيام بالدراسات الاستشرافية وضرورة تحديد الموارد بدقة لاختيار المورد المناسب لتحقيق الميزة التنافسية المستدامة إن أمكن، ولابد من استخدام مدخل إعادة الهندسة والذي يركز على النتائج، وأسلوب المقارنات التطويرية من أجل التعلم من المؤسسات التي لها باع في ميدان نشاط تلك المؤسسة الصناعية .

3- زيادة القدرة التصديرية: وذلك بالحفاظ على الأسواق الخارجية الحالية والتي هي قليلة بسبب ضعف تشكيلة الصادرات الصناعية، ومحاولة فتح أسواق جديدة بإنتاج منتجات متنوعة ذات جودة .

4- التكامل الإقليمي: يعد أفضل وسيلة للتعامل مع المتغيرات الاقتصادية الدولية المعاصرة للانضمام إلى منطقة التجارة الحرة العربية .

5-تطوير الموارد البشرية: لتحسين الأداء الاقتصادي لابد من تأهيل الموارد البشرية وتشجيع التعلم مدى الحياة و إعطاء الأولوية للاستثمار في القدرات والمهارات البشرية من خلال تطبيق أنظمة التدريب والتحفيز ووضع الخطط والبرامج التي تعمل على تحسين كفاءة المؤسسة وتمكنها من تحقيق ميزة تنافسية على المدى الطويل، ويجب الاهتمام بهذا المورد

وذلك باعتبار العمال كشركاء بدل وضعهم كأجراء، لأن العنصر البشري هو العمود الفقري لهيكل المؤسسة الصناعية، وفي هذا الشأن نذكر مقولة فورد الشهيرة :" خذوا رؤوس أموالي وآلاتي، واتركوا لي عمالي".

وفي هذا الشأن كذلك دعا العلامة مالك بن نبي بتفعيل القوة الدافعة التي تفجر الطاقات الكامنة في الإنسان بدل اليد الخفية التي ينادي بها آدم سميث وغيرهم، فالخروج بالبلاد من بؤر التخلف لن يتم إلا بالاعتماد على المادة الرمادية لخدمة المادة الصلبة.

6- تطوير القاعدة التكنولوجية: وذلك بالعمل على توفير ما يستلزم البحث العلمي من موارد بشرية ومالية ومادية، وتشجيع الإبداع والابتكار، وخلق الكفاءات القادرة على توليد التقانة الملائمة من خلال التركيز على عنصري البحث العلمي والتطوير عن طريق ربط التعليم العالي بالصناعة في مجال الموارد البشرية، ويتم ذلك بالارتباط بعقود أبحاث *Contract Research* وضرورة ربط إدارات البحث والتنمية في المؤسسات الصناعية بالجامعات، ولابد من مواكبة التطور التكنولوجي الذي أدى إلى تغيير نمط العلاقة التعاقدية بين العامل ورب العمل؛ حيث أدت ثورة المعلومات والاتصالات إلى شيوع أنماط جديدة من التعاقدات أثرت بشدة على أسلوب أداء سوق العمل وأصبح هناك مزيد من الاعتماد على العمالة التي تعمل من منازلها لحساب المنشآت الصناعية.

ولابد من تهيئة الاقتصاد الجزائري للتحول إلى مجتمع معلومات واتصالات والنهوض بالقدرات التكنولوجية الذاتية، والاهتمام بالبحث والتطوير والسعي لتوطين التقنية، ويتوقف مدى الاستعداد لنقل و توطين التكنولوجيا على مدى توافر الخبرات المحلية القادرة على التعامل مع هذه التكنولوجيا وصيانتها وتطويرها، وخلق مناخ ملائم لتشجيع البحوث والتطوير والإبداع والابتكار وعمل حاضنات للإبداع والمبدعين، والتوسع في منح الحوافز الضريبية وغير الضريبية لتشجيع هذه البحوث، ولابد من تشجيع القطاع الخاص على دعم الاستفادة من نتائج البحث والتطوير من خلال بعض المزايا والتحفيزات المالية والجبائية ، وتحفيز المبادرات الوطنية البناءة كإحداث حدائق أو أقطاب أو مدن تكنولوجيا.

7- تحسين جودة المنتجات وتوطين مفهوم الجودة في الشركات والعمل على تخفيض تكاليف الإنتاج لكي تستطيع على الأقل المنافسة بالسعر، ولابد من الاهتمام بمطابقة المنتج للمعايير المتعارف عليها، وكذا الخصائص الموضوعية المتعلقة بالزبون والتي يمكن قياسها،

والاستجابة لإرضاء متطلبات الزبائن، وتطلعاتهم واحتياجاتهم، سواء كانت ضمنية أو ذاتية، و المحافظة على المنتج وخصائصه عبر الزمن من حيث المطابقة والاستجابة.

ب- المتطلبات اللازم إحداثها في بنية المؤسسة الصناعية مستقبلا:

1-لابد من تحديث الصناعة اعتمادا على:

- -استغلال الطاقة الإنتاجية للآلات من خلال التعديلات في التصاميم والصيانة المستمرة.
- -إعادة رسم الخريطة الصناعية، وبالتالي تكوين قاعدة معلومات صناعية شاملة عن النسيج الصناعي الجزائري؛ وذلك من خلال مسح صناعي شامل من أجل إلقاء الضوء على الفرص الاستثمارية القائمة.
- - تحديد الأدوار النسبية التي يمكن أن تؤديها الصناعات الصغيرة والمتوسطة مع صناعات الحجم الكبير.
- -إنشاء مراكز تطوير و أبحاث صناعية.
- -القيام بتحديد الصناعات الغائبة وتلك التي تسهم في استكمال السلاسل الإنتاجية خاصة في مجال الصناعات الأساسية، والعمل على ترويجها لما تمثله من فرص استثمارية جيدة للقطاع الخاص.
- -وللرفع من إنتاجية القطاع الصناعي لابد من تخفيض عدد العمال، وذلك بتقليص العمالة الزائدة والتكوين المستمر للعمال، وخاصة في التكنولوجيات الحديثة، وتفعيل دور القطاع الخاص الذي يمكن أن يستحوذ على العمالة التي يتم تسريحها.

2- إن عدم مقدرة الكثير من المؤسسات الصناعية على تجديد ترسانتها من الآلات والتجهيزات نتيجة اهتلاكها بصورة كلية أو نتيجة التقادم التكنولوجي، و تتطلب أموالا ضخمة والتي من جهة لا يمكن توفيرها عن طريق الاقتراض نظرا لارتفاع تكلفتها وصعوبة الحصول عليها ومن جهة أخرى نتيجة ضعف التمويل الذاتي للمؤسسات هذه المشاكل التمويلية يمكن التغلب عليها عن طريق:

- -القيام بعملية المشاركة سواء مع شركاء وطنيين أو أجانب، وتعد السبيل الأنجع بالنسبة للمؤسسات الصناعية القديمة.

- –ضرورة التمويل بالاستئجار فهو يسمح للمؤسسة بالحصول على التمويل اللازم دون الاقتراض أو تخفيض الأموال الخاصة، لاسيما أن التقدم التكنولوجي يسير بوتيرة سريعة، وهذا يتطلب آلات تتميز بتكنولوجيا حديثة وتتطلب إمكانيات مالية ضخمة، وبالتالي فعوضا عن شراء المعدات والآلات والتجهيزات تقوم المؤسسة باستئجارها من المؤجر وذلك بدفع أقساط الإيجار دوريا بالنظر إلى مزايا هذا النوع من التمويل الذي يخفض تكلفة الإفلاس ويتجنب مخاطر الملكية وهو وسيلة للتمويل مرنة.

3- ضرورة إقامة المدن والمجمعات الصناعية الجديدة، وذلك بتوفير البني الأساس من طرق وشبكات المياه وصرف صحي وخطوط الاتصالات السلكية واللاسلكية، وخير مثال على ذلك أنه من بين أهم أسباب القوة الاقتصادية الصينية هو إنشاء المدن الصناعية في ميدان صناعة السيارات والصناعة الكهربائية والتبغ، وهي تستخدم اليد العاملة الأقل تكلفة وضعيفة القيمة المضافة وبالتالي استطاعت المنافسة بالسعر، إضافة إلى ذلك فإن جل النسيج الصناعي فيها مغطى بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، علما أن هذه المناطق سوف تعمل على تحقيق الآتي:

- -إن توفيرها سوف يقضي على الانتشار العفوي للمنشآت الصناعية، ويزيد من وفورات التجمع، ويجعل أمر معالجة نفاياتها أو مياهها الملوثة أمراً ممكناً، ويتخفف من آثارها البيئية الضارة عن طريق إقامة محطات معالجة للتخلص من النفايات، ومن شأنه أن يزيد من وفورات التجمع .
- -سوف ينهي مسألة معاناة الصناعيين من الحصول على الترخيص الإداري من الجهات الإدارية، وكما ينهي مسألة البطء في تنفيذ المشروعات وتحقيق الترابط الفعال في ترخيص المشروع وتنفيذه بسرعة كبيرة، نظراً لما توفره المنطقة الصناعية التي سيقام عليها المشروع من أبنية ومرافق وخدمات.
- -سوف يوفر الشروط المناسبة ويحقق التعاون بين المؤسسات الكبيرة والمؤسسات الصغيرة .
- –كما أن إقامة المنشآت الصناعية الخاصة في مدن خاصة بها سوف يساعد على حصر احتياجات الصناعة من المواد الأولية المحلية منها والمستوردة، ويمكّن الجهات المعنية من التحكم بالأمور المتعلقة بتوفير المستلزمات الصناعية.

4- تشجيع تجمعات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وخاصة التي تنتج منتجات متشابهة أو مترابطة، وبالتالي يمكنها أن تتعاون كتسهيل الشراء المشترك للمواد الخام والحصول على التكنولوجيا الضرورية للإنتاج خاصة نتيجة التحالف فيما بينها والاشتراك في العمليات التسويقية.

5- إن الالتزام السياسي للجزائر بنظم التحديث الصناعي لمواكبة متطلبات العولمة الصناعية من خلال التركيز على التنمية الصناعية المستدامة التي تعتمد على تبني الدول لنظام الإدارة الصناعية المتكاملة التي تشكل الإدارة البيئية إحدى دعائمها الأساسية، يتطلب إعداد خطة زمنية لتحديث الصناعة على كل المستويات الإنتاجي الكبير والمتوسط والصغير، فجميع حلقات الإنتاج الصناعي متشابكة، ولا يمكن تحديث مستوى صناعي دون الآخر.

جـ -المتطلبات اللازمة لزيادة الصادرات الصناعية:

1- تشجيع الصادرات الصناعية: ينتج عن تشجيع الصادرات الإستفادة من فرص الاستثمار في القطاعات الاقتصادية الأكثر إنتاجية والتي تتمتع بميزة نسبية، مما يؤدي إلى تدعيم التخصص والاستفادة من مزايا تقسيم العمل الدولي،كما يسمح بفتح أسواق جديدة للمنتجات الوطنية، ويمكن القول أن زيادة الصادرات غالبا ما تتحقق تحت ضغط قوى المنافسة، ولذلك تحاول صناعات التصدير استخدام طرق إنتاج أكثر كفاءة، كما تسعى إلى تحسين نوعية إنتاجها لتصمد في مواجهة المنافسة في السوق العالمية، ولابد من تحفيز إنشاء شركات التسويق الخارجي، علما أنه من أهم أسباب تطور الاقتصاد الماليزي هو التركيز على سياسات تجارية تحبذ نمو الصادرات وتقديم الحوافز لها.

2- ضرورة تفعيل الشراكة العربية والمغاربية، لأن دول المغرب العربي قريبة من بعضها وهذا ما يجعل تكلفة النقل منخفضة، يضاف إلى ما سبق تشابه الأذواق وبالتالي تكون السياسات التسويقية أكثر سهولة وبالتالي ترتفع الصادرات، وضرورة التعاون في إنشاء شركات صناعية ضخمة، خاصة التي تتطلب رؤوس أموال كبيرة مع إمكانية خلق فروع لها في مختلف البلدان المغاربية أو العربية؛ مثل صناعة السيارات والبتروكيماويات وذلك لما تتمتع به هذه الصناعات من قيمة مضافة عالية وفرص كبيرة للعمالة، ومنحها ميزة تبادلية أفضل.

3- ضرورة إنشاء مناطق التجارة الحرة *Free Trade Zones* علما أن الصين أنشأت أكثر من *12* منطقة تجارة حرة مع *20* دولة، ولقد أسهمت مناطق الاستيراد لإعادة التصدير في المكسيك

في زيادة الصادرات الصناعية، ويمكن لهذه المناطق الحرة الاستفادة من توفر الأيدي العاملة الرخيصة ذات المهارات الفنية المختلفة.

4- ربط الدينار الجزائري بسلة من العملات الصعبة بدلا من ارتباطه بالدولار، ويتم تحديد الوزن النسبي لكل عملة في تلك السلة وفقا لحجم التبادل التجاري الجزائري مع الدولة المعنية.

5- إنشاء مكاتب مستقلة في مصلحة الجمارك لخدمة الصادرات الوطنية والعمل على تذليل كل العقبات التي تواجهها وذلك بتخصيص أماكن مستقلة للصادرات الجزائرية.

6- ضرورة إيجاد إستراتجية صناعية واضحة هدفها النهوض بالقطاع الصناعي، وذلك بالتركيز على الصناعات التي للجزائر فيها ميزة نسبية والتي يمكنها أن تحقق تنويع الصادرات .

7- ضرورة الانضمام إلى المنطقة العربية للتبادل الحر لأن الجزائر لم تنظم بعد.

د- المتطلبات اللازمة لجذب الاستثمارات الأجنبية التي توفرها العولمة الصناعية في الجزائر:

1- تحسين القدرة التنافسية للاقتصاد الجزائري لأنها أحد العوامل الرئيسة في جذب الاستثمارات الأجنبية؛ علما أنه كلما تحسن المركز التنافسي للاقتصاد القومي كلما كان ذلك مدعاة للمزيد من الاستثمارات الأجنبية، و العكس صحيح، ولعل هذا يرجع إلى أن ازدياد المركز التنافسي معناه ازدياد قوة وقدرة الاقتصاد القومي على مواجهة أية ظروف خارجية و امتصاصها مما يشجع على المزيد من فرص الاستثمار لضمان تحقيق الربحية المطلوبة التي يسعى إليها المستثمر الأجنبي.

2- تهيئة البيئة التشريعية والقانونية والمؤسسية:على الجزائر أن تعمل على تعزيز كفاءة الإطار التشريعي، وذلك بتوفير الوضوح والشفافية وتفعيل قوانين تنظيم المنافسة والاحتكار وحماية الملكية الفكرية وبراءات الاختراع، وضرورة إنشاء محاكم متخصصة للفصل في المنازعات المتعلقة بقضايا الاستثمار والتجارة، وتحديث صيغ القوانين والقرارات الصادرة، أو المعمول بها بحيث تكون مسايرة ومتواكبة للتطورات العالمية،كما يجب أن تكون هذه القوانين مترابطة ومنسجمة مع بعضها البعض، وغير متناقضة وواضحة وكذا تطوير الإطار القانوني والمؤسساتي المتعلق بالاستثمار الأجنبي المباشر، وتطوير الرؤية والشفافية للتشريعات الوطنية المتعلقة بالاستثمار، وتدعيم التنسيق ما بين مختلف الهيئات المكلفة بالاستثمار و بالخصوص ما بين: (الوزارة المنتدبة لدى رئيس الحكومة المكلفة بالمساهمة وتطوير

الاستثمار *MDPPI*، والوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار *ANDI*، والصندوق الوطني للاستثمار *CNI*)، ولابد من منح الجهاز المشرف على الاستثمار صلاحيات وسلطات كافية من أجل أن تكون فاعليته ذات ثقل ووزنه أكبر.

3- تحسين النظام الضريبي والإدارة الضريبية: وذلك من خلال ترشيد استخدام الإعفاءات الضريبية وربطها بالأولويات الاقتصادية، والسماح بمعدلات اهتلاك متسارعة لمعدات المصانع عند احتساب الضرائب على الأرباح للإسراع بالتحديث التكنولوجي، وضرورة ترتيب المشاريع الاستثمارية حسب أهميتها للاقتصاد الوطني، ومنحها حوافز حسب ذلك؛ حيث إن الامتيازات الجبائية المعتبرة التي منحتها الجزائر للمستثمر الأجنبي مع أهميتها ليست العنصر الفعال لأن مبلغ الاستثمار الأجنبي المتدفق إلى الجزائر خارج المحروقات يعتبر ضعيفا جدا، خلاف ذلك نجد أن الكثير من الدول لم تمنح الكثير من الامتيازات والإعفاءات إلا أنها تعتبر مركز جذب له، وما يمكن استنتاجه أنه لابد من توفر المناخ الاستثماري العام، وعدم المغالاة في تقديم الحوافز الجد مغرية لأنه من الممكن أن تؤدي إلى مزيد من الأعباء تقع على عاتق الدولة، وفي المقابل تكون المكاسب ضئيلة جدا، وبالتالي لابد من محاولة تقييم المكاسب والمغارم لهذه الامتيازات على الاقتصاد وتحديد الأولويات اللازمة .

4- توفير الاستقرار والإصلاح السياسي والاقتصادي: ترتبط سياسات جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في ظل العولمة الصناعية بمدى توفر الاستقرار السياسي والأمني، واستقرار أنظمة الحكم وتوفر نمو اقتصادي، وضرورة الإسراع في استكمال مسار الإصلاحات الاقتصادية وخاصة مسألة الخصخصة التي بقيت تراوح مكانها حيث ظلت رهينة الصراعات الدائمة بين الحكومة والشريك الاجتماعي مما يزيد درجة الشك والغموض لدى المستثمر الأجنبي الذي يريد المشاركة ولكنه لا يقبل تحمل تبعات التسيير الكارثي لبعض المؤسسات العمومية الجزائرية التي تقل فيها الكفاءات العلمية، ومن نافلة القول أن الأخذ بسياسة الخصخصة لا يعني عدم قيام الدولة بدورها في المجالات التي يحجم عنها القطاع الخاص، إضافة إلى ذلك تحاول الدولة دعم وتهيئة البيئة القانونية والتشريعية المناسبة لهذه العملية.

5- التأمين ضد الإرهاب: تماشيا مع التنظيمات الدولية يوصي بتقديم الضمانات والتأمينات ضد كل الاعتداءات التي قد تسبب في خلق أضرار، سواء مباشرة أو غير مباشرة، لزيادة ثقة المستثمر الأجنبي .

6- مكافحة الفساد المالي والإداري والقضاء على البيروقراطية التي تعد من أهم العوامل المعرقلة لزيادة تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة، إضافة إلى تعقيد الإجراءات التي على المستثمر إتباعها؛ فهناك حزمة كبيرة من الوثائق الإدارية، ولابد من مراقبة الموظفين العموميين ومحاسبتهم على كل تعطيل أو تأخير فالبيروقراطية أصبحت مرضا استفحل في الادراة يجب مواجهته وذلك بعملية التدريب السلوكي، ومنح الحوافز المادية والمعنوية، والمراقبة المستمرة إضافة إلى ذلك لابد من شحذ الهمم فكريا وتربويا لصناعة الفرد الفعال والإدارة القوية وتطوير وتفعيل دور الحكومة الإلكترونية للقضاء على الوساطة ولزيادة سرعة إتمام المعاملات، وتوفير المعلومات وذلك بإنشاء بنوك معلومات عن كل الأنشطة الاقتصادية والإمكانيات المتاحة والحوافز الممكنة، إضافة إلى سهولة الحصول عليها، حيث من المتوقع أن تصبح المعلومات العنصر الرابع في عملية الإنتاج (العمل ورأس المال والتنظيم).

7- تنمية مهارات الترويج لفرص الاستثمار عن طريق :

- الإعداد والمشاركة في المؤتمرات والملتقيات والمعارض المحلية والإقليمية والدولية الخاصة بتشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر، وعقد الاتفاقيات الثنائية والإقليمية و الدولية لتشجيع تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر، وتوفير المعلومات والإحصاءات عن الأداء الاقتصادي العام، بالإضافة إلى إعداد خرائط استثمارية توضح أهم الفرص الاستثمارية المتوفرة وتوزيعها على القطاعات الاقتصادية المختلفة، ويعد توفير هذه الخرائط ضروريا لنجاح الترويج للاستثمار الأجنبي المباشر و لنجاح إستراتيجية تعزيز هذا الاستثمار.
- الترويج للإمكانات المتاحة ومحاولة دحض كل الأفكار المغلوطة عن الاقتصاد الجزائري؛ وذلك عن طريق تطوير وسائل الترويج اللازمة؛ حيث لابد من إعداد برنامج للتعريف والترويج الذي يعرف المستثمرين العرب والأجانب بفرص الاستثمار المتاحة، وبما توفره من مزايا تجعلها مقصدا موحدا للاستثمارات، ويتضمن هذا البرنامج إنشاء قاعدة موحدة للمعلومات التي تهم المستثمرين

وإتاحتها على شبكة الانترنيت، وإيفاد بعثات لطرق أبواب البلدان المصدرة الرئيسة لرؤوس الأموال، وتفعيل دور سفارتنا في الخارج لتسويق الجزائر كمستقبل جيد للاستثمارات الأجنبية وقيامها بالبحث عن المستثمرين وتزويدهم بكافة المعلومات.

- إنشاء مكاتب ترويج الأنشطة محل الاستثمارات في كافة البلدان سواء كانت نامية أم متقدمة.

هـ - متطلبات أخرى:

1- لابد من تطوير وتفعيل دور بورصة القيم المنقولة في الجزائر، لأنه حان الوقت من أجل اللجوء إلى سوق رؤوس الأموال لتمويل الاستثمارات مهما كان نوعها، والتوقف عن الاعتماد على خزينة الدولة، ولنجاح عملية الخصخصة لابد من تطوير سوق الأوراق المالية؛ ذلك أنّ طرح أسهم المؤسسات العامة تتطلب وجود بورصة، ولذلك لا يمكن تنشيط السوق المالية دون وجود مؤسسات خاصة تطرح أسهمها في السوق، وإن أساس التعاملات في البورصة هو توفر الثقة في المعلومات المحاسبية عن أنشطة المؤسسات التي تعتمد عليها سوق الأوراق المالية ويتم مراجعة هذه المعلومات من قبل مراجعين مستقلين على مستوى معين من التأهيل لأن المعلومات الموثوق فيها عن المؤسسة هي التي تجذب وتحفز المتوقع على شراء أسهم المستثمر الحالي، وإن قواعد المحاسبة هو الإفصاح عن الوضع الفعلي للمؤسسة لأن غياب الإفصاح غير الكافي والمظلل هو أحد الأسباب التي ساهمت في حدوث الأزمة المالية في شرق آسيا سنة *1997*، كما يجب مراقبة العمليات المالية في ظل عملية تنامي الاعتماد المتبادل وزيادة الارتباط بالاقتصاد العالمي والتي أدت إلى زيادة مخاطر انتشار الأزمات؛ بمعنى أن أي صدمة عالمية أو إقليمية يمكن أن تنتقل بسرعة إلى الاقتصاديات الأخرى، وبالتالي يتوجب على السلطات المكلفة العمل على الاندماج في الاقتصاد العالمي في المجال المالي وفق ضوابط مدروسة والسعي الجاد من أجل رفع مستويات الرسملة البورصية.

2- تعد التحالفات الإستراتيجية جد مهمة للمؤسسات الصناعية الجزائرية وخاصة المؤسسات الصغيرة التي لا تتوفر لديها إمكانيات الدخول للأسواق العالمية، حيث توفر لها الإمكانيات المالية اللازمة لتمويل خدمات معينة، ولابد من استغلال عملية المقاولة من الباطن لأنها ستعطي مردودية للنشاط الاقتصادي؛ حيث إنها توفر مناصب الشغل ولا تتطلب إمكانيات تمويل كبيرة، ولقد أكد العديد من الخبراء الاقتصاديين على ضرورة تطوير هذا القطاع في

الجزائر من أجل ضمان نجاح إجراءات تأهيل القطاع الصناعي؛ لأن الكثير من المؤسسات الصغيرة مهددة بالزوال خاصة بعد الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة وبالتالي لابد أن تأخذ بمبدأ التخصص فيما بينها والعمل بعقود من الباطن مع المؤسسات الأكبر حتى تضمن بقاءها.

3- حيث إننا نعيش عصراً اتسم بثورة المعلومات وخدماتها المختلفة إلى درجة القول إنه عصر تقنية المعلومات؛ حيث أصبح حسن التعامل مع تلك التقنيات يدل على قوة هذه المؤسسة أو تلك الدولة، وإن ذلك ينعكس على جميع الفعاليات، مما يعني أن تقنية المعلومات أصبحت جزءاً لا يتجزأ منها، وإذا كان كل ذلك يعتمد في المقام الأول على السرعة الهائلة في تطور تقنية الحاسبات التي هي الركيزة الأساس في تقنية المعلومات فإن ذلك يوجب علينا إعادة النظر في أولوياتنا في تلك المجالات خصوصاً أن العالم يسير بخطى حثيثة ومتواصلة نحو الاستفادة منها بصورة تنافسية، وعليه فإن الحديث عن الاستثمار في مجال تقنيات الحاسب وما يترتب عليها؛ مثل تقنية المعلومات وغيرها أصبح ضرورياً ذلك أن تلك التقنيات لا تحتاج إلى رأس مال باهض كما هو حال في الصناعات التقليدية، وهي قابلة للتطوير ولا تتطلب إمكانات كبيرة خاصة البرمجيات، لذلك فإن هذا المجال يعد من المجالات التي تتوافر فيها فرص العمل، وقد توجهت العديد من الدول النامية لهذه الصناعة خاصة ماليزيا والهند وإسرائيل، وقد حققت ذلك الهند بالتعاون مع الشركات متعددة الجنسيات في مجالات تكنولوجيا المعلومات .

4- استغلال الموارد الطبيعية العاطلة: تزخر الجزائر بالموارد الطبيعية العاطلة خاصة في قطاع التعدين؛ حيث تشير الدراسات الاقتصادية إلى وجود العديد من الخامات المعدنية الواعدة والقابلة للاستثمار والتي من أهمها: الحديد والنحاس والذهب والفضة والفوسفات. ونظرا لقلة الإمكانات وبالتالي لابد من الدخول في شراكة أجنبية ومحاولة استغلال الصحراء وذلك بتحويلها إلى منطقة صناعية كبيرة مثل ما يحدث في الإمارات أو كما حصل لصحراء كاليفورنا بالولايات المتحدة .

5- ضرورة إصلاح النظام المصرفي وتطويره ليواكب التطورات العالمية المتسارعة وخاصة من ناحية استخدام التكنولوجيا فمثلا الموزع الآلي للنقود قليل وقدر حوالي *250* موزعا مقارنة بتونس *500* جهاز والمغرب *600* جهاز وبطاقات الدفع الإلكتروني، وإن استخدام

البنوك للتكنولوجيا لا يزال محدودا وإدخالها بطيء، وهذا بسبب انعدام المنافسة، ويجب على البنوك الجزائرية أن تضع عرض خدمات الصرف الالكترونية ضمن إستراتجية متوسطة وطويلة المدى حتى تصبح قادرة على المنافسة في السنوات المقبلة التي ستشهد انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة ،ولابد من تفعيل المشروعات العربية المشتركة وذلك بحث المصارف العربية على التوجه نحو الاندماج لإقامة مصارف تتمتع بميزة الحجم الكبير، والقادرة على تجميع رؤوس الأموال العربية وضخّها للاستثمار داخل الوطن العربي لمواجهة تحديات العولمة .

6- ضرورة تنظيم العملية الجمركية وذلك بتبسيط وشفافية الإجراءات الجمركية، وذلك بالأخذ بالمعايير الدولية، ولابد من تحديث الأنظمة باستمرار وتجهيزها بالإمكانيات المادية اللازمة والعمل على نشر الوعي الجمركي والمراقبة المستمرة، خصوصا والجزائر على الأبواب للانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة .

7- ضرورة إنشاء مناطق الاستيراد لإعادة التصدير، فلقد أسهمت هذه المناطق في دولة المكسيك من جلب المزيد من استثمارات الأجنبية وخاصة من الولايات المتحدة الأمريكية.

8- تعد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مجالا خصبا لاستقطاب الاستثمارات الأجنبية، وذلك من خلال ترقية أشكال المقاولة من الباطن، وتعد التجربة التونسية والمغربية ناجحة في هذا المجال؛ حيث تمكن هذان البلدان من جذب المستثمرين الأجانب إلى الصناعات النسيجية والغذائية وقطاع السياحة .

9- ضرورة الاهتمام بالاستثمارات العربية وذلك بإعطائها تفضيلا ومزايا أكبر.

10– العناية الشاملة بالموارد البشرية وذلك بتأهيلها وتدريبها وتنظيمها، وخير مثال على ذلك ما فعلته دولة ماليزيا.

11- وضع قوانين وأنظمة وتعليمات صارمة تلزم هذه الاستثمارات بالمحافظة على البيئة من خطر التلوث بكافة أشكاله، وفي العصر الحديث صارت مشكلة التلوث البيئية محل اهتمام الدول المتحضرة، ويجب الإسراع في عملية الخصخصة حتى تسهل عملية الشراكة .

12- اجتذاب مستثمرين من دول الاتحاد الأوروبي، والدخول معهم في شراكات إستراتيجية للاستفادة من خبراتهم وتجاربهم في تطوير الصناعة المحلية من جهة وللاستفادة من شبكات التوزيع التي يمتلكونها أو يعرفونها بصورة أفضل في دول الاتحاد الأوروبي، وإن الشراكة

بالنسبة للمؤسسات الصناعية الجزائرية ظاهرة جديدة، بينما هي من الأساليب المعتادة للتوسع بالنسبة للمؤسسات الأجنبية، وتعد وسيلة لتأهيل المؤسسات الصناعية الجزائرية في وقت قصير وبتكلفة أقل، خاصة بعد إمضاء الجزائر على اتفاق الشراكة الاورو متوسطية.

آفاق البحث:

بعدما تناولنا هذا الموضوع بنوع من التحليل ودرسنا بعض جوانبه، فإنه يبقى يحتاج إلى مزيد من الدراسة والتعمق أكثر في مختلف مجالاته، خاصة وأن الموضوع واسع ويشمل العديد من المفاهيم الهامة، التي تتطلب مزيد من التحليل والإثراء، بحيث تصلح لأن تكون مواضيع لدراسات أخرى، ومن بينها مايلي:

- تأثير العولمة الصناعية على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اقتصاديات الدول النامية.
- تأثير العولمة على اقتصاديات الدول النامية-دراسة مقارنة-.
- دور إعادة التوطن الصناعي في تحسين تنافسية المؤسسات الصناعية.

وبهذا ينتهي هذا البحث الجاد الذي لم ندخر فيه جهدا ولا طاقة وقد سعينا إلى تحقيق الكمال له، إذ كان الكمال غاية منشودة للجميع، إلا أن النقص والتقصير من طبائع البشر، ولا يسعني في هذا المقام إلا أن أكرر قول العماد الأصفهاني في مقدمة معجم الأدباء « إني رأيت أنه لا يكتب إنسان كتابا في يومه، إلا قال في غده: لو غير هذا لكان أحسن، ولو كان زيد هذا لكان يستحسن، ولو قدم هذا لكان أفضل، ولو ترك هذا لكان أجمل، وهذا من أعظم العبر، وهو دليل على استيلاء النقص في جملة البشر ».

بحمد الله تعالى

المراجـــــــع

قائمة المراجع

أولا-المراجع باللغة العربية:

أ-الكتب:

1. إبراهيم عبد الرحيم محمد، المتغيرات العالمية للمنظمات (الخصخصة، العولمة، الاقتصاد..) ، مؤسسة شباب الجامعة، مصر، *2007*.
2. أبو قحف عبد السلام، الأشكال والسياسات المختلفة للاستثمارات الأجنبية، مؤسسة شباب الجامعة، مصر، *2003*.
3. ابوستيت فؤاد ، التكتلات الاقتصادية في عصر العولمة، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، *2004*.
4. آدم مهدي احمد، العولمة وعلاقتها بالهيمنة التكنولوجية، الشركة العالمية للطباعة والنشر، القاهرة،*2001* .
5. أزهر السماك محمد، قياس التبعية الاقتصادية للوطن العربي وتأثيراتها الجيوبوليتيكية المحتملة ، سلسلة كتاب المستقبل دراسات في التنمية العربية، بيروت، *1998*.
6. إكرام عبد الرحيم، التحديات المستقبلية للتكتل الاقتصادي العربي، مكتبة مدبولي، ط*1*، عمان ، *2002*.
7. الأمين عبد الوهاب، التنمية الاقتصادية: المشكلات والسياسات المقترحة مع إشارة إلى البلدان العربية، دار حافظ، ط*1*، عمان، *2000*.
8. أور جاك، عولمة الاقتصاد من التشكل إلى المشكلات، ترجمة مطانيوس حبيب ، دار طلاس،ط*1* ، دمشق، *1998*.
9. بابكر مصطفى، برنامج تطوير الاستثمار الأجنبي المباشر، دورة تدريبية نظمها المعهد العربي للتخطيط بالكويت في جمهورية مصر العربية ، مصر، *24-28* يناير *2004*.
10. باتر محمد علي وردم، العالم ليس للبيع: مخاطر العولمة على التنمية المستدامة، دار الأهلية ، ط*1*، عمان، *2003*.
11. بن اشنهو عبد اللطيف ، عصرنة الجزائر حصيلة و أفاق، الجزائر، فيفري *2004*.
12. بن اشنهو عبد اللطيف، التجربة الجزائرية في التنمية والتخطيط، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، *1996*.
13. بن صالح فهد، إعادة هندسة نظم العمل: النظرية والتطبيق، المملكة العربية السعودية، *2001*.
14. بومخلوف محمد ، التوطين الصناعي في الفكر والممارسة ، شركة دار الأمة، الجزائر، *2000*.
15. جاك أدا، عولمة الاقتصاد من التشكل إلى المشكلات، ترجمة مطانيوس حبيب ، دار طلاس،ط*1* ، دمشق، *1998*.

16. جميل العسلي عصام، الاستثمار العربي و الأجنبي و المخاطر غير التجارية التي يتعرض لها، ط*1*، ، مطبعة طربين، دمشق، يونيو *2002*.
17. جوردان لويس، مشاركة استثمارية من أجل الرخاء، ترجمة سعاد الطنبولي، الدار العربية للنشر و التوزيع، القاهرة، *1996*.
18. جوني عز الدين، التجارة الخارجية السورية خلال ربع قرن الماضي، سلسلة الرضا للمعلومات، دمشق،*2001*.
19. الحبيب المالكي، الاقتصاد والأزمة، دار النشر المغربية، الدار البيضاء، *1986* .
20. حجازي احمد مجدي، العولمة بين التفكيك وإعادة التركيب: دراسات في تحديات النظام العالمي الجديد، الدار المصرية السعودية، القاهرة، *2004*.
21. حسام عيسى، الشركات المتعددة القوميات، المؤسسة العربية للدراسات، بيروت.
22. حسن السيسي صلاح الدين، دراسات نظرية وتطبيقية، قضايا اقتصادية معاصرة، عالم الكتاب ، مصر، *2003*.
23. حسن صلاح الدين السيسى، الاتحاد الأوروبي والعملة الأوربية الموحدة (اليورو)، السوق العربية المشتركة: الواقع والطموح، عالم الكتب، ط*1*، القاهرة، *2003*.
24. حسين عمر، الجات والخصخصة: الكيانات الاقتصادية الكبرى، التكاثر البشري، والرفاهية : مشكلات اقتصادية معاصرة، دار الكتاب الحديث، القاهرة، *1997*.
25. الحمش منير ، الاقتصاد السوري على مشارف القرن الحادي والعشرين، دار مشرق، سوريا،*1997*.
26. الحمش منير، هيكل الصادرات والمستوردات السورية وتوزيعها الجغرافي، جمعية العلوم الاقتصادية، دمشق، *1990*.
27. الحناوي محمد صالح وآخرون، مقدمة في الأعمال والمال، الدار الجامعية، الإسكندرية، *1999*.
28. خالدي الهادي ، المرآة الكاشفة لصندوق النقد الدولي، دار هومة، الجزائر، *1996*.
29. الخوالي أسامة آمين ، العرب والعولمة، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، *1998* .
30. دادي عدون ناصر ، اقتصاد المؤسسة، دار المحمدية العامة، ط*2* ، الجزائر، بدون سنة .
31. الدسوقي أيهاب ، التخصصية والإصلاح الاقتصادي في الدول النامية مع دراسة التجربة المصرية، دار النهضة العربية، مصر، بدون سنة نشر.
32. رئاسة الجمهورية السورية، الموسوعة العربية، المجلد السادس، ط*1*، سوريا، *2002*.
33. الرشيد عبد الوهاب، التجارة الخارجية وتفاقم التبعية العربية، دراسات اقتصادية، بيروت، بدون سنة.
34. رفعت السيد العوضي، إسماعيل علي بسيوني، الاندماج والتحالفات الإستراتجية بين الشركات في الدول العربية، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، مصر، *2005* .
35. زكي رمزي ، الاقتصاد العربي تحت الحصار، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، *1989*.

36. روبرت .أ.بتس-ديفيد لى، الإدارة الإستراتجية :بناء الميزة التنافسية، ترجمة عبد الحكيم الخزامى، دار الفجر، مصر، *2008*.

37. زكريا بشير إمام، في مواجهة العولمة، دار مجدلاوي للنشر، عمان ، *2000*.

38. زكي رمزي ، العولمة المالية، دار المستقبل العربي، القاهرة، *1999* .

39. سامي عفيفي حاتم، التجارة الخارجية بين التنظير والتنظيم، الدار المصرية اللبنانية، ط*2*، القاهرة، *1994*.

40. سامي عفيفي حاتم، الخبرة الدولية في الخصخصة، ط*1*، القاهرة، *1996*.

41. سرمد كوكب الجميل، الاتجاهات الحديثة في مالية الأعمال الدولية، دار الحامد، عمان،*2001*.

42. سعدي بوجمعة نصيرة، عقود نقل التكنولوجيا في مجال التبادل الدولي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، *1992*.

43. السواعي محمد خالد ، التجارة والتنمية، دار المناهج، عمان، *2006*.

44. سى بي راو، ترجمة عبد الحكيم الخزامى، العولمة (الكونية) وأبعادها الإدارية، دار الفجر للنشر والتوزيع، ط*1*، مصر، *2003*.

45. سيد عبد القادر السيد، العولمة التنافسية ودور الحكومات في الدول النامية، سلسلة إدارة القدرة التنافسية، ج*2* ، يناير *1999*.

46. سيد مصطفى احمد، التنافسية في القرن الحادي والعشرون مدخل إنتاجي، بدون دار نشر، مصر، *2003*.

47. سيد مصطفى احمد، تحديات العولمة والتخطيط الاستراتيجي، دار النهضة العربية، ط*3*، القاهرة، *2003*.

48. سيد موسى حجازي، منظمة التجارة العالمية، الدار الجامعية، الإسكندرية، *2003*.

49. شارلز وجاريث جونز، الإدارة الإستراتيجية "مدخل متكامل"، ترجمة رفاعي محمد رفاعي ومحمد سيد احمد عبد المتعال، ج*1*، دار المريخ، الرياض،*2001*.

50. الشامي زهدى وآخرون، دراما أمريكا اللاتينية: دروس التنمية والتحدي الديمغرافي، مركز المحروسة ، القاهرة، *2006*.

51. شذا جميل خطيب، العولمة المالية ومستقبل الأسواق العربية لرأس المال، مؤسسة طابا، *2002*.

52. الشرقاوي عبد الحكيم مصطفى ، العولمة المالية وإمكانيات التحكم: عدوى الأزمات المالية، دار الفكر الجامعي، مصر، *2003*.

53. شيريل بيبار، البنك الدولي:دراسة نقدية، ترجمة احمد فؤاد بلبع، سينا للنشر، القاهرة، *1994*.

54. صبح محمود ، الخصخصة: ماذا...؟متى..؟لماذا..؟كيف...(المشكلات والحلول)، البيان للطباعة والنشر، مصر، *1999*.

55. صبري عبد الله إسماعيل، توصيف الأوضاع العالمية المعاصرة، أوراق مصر *2020*، ورقة رقم *3*، منتدى العالم الثالث، القاهرة، *1999* .

56. صخري عمر، اقتصاد المؤسسة، د م ج ، ط*3*، الجزائر، *2003*.

57. الصرن رعد ، أساسيات التجارة الدولية، ج*2*، دار الرضا للنشر، سوريا، *1999* .

58. صقر عمر، العولمة وقضايا اقتصادية معاصرة،الدار الجامعية، قطر، *2000-2001*.

59. صلاح عباس، العولمة في إدارة المنظمات العالمية، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، *2003* .

60. صلاح عباس، العولمة وآثارها في الفكر المالي والنقدي، مؤسسة شباب الجامعة، ط*2*، الإسكندرية، *2007*.

61. صلاح عباس، العولمة وأثارها في الفكر المالي والنقدي، مؤسسة شباب الجامعة،ط*1*، مصر، *2005*.

62. ضياء مجيد الموسوي، الخصخصة والتصحيحات الهيكلية: أراء واتجاهات، ديوان المطبوعات الجامعية، ط*3*، الجزائر، *2005*.

63. ضياء مجيد الموسوي، العولمة واقتصاد السوق الحرة، ديوان المطبوعات الجامعية، ط*2*، الجزائر، *2005*.

64. عابد محمد سيد ، التجارة الدولية، مكتبة ومطبعة دار الإشعاع الفنية، مصر، *1999* .

65. عباس صلاح، العولمة وأثارها في البطالة والفقر التكنولوجي في العالم الثالث، مؤسسة شباب الجامعة، مصر، *2004*.

66. عباس علي، إدارة الأعمال الدولية، دار الحامد للنشر والتوزيع، ط*1*، عمان ، *2003*.

67. عبد الحميد عبد الفتاح المغربي، الإدارة الإستراتجية، مجموعة النيل العربية، ط*1*، القاهرة ، *1999*.

68. عبد الخالق فاروق، اقتصاد المعرفة في مصر مشكلاته... وأفق تطوره، مؤتمر اقتصاد المعرفة، مركز دراسات وبحوث الدول النامية، القاهرة، *2004*.

69. عبد الرحمن احمد احمد، مدخل إلى إدارة الأعمال الدولية، دار المريخ، الرياض، *2001*.

70. عبد السلام رضا ، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في عصر العولمة، دار الإسلام، مصر، *2002*.

71. عبد الفتاح مراد، منظمة التجارة العالمية والعولمة والأقلمة، المكتب الجامعي الحديث، الإسكندرية، بدون سنة.

72. عبد الله عثمان عبد الله، إيديولوجيا العولمة :من عولمة السوق إلى تسويق العولمة، دار الكتاب الجديد المتحدة، ط*1*، بيروت،*2003*.

73. عبد المطلب عبد الحميد، السياسات الاقتصادية على مستوى الاقتصاد القومي: تحليل كلي، مجموعة النيل العربية، ط*1*، القاهرة، *2003*.

74. عبد المطلب عبد الحميد، العولمة والاقتصاديات والبنوك، الدار الجامعية، ط*1*، مصر،*2001*.

75. عبد المنصف حسين رشوان، العولمة وآثارها (رؤية تحليلية إضافية)، المكتب الجامعي الحديث، مصر، *2006* .

76. عرباجي إسماعيل ، اقتصاد المؤسسة :أهمية التنظيم، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، *1996*.

77. علي إبراهيم الخضر، إدارة الأعمال الدولية، دار رسلان، سوريا، *2007*.

78. علي غربي وآخرون، تنمية المجتمع من التحديث إلى العولمة، دار الفجر للنشر والتوزيع، الجزائر، *2003*.

79. عوض هلودية محمد، الفكر المنظومى واستراتجيات العبور، المؤتمر السابع، الجمعية العربية، *2005*.

80. العيسوي إبراهيم، الجات وأخواتها: النظام الجديد للتجارة العالمية ومستقبل التنمية العربية، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، *1995*.

81. فتح الله ولعلو، المشروع المغاربي والشراكة الاورو-متوسطية، دار طوبقال، المغرب، *1997*.

82. قاسم منى ، الإصلاح الاقتصادي، الدار المصرية اللبنانية، مصر،*1997*.

83. قليري مارسيل، عمالقة النفط: شركات النفط الوطنية في الشرق الأوسط، ترجمة حسان البستاني، الدار العربية للعلوم، بيروت،*2007*.

84. كوريل بريان، دمج وشراء الشركات، قسم الترجمة بدار الفاروق، دار الفاروق، مصر، *2006*.

85. لجنة التأليف والترجمة، الإحصاء باستخدام *spss* ، شعاع للنشر والعلوم ، سورية ، *2007*.

86. لطيف حسن كاظم الزبيدي، العولمة ومستقبل الدور الاقتصادي للدولة في العالم الثالث، دار الكتاب الجامعي، ط*1*، الإمارات، *2002* .

87. لعشب محفوظ ، المنظمة العالمية للتجارة، د م ج، الجزائر، *2006*.

88. لعويسات جمال الدين، التنمية الصناعية في الجزائر، ترجمة الصديق سعدي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، *1986*.

89. اللقماني سمير، منظم التجارة العالمية: أثارها السلبية والايجابية على أعمالنا الحالية والمستقبلية بالدول الخليجية والعربية، دار الحامد للنشر والتوزيع، ط*1*، الرياض، *2004*.

90. الليثي محمد عماد، التبادل الدولي: دراسة في منهجية واليات التبادل الاقتصادي الدولي المعاصر ، دار النهضة العربية، القاهرة، *2002*.

91. المجدوب أسامة، الجات ومصر والبلدان العربية من هافانا إلى مراكش، الدار المصرية اللبنانية، ط*2*، القاهرة، *1997*.

92. المجدوب أسامة، العولمة والإقليمية:مستقبل العالم العربي في التجارة الدولية، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، *1999*.

93. محسن احمد الخضيرى، صناعة المزايا التنافسية، مجموعة النيل العربية، ط*1*، القاهرة، *2004*.

94. محمد السواعي خالد، التجارة والتنمية، دار المناهج، عمان، *2006*.

95. محمد عطية عبد القادر وآخرون، قضايا اقتصادية معاصرة، كلية التجارة قسم الاقتصاد، الدار الجامعية، الإسكندرية، *2004-2005*.

96. محمد عماد علي، عبد اللطيف العاني، اندماج الأسواق المالية الدولية أسبابه وانعكاساته على الاقتصاد العالمي، بيت الحكمة، ط*1*، بغداد، *2002*.

97. محمد كريمة الزكي، آثار صندوق النقد الدولي على توزيع الدخل القومي من خلال الخدمات الاجتماعية الأساسية، منشأة المعارف، ط*1*، *2004*.

98. محيى محمد مسعد، ظاهرة العولمة الأوهام والحقائق، دار المطبوعات الجامعية، مصر، *2004*.

99. مدحت كاظم القريشي، الاقتصاد الصناعي، دار وائل، الأردن،*2001*.

100. مرسي خليل نبيل ، الميزة التنافسية في مجال الأعمال، الدار الجامعية، بيروت، *1996*.

101. مرسي خليل نبيل ، الميزة التنافسية في مجال الأعمال، مركز الإسكندرية للكتاب، مصر،*1998* .

102. مرسي طاهر عطية، إدارة الأعمال الدولية، دار النهضة العربية، ط*2*، القاهرة، *2001*.

103. المزروعي علي، إفريقيا والعولمة، المركز العالمي لدراسات وأبحاث الكتاب الأخضر، ط*1*، طرابلس، *2002*.

104. معروف هوشيار، تحليل: الاقتصاد الدولي، دار جدير، عمان، *2006*.

105. معروف هوشيار، دراسات في التنمية الاقتصادية (إستراتيجيات التصنيع والتحول الهيكلي)، دار الصفاء ، ط*1*، الأردن ، *2005*.

106. منصور علي حافظ، اقتصاديات التجارة الدولية، مطابع الدجوي، القاهرة، *1988* .

107. موسى سعيد مطر وآخرون، المالية الدولية ، دار الصفاء للنشر، ط*1*، عمان، *2003*.

108. النجار فريد، إعادة هندسة العمليات وهيكلة الشركات: للتعامل مع العولمة والحروب التجارية الجديدة، دار طيبة، القاهرة، *2004 -2005*.

109. نزيه عبد المقصود مبروك، الآثار الاقتصادية للاستثمارات الأجنبية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، *2007*.

110. نظير رياض محمد، الإدارة المالية والعولمة، المكتبة العصرية، مصر،*2001*.

111. النقاش المأمون وآخرون، مبادئ الرياضيات ، منشورات جامعة حلب ،سوريا، *2003*.

112. نهال فريد مصطفى، نبيلة عباس، أساسيات الأعمال في ظل العولمة، الدار الجامعية، الإسكندرية ،*2005*.

113. نورمان كلارك، الاقتصاد السياسي للعلم والتكنولوجيا، ترجمة محمد رضا محرم ، الهيئة العامة المصرية للكتاب، القاهرة، *1996*.

114. يلماظ أكيوز، الدول النامية والتجارة العالمية: الأداء والأفاق المستقبلية، ترجمة السيد احمد عبد الخالق، دار المريخ، الرياض، *2006*.

115.يوسف خليفة اليوسف، العولمة واقتصاديات دول مجلس التعاون الخليجي، في سمير أمين وآخرون، المجتمع والاقتصاد أمام العولمة، مركز دراسات الوحدة العربية، ط*1*، لبنان، *2004* .

116.يونس محمود ، اقتصاديات دولية،الدار الجامعية كلية التجارة، الإسكندرية، *2007*.

ب- المجلات العلمية:

1. الأطرش محمد، حول تحديات الاتجاه نحو العولمة الاقتصادية، مجلة المستقبل العربي، مركز دراسات الوحدة العربية، العدد *260*، الكويت، *2000*.
2. اكيرا قوتو و براند ان بركار، الاقتصاديات الصغيرة المفتوحة في العالم يزداد ترابطا، ترجمة أسعد حليم، المجلة الدولية للعلوم الاجتماعية، اليونسكو، العدد *160*، يونيو*1999*.
3. انطونيوس كرم، العرب أمام تحديات التكنولوجيا، مجلة عالم المعرفة، المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب الكويت، نوفمبر *1982*.
4. أنوب سينغ و تشارلز كولينز، أمركا اللاتينية نهضة جديدة، مجلة التمويل والتنمية، واشنطن، ديسمبر*2005*.
5. بن عنتر عبد الرحمان، مراحل تطور المؤسسة الاقتصادية الجزائرية وآفاقها المستقبلية، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة بسكرة، العدد*2*، جوان *2002*.
6. بول ماسون، العولمة: القصة وراء الإعداد ، مجلة التمويل والتنمية، صندوق النقد الدولي، مارس *2002*.
7. تومي عبد الرحمن، العولمة الاقتصادية وأثرها على الوطن العربي، دار الخلدونية، مجلة دراسات اقتصادية، العدد *6*، الجزائر، جويلية *2005*.
8. تيموثى لين، الأزمة المالية الآسيوية: مالذي تعلمانه منها ؟، مجلة التمويل والتنمية، صندوق النقد الدولي، سبتمبر *1999*.
9. جبار محفوظ، العولمة المالية وانعكاساتها على الدول النامية، مجلة العلوم الاجتماعية والإنسانية، جامعة باتنة، العدد*7* ، ديسمبر *2002*.
10. جدو محمد الأمين ولد احمد، اثر المتغيرات العالمية الجديدة في ديناميكية التكامل الاقتصادي في المغرب العربي، مجلة المستقبل العربي، العدد*268*، جوان *2001*.
11. الجنحاني الحبيب ، ظاهرة العولمة الواقع والأفاق، مجلة عالم الفكر، المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب، العدد*2*، الكويت، *1999*.
12. جيرد هاوسلر، عولمة التمويل، مجلة التمويل والتنمية، دورية تصدر كل ثلاثة أشهر عن صندوق النقد الدولي والبنك الدولي للإنشاء والتعمير، واشنطن، عدد مارس *2002*.
13. الدسوقي إيهاب، الأبعاد الاقتصادية للتقدم التكنولوجي، مجلة السياسة الدولية، مؤسسة الأهرام، العدد *129*، القاهرة، *1997*.

14. رحيم حسين، التناقضات الكامنة في العولمة الاقتصادية، مجلة الباحث ، المركز الجامعي عمار ثلجي الاغواط ، العدد *1*، الجزائر، ماي *2001*.

15. رضا محرم محمد، ترشيد الفهم العربي لنقل التكنولوجيا، مجلة المستقبل العربي، مركز دراسات الوحدة العربية، عدد *74* ،الكويت، *1985* .

16. زعباط عبد الحميد، الشراكة الاورو متوسطية وأثرها على الاقتصاد الجزائري، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة حسيبة بن بوعلي الشلف، العدد *0*، الجزائر، *2004*.

17. زغدار احمد، الاستثمار الأجنبي المباشر كشكل من أشكال دعم التحالفات الإستراتجية لمواجهة المنافسة، مجلة الباحث، كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية، العدد *3*، جامعة ورقلة، الجزائر، *2005*.

18. زغيب شهرازاد، عيساوي ليلى، آفاق انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة بسكرة، العدد *4*،الجزائر، ماي *2003*.

19. زكي نجوى، العولمة ومنظمة التجارة العالمية:العولمة ..أو الكوكبة..، مجلة أخبار النفط والصناعة، العدد*363*، ديسمبر *2000*.

20. زيدان محمد، الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان التي تمر بمرحلة انتقالية: نظرة تحليلية للمكاسب والمخاطر، مجلة اقتصاديات شمال أفريقيا، جامعة حسيبة بن بوعلي، العدد الأول، الجزائر،*2005* .

21. سوناطر اك، مجلة الطاقة والمناجم، العدد *8*، الجزائر، جانفي *2008*.

22. شذا جميل الخطيب، الأزمة المالية والنقدية في دول جنوب شرقي آسيا، مركز الإمارات للدراسات والبحوث الإستراتجية، العدد *51*، الإمارات العربية المتحدة، *2001*.

23. شرابي عبد العزيز ، المؤسسة العمومية في الجزائر بين التخطيط المركزي واقتصاد السوق، مجلة جامعة قسنطينة للعلوم الإنسانية، العدد*4*، الجزائر، *2004*.

24. الشربيني علي، أين الإدارة العربية من الميزة التنافسية؟، مجلة أخبار الإدارة، نشرة فصلية تصدر عن المنظمة العربية للتنمية الإدارية، العدد*16* ،مصر، *1996* .

25. صامويل جيه، بلميسانو، المشروع العالمي، ترجمة حسان حسين بدار، مجلة الثقافة العالمية، العدد *152*، يناير–فبراير*2009*.

26. طومبسون جراهام ، تحديد موقع العولمة، المجلة الدولية للعلوم الاجتماعية، منظمة اليونسكو، العدد*160*، باريس، *1999* .

27. عبد الخالق عبد الله، عولمة السياسة والعولمة السياسية، مجلة المستقبل العربي، مركز دراسات الوحدة العربية، العدد *278*، بيروت، افريل *2002*.

28. عبد الرزاق فارس الفارسي،العولمة ودولة الرعاية في أقطار مجلس التعاون، مجلة المستقبل العربي، مركز دراسات الوحدة العربية، العدد *302*، بيروت، *2004/4*.

29. عبد الشفيع محمد عيسى، المواقع الرافعة للقوى في النظام الاقتصادي العالمي، مجلة السياسات الدولية، العدد 173 يوليو 2008.

30. عريقات محمد موسى حربي ، التكامل الاقتصادي العربي وتحديات ظاهرة العولمة، مجلة بحوث اقتصادية عربية، الجمعية العربية للبحوث الاقتصادية، العدد 20، مصر، 2000.

31. عمرو محيي الدين، العولمة والتغيرات الجوهرية في بنية الاقتصاد العالمي: اندماج وتكامل هيكل التجارة العالمية وتفكك هيكل الإنتاج الصناعي العالمي، سلسلة رسائل البنك الصناعي، بنك الكويت الصناعي، العدد *71*، الكويت، *2002*.

32. قويدر عياش وإبراهيمي عبد الله، آثار انضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة بين التفاؤل والتشاؤم، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد *2*، ديوان المطبوعات الجامعية، الشلف، *2005*.

33. كاظم حسن، نظام العولمة بين التحليل الاقتصادي وإستراتيجية السوق العربية المشتركة، المجلة العلمية التجارة والتمويل كلية التجارة جامعة طنطا، العدد الأول، *2003*.

34. كتوش عاشور وبلعزوز بن علي، الغاز الطبيعي الجزائري ورهانات السوق الغازية، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد *2*، الجزائر، ماي 2005.

35. لطفي علي ، الدول النامية ونقل التكنولوجيا، مجلة البترول المصرية، العدد*9*،مصر، *1992*.

36. مالكولم نايت، الدول النامية والتي تمر بمرحلة انتقال تواجه العولمة المالية، مجلة التمويل والتنمية، صندوق النقد الدولي، واشنطن ، يونيه *1999*.

37. محجوب احمد ، دور تكنولوجيات الاتصال في العولمة والشراكة، مجلة دراسات دولية، عدد *81*، جمعية الدراسات الدولية، تونس، *2004*.

38. مزهوده عبد المالك، الفكر الاستراتجي التسييري: من نموذج*SWOT* إلى نظرية الإستراتجية، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة بسكرة، العدد*4*، الجزائر، ماي *2003*.

39. منصوري زيدان، واقع و آفاق سياسة الاستثمار في الجزائر، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد *2*، ديوان المطبوعات الجامعية، الشلف، *2005*.

40. مهروسة هشام ، العالم الثالث والتكنولوجيا المستوردة، مجلة دراسات عربية، العدد *4*، *1987*.

41. نايفة حسن منير وآخرون، نقل المعرفة والتكنولوجيا للوطن العربي (دور العلماء والتكنولوجيين العرب في الخارج)، مجلة التعاون، مجلس التعاون لدول الخليج العربية، العدد *44*، ديسمبر *1996*.

42. هيرست بول، جراهام طومسون، ما العولمة:الاقتصاد العالمي وإمكانيات التحكم، ترجمة فاتح عبد الجبار، مجلة عالم المعرفة، العدد *273*، سبتمبر *2001*.

جـ- الملتقيات والندوات العلمية:

1. البلاوي حازم، عولمة الاقتصاد بين الاتجاهات الحديثة والتحديات المعاصرة،المنظمة العربية للتنمية الإدارية، عولمة الاقتصاد والإدارة العربية، "وثائق ندوة اتجاهات عولمة الاقتصاد وأثرها على الشركات والمؤسسات العربية، المنعقدة بالقاهرة من *28-30*سبتمبر*1996*"، جامعة الدول العربية، القاهرة، *1997*.
2. حمدي مصطفى، العولمة وأثارها ومتطلباتها، ندوة العولمة: الفرص والتحديات، نظمتها إدارة البحوث والدراسات، أبوظبي، بتاريخ *21* أكتوبر *1996*.
3. صلاح سالم زرنوقة، مفهوم العولمة (تعريف العولمة وتحديد أبعادها)، ندوة العولمة والوطن العربي، القاهرة، *2002*.
4. عز العرب مصطفى، الاستثمارات الأجنبية: دراسة مقارنة لتحديد مركز مصر التنافسي، بحث مقدم للمؤتمر العلمي السنوي الثالث عشر، الجمعية المصرية للاقتصاد السياسي و الإحصاء و التشريع، القاهرة، *24-26* نوفمبر *1988*.
5. محمد حنفية حسين، ويعقوب إرشاد، الحوافز الممنوحة للاستثمار الأجنبي المباشر في ماليزيا، ندوة الحوافز الممنوحة للاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تونس، *24-25* مارس *1997*.
6. محمد محمود احمد صابر، جودة الوظيفة المحاسبية ضرورة بيئية لتعزيز القدرات والمزايا التنافسية، المؤتمر السادس: تعزيز القدرة التنافسية: الاستراتجيات والسياسات والآليات، جامعة الإسكندرية: *28-29* يوليو *2006*، مصر، *2006*.
7. مصطفى نايلي، التكتلات التجارية والاقتصادية والإقليمية وأثرها على الشركات والمؤسسات العربية، ندوة اتجاهات عولمة الاقتصاد وأثرها على الشركات والمؤسسات العربية، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة، *28-30* سبتمبر *1996*.
8. موله عبد الله، الاستراتجيات الحديثة للتغيير كمدخل لتعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات الجزائرية، الملتقى الدولي حول "تنافسية المؤسسات الاقتصادية وتحولات المحيط"،جامعة بسكرة ،*30-39* اكتوبر *2002*.

د- القوانين والمراسيم:

1. الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، رقم *64*، المؤرخة في *10*أكتوبر *1993*، المتعلقة بالإجراءات الجنائية لتشجيع الاستثمار الوطني والأجنبي.
2. الجريدة الرسمية، المرسوم التنفيذي رقم *94-320*، الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية ، العدد *67*، *1994*.

3. الجريدة الرسمية، المرسوم التنفيذي رقم *97-106*، الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، العدد *20*، *1997*.
4. الجريدة الرسمية رقم *79* المؤرخة في *2001/12/23*.
5. الجريدة الرسمية رقم *15* لسنة *2002* المؤرخة في *2002/02/28*.
6. المرسوم الرئاسي رقم *05-195* المؤرخ في *27* أفريل *2005* المتضمن التصديق على الاتفاق الأوروبي المتوسطي لتأسيس شراكة بين الجمهورية الجزائرية والاتحاد الأوروبي، الجريدة الرسمية، العدد *31*، بتاريخ *30* أفريل *2005*.
7. مشروع قانون المالية *2006* الصادر في*3* أكتوبر *2005*.

هـ- رسائل جامعية:

1. محرزي محمد عباس، نحو تنسيق ضريبي في إطار تكامل مغاربي، رسالة دكتوراه غير منشورة، جامعة الجزائر، *2006*.
2. محمد الحمد فاروق، التصنيع في إطار تطوير التقسيم الدولي للعمل مع الإشارة بصفة خاصة إلى تجربة التصنيع في البلدان العربية، رسالة دكتوراه، غير منشورة، كلية الاقتصاد والعلوم السياسية، جامعة القاهرة، *1990*.

و- منشورات المنظمات الدولية والمحلية:

1. الأمم المتحدة، تقرير التجارة والتنمية *2005*، نيويورك وجنيف، *2005*.
2. الأمم المتحدة، تقرير التجارة والتنمية *2007*، نيويورك وجنيف، *2008*.
3. الأمم المتحدة، تقرير التنمية البشرية لسنة *2000*، نيويورك وجنيف، *2001*.
4. الأمم المتحدة، تقرير التجارة والتنمية، جنيف، ديسمبر *2003*.
5. الانكتاد، الشركات عبر الوطنية والقدرة التنافسية التصديرية ، تقرير الاستثمار العالمي *2002* .
6. الانكتاد، مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية: البلدان الأقل نمو تقرير سنة *1996*، جنيف، *1996*.
7. بنك الجزائر، التقارير السنوية للفترة *2004-2006*، وثائق داخلية غير منشورة، الجزائر.
8. البنك الدولي، تقرير عن التنمية في العالم لسنة *2000*، نيويورك وجنيف، *2001*.
9. البنك العالمي، تقرير الاستثمار العالمي، *2002*.
10. صندوق النقد الدولي، آفاق الاقتصاد العالمي، نيويورك وجنيف، مايو*1995*.
11. صندوق النقد العربي، البطالة ، التقرير الاقتصادي العربي الموحد ، *2001*.
12. صندوق النقدي العربي، التقرير الاقتصادي العربي الموحد، *2003*.
13. اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا، الاتجاهات الاقتصادية وأثارها: المساعدة الخارجية والتنمية في المنطقة العربية، العدد *4*، نيويورك ،*2007*.

14.المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربي لسنة *1987*.

15.المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، العدد *104*، سبتمبر *1996*.

16.المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربي لسنة *2003*.

17.المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، مناخ الاستثمار في الدول العربية *2005*، الكويت ،*2006*.

18.المجلس الاقتصادي والاجتماعي، مواجهة العولمة ضرورة حتمية بالنسبة للبلدان الضعيفة، تقرير المجلس الاقتصادي والاجتماعي *CNES*، الدورة العاشرة ،الجزائر،*2001*.

19.مجلس الأمة، الفكر البرلماني، العدد *9*، جويلية *2005*.

20.المنتدى الاقتصادي العالمي، تقرير تنافسية العالم العربي،*2005*.

21.المنشورات الداخلية للوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار، الجزائر، *2001*.

ز – مواقع على شبكة الانترنت:

1. أبو ظبي، تحرير التجارة لا يعني فتح الباب على مصراعيه للموردين الأجانب بتاريخ *2005/09/23* متوفر على الموقع:
http://www.uae.gov.ae/mifi/arabic/a_sitemap.htm

2. أديب عبد السلام، المديونية الخارجية والعولمة، المغرب، *2002*، متوفرة على الانترنيت على الموقع:
http://www.maroc.attac.org/pages/debat/ dette_adib.htm.

3. بيانات التقرير التقرير الاقتصادي العربي الموحد،المتوفر في الانترنيت على الموقع:
http://www.AMF.org.ae/varabic.html

4. تقرير التنافسية العربية لسنة *2007* متوفر على الموقع:
http://www.weform.org/pdf/global_competitiveness_reports/awcrarabic.pdf

5. صالح بن عبد الله بالوزير، تأثير اتفاقية حماية حقوق الملكية الفكرية على صناعة الأدوية الجنيسة في الدول النامية، متوفرة في شبكة الانترنيت على الموقع:
http:// islamset.com/arabic/aioms/globe/res/saleh.html

6. العالي حسن ، جذب الاستثمار الأجنبي، في الموقع:
http://www.albayan.co.ae/albayan/2002/04/21/mhl

7. المؤسسة العربية لضمان الاستثمار *2005* متوفرة على الموقع *http://www.iaigc.org*

8. وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المتوفرة على الموقع الالكتروني:
http://www.pmeart-dz.org

9. هيثم كريم، الخصخصة مبرراتها في الاقتصاد العراقي وشروط صندوق النقد الدولي، بتاريخ 3 كانون الثاني 2006، متوفرة في الانترنيت على الموقع:
http://www.alsabaah.com/modules.php?

ثانيا-المراجع باللغة الأجنبية:

أ- الكتـــــب:

1. *Adda Jacques, la mondialisation de l'économie, vol2, édition la découverte ,1996.*
2. *Akari Abdallah, IDE et développement : l'expérience Tunisienne ,on Driss Guerraoui et Xavier Richet, les investissements directs étrangers : facteur d'attractivité et de localisation, édition toubkal,T1, Maroc,1997.*
3. *Allégret Jean-Pierre et Pascal le Merrer, èconomie de la mondialisation : opportunité et fractures, édition de Boeck universitè, Paris, 2007.*
4. *Audré louât, les sous développement stratégique et résultats, édition ellipses, Paris, 1999.*
5. *Bajin Jacques .jean–morc schoettl, Les outils de la stratégie, édition d'organisation, Paris, 2006.*
6. *Balassa.B, the Newly-Industrializing Developing Countries after the Oil Crises, in: Weltwirtsdraft archive, Bd.117, heft1, 1981.*
7. *Bank John,the Essence of Total Quality Management, edition Pearson Education Limited, Edinburgh Gate, Harlow, 2000.*
8. *Beaud Michel, le basculement du monde: de la terre des hommes et du capitalisme, 2eme ed, Paris.*
9. *Benbitour Ahmed, l'Algérie au troisième millénaire, édition marinoor, Algérie, 1998.*
10. *Benfreha Noureddine, les multinationales et la mondialisation : enjeux et perspectives pour l'Algérie, édition Dahlab, Algérie, 1999.*
11. *Bertrand. T et autres, organisation et gestion de l'entreprise, les éditions d'organisation, Paris, 1998.*
12. *Bianchi miller and Bertini, the Italian SME Experience and possible Lessons for Emerging Countries, UNIDO, 1997.*
13. *Bienaymé Alain, Les nouvelles Approches de la concurrence, édition économica, Paris, 2002.*
14. *Bouzidi Abdelmadjid, les années 90 de l'économie algérienne, édition ENAG, Algérie, 1999.*
15. *Brahimi Abdelhamid, l'économie algérienne, OPU, Algérie, 1999.*
16. *D'arvisenet Philippe, Jean Pierre Petit, économie internationale : la place des banques, édition Dunod, Paris, 1999.*
17. *Dahmani Ahmed, l'économie à l'épreuve économie politique des reformes 1980-1997, édition Casbah, Algérie,1990.*
18. *Dany Deschamps , Francis Eynard, techniques du commerce international, édition Hachatte, Paris, 1999.*
19. *Dominique plihon, les enjeux de la globalisation financière, in mondialisation financiers au-delà des mythes, édition casbah, Algérie, 1997.*
20. *Durousset Maurice, la mondialisation de l'économie, Ellipses, Paris, 1994.*
21. *Economist intelligence unit, country profile Algeria, UK, 2000.*
22. *Fathalla Oualallou, après Barcelone: le Maghreb est nécessaire, édition l'harmattan, 1996.*
23. *Fontanel Jacques, géo économie de la globalisation, OPU, Algérie, 2005.*

24. *GarnieYves r et Mady Vinciguerra, le petit Larousse illustre, édition Maury, Paris, 2005.*
25. *Gelines B. Jaques, la globalisation du monde : laissé faire ou faire laissé ?, écososieté, Montréal, 2000.*
26. *Grisé Jacques, les ressources humaines en tant que source d'avantage concurrentiel durable, document de travail, n^{0}13, AGRH, Québec, 1997.*
27. *Hashim Makarddin, Managing the Malaysian Economy, Pelanduk Publication, Malaysia, 2000.*
28. *Hedil Mouloud, l'économie Algérienne l'épreuve de l'OMC, ANEP, Algérie, 2003.*
29. *Henni Mustapha, dictionnaire des termes économiques et financières, Liban Publisher, Liban, 1997.*
30. *Ivan Christine, la banque mondial : que sais-je ?, presses universitaire de France ,1ere édition, France, 1995 .*
31. *Jacques Brasseul, introduction a l'économie du développement, Armant col, 1993.*
32. *Jean Paul Rodrigue, l' espace économique mondial: les économies avancées et la mondialisation, presse université de Québec, 2000.*
33. *Johnson et autre, stratégique, Person éducation France ,7eme édition, Paris, 2005.*
34. *Juan sôtô Godoy, le mythe de la globalisation et les impacts possibles en Amérique latine, édition l'harmattan, Paris, 2000.*
35. *Kadjar Annette, la mondialisation des standards et des normes, Paris, sans année.*
36. *Karloff .B, la stratégie des affaires: guide pratique, concepts et modèles, OPU, Algérie, 1999.*
37. *king Andria, the link between Foreign Direct Investment and Corruption Economies, Carlton University, Ottawa, 2003.*
38. *Kotler. P, Marketing Management: Planning, Analysis and Control, Engle wood cliffs, 1991.*
39. *Mattelard Armand, la nouvelle idéologie globalitaire, In mondialisation au-delà des mythes, édition casbah, Algérie, 1997.*
40. *Michelet .C, la séduction des nations ou comment attirer les investissements, édition économica, Paris, 1999.*
41. *Michel-Henry Bouchet, la globalisation: introduction à l'économie du nouveau monde, édition éducation Pearson, France, 2005*
42. *Moreno Javier, national report, Mexico, XXXe congrès international de droit financier et fiscal, Jérusalem, 1976.*
43. *Mucchielli Jean-Louis et Thiery Mayer, économie internationale, édition Dalloz, Paris, 2005.*
44. *Mucchielli Jean-Louis, multinationales et mondialisation, édition du seuil, Paris ,1998.*
45. *Mustafa Mekideche, l'Algérie entre économie de rente et économie émergente, édition d'ahlab, Algérie, 2000.*
46. *Nonjon Alain, la mondialisation la question du programme traité sous formes de dissertation, édition séides, Paris, 1999.*
47. *Ostreff .F , l'entreprise horizontale, édition Dunod, Paris, 2000.*

48. *Percerou. R, entreprise : gestion et compétitivité, édition économica, Paris, 1984.*
49. *Perin. J, le transfert technologique, édition Maspero, 1984.*
50. *Porter .E. Michael., competitive advantages of nations, the free press, New York, 1990.*
51. *Porter .M, the competitive advantage of nations, Macmillan press, New York, 1990.*
52. *Porter. M, l'àventage concurrentiel, Dunod, Paris, 2000.*
53. *Saadi Nacer-Eddine, la privatisation des entreprises publiques en Algérie : objectifs, modalités et enjeux, OPU, Algérie, 2005.*
54. *Samuelson Alain, économie internationale contemporaine : aspects réels et monétaire, OPU, Algérie, 1993.*
55. *Stieglitz .F, la grande désillusion, édition fayard, Paris, 2002.*
56. *Thuillier Pierre, de l'étude de marché au plan de marketing, les éditions d'organisation, Paris, 1987.*
57. *Tlemçani Rachid, état bazar et globalisation : l'aventure de l'infitah en Algérie, édition el hikma, Algérie ,1999.*
58. *wackerman Gabriel, de l'espace national à la mondialisation, édition copy right, 1995.*
59. *yachir Fayçal, technique et technologie : dans : industrie et industrialisation dans les pays en Afrique (collectif), OPU, Algérie ,1983.*
60. *Yadwiga Forowicz, économie internationale à l'heure des grandes transformations, édition Beauchemin ltée, Canada, 1995.*

ب-المجلات العلمية:

1. *Andersen. P.S. and P.Hainaut,Fereing Direct Investment and Employment in the Industrial Countries, BIS Working Paper, n^{0}61, 1998.*
2. *Aninat Eduardo, surmonter les défis de la mondialisation, revue finances et développement, international monétaire fond, Washington, mars 2002.*
3. *Barney.B, Firm Resources and Sustained Competitive Advantage, Journal of Management, vol 17, 1991.*
4. *Barrel Ray and Pain.N, Foreign Direct Investment: Technological Change and Economic Growth within Europe, the Economies Journal, vol 107, n°455, Blackwell publishers, USA, november1997.*
5. *Benbitour. A, le programme d'ajustement structurel, revue de l'économie, n^{0}34, juin1996.*
6. *Chergui Boumediene, le gaz naturel Algérien dans l éspace euro-méditerranéen à la lumière de la directive européenne, revue des sciences commerciales, institut national de commerce, n^{0}2, 2003.*
7. *Christopb Ernst, Employment Challenges and Policy Responses: in Argentina and Brazil and Mexico, CEPEL Review, n^{0}91, UN, April 2007.*
8. *Dif Mohamed, conditions de mise en place d'un climat favorable aux promotion des investissements étrangers en Algérie, in media Bank, n^{0}9, Banque d'algérie, dec1993/jan1994.*
9. *FMI, l'histoire du FMI, le FMI a 60 ans, revue finances et développement, volume 41, n°3, Washington, septembre 2004.*

10. Giponloux François, un modèle de croissance menace, la documentation française, n^{0}32, juillet -août 2008.
11. Grosmen, G.M, Outsourcing in a Global Economy, Review of Economic Studies, volume 72, n^{0}1, 2005.
12. Groudes Martin, Helmust Reisen, Exchange Rate Regimes and Macroeconomic Performance in Argentine Brazil and Mexico, CEPAL review, n086 , august 2005.
13. J. S. Managing in Developing Countries, the free press, New York, 1990.
14. J.P.Neuville, la qualité en question, Revue française de gestion, Lavoisier, Paris, mars-avril-mai 1996.
15. Jouanneau Daniel, le GATT et L'OMC, presse universitaires de France, Paris ,1997.
16. Metais. J, la globalisation financière, problèmes économiques, n^{0}2595,Paris, 16 novembre 1998.
17. Ondef Amar, l'Algérie et GATT, revue l'économie, n^0 11, janvier 1994.
18. Plihon Dominique, les banques (nouveaux enjeux, nouvelles stratégies), notes et études documentaires, n^{0}5078, la documentation française, Paris, 1998.
19. Redha Ahmed, Mergers, Acquisitions and take overs, the case –study of Hong Kong Shanghais Banking, The IBK Papers, Series n°85, the Industrial Bank of Kuwait , Kuwait, June 2006.
20. T. A. Kearny, Globalization Index, Foreign Policy Magazine, 2002.
21. Téniers Jaque, intégration régionales et mondialisation : complémentarité ou contradiction, revue notes et études documentaires, n^{0}5170-71, Paris, mai-juin 2003.

جـــ- الملتقيات والندوات العلمية:

1. Fares Zahir, économie et mondialisation: quelle place pour l'Algérie dans mutation profonde ?, conférence méditerranée-Europe du 9-11/3/2001.
2. Percebois Jacques, les perspectives d'approvisionnement de l'europe en gaz naturel, séminaire international France–Amérique latine et Caraïbes, géopolitique et sécurité et durabilité transition vers une nouvelle ordre énergétique mondial Santiago du Chili 28-30 novembre 2007.

د-منشورات المنظمات الدولية والمحلية:

1. CNES, le secteur informel : illusion et réalités, conseil national économique et social, 24 session, Algérie, 2005.
2. CNES, rapport préliminaire sur les effets économiques et sociaux du (p.as) bulletin officiel n^{0}6, 2eme session,1994.
3. CNES, rapport préliminaire sur les effets économiques et sociaux du (p.as) 12eme session, novembre, Algérie, 1998.
4. CNUCED, Examen de la politique de l'investissement en Algérie, nations unies, Geneva, décembre 2003.
5. CNUCED, examen de la politique de l'investissement en Algérie, nations unies, Genève, mars 2004.
6. Commission Européenne: le processus de Barcelone cinq Ans après, office des publications officielles des communautés européennes, Luxembourg, 2000.

7. *Commission Européenne 2001, Algérie: document de stratégie 2002-2006 et programme indicative national 2002-2004, Bruxelles.*
8. *Direction général des impôts, code des impôt direct et taxes assimilées, édition Berti, Algérie, 2006.*
9. *Direction générale des douanes, CNIS, Algérie, 2002.*
10. *ECLAC, Statistical Yearbook for Latin America and the Caribbean, various issue, UN, Chile.*
11. *ECLAC, Statistical Yearbook for Latin America and the Caribbean 1999, UN, Chile, 2000.*
12. *ECLAC, Statistical Yearbook for Latin America and the Caribbean 2000, UN, Chile, 2001.*
13. *ECLAC, Statistical Yearbook for Latin America and the Caribbean 2007, UN, Chile, 2008.*
14. *Femise, l'évolution de la structure des échanges commerciaux et des investissements entre UE et ses partenaires méditerranées, mars 2002.*
15. *FMI, perspectives de l'économie mondiale, in fonds monétaire international, rapport annuel 2000, washington, mais 2000.*
16. *IMF, Malaysia –selected issues -, Washington D.C, April 1998.*
17. *IMF, The Balance of Payments Statistics YearBook, various annual of volume2, Washington.*
18. *Ministère de la planification et d'aménagement du territoire, rapport général du plan 1985-1989, Algérie, 1985.*
19. *Nations Unies, annuaire statistique pour l'Asie et le Pacific 1998, NU, Bangkok, Thaïlande 1999.*
20. *Nations Unies, annuaire statistique pour l'Asie et le Pacific 2004, NU, Bangkok, Thaïlande 2005.*
21. *ONS, Annuaire statistique de l'Algérie, n^0 18.19.20.*
22. *ONS, Données statistique de l'Algérie, n^0 386, 2004.*
23. *ONS, Données statistique de l'Algérie, n^0 386.411.*
24. *Renaud Derochebrune, le Maghreb compliqué, revue jeune Afrique ,39e année, 21/27 décembre 1999.*
25. *Sonatrach, commercialisation gaz et développement à l'international, 5eme édition, Algérie, 2007.*
26. *UN, National Accounts Statistics Analysis of Main Aggregates, Part2, 2004-2005, UN, New York, 2007.*
27. *UN, World Economic and Social Survey of Asia, New York, 1997.*
28. *UNCTAD, Globalization and Liberalization: Effect of International Economic Relation on Poverty, New York and Geneva, 1996.*
29. *UNCTAD, Hand Book of International Trade and Development Statistics1997, Geneva, UN, 1999.*
30. *UNCTAD, Hand Book of Statistics2004, UN, New York, 2004.*
31. *UNCTAD, Hand book of Statistics 2005, UN, New York, 2005.*
32. *UNCTAD, Hand book of Statistics 2006, UN, New York, 2006.*
33. *UNCTAD, Hand book of Statistics 2006-2007, UN, New York, 2007.*
34. *UNCTAD, Hand book of Statistics 2008, UN, New York, 2008.*
35. *UNCTAD, Hand book of Statistics, various issues, UN, New York.*

36. *UNCTAD, International Energy Agency, key world energy statistics 2007, UN, New York, 2007.*
37. *UNCTAD, International Trade Statistics Year book 1999, UN, New York, 2000.*
38. *UNCTAD, International Trade Statistics Year book 2001, UN, New York, 2002.*
39. *UNCTAD, International Trade Statistics Year book 2004, UN, New York, 2005.*
40. *UNCTAD, International Trade Statistics Year book 2007, UN, New York, 2008.*
41. *UNCTAD, World Investment Report 1996: investment trade and international policy arrangement, UN, New York and Geneva, 1996.*
42. *UNCTAD, World Investment Report 2000, Cross-border Mergers and Acquisitions and Development 2000, Nations Unies, Geneva, 2000.*
43. *UNCTAD, World Investment Report 1995, UN, Geneva and New York, 1995.*
44. *UNCTAD, World Investment Report 2000, UN, Geneva and New York, 2000.*
45. *UNCTAD, World Investment Report 2002, UN, Geneva and New York, 2002.*
46. *UNCTAD, World Investment Report, 2004, UN, Geneva and New York, 2004.*
47. *UNCTAD, World Investment Report 2005, UN, Geneva and New York, 2005.*
48. *UNCTAD, World Investment Report 2007, UN, Geneva and New York, 2007.*
49. *UNCTAD, World Investment Report 2008, UN, Geneva and New York, 2008.*
50. *UNDP, United Nations, Conference on Trade and Development in Handbook of International Trade and Development Statistics, Geneva, United Nations,1997.*
51. *UNDP, Human Development Report 2005, New York, USA, 2005.*
52. *United Nations, Statistical yearbook for Asia and the Pacific 1999, UN, Bangkok, Thailand, 2000.*
53. *United Nations, Statistical Yearbook for Asia and the Pacific 2003, UN, Bangkok, Thailand, 2004.*
54. *United Nations, United Nations Conference en Trade and Development, Information Economy report 2005 E-commerce and Development, UN, New York and Geneva, 2005.*
55. *United Nations, United Nations Conference en Trade and Development, Information Economy report 2007 E-commerce and Development, UN, New York and Genava, 2007.*
56. *UUNCTAD, International Trade Statistics Year book 2006, UN, New York, 2007.*
57. *World Bank, Global Economic Prospects and the Developing Countries, Washington, 2001.*
58. *World Bank, the East Asian Miracle, World Bank Policy Research Report $n^0$3, 1993.*
59. *World Bank, World Development Report 2005, Washington, 2005.*

هـــ-مراسيم وقوانين:

1. *Ordonnance 95-22, du 26 août 1995 relative à la privatisation des entreprises publique, J.O.R.A, n^0 34.*
2. *Ministère des finances, rapport de présentation du projet de la loi de finance pour 2008.*

و-رسائل جامعية:

1. *Frédéric Mazoud, de la firme sous-traitante de premier rang à la firme pivot, l'organisation du system productif airbus, thèse doctorat, université des sciences sociales ToulouseI, France, 4 juillet 2007.*

ز-مواقع على شبكة الانترنت:

1. *Alcabas. M, Ch.Muracciole, les investissements directs dans le monde, disponible sur le site : http://www.minefi.gouv.fr/pole_ecofin/international/ investissement/#an1.*
2. *Algeria, available in the site: http://www.eia.doe.gov/emeu/cabs/ Algérieia.html*
3. *Bank of Algeria, available in the site: http://www.imf.org*
4. *Bernadette Mérenne-Schoumaker, délocalisation : mondialisation de l'industrie 22 septembre 2004, p1-3, disponible sur le site : http://www.cafe-geo.net*
5. *Bernadette Mérenne, délocalisation: mondialisation de l'industrie ?,01 octobre 2003, http://www.cafe-geo.net/article_imp.php3 ?id_ article=195.*
6. *Brain .M, How E-commerce Works: the DELL exemple, the convex group, Atlanta, 2007, avialable in the site: http:// howstuffworks.com/ e-commerce2.html.*
7. *Chantal Dupasquier, Patrick.N, Foreign Direct Investment in Africa: Performance, Challenges and Responsibilities, p3 , available in the site : http: //www.science- direct.com.*
8. *Christian Deblok, intégration des Amériques ou intégration à l'économie américaine groupe de recherche en intégration continentale, disponible sur le site: http: //www.unites sur le.ugam.ca/gric.html.*
9. *Claudia Assunçao dos Santos Vegas, Effects of Globalization on the Food in concernant la pratique des affaires, available in the site: http: // www. world banque. org.*
10. *Doing Business 2005, Removing Obstacles to Growth Business, available in the site: http://www.worldbank.org/doing business .*
11. *Doing Business 2007, rapport de la banque mondiale "l'Algérie progresse de 04 places", disponible sur le site: http://www.doingbusness.org/document/country profiles/dza.pdf*
12. *Kenneth. L and others, Impacts of Globalization on E-commerce Adoption and Firm Performances: a Cross-Country Investigation, available in the site: http: //www.crito.uci.edu.*
13. *La délocalisation vers l'Algérie : l'exemple de Renault, disponible sur le site: http:// www. Algérie- dz. com.*
14. *La situation économique mexicaine, disponible sur le site : www.senat.fr /rap /r98-309 htm.*
15. *Le partenariat euro-méditerranéen en l'an 2000, disponible sur le site: http:// www.femise.net*
16. *Les mines en Algérieia, disponible sur le site : http:// www dree.org /Algérie.*
17. *M.Raland Blum, rapport d'information: commission des affaires étrangères, sur la mondialisation, disponible sur le site: http:// www. assemblée- nationale .Fr.*
18. *Malaisie, available in the site: http://www.//fr.wikipedia.org/w/index.php? title= maliasie.*

19. *Malaisie: décembre2001, disponible sur le site: http//www.wto.org/french /tratop_f /tpr_f/tp80_f.htm.*
20. *Mérenne Bernadette, délocalisation : mondialisation de l'industrie, disponible sur le site: http://www.dossiersdunet.com/spip.php?article 258.*
21. *Mexico in U.S. Department of State, available in the site: http//: www .state.gov /e/ eeb/ ifd/2007.*
22. *Mexico, available in the site: http: //www. muquatel.com /mokatel/data/benoth /dwal-mod n18/maksek/mokatel1_40-2 htm.*
23. *Nam-Hoon Kang and Sara Johansson, Cross –border Mergers and Acquisitions: their Role in Industrial Globalization , available in the site: http://www.oecd.org*
24. *Notion : investissement direct à l'étranger, disponible sur le site: http: //www.brises.org/notion.php/notion/index/notid126/notbranch/126 #/dsti/sti/ prod/sti_wp.htm.*
25. *OCDE, le nouveau visage de la mondialisation industrielle, 2001, disponible sur le site : http://www.ocde.org.*
26. *Office national des statistiques (ONS), disponible sur le site : http:// www.ons.dz.*
27. *Overview of Technology, available in the site: http://www.vend.org /publications /cf/cf187.ch2.pdf.*
28. *Rabhi Meziane, les entreprises algériennes face au choc de l'ouverture totale du marché, disponible sur site: http://www.Algeria-watch.org.*
29. *Rapport annuel de l'OMC-2001, disponible sur le site: http:// www.wto.org/ french/res_f/Booksp_f/anrep_f/wto_anfop01_f.pdf*
30. *Rapport du FEMISE 2006 sur le partenariat euro-méditerranéen, disponible sur le site://www.femise.net*
31. *Rapport sur l'investissement dans le monde 2000, disponible sur le site : http://www. unctad.org*
32. *Roach Daniel, Technology Transfer and Management (tech monitor, may-June 2003), available in the site: http://www.wtn.net.*
33. *Roland Grainer, la mondialisation n'est pas un phénomène nouveau, disponible sur le site : http://www.quebecoislibre.org/030510-7.htm.*
34. *Ronald Laboute, la mondialisation économique, la libéralisation du commerce et la santé, octobre 2000, available in the site: http://www.csih.org/trade health_f.html.*
35. *Signature de trois conventions de partenariat entre la BEA et trois entreprises de ciment 22 janvier 2006 , disponible sur le site: http://www.elmoudjahid.com*
36. *The Malaysian Economy in Figures 2000, available in the site: http://www. world bank. org*
37. *The World Bank group 2000, Malysia at a Glance, available in the site: http://www world bank org/data/country data /aag/mys-aag.pdf.*
38. *The World Bank group 2004, Malysia at a Glance, available in the site: http://www world bank org/data/country data /aag/mys-aag.pdf.*
39. *UNCTAD, Handbook of Statistics 2005, available in the site: http: //www. unctad.org.*

40. *UNCTAD, Technology for Development Series, Investment and Technology Policies for Competitiveness, Review of Successful Country Experiences, 2003, available in the site: http://www. unctad.org.*
41. *UNCTAD, World Investment Report 2007, available in the site: http:// www. unctad. org.*
42. *UNCTAD, World Investment Report 2007, available in the site: http: //www.unctad.org.*
43. *Wanabbdul Kadir Azidin, the Malaysian Economy Vulnerability to Crises, available in the site: http://www.ingentaconnect.com/contents/ids.*
44. *What is the International Monetary Fund?, available in the site: http://www.imf.org / external/pubs/ft/exrp/what.htm*
45. *Why-and How-Companies must go Global, available in the site: http://www.knowldje. whartan.upenn.edu/index.cfm?fa.html.*
46. *Williamson. D and other, Measuring Globalization of Industries using a National Industry Approach: Empirical Evidence Across five Countries and Over time, available in the site:*
47. *World Bank International Financial Corporation, Doing Business in 2005, available in the site: http://www.ifc.org*

الفهـــارس

فهرس الجداول

الرقم	محتويات الجدول	الصفحة
1	أهم المراحل التي مر بها صندوق النقد الدولي بعد مرور *60* سنة من إنشائه	17
2	جولات الجات	33
3	التجارة البينية لمجموعات إقليمية سنة *1996*	44
4	تطور الاستثمارات العالمية	56
5	النمو الاقتصادي الدولي والتجاري	61
6	تطور معدل نمو حجم التجارة العالمية (سلع وخدمات) خلال الفترة *1992-1999*	62
7	معدل نمو تجارة السلع مابين *1990 - 1997*	62
8	توزيع نسبة المشاركة في التجارة الدولية خلال سنة *2000*	64
9	تطور الصادرات السلعية العالمية خلال الفترة *1980-2004*	66
10	تطور المستوردات السلعية العالمية خلال الفترة *1980-2004*	68
11	المؤسسات الصناعية العالمية من حيث رقم أعمالها، والعمالة الأجنبية التي تشغلها خارج موطنها، وعدد البلدان المتواجدة فيها	92
12	عوامل جذب وعوامل طرد الاستثمار الأجنبي المباشر	109
13	يوضح عدد البلدان التي أدخلت تغييرات على نظم الاستثمار فيها،وعدد التغييرات التنظيمية	110
14	عدد مشاريع الاستثمارات الأجنبية المباشرة الجديدة حسب البلدان من *2002-2004*	111
15	تطور عدد المشاريع الجديدة في العالم وتوزيعها على القطاعات خلال الفترة *2002-2006*	111
16	تطور قيمة عمليات الاندماج والتمليك ومساهمتهما في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر خلال الفترة *1990-2005*	115
17	التوزيع النسبي القطاعي لعملية لامتلاك والاندماج متعدي الحدود خلال الفترة *1991 - 1998*	118
18	تركز التحالفات الصناعية خلال الفترة *1980 - 1989*	123
19	تقسيم التحالفات حسب شكل التعاون للفترة *1980-1989*	124
20	الفروق بين التحالفات الإستراتيجية و المشروعات المشتركة	126
21	تطور عدد مستخدمي الانترنت في العالم	127
22	الاستراتجيات المرتبطة بسلوك تعدي الجنسيات	157

23	توزيع الشركات متعددة الجنسيات على النشاط الصناعي لأكبر *100* شركة للفترة *1996 – 1997*	160
24	بنية الصادرات العالمية لسنتي *1985* و*2000*	176
25	توزيع مشاريع التي تمت خصخصتها على قطاعات الاقتصاد القومي للفترة *1983-1999*	189
26	تطور النمو الاقتصادي خلال الفترة *1990-2004*	191
27	تطور الاستثمار الأجنبي المباشر الداخل خلال الفترة *1998 – 2006*	200
28	تطور عدد المشاريع المملوكة بالكامل خلال الفترة *2002 – 2006*	201
29	تطور الاستثمار الأجنبي متعدي الحدود والخاص بعمليات الاندماج والامتلاك	202
30	تطور إنتاج البترول في ماليزيا والجزائر خلال سنتي *1995*و*2005*	202
31	تطور مؤشر الحرية الاقتصادية لماليزيا	203
32	تطور التجارة الخارجية لماليزية خلال الفترة *1991 – 2006*	204
33	التوزيع الجغرافي النسبي لصادرات ماليزيا خلال الفترة *1995 – 2005*	206
34	التوزيع القطاعي للصادرات الصناعية لسنتي *1996*و*2005*	207
35	يبين معامل الارتباط بين الصادرات الصناعية والاستثمار الأجنبي المباشر لماليزيا	209
36	التطور النسبي للمستوردات الصناعية خلال الفترة *1998 – 2004*	209
37	تطور عدد عمال قطاع الصناعة التحويلية	210
38	تأثير تحرير التجارة خلال الفترة *1990 – 2003*	212
39	تطور معدل البطالة خلال الفترة *1995 – 2006*	214
40	تطور عدد المؤسسات التي تحصلت على *ISO 14001* خلال الفترة *1996–2006*	216
41	تطور مؤشر الحرية الاقتصادية	219
42	تطور الاستثمار الأجنبي المباشر خلال الفترة *1992–2006*	219
43	الاستثمار الأجنبي متعدي الحدود والخاص بعمليات الاندماج والامتلاك	220
44	تطور عدد المشاريع الاستثمارية الأجنبية المباشرة المملوكة بالكامل خلال الفترة *2002-2006*	221
45	توزيع استثمارات *Maquiladora* خلال الفترة *2002-2006*	222
46	تطور درجة الانكشاف الاقتصادي للمكسيك خلال الفترة *1995-2006*	223
47	التوزيع الجغرافي النسبي لصادرات المكسيك خلال الفترة *1995-2005*	225

48	تطور المستوردات السلعية للمكسيك خلال الفترة *1990-2004*	225
49	التطور النسبي لصادرات الصناعة التحويلية من إجمالي الصادرات خلال الفترة *1990-2006*	227
50	التوزيع القطاعي النسبي للصادرات الصناعية لسنوات *1993و1996و1999*	227
51	تطور صادرات السلع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات	228
52	نمو الصادرات الصناعية لـ*Maquiladora*	228
53	يبين معامل الارتباط بين الصادرات الصناعية والاستثمار الأجنبي المباشر للمكسيك	230
54	تطور نسبة المستوردات السلعية الصناعية خلال الفترة *1995-2005*	231
55	تطور نسبة العمالة الصناعية من العمالة الكلية خلال الفترة *1990-2006*	232
56	تأثير تحرير التجارة خلال الفترة *1990-2003*	232
57	أهمية الصناعة خلال الفترة *1970 - 1979*	239
58	تغطية الطلب الوطني من المنتجات الصناعية خلال الفترة *1973 - 1977*	240
59	توزيع الاستثمارات بين القطاعات الاقتصادية في الجزائر خلال الفترة *1980 - 1989*	242
60	معدل توقف الآلات في الشركة الوطنية للصناعات الكيماوية وحدة زجاج شمال إفريقيا وهران في سنة *1982*	244
61	يبين أهم المؤشرات الاقتصادية خلال الفترة (*2000 - 2006*)	247
62	نسبة القطاعات الاقتصادية في تكوين الناتج المحلي الخام	248
63	أهمية الجباية البترولية في تمويل الميزانية	249
64	تطور عدد المؤسسات التي يتم إنشاءها خلال الفترة *1995 - 1999*	250
65	مدى مساهمة القطاعات الاقتصادية حسب شكلها القانوني في الناتج المحلي الإجمالي خارج قطاع المحروقات للفترة *2000 - 2004*	250
66	الاستقلال المالي للجزائر خلال الفترة *1996 - 2006*	252
67	تطور الحد الأدنى الأجر المضمون	253
68	أهم المواد الأولية المتواجدة في الجزائر	254
69	تطور إجمالي السكان الناشطين والمشتغلين خلال الفترة *1995 - 2004*	259
70	تطور وضعية صندوق ضبط الموارد خلال الفترة (*2000 - 2006*)	263

71	تطو معدل الفائدة خلال الفترة *1994 - 2003*	266
72	تطور مؤشر الحرية الاقتصادية لبعض الدول المغاربية للفترة *2002 - 2005*	275
73	تطور مؤشر التنمية البشرية خلال الفترة *1975 - 2003*	276
74	ترتيب بعض الدول العربية ضمن مؤشري النمو للتنافسية والأعمال التنافسية	278
75	ترتيب بعض الدول العربية ضمن مؤشر الأعمال التنافسية	279
76	تقييم بيئة الأعمال في الجزائر	280
77	مؤشرات بيئة الأعمال في الجزائر في سنة *2006* ومقارنتها ببعض المناطق (الشرق الأوسط و دول شمال إفريقيا *MENA*)	281
78	متغيرات مختارة عن مناخ الأعمال في بعض الدول لسنة *2004*	282
79	مقارنة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر لبعض الدول العربية بقدرتها على استيعاب التدفقات	285
80	ترتيب الأداء التنافسي للجزائر طبقا لمؤشر التكنولوجيا ومؤشراته الفرعية مقارنة بالدول العربية سنة *2005*	286
81	ترتيب الأداء التنافسي للجزائر طبقا لمؤشر المؤسسات العامة ومؤشراته الفرعية مقارنة بالدول العربية سنة *2005*	287
82	درجة مخاطر الاقتصاد الجزائري مقارنة مع الدول الأخرى	289
83	عوامل جذب، وعوامل طرد الاستثمار الأجنبي المباشر	290
84	كيفية توزيع عقود الخاصة عملية التنقيب عن البترول	291
85	طبيعة المشروعات الاستثمارية الأجنبية في الجزائر خلال الفترة *1990 - 1993*	294
86	عدد المشاريع المصرح بها ومبالغها خلال الفترة *1994 - 1999*	294
87	الفرص المتوقعة للاستثمار الأجنبي المباشر	295
88	نسبة الاستثمار الأجنبي المباشر في تكوين رأس المال الإجمالي الثابت خلال الفترة *1993-1999*	296
89	التوزيع القطاعي للمشاريع الأجنبية خلال الفترة *2000 - 2006*	302
90	الشراكة في مجال التنقيب خلال الفترة *99 - 2001*	308
91	بعض الشركات الأجنبية المستثمرة في قطاع المحروقات خلال الفترة *2001 - 2004*	309
92	أهم المصدرين العالميين من الغاز سنة *2006*	310

93	مشاريع قيد الانجاز لتسويق الغاز المميع	312
94	توزيع مشاريع الشراكة حسب الدول خلال الفترة *1993 - 1995*	314
95	توزيع الجغرافي للاستثمار الأجنبي المباشر خلال الفترة *2000- 2006*	317
96	مزايا المشروعات الاستثمارية المشتركة	318
97	عمليات الاندماج وتحويل الملكية عبر الحدود *1995 - 2006*	319
98	تطور مشاريع الشراكة الأجنبية خلال الفترة *2000 - 2006*	321
99	تطور عدد مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر المملوك بالكامل خلال الفترة *2002- 2006*	323
100	المشاريع الاستثمارية المملوكة بالكامل الواردة من الاتحاد الأوربي للفترة *2000- 2006*	323
101	تطور عدد مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر المملوك بالكامل الصادر خلال الفترة *2002-2006*	325
102	التوزيع الجغرافي للاستثمارات المباشرة العربية في الجزائر خلال الفترة *2000- 2006*	326
103	يبين مقارنة الجزائر ببعض الدول العربية لسنة *2003*	329
104	تطور عدد الفروع البنكية خلال الفترة *1990 -2005*	331
105	تطور درجة الانكشاف الاقتصادي بالأسعار الثابتة لسنة *2000* خلال الفترة *1992- 2006*	342
106	تطور نسبة تغطية الصادرات السلعية للمستوردات السلعية بالأسعار الجارية للفترة *1992 -2006*	344
107	التغيرات طويلة الأجل في الهيكل النسبي الصادرات للسلع لبعض الدول النامية (*1968 -1970و 1998 -2000*)	351
108	التطور النسبي لصادرات السلع حسب نوعها لبعض الدول النامية	351
109	تطور التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية	352
110	تطور الصادرات السلعية الإجمالية والصادرات السلعية الصناعية بالأسعار الثابتة لسنة *2000*	353
111	التطور في هيكل الصادرات صناعية خلال الفترة *1995 - 2006*	355
112	يبين معامل الارتباط، ومعاملات المعادلة التقديرية بين المتغيرين المستقلين الصادرات الصناعية والصادرات الإجمالية والمتغير التابع الناتج المحلي الإجمالي.	356
113	يبين معامل الارتباط بطريقة بيرسون بين الصادرات الصناعية والصادرات الإجمالية خلال الفترة *1992-2006*.	358

114	يبين معاملات المعادلة التقديرية بين الاستثمار الأجنبي المباشر والصادرات الصناعية	359
115	تصنيف عدد المنتجات حسب *RCA*	361
116	تطور نسبة مساهمة القيمة المضافة الصناعية	364
117	نسبة مساهمة الصناعات بهيكل القيمة المضافة الصناعية للجزائر خلال الفترة *1995 – 2005*	366
118	التطور النسبي للقيمة المضافة للصناعة التحويلية خلال الفترة *1992-2005*	368
119	تطور قيمة المستوردات إلى الناتج المحلي الإجمالي وإجمالي التجارة بالأسعار الجارية	370
120	تطور المستوردات الصناعية ونسبتها إلى إجمالي المستوردات بالأسعار الثابتة لسنة *2000*	373
121	متوسط الحقوق الجمركية المفروضة على المستوردات الصناعية خلال الفترة *1993 – 2006*	375
122	مكون التجارة عبر الحدود للجزائر وبعض دول المغرب العربي خلال سنة *2005*	376
123	يوضح برتوكولات التعاون للفترة *1978 – 1996*	380
124	رزنامة عملية التخفيض الجمركي في إطار اتفاقية الشراكة الأوروبية الجزائرية وفقا للقوائم المتفق عليها بين الطرفين	382
125	تعهدات ومدفوعات ميدا *1* للشركاء المتوسطين للفترة *1995 – 1999*	383
126	التعهدات والمدفوعات لبرنامج ميدا خلال الفترة *2000 – 2003*	385
127	هيكل الصادرات الجزائرية الموجهة إلى أوربا خلال الفترة *2000 – 2001*	389
128	مجالات إنفاق المخصصات المالية التابعة لصندوق تحسين التنافسية الصناعية	396
129	توزيع الملفات المقبولة حسب قطاعات النشاط	397
130	المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المقبولة في برنامج التأهيل	399
131	عدد المؤسسات المنحلة خلال الفترة *1994 – 1998*	404
132	المؤسسات التي تم خصخصتها خلال الفترة *2003 – 2006*	406
133	فرص العمل الناتجة عن الاستثمارات الأجنبية في مختلف القطاعات الاقتصادية خلال الفترة *1993 – 2001*	414
134	تطور العمالة الصناعية خلال الفترة *1993 – 2003*	416
135	يبين معاملات معادلة الانحدار المتعدد	420

فهرس الأشكال

الرقم	محتويات الشكل	الصفحة
1	يبين الدول الأعضاء في الصندوق العشر الأكبر حصة	16
2	حجم صادرات العالم السلعية	65
3	حصص أهم الدول المصدرة في التجارة العالمية في سنة *2004*	66
4	تطور الصادرات العربية السلعية خلال الفترة *1999-2005*	67
5	حصص قطاع الإنتاج الصناعي وقطاع الخدمات في تكوين الناتج المحلي الإجمالي لأمريكا	69
6	يبين تطور صادرات ومستوردات الخدمات العالمية خلال الفترة *1980-2004*	70
7	توزيع الإنتاج الصناعي بالنسب المئوية بين الدول الصناعية ودول العالم الثالث في الفترة *1800-1993*	97
8	دوافع وأسباب التكتلات الكبيرة	113
9	تطور الاستثمار الأجنبي المباشر والامتلاك والاندماج متعدي الجنسيات خلال الفترة *1987-2000*	114
10	التحالفات الإستراتجية المتعددة الجنسيات والتحالفات الداخلية للفترة *1989- 2000*	123
11	"الماسة" للتنافسية الدولية لـ"مايكل بورتر"	135
12	نموذج العوامل الخمسة لمايكل بورتر	136
13	الأبعاد الثلاثة للجودة	138
14	مختلف العوامل البيئية الداخلة في تحديد هيكل الصناعة وقوى التنافس	140
15	للموارد لتحقيق ميزة تنافسية/ميزة تنافسية مستدامة مدخل" *Barney*"	144
16	دورة التفوق المقارن	146
17	الاستراتجيات العامة للتنافس	147
18	مراحل تطور الاتجاه نحو العالمية أو الكونية	149
19	مستويات نقل التكنولوجية	172
20	تطور معدل البطالة في ماليزيا خلال الفترة *1997-2005*	187

21	تطور الصادرات والمستوردات السلعية للفترة *1991 - 2006*	205
22	التوزيع الجغرافي للصادرات الصناعية الماليزية لسنتي *1996و2005*	208
23	يبين العلاقة بين الصادرات الصناعية والاستثمار الأجنبي المباشر لماليزيا	209
24	تطور النمو الاقتصادي للمكسيك للفترة *1995-2007*	215
25	التوزيع الجغرافي للاستثمار الأجنبي المباشر الداخل خلال الفترة *2002-2006*	222
26	تطور مبلغ الصادرات السلعية للمكسيك خلال الفترة *1993-2004*	224
27	التوزيع الجغرافي النسبي لمستوردات المكسيك خلال الفترة *1995-2005*	226
28	تطور القيمة المضافة للقطاع الخاص خلال الفترة *1989-2005*	251
29	تطور النمو الاقتصادي في الجزائر	257
30	تطور معدل البطالة للفترة *1990-2005*	260
31	تطور معدل التضخم خلال الفترة *1993-2003*	262
32	احتياطات الصرف الأجنبية	263
33	الترتيب العالمي لمؤشر الأداء و الإمكانيات في مجال الاستثمار الأجنبي المباشر مقارنة ببعض دول المغرب العربي	284
34	نسبة المعوقات الخاصة التي تواجه تأسيس بيئة الأعمال في الجزائر	288
35	تطور الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر خلال فترة الثمانينيات	292
36	تطور الاستثمار الأجنبي المباشر خلال فترة التسعينات	295
37	تطور الاستثمار الأجنبي المباشر خلال الفترة *2000-2006*	301
38	تطور أسعار النفط خلال الفترة *1970-2005*	307
39	تطور إنتاج واستهلاك النفط خلال الفترة *1980-2006*	309
40	تطور إنتاج واستهلاك الغاز الطبيعي خلال الفترة *1984-2004*	311
41	يوضح أهم عشر دول مستثمرة في الجزائر خلال الفترة *1998-2001*	315
42	توزيع مشاريع الشراكة حسب الدول خلال الفترة *1993-1995*	320
43	المشاريع الاستثمارية المملوكة بالكامل الواردة من الاتحاد الأوربي للفترة *2000-2006*	324

44	تدفق الاستثمار الأجنبي الخارج للجزائر خلال الفترة *1990-2005*	324
45	تطور الاستثمارات العربية في الجزائر خلال الفترة *1995-2005*	326
46	تطور درجة أهمية الصادرات بالأسعار الثابتة لسنة *2000* خلال الفترة	349
47	تطور درجة التركيز السلعي للصادرات خلال الفترة *1980-2003*	350
48	تطور مؤشر *Intra-industry trade* خلال الفترة *1987-2003*	363
49	تطور الإنتاجية الجزائرية مقارنة بدول شمال إفريقيا والدول المتحولة	369
50	التوزيع الجغرافي لمتوسط مبالغ المستوردات الجزائرية	372
51	تطور الهيكل النوعي للصادرات الصناعية خلال الفترة *1992-2006*	374
52	المساعدات الإنمائية الرسمية الصافية المجمعة :المقدمة من بلدان مانحة خلال الفترة *1970 - 2004*	380
53	تطور مستوردات الجزائر من الاتحاد الأوربي خلال الفترة *1992-2005*	392
54	أهم الدول الممونة للاتحاد الأوربي بالغاز الطبيعي	394
55	الجوانب التي مستها عملية التأهيل لـ*100* مؤسسة صغيرة ومتوسطة	399
56	تطور العمالة القطاعية خلال الفترة *1994-2003*	415

فهرس الدراسة

المحتويات | الصفحة

مقدمة	أ
الفصل الأول : العولمـــة الاقتصاديـــة	**1**
المبحث الأول : مفهوم العولمة الاقتصادية	3
المطلب الأول : تعريف العولمة الاقتصادية	4
المطلب الثاني : تطور العولمة الاقتصادية،أسبابها وخصائصها	7
المطلب الثالث : أثار العولمة الاقتصادية	12
المبحث الثاني : المنظومة المؤسساتية للعولمة الاقتصادية	15
المطلب الأول : صندوق النقد الدولي، البنك العالمي وسياسات الإصلاح الاقتصادي	15
المطلب الثاني : الاتفاقيات الدولية للتجارة	31
المطلب لثالث : التكتلات الاقتصادية الإقليمية	42
المبحث الثالث : أنواع العولمة الاقتصادية	51
المطلب الأول : العولمة المالية	51
المطلب الثاني : العولمة التجارية	60
المطلب الثالث : العولمة الصناعية	72
الفصل الثاني : العولمـة الصنـــاعيـــة	**76**
المبحث الأول : مفهوم العولمة الصناعية	78
المطلب الأول : مفهوم التصنيع واستراتجياته	81
المطلب الثاني : تعريف العولمة الصناعية والمؤسسة الصناعية العالمية	86
المطلب الثالث : عولمة الإنتاج وإعادة التوطين الصناعي	93
المطلب الرابع : أشكال العولمة الصناعية وكيفية قياسها	104
المطلب الخامس: العولمة الصناعية والميزة التنافسية	130
المبحث الثاني : دور الشركات متعددة الجنسيات في ظل العولمـة الصناعية	153
المطلب الأول : تعريف الشركات متعددة الجنسيات	155
المطلب الثاني : قياس درجة تدويل الشـركات متعـددة الجنسيـات،	159

واستراتجياتها الصناعية في ظل العولمة الصناعية
المطلب الثالث : آثار، خصائص، تطور الشركات متعددة الجنسيات 162
المبحث الثالث : دور التكنولوجيا في ظهور العولمة الصناعية 167
المطلب الأول : تعريف التكنولوجيا وآثارها في ظل العولمة الصناعية 168
المطلب الثاني : مفهوم نقل التكنولوجيا 170
المطلب الثالث : التبعية التكنولوجية للدول النامية 175
الفصل الثالث : تأثير العولمة الصناعية على الاقتصاد الماليزي والمكسيكي 183
المبحث الأول : دراسة تجربة ماليزيا 184
المطلب الأول : هيكل اقتصاد ماليزيا 186
المطلب الثاني : العولمة الصناعية وعملية تحرير رؤوس الأموال في ماليزيا 195
المطلب الثالث : تأثير العولمة الصناعية على ماليزيا 203
المبحث الثاني : دراسة تجربة المكسيك 213
المطلب الأول : هيكل اقتصاد المكسيك 213
المطلب الثاني : العولمة الصناعية وعملية تحرير رؤوس الأموال في المكسيك 217
المطلب الثالث : تأثير العولمة الصناعية على المكسيك 223
الفصل الرابع : العولمة الصناعية وعملية تحرير رؤوس الأموال في الجزائر 234
المبحث الأول : مسار التصنيع في الجزائر خلال الفترة 1965-1988 236
المطلب الأول : إستراتجية التصنيع في الجزائر خلال فترة التخطيط 236
المطلب الثاني : مراحل تسيير القطاع العام الصناعي 238
المبحث الثاني : تحسن مناخ الاستثمار في الجزائر للاستفادة من العولمة الصناعية 245
المطلب الأول : هيكل الاقتصاد الجزائري 245
المطلب الثاني : مؤهلات الاقتصاد الجزائري في مجال الاستثمار الصناعي 252
المطلب الثالث : مناخ الاستثمار في الجزائر 254
المطلب الرابع : الحوافز المقدمة للاستفادة من العولمة الصناعية 270
المبحث الثالث : الجزائر في المؤشرات الدولية لمناخ الاستثمار 273
المطلب الأول : وضعية الجزائر في تقارير التنافسية الدولية 273

المطلب الثاني : وضعية الجزائر في تقارير التنافسية العربية 286
المبحث الرابع : العولمة الصناعية والاقتصاد الجزائري 289
المطلب الأول : تطور الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر 289
المطلب الثاني : توزيع الاستثمارات الأجنبية المباشرة 301
المطلب الثالث : الاندماج والامتلاك في الجزائر 318
المطلب الرابع : الاستثمار الأجنبي المملوك بالكامل و الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر 322
المطلب الخامس : تطور الاستثمارات العربية في الجزائر 325
المطلب السادس : العراقيل التي تواجه جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر 327
الفصل الخامس : تأثير العولمة الصناعية على الاقتصاد الجزائري 336
المبحث الأول : تأثير العولمة الصناعية على التجارة الخارجية للجزائر 338
المطلب الأول : الإطار المؤسساتي للتجارة الخارجية 340
المطلب الثاني : مؤشرات التجارة الخارجية الجزائرية في ظل العولمة الصناعية 341
المطلب الثالث : هيكل الصادرات السلعية الجزائرية 344
المطلب الرابع : تأثير العولمة الصناعية على تنافسية القطاع الصناعي في الجزائر 361
المطلب خامس : هيكل المستوردات السلعية الجزائرية 370
المبحث الثاني : توقيع الجزائر على اتفاق الشراكة الأورو-متوسطية 377
المطلب الأول : مفهوم اتفاق الشراكة الاورو- متوسطية 377
المطلب الثاني : برنامج ميدا *programme meda* 383
المطلب الثالث : مشاريع الشراكة الأوربية الصناعية في الجزائر 386
المطلب الرابع : الآثار المتوقعة للشراكة الاورو-متوسطية على الصناعة 387
المطلب الخامس : تأهيل وإعادة تأهيل المؤسسات الصناعية 395
المطلب السادس : الخصخصة في الجزائر 401
المبحث الثالث : انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة 409
المطلب الأول : مسار الانضمام 409
المطلب الثاني : الآثار المتوقعة لانضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة 411

الخاتمة	**422**
قائمة المراجع	**443**
فهرس الجداول	**465**
فهرس الأشكال	**472**
فهرس الدراسة	**475**

الملخّص:

لقد أدت العولمة الصناعية إلى زيادة تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة سواء أكانت في شكل استثمارات مملوكة بالكامل، أم كانت ناتجة عن عمليات الاندماج والامتلاك بواسطة الشركات متعددة الجنسيات في ظل تحرير رؤوس الأموال، وكثرة التحالفات الإستراتجية من أجل الحصول على مزايا تنافسية.

وقد نتج عن العولمة الصناعية زيادة الصادرات والمستوردات الصناعية العالمية في ظل عملية انفتاح التجارة العالمية، كما برزت عملية إعادة التوطن الصناعي للعديد من الصناعات للاستفادة من المزايا التي توفرها العولمة. وفي هذا الصدد نجد أن هناك العديد من الدول النامية قد استفادت منها خاصة دول شرق آسيا ودول أمريكا اللاتينية؛ ولعل أبرزها دولتي ماليزيا والمكسيك.

والملاحظ أن تأثير العولمة الصناعية على الاقتصاد الجزائري في الأجل القصير هو تأثير سلبي؛ حيث لم تستفد الجزائر من زيادة الاستثمارات الصناعية الناتجة عن الإستثمار الأجنبي المباشر المملوك بالكامل، أو عن طريق الاستثمارات الناتجة عن عمليات الاندماج والامتلاك متعدي الحدود بالرغم من تحسن مناخ الاستثمار. وقد انخفضت القيمة النسبية للصادرات الصناعية من إجمالي الصادرات، كما تراجعت القيمة المضافة الصناعية بفعل زيادة حدة التنافس في ظل الانفتاح التجاري، مما يعني عدم مقدرة الكثير من المؤسسات الصناعية على مواجهة حدة المنافسة بسبب المشاكل المختلفة التي تعاني منها.

وبالتالي فإن تحقيق ميزة تنافسية للمؤسسة الصناعية الجزائرية على المستوى المحلي، وضمان الاندماج الايجابي والفعال في الاقتصاد العالمي مرتبط بضرورة تأهيلها وإصلاح طرق تسييرها ودخولها في شراكة مع المستثمر الأجنبي.

Abstract:

Recently the industrial globalization has led to increase in the foreign direct investment, whether in the form of wholly owned investments or that resulted from mergers and ownership by multinational companies in the light of capital liberalization, in addition to the large number of Strategic Alliances seeking for competitive advantages.

Additionally the industrial globalization resulted in increase in the world manufacturing exports and imports. This happens with in the trade openness process. Further more; the process of relocation has emerged to allow many industries benefit from the globalization advantages. In this regard, many developing countries, especially the East Asian and Latin States countries; and Malaysia and Mexico in particular, have benefited to a large extent from there advantages.

Remarkably the impact of industrial globalization on the Algerian economy in the short term is negative, because Algeria did not benefit from increasing the industrial investments resulted from foreign direct wholly-owned investment resulting from mergers and cross-border ownership despite the improvement of investment climate. Consequently, the industrial exports value added has dropped due to trade openness competitiveness as a result, many industrial companies are unable to face this competitiveness because the problems they face.

In a nutshell, if the Algerian companies went to reach a competitive advantage, on the local level and ensure a positive and a effective integration in the world economy, is highly related to rehabilitee this competitiveness, improve its management methods and the partnership with foreign investor.