



كلية العلوم الاقتصادية، العلوم التجارية وعلوم التسيير

الرقم التسلسلي:...../2024

قسم: العلوم الاقتصادية

اطروحة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة دكتوراه الطور الثالث LMD في العلوم الاقتصادية
تخصص: اقتصاد كلي ومالية دولية

الاندماج في سلاسل القيمة العالمية كمدخل لرفع القدرة التنافسية للاقتصاد دراسة حالة الجزائر

إشراف الأستاذ:

أ.د. رايس فضيل

مشرف مساعد:

أ.د. عزابيزة سارة

إعداد الطالبة:

فتاح هاجر

أعضاء لجنة المناقشة:

رئيسا	جامعة العربي التبسي-تبسة	استاذ تعليم عالي	أ.د. براهيم زرزور
مشرفا ومقررا	جامعة العربي التبسي-تبسة	استاذ تعليم عالي	أ.د. رايس فضيل
مشرفا مساعدا	جامعة العربي التبسي-تبسة	استاذ تعليم عالي	أ.د. عزابيزة سارة
ممتحنا	جامعة العربي التبسي-تبسة	استاذ محاضر "أ"	د. رحال مراد
ممتحنا	جامعة العربي التبسي-تبسة	استاذ محاضر "أ"	د. قحايرية سيف الدين
ممتحنا	جامعة حمة لخضر-الوادي	استاذ تعليم عالي	أ.د. غربي هشام
ممتحنا	جامعة حمة لخضر-الوادي	استاذ تعليم عالي	أ.د. عقبة عبد اللاوي

السنة الجامعية: 2023/2024



كلية العلوم الاقتصادية، العلوم التجارية وعلوم التسيير

الرقم التسلسلي:...../2024

قسم: العلوم الاقتصادية

اطروحة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة دكتوراه الطور الثالث LMD في العلوم الاقتصادية
تخصص: اقتصاد كلي ومالية دولية

الاندماج في سلاسل القيمة العالمية كمدخل لرفع القدرة التنافسية للاقتصاد دراسة حالة الجزائر

إشراف الأستاذ:

أ.د. فضيل رايس

مشرف مساعد:

أ.د. عزازية سارة

إعداد الطالبة:

هاجر فتاح

أعضاء لجنة المناقشة:

رئيسا	جامعة العربي التبسي-تبسة	استاذ تعليم عالي	أ.د. براهيم زرزور
مشرفا ومقررا	جامعة العربي التبسي-تبسة	استاذ تعليم عالي	أ.د. فضيل رايس
مشرفا مساعدا	جامعة العربي التبسي-تبسة	استاذ تعليم عالي	أ.د. عزازية سارة
ممتحنا	جامعة العربي التبسي-تبسة	استاذ محاضر "أ"	د. رحال مراد
ممتحنا	جامعة العربي التبسي-تبسة	استاذ محاضر "أ"	د. قحايرية سيف الدين
ممتحنا	جامعة حمة لخضر-الوادي	استاذ تعليم عالي	أ.د. غربي هشام
ممتحنا	جامعة حمة لخضر-الوادي	استاذ تعليم عالي	أ.د. عقبة عبد اللاوي

السنة الجامعية: 2023/2024



الإهداء

إلى الغالية أمي، إلى العزيز أبي، إلى الوالدين الكريمين أطال الله
في عمرهما وجعلهما من أهل التقوى والنعيم

إلى زوجي الكريم ادامه الله لي سنداً لا يميل

إلى ملاكي إبنتي حفظها الله ورعاها بعينه التي لا تنام

إلى كل من ساهم في إتمام هذا العمل من قريب أو من بعيد

بكل فخر وإعتزاز أرفع عملي هذا



شكر وعرهان

الحمد لله حتى يبلغ الحمد منتهاه

أول الشكر للواحد الأحد الذي وفقني لإتمام هذا العمل

كامل الشكر والتقدير للأستاذ المشرف: رايس فضيل على

توجيهاته وصبره ونصائحه القيمة المقدمة

والشكر موصول للأستاذة: عزايزة سارة على ما أسدته من

نصح وتوجيه

إلى السادة أعضاء لجنة المناقشة على إثراءهم هذا العمل

الفهارس

فهرس المحتويات

الإهداء	
شكر وعرافان	
فهرس المحتويات	أ-ذ
فهرس الجداول	ر-ز
فهرس الأشكال	س-ش
فهرس الملاحق	ص
مقدمة	X-I
الفصل الأول: ضبط المفاهيم النظرية المتعلقة بالقدرة التنافسية الدولية	2
المبحث الأول: التأصيل النظري للقدرة التنافسية الدولية	2
المطلب الأول: الميزة التنافسية -مدخل مفاهيمي-	2
أولاً: مفهوم الميزة التنافسية	3
ثانياً: النظريات المفسرة للميزة التنافسية	5
ثالثاً: الميزة التنافسية وبعض المفاهيم المتعلقة بها	7
رابعاً: عوامل استمرارية الميزة التنافسية	9
المطلب الثاني: مفاهيم أساسية حول القدرة التنافسية	10
أولاً: مفهوم القدرة التنافسية	10
ثانياً: أنواع القدرة التنافسية وأسباب الاهتمام بها	12
ثالثاً: مستويات القدرة التنافسية	14
المطلب الثالث: القدرة التنافسية الدولية -مدخل استراتيجي-	15
أولاً: مفهوم القدرة التنافسية الدولية	15

18	ثانيا: أبعاد القدرة التنافسية الدولية
19	ثالثا: استراتيجيات القدرة التنافسية الدولية
22	المبحث الثاني: القدرة التنافسية الدولية -مدخل استراتيجي-
22	المطلب الأول: نموذج القوى الخمس "لبورتر Porter"
23	أولا: مضمون نموذج القوى الخمس "لبورتر Porter"
26	ثانيا: كيفية تطبيق نموذج بورتر الخماسي وفوائده
27	ثالثا: قيود وانتقادات نموذج القوى الخمس "لبورتر"
29	المطلب الثاني: محددات القدرة التنافسية الدولية
29	أولا: محددات القدرة التنافسية الدولية حسب Brinkman و Lall
31	ثانيا: النموذج الماسي لبورتر 1990
33	ثالثا: المحددات الخارجية للقدرة التنافسية الدولية
35	المطلب الثالث: المداخل الفكرية لدراسة القدرة التنافسية الدولية
35	أولا: مدخل الاستراتيجية القائمة على الموارد
38	ثانيا: مدخل سلسلة القيمة
41	ثالثا: مدخل تحليل نقاط القوة والضعف الفرص والتهديدات
44	المبحث الثالث: مؤشرات قياس القدرة التنافسية الدولية
45	المطلب الأول: مؤشرات قياس القدرة التنافسية على مستوى المنظمات
45	أولا: قياس القدرة التنافسية على مستوى المؤسسات
46	ثانيا: قياس القدرة التنافسية على مستوى فرع النشاط الاقتصادي
47	المطلب الثاني: مؤشرات قياس القدرة التنافسية الدولية
48	أولا: مؤشر تنافسية التنافسية الدولية على المستوى العربي
50	ثانيا: مؤشر قياس التنافسية على المستوى الدولي

- المطلب الثالث: بعض المؤشرات الأخرى لقياس القدرة التنافسية الدولية.....56
- أولاً: مؤشر الحرية الاقتصادية.....56
- ثانياً: مؤشر سهولة أداء الأعمال.....57
- ثالثاً: المؤشر الثلاثي المركب لقياس ثروة الأمم للاقتصاديات الناهضة.....58
- خلاصة الفصل الأول.....59
- الفصل الثاني: المشاركة في سلاسل القيمة العالمية ودورها في دعم الاقتصادات الدولية.....61
- المبحث الأول: الأدبيات النظرية لسلاسل القيمة العالمية.....61
- المطلب الأول: التأصيل النظري لسلاسل القيمة العالمية.....61
- أولاً: ظهور سلاسل القيمة العالمية.....62
- ثانياً: مفهوم سلاسل القيمة العالمية.....63
- ثالثاً: خلق القيمة داخل سلاسل القيمة العالمية.....69
- رابعاً: الفاعلون الأساسيون داخل سلاسل القيمة العالمية وأنواعها.....71
- المطلب الثاني: تحليل عمل سلاسل القيمة العالمية.....73
- أولاً: أهمية تحليل هيكل سلاسل القيمة العالمية.....73
- ثانياً: أبعاد تحليل سلاسل القيمة العالمية.....75
- ثالثاً: حوكمة سلاسل القيمة العالمية.....76
- رابعاً: الارتقاء داخل سلاسل القيمة العالمية.....77
- المطلب الثالث: دور الحكومات في التشجيع على المشاركة في سلاسل القيمة العالمية.....79
- أولاً: خطوات الانضمام إلى سلسلة قيمة بتعاون بين القطاعين العام والخاص.....79
- ثانياً: الآليات الدولية للمشاركة الفعالة في سلاسل القيمة العالمية.....80
- ثالثاً: دور السياسات الدولية في عمل سلاسل القيمة العالمية.....81
- المبحث الثاني: المشاركة ضمن سلاسل القيمة العالمية.....83

- المطلب الأول: ما قبل المشاركة في سلاسل القيمة العالمية 83
- أولاً: الشروط المسبقة للمشاركة في سلاسل القيمة العالمية 83
- ثانياً: العوامل المشكلة لاتخاذ قرار المشاركة في سلاسل القيمة العالمية 85
- ثالثاً: الاستراتيجيات المناسبة للتكامل داخل سلاسل القيمة العالمية 86
- رابعاً: سلاسل القيمة العالمية وتعزيز القدرة التنافسية للدول المشاركة 87
- المطلب الثاني: اتخاذ قرار المشاركة داخل سلاسل القيمة العالمية 90
- أولاً: اتجاهات المشاركة في سلاسل القيمة العالمية 90
- ثانياً: استراتيجيات الاستفادة من المشاركة في سلاسل القيمة العالمية 93
- المطلب الثالث: قياس المشاركة في سلاسل القيمة العالمية 95
- أولاً: احتساب القيمة المضافة داخل إجمالي الصادرات 95
- ثانياً: جداول المدخلات والمخرجات 97
- المبحث الثالث: سلاسل القيمة العالمية بين مؤثر ومتأثر 100
- المطلب الأول: مزايا المشاركة في سلاسل القيمة العالمية والتحديات التي تفرضها 100
- أولاً: مزايا المشاركة في سلاسل القيمة العالمية 100
- ثانياً: التحديات التي تفرضها المشاركة داخل سلاسل القيمة العالمية 103
- ثالثاً: تعظيم المنافع وتحسين التموضع في سلاسل القيمة العالمية 105
- المطلب الثاني: سلاسل القيمة العالمية في الدول النامية 106
- أولاً: موقع الدول النامية داخل سلاسل القيمة العالمية 107
- ثانياً: المشاركة الفعالة في سلاسل القيمة العالمية للدول النامية والتحديات التي تفرضها 108
- ثالثاً: ارتفاع الدول النامية داخل سلاسل القيمة العالمية 111
- المطلب الثالث: سلاسل القيمة العالمية في ظل جائحة كورونا covid-19 113
- أولاً: دور السياسات في التصدي للصدمات التي تتعرض لها سلاسل القيمة العالمية 113

115	ثانيا: الاستراتيجيات الجديدة لسلاسل القيمة العالمية جراء لجائحة كورونا Covid-19
116	ثالثا: تداعيات جائحة كورونا على سلاسل القيمة العالمية
120	خلاصة الفصل الثاني
122	الفصل الثالث: الاندماج في سلاسل القيمة العالمية نماذج عالمية وإقليمية
122	المبحث الأول: نموذج سلاسل قيمة صناعة أشباه الموصلات "التجربة الصينية"
122	المطلب الأول: ماهية صناعة أشباه الموصلات
122	أولا: التعريف بأشباه الموصلات
124	ثانيا: تطبيقات أشباه الموصلات
125	ثالثا: أهمية صناعة أشباه الموصلات على المستوى العالمي
126	المطلب الثاني: تحليل سلسلة القيمة صناعة أشباه الموصلات
126	أولا: مراحل تصنيع أشباه الموصلات من منظور سلسلة القيمة
130	ثانيا: الشركات العاملة داخل سلسلة قيمة لأشباه الموصلات
131	المطلب الثالث: الصين نحو الريادة في مجال صناعة أشباه الموصلات
131	أولا: السياسات الداعمة لصناعة أشباه الموصلات في الصين
134	ثانيا: موقع الصين ضمن سلاسل القيمة العالمية لصناعة أشباه الموصلات
136	ثالثا: تحليل تنافسية الصين في صناعة أشباه الموصلات حسب كل مرحلة من سلسلة القيمة
139	رابعا: تحديات صناعة أسباه الموصلات في الصين ومستقبل الصناعة
141	المبحث الثاني: نموذج سلاسل القيمة لقطاع النسيج والألبسة "التجربة التركية"
142	المطلب الأول: التعرف على صناعة النسيج والألبسة
142	أولا: تعريف قطاع النسيج والألبسة
143	ثانيا: تنظيم السوق العالمي لصناعة النسيج والألبسة الجاهزة
144	ثالثا: دورة حياة منتجات صناعة النسيج والألبسة الجاهزة

- 146 رابعاً: طرق اكتساب ميزة تنافسية في قطاع النسيج والألبسة الجاهزة
- 147 المطلب الثاني: سلسلة قيمة المنسوجات والألبسة على المستوى العالمي
- 147 أو لا: هيكل سلسلة قيمة النسيج والألبسة
- 153 ثالثاً: موقع تركيا في سلاسل قيمة النسيج والألبسة الجاهزة
- 156 المطلب الثالث: تنافسية صناعة النسيج والألبسة في تركيا - من منظور سلسلة القيمة-
- 158 ثانياً: فرص وتحديات صناعة النسيج والألبسة الجاهزة في تركيا
- 161 ثالثاً: مستقبل صناعة المنسوجات والألبسة الجاهزة التركي
- 164 المبحث الثالث: نموذج الصناعات التحويلية "التجربة المغربية - التجربة الإسبانية"
- 164 المطلب الأول: ماهية صناعة الأسمدة الفوسفورية
- 164 أولاً: العلاقة بين صخور الفوسفات وأسمدة فوسفورية
- 165 ثانياً: توزيع احتياطات صخور الفوسفات عبر العالم
- 168 ثالثاً: سوق الأسمدة العالمي
- 170 المطلب الثاني: مكانة المغرب في سلاسل القيمة العالمية للأسمدة الفوسفورية
- 171 أولاً: مجموعة OCP كمهيمن على سوق الأسمدة الفوسفورية في المغرب
- 173 ثانياً: سلسلة القيمة التحويلية للأسمدة الفوسفورية في المغرب
- 174 ثالثاً: موقع المغرب ضمن تحديات صناعة الأسمدة الفوسفورية
- 177 المطلب الثالث: الصناعات الزراعية الغذائية في اسبانيا
- 178 أو لا: سلسلة قيمة الصناعات الزراعية الغذائية
- 180 ثانياً: مكانة اسبانيا في السوق العالمية للصناعات الزراعية الغذائية
- 183 ثالثاً: توجهات السوق العالمية للزراعات الغذائية نحو الاستدامة
- 188 خلاصة الفصل الثالث

الفصل الرابع: الاندماج الفعلي في سلاسل القيمة العالمية وقدرته على تحسين القدرة التنافسية للاقتصاد الجزائري.....	190
المبحث الأول: واقع تنافسية الاقتصاد الجزائري في ظل التغيرات العالمية الراهنة.....	190
المطلب الأول: اندماج الجزائر ضمن المنظومة الاقتصادية العالمية.....	190
أولاً: سبل انضمام الجزائر إلى المؤسسة العالمية للتجارة.....	191
ثانياً: منطقة التجارة العربية الحرة.....	193
ثالثاً: اتفاقية الشراكة الجزائرية الأوروبية.....	194
المطلب الثاني: المكانة التنافسية للاقتصاد الجزائري ضمن مؤشر التنافسية العالمي.....	196
أولاً: تطور تنافسية الاقتصاد الجزائر على المستوى العالمي.....	197
ثانياً: تطور تنافسية الجزائر ضمن مؤشر التنافسية العالمي.....	198
المطلب الثالث: تطور مؤشرات التنافسية للجزائر ضمن تقارير صندوق النقد العربي.....	206
أولاً: مؤشرات الاقتصاد الكلي.....	206
ثانياً: جاذبية وبيئة الاستثمار.....	211
المبحث الثاني: الجزائر ضمن سلاسل القيمة العالمية.....	213
المطلب الأول: إمكانيات الاقتصاد الجزائري.....	213
أولاً: الإمكانيات الفلاحية.....	213
ثانياً: الإمكانيات من المعادن.....	215
ثالثاً: الإمكانيات الطاقوية.....	216
المطلب الثاني: القدرات التنافسية للاقتصاد الجزائري.....	219
أولاً: من حيث الصادرات النفطية.....	219
ثانياً: أهمية قطاع الصادرات خارج قطاع النفط في الجزائر.....	221
المطلب الثالث: مكانة الجزائر ضمن سلاسل القيمة العالمية.....	225

- 225 أولاً: موقع الجزائر ضمن سلاسل القيمة العالمية
- 227 ثانياً: تحليل سلسلة القيمة النفطية
- 228 ثالثاً: الارتقاء في سلاسل القيمة للنفط ودوره في دعم التنويع الاقتصادي في الجزائر
- 230 المطلب الرابع: معيقات الاقتصاد الجزائري للاندماج في سلاسل القيمة
- 230 أولاً: معيقات داخلية
- 233 ثانياً: المعوقات الخارجية
- 234 المبحث الثالث: متطلبات تعظيم استفادة الجزائر من التجارب الدولية السابقة
- 235 المطلب الأول: تحليل تنافسية الاقتصاد الجزائري
- 235 أولاً: نقاط قوة وضعف الاقتصاد الجزائري
- 238 ثانياً: فرص وتحديات الاقتصاد الجزائري
- 240 ثالثاً: دور الشراكات الخارجية في تعزيز إنتاجية السوق الجزائرية
- 241 المطلب الثاني: الدروس المستفادة من التجارب السابقة
- 242 أولاً: نموذج سلاسل القيمة لصناعة أشباه الموصلات "التجربة الصينية"
- 245 ثانياً: نموذج سلاسل القيمة لقطاع النسيج والألبسة "التجربة التركي"
- 247 ثالثاً: نموذج الصناعات التحويلية "التجربة المغربية-التجربة الإسبانية"
- 254 المطلب الثالث: متطلبات تعظيم الاستفادة من الاندماج في سلاسل القيمة العالمي
- 254 أولاً: الاستثمار في الطاقات المتجددة
- 255 ثانياً: إشراك القطاع الخاص في النسيج الصناعي
- 255 ثالثاً: العمل على ترقية الصناعات التحويلية
- 256 رابعاً: العمل على تحسين المزايا التنافسية للصناعات الجزائرية
- 258 خامساً: دعم الشراكات التجارية لدمج الاقتصاد الجزائري في سلاسل القيمة الإقليمية
- 259 خلاصة الفصل الرابع

260.....	خاتمة
267.....	قائمة المراجع
289.....	الملاحق

فهرس الجداول:

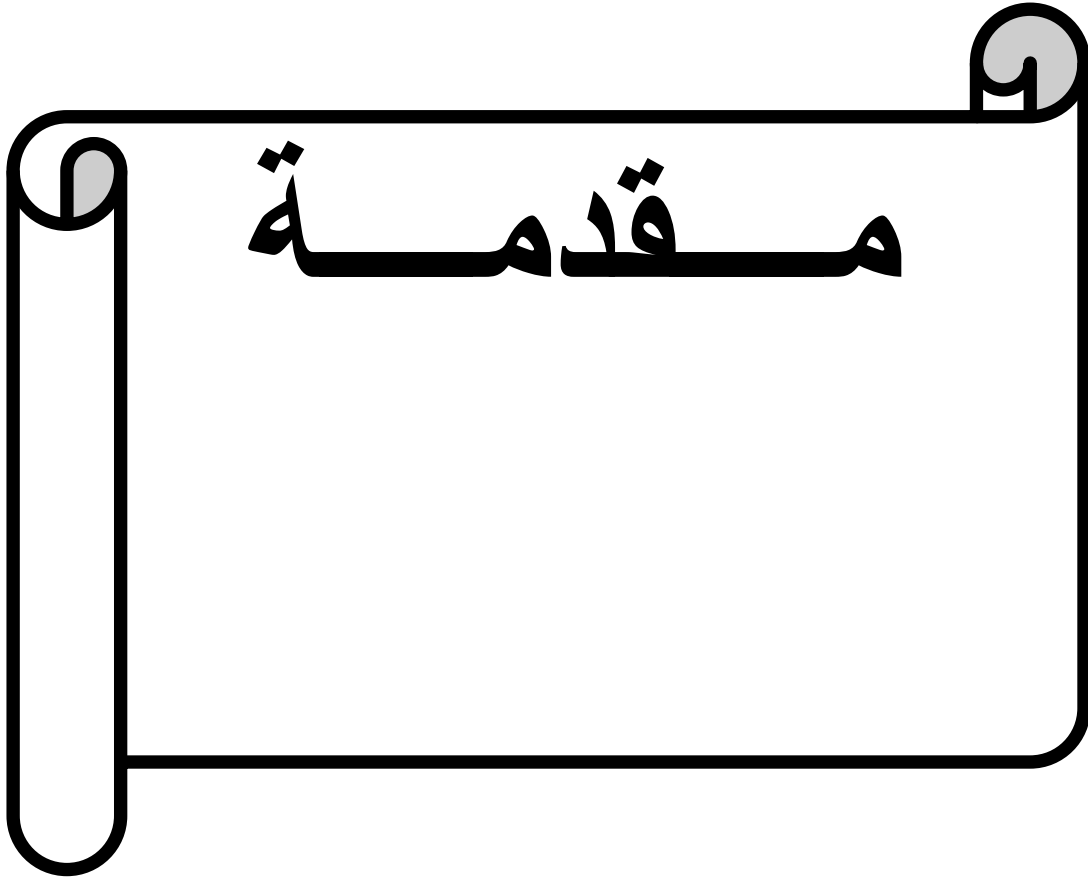
رقم الصفحة	عنوان الجدول	رقم الجدول
49	القطاعات الرئيسية لمؤشر التنافسية العربي	(01-01)
130	الشركات والدول الرائدة حسب كل مرحل من مراحل سلسلة قيمة صناعة أشباه الموصلات	(01-03)
151	قائمة أول 10 شركات في صناعة الألبسة على مستوى العالم	(02-03)
152	الشركات الرائدة في صناعة النسيج خلال سنة 2022	(03-03)
154	ترتيب صادرات تركيا من الملابس (حسب البلدان/القيمة USD)	(04-03)
155	عدد الشركات العالمية في قطاع النسيج والألبسة في تركيا لسنة 2020	(05-03)
165	ترتي الدول حسب احتياطي صخور الفوسفاط	(06-03)
192	التجارة البنينة بين الدول العربية للفترة (2017-2021)	(01-04)
196	تطور مؤشر تنافسية الاقتصاد الجزائري (2010-2019)	(02-04)
197	أداء مؤشر المتطلبات الأساسية للجزائر خلال الفترة (2010-2018)	(03-04)
199	أداء مؤشر معززات الكفاءة للجزائر خلال الفترة (2010-2018)	(04-04)
201	أداء مؤشر عوامل الابتكار للجزائر خلال الفترة (2010-2018)	(05-04)
202	أداء مؤشر تمكين البيئة للجزائر خلال الفترة (2018-2020)	(06-04)
203	أداء مؤشر رأس المال البشري للجزائر خلال الفترة (2018-2020)	(07-04)
203	أداء مؤشر الأسواق للجزائر خلال الفترة (2018-2020)	(08-04)
204	أداء مؤشر نظام الابتكار للجزائر خلال الفترة (2018-2020)	(09-04)
205	أداء مؤشر القطاع الحقيقي للجزائر خلال الفترة (2014-2020)	(10-04)
206	أداء مؤشر قطاع مالية الحكومة للجزائر للفترة (2014-2020)	(11-04)
207	أداء مؤشر القطاع النقدي والمصرفي للجزائر للفترة (2014-2017)	(12-04)
208	أداء مؤشر القطاع النقدي والصرفي للجزائر للفترة (2017-2020)	(13-04)
208	أداء مؤشر القطاع الخارجي للجزائر للفترة (2014-2020)	(14-04)
210	أداء مؤشر البنية التحتية للجزائر للفترة (2014-2020)	(15-04)
210	أداء مؤشر المؤسسات والحوكمة الرشيدة للجزائر للفترة (2014-2020)	(16-04)
211	أداء مؤشر قطاع بيئة الاعمال للجزائر للفترة (2014-2020)	(17-04)

214	إنتاج وتصدير الفوسفات في الجزائر خلال الفترة (2010-2021)	(18-04)
215	إنتاج النفط في الجزائر خلال الفترة (2011-2021)	(19-04)
217	إنتاج واستهلاك الغاز الطبيعي في الجزائر خلال الفترة (2011-2021)	(20-04)
224	مصافي النفط في الجزائر سنة 2023	(21-04)
231	تطور معدلات البطالة في الجزائر خلال الفترة (2010-2020)	(22-04)
234	تطور الديون الخارجية للجزائر خلال الفترة (2000-2021)	(23-04)
251	نسبة الواردات والصادرات الغذائية من إجمالي الواردات والصادرات في الجزائر خلال الفترة (2010-2022)	(24-04)

الصفحة	عنوان الشكل	رقم الشكل
24	نموذج القوى الخمس لبورتر	(01-01)
34	مخطط نظام متكامل لمحددات القدرة التنافسية والعلاقات الديناميكية بينها	(02-01)
36	تحليل الإطار العملي لمدخل الاستراتيجية القائمة على الموارد	(03-01)
55	مكونات مؤشر التنافسية العالمي	(04-01)
69	إستراتيجيات التوزيع الهيكلي والحجرافي لأنشطة الشركات	(01-02)
59	الروابط الأربعة داخل سلسلة قيمة بسيطة	(02-02)
70	منحنى الابتسامة وخلق القيمة	(03-02)
74	تقسيم الأنشطة داخل سلاسل القيمة العالمية	(04-02)
91	الاتجاه العالمي للمشاركة في سلاسل القيمة العالمية	(05-02)
96	تحليل اجمالي الصادرات إلى مكونات ذات قيمة مضافة	(06-02)
101	التجارة العالمية في السلع والخدمات التجارية خلال الفترة (2008-2021)	(07-02)
117	تداعيات جائحة كورونا على الاقتصاد العالمي	(08-02)
118	تطور محركات النمو العالمي خلال جائحة كورونا للفترة(2019-2020)	(09-02)
122	خريطة سلسلة القيمة العالمية لأشباه الموصلات	(01-03)
126	سلسلة قيمة أشباه الموصلات	(02-03)
133	معدل الحوافز الضريبية على البحث والتطوير لصناعة أشباه الموصلات	(03-03)
134	تطور حصص السوق لمبيعات أشباه الموصلات للفترة (2000-2020)	(04-03)
140	الحصة السوقية لأشباه الموصلات للدول الرائدة	(05-03)
144	دورة تصنيع المنسوجات والملابس	(06-03)
147	سلسلة قيمة النسيج والملابس الجاهزة	(07-03)
149	الصادرات العالمية للملابس خلال سنة 2020	(08-03)
150	الصادرات العالمية للنسيج خلال سنة 2021	(09-03)

166	الدول المنتجة للصخور الفوسفاتية في العالم لسنة 2023	(10-03)
167	الدول المصدرة للأسمدة في العالم لعام 2022	(11-03)
168	اتجاهات الأسعار الفورية للأمدة العالمية N و P و K خلال الفترة (2000-2022)	(12-03)
172	سلسلة القيمة العالمية لتحويل الفوسفات	(13-03)
178	سلسلة قيمة الزراعات الغذائية	(14-03)
179	تجارة المنتجات الزراعية الغذائية في اسبانيا للفترة (2000-2021)	(15-03)
180	حجم تبادلات اسبانيا من المنتجات الزراعية الغذائية للفترة (2000-2021)	(16-03)
195	أهم الشركاء التجاريين للجزائر لعام 2022	(01-04)
213	تطور الانتاج الزراعي في الجزائر خلال الفترة (2010-2019)	(02-04)
216	تطور قيم الصادرات الجزائرية من المحروقات خلال الفترة (2011-2021)	(03-04)
218	تطور الصادرات الجزائرية من قطاع المحروقات خلال الفترة (2003-2022)	(04-04)
221	نسبة مساهمة القطاعات الحقيقية في الناتج المحلي الاجمالي للجزائر للفترة (2006-2021)	(05-04)
222	تطور الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات للفترة (2006-2022)	(06-04)
226	سلسلة القيمة العالمية للنفط	(07-04)

رقم الملحق	عنوان الملحق
01	الصادرات العالمية للملابس خلال سنة 2020 (من حيث القيمة)
02	الدول المصدرة للأسمدة لعام 2022 (على أساس القيمة)
03	تجارة المنتجات الزراعية الغذائية في اسبانيا خلال الفترة (2000-2021)
04	أهم الشركاء التجاريين للجزائر لعام 2022
05	تطور الانتاج الزراعي في الجزائر خلال الفترة (2010/2019)
06	تطور قيم الصادرات الجزائرية من المحروقات خلال الفترة (2011/2021)
07	تطور الصادرات الجزائرية من قطاع المحروقات خلال الفترة (2006-2022) بمليون دولار أمريكي
08	نسبة مساهمة القطاعات الحقيقية في الناتج المحلي الاجمالي للجزائر خلال الفترة (2006-2021)
09	تطور الصادرات الجزائرية خارج القطاع الهيدروكربوني للفترة (2006-2022) بالمليون دولار أمريكي



مقدمة

في ظل التغيرات العالمية السريعة والمتلاحقة أصبح العالم قرية صغيرة متصلة بفضل الثورة القائمة في تكنولوجيا الاعلام والاتصال والتي عملت على إلغاء الحواجز بين البلدان مع منح رؤوس الأموال حرية أكبر في الانتقال من وإلى الدول، حيث أن تنامي هذه الظاهرة التي تندرج تحت اسم العولمة وما تبعها من اتجاه دولي نحو نظام اقتصاد السوق وما تطلبه ذلك من تحرير للتجارة الخارجية وهيمنة التكتلات الاقتصادية، مع تعاظم دور الشركات المتعددة الجنسيات داخل خطوط الانتاج الدولية، الاهتمام أكثر بما يطلق عليه "القدرة التنافسية" والتي نتجت عن اشتداد المنافسة دولياً، أين وجدت المؤسسات الاقتصادية نفسها أمام عدة تحديات للمحافظة على مكانتها السوقية، إذ بات تحسين الكفاءة الانتاجية من أهم الأهداف التي تسعى إليها من خلال العمل على كسب مزايا تنافسية بالاعتماد على العديد من الأساليب، والذي حظي باهتمام كبير على المستوى الدولي.

لم يعد اكتسابها يقتصر على المؤسسات، بل باتت حاجة الدول التي تطمح إلى ضمان استدامة وتحسين مستوياتها المعيشية والعمل على تعزيز قدرتها على حجز مكانة داخل الأسواق الدولية والتي تساعدها على الاستفادة من الفرص التي يتيحها الاقتصاد العالمي والتقليل من مخاطره، أصبح الاتجاه نحو تجزئة الإنتاج عبر العديد من المراحل متزايد بشكل مطرد، حيث ولد فكر اقتصادي جديد آلت إليه خطوط الانتاج للسلع والخدمات أين نمت ظاهرة التجارة الوسيطة، ما عمل على خلق مساحة أكبر للتخصص في العمل تحت ما أصبح يعرف بـ "سلاسل القيمة العالمية"، والتي منحت الفرصة للعديد من الدول للتخصص في العمل، حيث يعد هذا النهج من بين أهم الأساليب التي تعتمد عليها الدول النامية للرفع من قدراتها التنافسية داخل الأسواق الدولية.

وفي ظل المنافسة القائمة داخل الأسواق الدولية فإن كل بلد يسعى إلى تعزيز قدرته التنافسية أمام منافسيه لضمان نمو اقتصادي يؤدي إلى تنمية اقتصادية، أين لعبت الشركات المتعددة الجنسيات دوراً هاماً في تحديد ملامح الاقتصاد العالمي، وفي ظل ما تملكه هاته الأخيرة من موارد مالية ومادية هائلة أثبتت مكانتها في العديد من الأسواق الدولية وتتوزع داخل سلاسل القيمة عبر العديد من البلدان في العديد من النشاطات.

يشير تواجد الشركات المتعددة الجنسيات داخل الدولة إلى اندماجها داخل المنظومة الاقتصادية العالمية وإلى حرية تنقل السلع والخدمات ورؤوس الأموال في الدولة، حيث تبحث هذه الشركات عن

الدول التي تحوي أسواقها فرصا للاستثمار. الجزائر وعلى الرغم من الموارد الطبيعية المتاحة وحجم السوق الذي يؤهلها لاستقبال استثمارات أجنبية لا يزال اقتصادها مغلقا، إذ تعاني الجزائر من عدم تنوع اقتصادها الذي يعتمد بشكل كبير على النفط كمورد دخل أول في البلاد، لذا بات التفكير في العمل على تنويع الاقتصاد الجزائري بتنمية النسيج الصناعي خارج قطاع المحروقات والعمل على تهيئة المناخ الملائم لجذب استثمارات أجنبية والنهوض بالصناعات المحلية لدورها في الرفع من إنتاجيتها لإنتاج منتجات محلية الصنع قادرة على المنافسة في الأسواق الدولية.

يمثل قطاع المحروقات في الجزائر الجزء الأكبر من الناتج المحلي الاجمالي، إلا أن مساهمته ضعيفة في توفير مناصب شغل ولا يستفيد منه إلا عدد قليل من الشركات التي تعمل أساسا في عمليات الاستخراج، إذ تنفقر الجزائر إلى الاستفادة من قطاع المحروقات على الشكل الأمثل أين ينحصر عملها في تصدير النفط والغاز بالشكل الأولي دون المرور على مراحل تحويلية للخروج بمنتجات أكثر قيمة، سواء نهائية توجه للمستهلك النهائي أو نصف مصنعة تدخل في تصنيع منتجات أخرى والتي ترفع من إيرادات القطاع.

كما يتيح المبدأ الذي فرضه الانتاج داخل سلاسل القيمة العالمية فرصاً للجزائر للدخول في سلاسل قيمة العديد من القطاعات بما توفره الامكانيات الموجودة داخل الدولة، إلا أن الاقتصاد الجزائري يعاني من العديد من المشكلات التي حالت دون استفادته من موارده المتاحة، خاصة في ظل المشاركة المحدودة والتي تكاد تنعدم داخل سلاسل القيمة العالمية، ولفهم الأسباب الكامنة وراء التخلف في الاندماج داخل سلاسل القيمة العالمية توجب علينا دراسة وفهم ديناميكية الاقتصاد المحلي، وأن الدولة لديها من الامكانيات ما يمكنها من دعم وتعزيز قدراتها التنافسية والدخول إلى أسواق عالمية جديدة والعمل على تنويع اقتصادها من خلال الدخول في سلاسل قيمة عالمية جديدة.

1. مشكلة البحث:

بات الاهتمام بتعزيز القدرة التنافسية للدول حتمية اقتصادية خاصة بعد الانفتاح التجاري الدولي وزيادة حدة المنافسة بين الشركات، إذ أصبح امتلاك مكانة داخل السوق الدولية يتطلب تبني العديد من الاستراتيجيات والتي من اهمها الدخول في سلاسل القيمة العالمية، من خلال ما سبق تطرح المشكل التالي:

كيف يمكن للاندماج في سلاسل القيمة العالمية أن يحسن المراكز التنافسية للاقتصاد الجزائري؟

إن التعقيد الذي يتسم به موضوع سلاسل القيمة العالمية وتداخله مع العديد من المفاهيم الأخرى يجبرنا على تجزئة المشكلة الأساسية إلى عدد من التساؤلات الفرعية، يمكن طرحها من خلال الآتي:

- هل تؤثر المشاركة في سلاسل القيمة العالمية على الارتقاء بالصناعة محل المشاركة؟
- ما هي الإمكانيات التي يجب أن تتوفر لدى الدول للمشاركة في سلاسل القيمة العالمية؟
- هل يمكن ان تندمج الجزائر داخل سلاسل القيمة العالمية؟
- ما الأسباب الرئيسية وراء حتمية دمج الاقتصاد الجزائري داخل سلاسل القيمة العالمية؟

2. فرضيات الدراسة:

وللإجابة على التساؤلات الفرعية السابقة نطرح الفرضيات التالية:

- تؤثر المشاركة في سلاسل القيمة العالمية على الارتقاء بالصناعات المحلية إلى مستويات عالمية.
- على الدول الراغبة في المشاركة ضمن سلاسل القيمة العالمية أن تتوفر على المواد الأولية الخام اللازمة للدخول في الصناعة محل المشاركة.
- لا يمكن أن تندمج الجزائر ضمن سلاسل القيمة العالمية.
- بات تبني الاقتصاد الجزائري لسلاسل القيمة العالمية حتمية اقتصادية للاستفادة من المزايا التي تحققها.

3. أهمية الدراسة:

إن التغيرات الاقتصادية العالمية التي فرضت على الدول داخل الاقتصاد العالمي والتي من بينها الجزائر الاندماج في المنظومة الاقتصادية العالمية الجديدة، والتي من بين أهم مداخلها المشاركة في سلاسل القيمة العالمية خاصة في ظل تزايد حجم التجارة داخل سلاسل القيمة، كما أن الفوائد التي تجنيها البلدان من مشاركتها في سلاسل القيمة العالمية كتحسين الانتاجية وتعزيز فرص الاستثمار والعمل على رفع معدلات النمو للاقتصادات، نظرا لأهمية الموضوع تم اساقطه على الجزائر لفهم موقعها من سلاسل القيمة العالمية ومدى مشاركتها الفعلية داخل هذا النهج العالمي، وكيف يمكن للدولة تحسين موقعها وتعظيم استفادتها من خلال المشاركة الصحيحة ضمن سلاسل القيمة العالمية.

4. أهداف الدراسة:

- التعرف على المتغيرات العالمية الراهنة والتي ساعدت في ظهور وتطور مفهوم سلاسل القيمة العالمية في كل من الناحية النظرية والتطبيقية.
- معرفة كيفية عمل سلاسل القيمة العالمية والعوامل التي ساعدت على انتشارها.
- إظهار الانعكاسات التي تفرزها عملية المشاركة في سلاسل القيمة العالمية على الاقتصاد العالمي بشكل عام وعلى الدول المتبينة لهاته العملية بشكل خاص، خاصة تلك التي تؤثر على مكانة الدول في الاسواق الدولية.
- إبراز أسبقية الدول المتقدمة في الاندماج في سلاسل القيمة العالمية والتي تعد نماذج رائدة في العديد من المجالات، ولها آثار على الصعيدين الدولي العالمي.
- معرفة الدول العربية وإتباعها لنهج الدول المتقدمة في التطوير من اقتصاداتها والتبني لفكرة سلاسل القيمة العالمية.
- الإشارة إلى موقع الجزائر من المشاركة في سلاسل القيمة العالمية وإبراز الفوائد التي تعود على الاقتصاد الجزائري من خلال الاندماج الفعلي والصحيح في سلاسل القيمة العالمية.

5. الدراسات السابقة:

- دراسة "Gary Gereffi" بعنوان: سلاسل القيمة العالمية والتنمية: إعادة تعريف ملامح رأسمالية القرن الواحد والعشرين، كتاب، صحافة جامعة كامبريدج، 2018.
- يحلل الكتاب التحولات الجذرية للاقتصاد العالمي التي غيرت ثروات الاقتصادات الكبيرة والصغيرة، والصناعية والزراعية على حد سواء، وطرح سؤال: كيف قد يستجيب النظام الدولي الذي ساعد في إنشاء قواعد اللعب والفصل فيها في أواخر القرن العشرين للتحولات في أوائل القرن الحادي والعشرين؟، توصلت الدراسة إلى أن النظام الدولي يمر بمنعطف حرج في قيادة الاقتصاد العالمي، حيث كانت الأمم المتحدة هي المسؤولة عن وضع وتنفيذ القواعد التي لم تواجه الدول الأقوى فحسب، بل أعطت أيضاً البلدان الفقيرة حصة في النظام، أين باتت الحاجة إلى الحوكمة العالمية تشكل تحدياً ومسؤولية جماعية، وربما يوفر النظام القائم على القواعد أفضل فرصة لتحقيق التنمية المستدامة والشاملة للاقتصادات الكبيرة والصغيرة على حد سواء.

- دراسة "Gary Gereffi" بعنوان: سلاسل القيمة العالمية والمنافسة الدولية، مقال منشور في مجلة The Antitrust Bulletin المجلد 56، العدد 01، 2011.

عملت الدراسة على تبيان مستقبل المنافسة الدولية وتعزيز مرونة سلاسل القيمة العالمية، إذ اعتمدت على تحليل نهج سلاسل القيمة من نقطتين مختلفتين: من الأعلى إلى الأسفل (حوكمة) من الأسفل إلى الأعلى (ارتقاء)، من خلال دراسة كيف تمكنت الصين من افتكاك مكانة سوقية مهمة من المكسيك في مجموعة متنوعة من المنتجات داخل الأسواق الأمريكية بالاعتماد على الارتقاء الصناعي في المنتجات ذات التكنولوجيا المتوسطة، حيث توصلت الدراسة إلى توجه شبكات التوريد العالمية المتكونة من كبار المصنعين وتجار التجزئة والمسوقين متعددي الجنسيات إلى عدد أقل من الموردين لكن بحجم أكبر وأكثر قدرة على المنافسة في الأسواق، ومنه فإن الوصول إلى أسواق البلدان المتقدمة أصبح يمر عبر المشاركة في شبكات إنتاج عالمية تقودها شركات مقرها البلدان المتقدمة.

- دراسة "Omera Khan, George A.Zsidisin" بعنوان: دليل لإدارة مخاطر سلسلة التوريد دراسات الحالة والممارسات الفعالة والاتجاهات الناشئة، كتاب منشور من قبل J. Ross Publishing، الولايات المتحدة الأمريكية، 2012.

الهدف من الدراسة هو تبيان الكيفية التي يمكن للمؤسسات من خلالها تقييم وإدارة تهديدات استمرارية الأعمال، مع تقديم رؤى حول الممارسات التي يمكن أن تخلق مؤسسات قوية ومرنة بالاعتماد على إدارة مخاطر سلاسل التوريد، تم اختيار حالات في مجموعة من القطاعات بدءًا من الرعاية الصحية وحتى الطيران، مع الحفاظ على التركيز الأساسي على إدارة مخاطر سلسلة التوريد، تم التوصل إلى أنه وعلى الرغم من قصر الحالات المدروسة وبساطتها، إلى أن العديد من العوامل تؤثر على مخاطر التعطيل في سلسلة التوريد وأن على الشركات استخدام الأساليب المختلفة للتعامل مع المخاطر، مع إيجاد توازن جيد بين التعامل الاستباقي مع المخاطر الممكنة على سلاسل التوريد.

- دراسة "Benjamin Selwyn" بعنوان: سلاسل القيمة العالمية أم سلاسل الفقر العالمية؟ أجندة بحثية جديدة، ورقة عمل رقم 10، مركز الاقتصاد السياسي العالمي، جامعة ساكس، المملكة المتحدة، 2016.

يعمل المقال على شرح الكيفية التي تستخدم بها الشركات العابرة للحدود قوتها الاحتكارية على القيمة المضافة التي يتم انشاؤها داخل سلاسل القيمة في قطاعات المنسوجات والأغذية والتكنولوجيا

الفائقة، حيث يحصل العمال داخل هاته السلاسل على أجور أقل من تكاليف معيشتهم، حيث توصلت الدراسة إلى أن تشكيل وتوسيع الطبقات العاملة شديدة الاستغلال في جميع أنحاء الجنوب العالمي يسهل استراتيجيات تراكم الشركات الشمالية، إذ أن إنتاج السلع الرخيصة للغاية من قبل العمال الذين يتم استغلالهم بشكل كبير في جميع أنحاء الجنوب العالمي يمكن العمال الشماليين من الحفاظ على مستويات عالية نسبياً من الاستهلاك في حين يعانون من ركود أو انخفاض الأجور.

- دراسة "Stefan Pahl, Marcel P.Timmet" بعنوان: هل تعمل سلاسل القيمة العالمية على تعزيز الارتقاء الاقتصادي؟ رؤية طويلة، دراسة قياسية، مقال منشور في مجلة دراسات التنمية، المجلد 56، العدد 9، 2020.

يهدف المقال إلى دراسة التأثيرات الطويلة الأجل للمشاركة في سلاسل القيمة العالمية على مجموعة كبيرة من البلدان النامية خلال الفترة، 1970-2008، انطلق المقال من التساؤل الرئيسي التالي: كيف تؤثر المشاركة في سلاسل القيمة العالمية على نمو الانتاجي، وهل يمكن للقيمة المضافة التي تم إنشاؤها من انتاج الصادرات أن تعمل على زياد فرص العمل في الدولة، توصلت الدراسة إلى وجود أثر إيجابي على الانتاجية من خلال التكامل في سلاسل القيمة العالمية، وأن البلدان الأقل انتاجية يمكن أن تستفيد بشكل أكبر من المشاركة في سلاسل القيمة العالمية من خلال عملها على تطوير المنتجات والعمليات والانتقال إلى أنشطة ذات قيمة مضافة أعلى، كما توصلت الدراسة إلى عدم وجود تأثير للمشاركة في سلاسل القيمة العالمية على توليد فرص العمل.

- التقرير الصادر عن الأمم المتحدة: اللجنة الاقتصادية لإفريقيا، بعنوان: تشجيع سلاسل القيمة الإقليمية في شمال إفريقيا، أديس أبابا، 2016.

قدم التقرير نظرة موجزة عن سلاسل القيمة الإقليمية مع تشخيص تموقع دول شمال إفريقيا بما فيها الجزائر ضمن سلاسل القيمة العالمية خاصة في سلاسل القيمة العالمية للمواد الأولية، بالإضافة إلى تبيان وضعها الحالي في سلاسل القيمة الإقليمية البينية، حيث توصلت الدراسة إلى أن التكامل الإقليمي في شمال إفريقيا ضعيف جداً، مع وجود عراقيل وتحديات للمشاركة في سلاسل القيمة العالمية بشكل فعال، كالتنقل واللوجستيات وضعف الاستثمار الأجنبي المباشر الذي يعد رافعة جوهرية لتحقيق الاندماج في سلاسل القيمة العالمية لدول شمال إفريقيا.

– دراسة "Christina Lupi" بعنوان: كيف يمكن لسلاسل القيمة العالمية أن تعيد تشكيل الاقتصاد التركي، أطروحة دكتوراه، جامعة لويس جويدوكارلي، كندا، 2015.

تركز أطروحة العمل على تجربة تركيا في التحول من الدخل المتوسط الأدنى إلى الدخل المتوسط الأعلى، والتي تنطلق من الاشكالية التالية: هل يمكن لسلاسل القيمة العالمية أن تجعل تركيا أكثر قدرة على المنافسة في عالم أصبحت فيه الأسواق أكثر تدويلاً على نحو متزايد؟، حيث توصلت الدراسة إلى إمكانية أن تكون سلاسل القيمة العالمية المفتاح للاقتصاد التركي للمضي قدماً إلا أن حضور تركيا في سلاسل القيمة العالمية قوي إلى حد ما، إلا أن هذا الحضور يتركز في الأجزاء الدنيا من سلسلة الإنتاج. حيث يجب أن تهدف تركيا إلى تنفيذ إجراءات ملموسة فيما يتعلق بتحسين قدرة الشركات الصغيرة والمتوسطة على البحث والتطوير وهيكّل رأس المال البشري مع التركيز على القطاعات كثيفة رأس المال والتكنولوجيا ودعم أنشطة التجميع الخاصة بها.

– دراسة "Stacey Frederick and Authors" بعنوان: كوريا في سلاسل القيمة العالمية: مسارات التحول الصناعي، مركز Duke GVC، 2017.

هدفت الدراسة إلى تحليل مشاركة البلاد في صناعات عالمية محددة لتحديد الدروس الأوسع لطموحات كوريا المستقبلية من خلال التركيز على قطاعين صناعيين رئيسيين: الإلكترونيات وبناء السفن، توصلت الدراسة إلى أن الاقتصاد الكوري في وضع جيد يسمح له أن يكون رائداً اقتصادياً عالمياً إلى جانب الدول الصناعية المتقدمة، من خلال الاستفادة من الفرص المتاحة خاصة مع التغيير التكنولوجي وتطور سلاسل القيمة العالمية للتصنيع، إلا أنه على كوريا أن تتبنى نهجاً جديداً قائماً على الإبداع في تحقيق تنميتها خاصة في ظل سعي جميع البلدان إلى الريادة.

– دراسة "Stacey Frederick, Jack Daly" بعنوان: باكستان ضمن سلاسل القيمة العالمية للملابس، دراسة صادرة عن مركز Duke GVC، 2019.

ترتبط صناعة الملابس في باكستان ارتباطاً وثيقاً بتاريخ الدولة في مجال المنسوجات، تتمحور نقاط قوة الدولة في قطاع الملابس في الصناعة المتكاملة المحلية العالية الجودة في بلد له تاريخ طويل في إنتاج القطن وأسعار عمل تنافسية، إذ أن الهدف من البحث هو تحديد مسارات الترقية المستقبلية لباكستان داخل صناعة الملابس، توصلت الدراسة إلى الدولة قد حققت بعض النجاح في الارتقاء بسلاسل قيمة الملابس والتي تم قياسها من خلال الترقية ضمن فئة السراويل، وحسب الدراسة فإن

تحقيق الارتقاء بالصناعة يكون من خلال مسارين: إما من خلال تعزيز مكانة الدولة في المنتجات الجالية وهو المسار الأكثر مباشرة، أو من خلال تنويع المنتجات لزيادة الصادرات في العديد من المجالات.

تتفق هاته الدراسات مع دراستنا في تفسير ظاهرة سلاسل القيمة العالمية وتأثيراتها على العديد من المستويات، إلا أنها تختلف مع موضوع دراستنا في كونها لم تعمل على دراسة سلاسل القيمة العالمية وتأثيرها على تعزيز القدرة التنافسية خاصة على الدول النامية وبالتركيز على الجزائر.

6. حدود الدراسة:

- **الحدود المكانية:** تتضح حدود الدراسة من خلال العنوان الفرعي لها، إذ تضمنت تجارب عالمية وإقليمية مع دراسة موقع ومكانة الجزائر ضمن سلاسل القيمة العالمية.
- **الحدود الزمانية:** تغطي فترة الدراسة الفترة الزمنية الممتدة من سنة 2000 إلى غاية سنة 2023، وذلك لحدثة الموضوع وأهمية إدراج أحدث التأثيرات والتغيرات العالمي على الاقتصادات والقطاعات المدروسة.

7. منهج البحث:

تم في هاته الدراسة الاعتماد على المنهج الوصفي في دراسة الأطر النظرية للقدرة التنافسية الدولية وكذا سلاسل القيمة العالمية، كما تم الاعتماد على المنهج التحليلي لتحليل البيانات، إضافة إلى المنهج الاستنباطي للوصول إلى المتطلبات التي يجب على الجزائر توفيرها للاستفادة من المشاركة داخل سلاسل القيمة العالمية

8. صعوبات الدراسة: من بين الصعوبات التي واجهتنا اثناء اعداد البحث:

من بين اهم الصعوبات التي واجهت الباحث في دراسة سلاسل القيمة العالمية بالتطرق لنماذج عالمية رائدة في المجال واسقاط ذلك على الاقتصاد الجزائري فإن غمتمداد الموضوع وشساعته وشموله على على العديد من المتغيرات، خاصة وان الاقتصاد الجزائري متعلق بشكل كبير بالنفط وأي تغير في سوق النفط يؤدي إلى العديد من المتغيرات.

9. هيكل الدراسة: لمعالجة الاشكالية المطروحة والاجابة على الفرضيات وجب تقسيم الدراسة

إلى أربعة فصول، تطرق الفصلين الأولين إلى الجانب النظري من الدراسة والفصل الثالث والرابع إلى الجانب التطبيقي.

الفصل الأول: والمعنون بضبط المفاهيم النظرية المتعلقة بالقدرة التنافسية الدولية، وتم من خلاله التعرف على المفاهيم الأساسية للقدرة التنافسية الدولية التي يتم توليدها داخل المؤسسة أو الدولة عن طريق اكتساب العديد من المزايا لمنتج أو خدمة ما داخل السوق والتي تمكن المؤسسة من الحفاظ على موقعها التنافسي داخل السوق الدولي للصناعة، كما تم التطرق في هذا الفصل إلى مؤشرات قياس القدرة التنافسية والتي يعد من أهمها مؤشر التنافسية العالمي الصادر عن المنتدى الاقتصادي العالمي ومؤشر تنافسية الاقتصادات العربية الصادر عن المعهد العربي للتخطيط، يتم بناء هاته المؤشرات بناءً على العديد من المكونات الفرعية التي تقيس مدى تطور الدولة في العديد من المجالات.

الفصل الثاني: تم من خلال الفصل الثاني والذي يندرج تحت عنوان: المشاركة في سلاسل القيمة العالمية ودوره في دعم الاقتصادات الدولية، تم من خلال هذا الفصل إلى التعرف على مفهوم سلاسل القيمة العالمية وعلاقته بالمفاهيم الأخرى، مع تبيان الكيفية التي تشارك بها الدول في سلاسل القيمة العالمية والتي تختلف ما بين الدول النامية والمتقدمة، كما تم التعرف على الكيفية التي تأثر بها المشاركة في سلاسل القيمة العالمية على مختلف الاقتصاديات المشاركة.

الفصل الثالث: تناول هذا الفصل مجموعة من التجارب العالمية والاقليمية داخل سلاسل القيمة العالمية والتي تم اختيارها بناء على العلاقات التجارية والاقتصادية للدول المختارة مع الجزائر ومدى توفر الامكانيات اللازمة للدخول في سلسلة القيمة الخاصة بالصناعة. تم التطرق إلى التجربة الصينية داخل سلاسل القيمة العالمية لصناعة أشباه الموصلات والموقع المهم للدولة داخل هاته الصناعة، نظراً لأهمية هاته الصناعة وعدم خلو الصناعات الحديثة من مخرجات صناعة اشباه الموصلات، كما تم دراسة التجربة التركية في سلاسل القيمة للمنسوجات والألبسة الجاهزة، وكيف تمكنت الدولة من الارتقاء واكتساب مكانة تنافسية عالية داخل سوق النسيج والألبسة الجاهزة، وفي الاخير تم دراسة نموذج الصناعات التحويلية والذي انقسم إلى بدوره إلى دراستين: دراسة موقع المغرب داخل سلاسل القيمة لصناعة الأسمدة وأهمية صناعة الفوسفات في تنمية صناعة الأسمدة داخل الدولة، والتجربة الثانية هي التجربة الإسبانية داخل سلاسل القيمة العالمية للصناعات الزراعية الغذائية وكيف استغلت اسبانيا المساحات الصالحة للزراعة لتوفير مدخلات الصناعات الزراعية الغذائية والاستثمار في هذا المجال.

الفصل الرابع: والمعنون بـ: الاندماج الفعلي داخل سلاسل القيمة العالمية قدرته على تحسين القدرة التنافسية للاقتصاد الجزائري، تم من خلال هذا الفصل تبيان الدروس المستفادة من التجارب العالمية السابقة ومدى امكانيات الجزائر التي تخول لها الدخول في سلاسل القيمة العالمية الخاصة بالصناعات الثلاث المدروس، كما تم في هذا الفصل دراسة الامكانيات التي تمتلكها الجزائر والتي تمكنها من الاندماج ضمن سلاسل القيمة العالمية وكيف يمكن لاستثمار هاته الامكانيات في تنمية النسيج الصناعي داخل الدولة والنهوض بالصناعات التحويلية للبلاد، والعمل على تنويع الاقتصاد خارج قطاع المحروقات.

الفصل الأول

ضبط المفاهيم النظرية المتعلقة بالقدرة

التنافسية الدولية

الفصل الأول: ضبط المفاهيم النظرية المتعلقة بالقدرة التنافسية الدولية

إن التطور الحادث في عمل الاقتصاديات العالمية ونتيجة للاتجاه نحو الانفتاح على الأسواق الدولية زاد الاهتمام بمصطلح التنافسية، إذ أصبح بقاء واستمرار المنظمات مرتبطاً بمكانتها في السوق والتي لا تتحقق إلا من خلال اكتسابها مزايا تنافسية تستطيع من خلالها التنافس مع غيرها، حيث أن ضمان تنافسية أعلى وقدرة أكبر على المواجهة والتصدي للمنافسين والتغيرات السوقية يتطلب التحسين والتميز المستمرين للأداء للحفاظ على المواقع التنافسية في الأسواق الدولية والتنافس داخل السوق الخاص بالصناعة، كما جعلت تكنولوجيا المعلومات والاتصال والتي أصبحت تتميز بالمنافسة المستمرة.

إن التطور الذي يشهده عالم اليوم وما خلفه الاعتماد على تكنولوجيا المعلومات والاتصال من أثر على طريقة الإنتاج والاستهلاك جعل من اكتساب مزايا تنافسية ضرورة حتمية تتوجه نحوها المنظمات، خاصة في ظل التنافس السائد في السوق والتحديات التي تواجه الدول داخل النظام العالمي الجديد لتعزيز ورفع قدرتها التنافسية والعمل على تحسين مراكزها التنافسية ضمن مؤشرات قياس القدرة التنافسية الدولية على العديد من المستويات، مع كسب مكانة سوقية أكبر في الأسواق الدولية مما يمكنها من طرح منتجاتها أكثر في الأسواق، لذا فقد أصبح امتلاك وتطوير مزايا تنافسية هدفاً استراتيجياً تسعى إليه الدول مستخدمة مختلف الأساليب.

المبحث الأول: التأصيل النظري للقدرة التنافسية الدولية

شهدت بيئة العمل الدولية تغيرات على مختلف المستويات، حيث ونتيجة لتكنولوجيا المعلومات وثورة الاتصالات وتحرير التجارة، انتقلت تأثيرات العولمة إلى كافة الفاعلون في النظام الاقتصادي ونتيجة للتغيرات السريعة والمستمرة أضحت الدول أمام العديد من التحديات خاصة تلك التي تتعلق بالمنافسة وضرورة مواجهة منافسين جدد من خارج حدود الدولة، الأمر الذي احتتم عليها استخدام أساليب لمواكبة للتطورات الحاصلة للحصول على مزايا تنافسية تمكنها من البقاء في السوق من خلال الاستفادة آفاق العمل الجديدة للدول واستغلال فرص جديدة.

المطلب الأول: الميزة التنافسية -مدخل مفاهيمي-

في اقتصاد عالمي منفتح ومتكامل بشكل متزايد يعد اكتساب مزايا تنافسية الشغل الشاغل للدول المتقدمة والنامية على حد سواء، لأهميتها في الرفع والتعزيز من القدرة التنافسية للدول، وعلى الرغم

من أهميتها المعترف بها، إلا أن مفهومها يساء فهمه¹، بسبب تداخله وتشابكه مع مفاهيم أخرى، بالإضافة إلى كونه متغير ديناميكي يتطور باستمرار².

أولاً: مفهوم الميزة التنافسية

تنشأ الميزة التنافسية حسب "بورتر" بمجرد أن تتوصل المؤسسة إلى اكتشاف طرق جديدة أكثر فعالية من تلك المستعملة من قبل المنافسين على مستوى السوق، على أن تكون المؤسسة قادرة على تجسيدها ميدانياً³.

وفي كتابه لسنة 1999 ذكر "بورتر" أن: "الميزة التنافسية للمؤسسة تنشأ أساساً من القيمة التي باستطاعة مؤسسة ما خلقها لزيائنها، بحيث يمكن أن تأخذ شكل أسعار أقل بالنسبة لأسعار منتجات المنافسين، منافع متكافئة، أو بتقديم منافع متفردة في المنتج تعوض الزيادة السعرية المفروضة"⁴. كما عرف "منتدى الإدارة الأوروبي" الميزة التنافسية على أنها: "قدرة وفرص المؤسسة على تصميم وإنتاج وتسويق السلع في بيئتها المحيطة والتي تشكل خصائصها السعرية وغير السعرية أكثر جاذبية من منافسيها في الأسواق الخارجية أو المحلية"⁵.

إذ تتمتع المؤسسة بميزة تنافسية عندما تكون قادرة على خلق قيمة اقتصادية أكبر من منافسيها والتي تمثل الفرق بين فوائد العميل المتصورة (المرتبطة بشراء منتجات أو خدمات الشركة) والتكلفة الكاملة لإنتاج وبيع هذه المنتجات أو الخدمات⁶.

كما تحمل الميزة التنافسية بعداً خارجياً يتمحور حول حقيقة أنه لا توجد ميزة تنافسية بدون القدرة على السيطرة الأطراف الخارجية والتعامل معها بثبات، كما تحمل الميزة التنافسية بعداً أساسياً يتمثل في المعرفة الجيدة للقدرة والإمكانات والاستثمار فيها بشكل يحقق قدرة أو ميزة تنافسية⁷.

¹ World Economic Forum, **The Global competitiveness Report 2006-2007**, Geneva, Switzerland, 2006, p:51.

² إيمان فاروق السيد حداد، آليات تحسين التنافسية العالمية للاقتصاد المصري، المجلة العلمية لكلية الدراسات الاقتصادية والعلوم السياسية، المجلد 02، العدد 04، جويلية 2017، ص.ص 84-93، ص: 86.

³ Michael E.Porter, **The competitive advantage of nations**, Harvard Business Review, March-April, 1990, p: 76.

⁴ Michel Porter, **L'Avantage concurrentiel comment devancer ses concurrents et maintenir son avance**, Dunod, Paris, 1999, p : 08.

⁵ فتيحة علوط، تكنولوجيا المعلومات ودورها في تحقيق الميزة التنافسية، مجلة إدارة الأعمال والدراسات الاقتصادية، مجلد 07، العدد 02، 2021، ص: 137-150، ص: 142.

⁶ Jay B.Barney, William S.Hesterly, **Strategic Management and competitive Advantage: Concepts and Cases**, Pearson Education Limited, 2015, p: 33.

⁷ زهية خياري، القدرة التنافسية والانتاجية -دراسة حالة القطاع الصناعي الجزائري، مجلة العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية، المجلد 03، العدد 03، 2010، ص ص 32-53، ص:34.

تعني الميزة التنافسية تلك القدرة التي تمتلكها الدولة أو المؤسسة والتي تمكنها من إنتاج سلع وخدمات لتلبية حاجات العملاء بسعر أقل وبجودة أفضل من ما يقدمه منافسوها داخل السوق، وذلك من خلال خلق قيمة مضافة للمنتج تميزها عن غيرها من المنافسين داخل السوق.

1. خصائص الميزة التنافسية: تتميز الميزة التنافسية بخصائص عدة، من بين أهمها:

- مراعاة الأفكار المبتكرة والقدرات الإبداعية في سياساتها والسعي إلى التميز في تقديم خدماتها ومنتجاتها للعملاء؛
 - تعد الميزة التنافسية المصدر الرئيسي الذي يتم حوله صياغة الاستراتيجيات التنافسية للمؤسسة التي تهدف إلى تطوير الموارد المتاحة لدعم ميزتها التنافسية؛
 - كما أنها الأداة الرئيسية التي تمتلكها منظمة الأعمال لمواجهة تحديات الأسواق ومنافسيها في الأسواق لتكون قادرة على الاستجابة لمتطلبات العملاء؛
 - تعتبر الميزة التنافسية سلاح المؤسسة في مساعدتها في الحصول على الحصة السوقية للمنظمة في الأسواق لزيادة الأرباح؛
 - إنها أيضاً عبارة عن محفز لتنمية الموارد والقدرات من قبل منظمة الأعمال بالإضافة إلى الحافز للبحث والتطوير للحفاظ على هذه الميزة التي تتمتع بها.¹
 - كما ان الميزة التنافسية طويلة المدى ومستمرة وصعبة التقليد من قبل المنافسين داخل السوق، بالإضافة إلى تميزها بأنها ليست حكراً على مؤسسة ما.²
- ### 2. أهمية الميزة التنافسية: تتجلى أهمية الميزة التنافسية للمنظمة فيما يلي:³
- المساهمة في التأثير الإيجابي في مدركات العملاء وكافة المتعاملين مع المؤسسة، مع العمل على تحفيزهم للاستمرار وتطوير التعامل؛
 - إن خاصية الاستمرارية والتجدد التي تتميز بها الميزة التنافسية تتيح للمؤسسة متابعة التطور والتقدم على المدى البعيد؛
 - إعطاء حركية وديناميكية للعمليات الداخلية للمؤسسة، لكونها تستند على الموارد المؤسسة وقدرتها ومجالاتها المختلفة؛
 - إعطاء تفوق نوعي وكمي وأفضلية على المنافسين/ مما يتيح للمؤسسة تحقيق نتائج أداء عالية.

¹ خالد محمد مدهون، أثر رأس المال البشري في تحقيق الميزة التنافسية في البنوك: دراسة تطبيقية على البنوك التجارية في فلسطين، مجلة دراسات الأعمال والإدارة، المجلد 02، العدد، 02، نوفمبر 2020، ص: 48-69، ص: 53.

² عبد السلام أبوقحف، كيف تسيطر على الأسواق: تعلم من التجربة اليابانية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2003، ص: 263.

³ طاهر محسن الغالبي، وائل محمد صبحي، الإدارة الاستراتيجية: منظور متكامل، دار الوائل للنشر، الأردن، 2007، ص: 309.

يمكننا القول أن الميزة التنافسية هي الأداة الرئيسية التي تمكن المؤسسات والدول على خلق قيمة مضافة لمنتجاتها أو خدماتها المقدمة حسب طلب العملاء، كما تعتبر الوسيلة التي تمكن المؤسسات أو الدول في الحفاظ على المكانة التنافسية داخل الأسواق الدولية.

ثانياً: النظريات المفسرة للميزة التنافسية

فسرت العديد من النظريات الميزة التنافسية، ولعل من أول النظريات المفسرة لها هي نظرية الميزة النسبية التابعة للنظرية الكلاسيكية، والتي تنطلق من الفرضيات التالية:¹

- تقسيم العمل مما يسمح بإيجاد فروق تكنولوجية بين البلدان ومنه فروق في الإنتاجية؛
 - التجارة تقوم على أساس الميزة المطلقة لآدم سميث ثم إلى الميزة النسبية لدافيد ريكاردو، داخل حدود الدول، ومنه تنتقل عوامل الإنتاج بكل سهولة بين الصناعات.
- بموجب النظرية الاقتصادية الكلاسيكية يوفر التخصص في العمل "لآدم سميث" وفورات حجم واختلافات في الإنتاجية عبر الدول، بالنسبة لسميث فإن الاستثمار في رأس المال والتجارة يعزز التخصص ويزيد الإنتاجية ويرفع معدلات الإنتاج، كما يمكن أن يعزز النمو حيث أن زيادة الإنتاج تسمح بمزيد من تقسيم العمل ومنه المزيد من النمو.²

قدم "دافيد ريكاردو" سنة 1817 "نظرية الميزة النسبية"، إجابة على السؤال الذي ظهر في نظرية الميزة المطلقة "لآدم سميث"، "ماذا لو كان لدى أحد البلدين ميزة مطلقة في كلتا السلعتين".³ حيث أظهر النموذج الريكاردو أن الاختلاف في تكنولوجيا الإنتاج عبر الصناعات وعبر البلدان تؤدي إلى اختلاف في إنتاجية العمل (نتج كل عامل)، ومنه فإن كل الدول لها دور في تقسيم العمل على أساس ميزتها النسبية، ولكن إذا كانت التكنولوجيا (الإنتاجية) هي نفسها عبر البلدان فلا أساس للتجارة. على الرغم من أن بلد ما قد يكون أكثر إنتاجية (ميزة مطلقة/ كفاءة إنتاجية) في إنتاج سلعة، إلا أنه قد يرى مع ذلك تدهور هذه الصناعة مع التجارة الحرة.⁴

¹ عابد شريط، علي سدي، دراسة نظرية لمفهوم القدرة التنافسية ومؤشراتها مع الإسقاط على المستوى الوطني، مجلة دفاتر اقتصادية، مجلد 01، العدد 01، سبتمبر 2010، ص ص: 23-42، ص: 28.

* آدم سميث: فيلسوف أخلاقي وعالم اقتصاد اسكتلندي، يعد مؤسس علم الاقتصاد الكلاسيكي، وعلم الاقتصاد السياسي وواضع مبادئه الأولى في أهم أعماله "نورة الأمم" والذي نشر في 1776.

² The European Commission, **A study on the Factors of Regional Competitiveness**, Cambridge Econometrics, Cambridge, 2003, op;cit, p: .11

** دافيد ريكاردو: هو اقتصادي سياسي بريطاني، وواحد من أكثر الاقتصاديين الكلاسيك تأثيراً، مؤلف أحد أهم الكتب في تاريخ الاقتصاد "مبادئ الاقتصاد السياسي والضرائب".

³ Pragya Bhawsar, Utpal chattopadhyaa, **Competitiveness : review, reflections and Directions**, Global Business Review, vol 16, N° 04, p. 665-679, 2015, p:69.

⁴ The European Commission, op;cit, p: 11.

بعد ذلك جاءت نظرية "هيكشر - أوهلين" (H-O) لشرح أسباب الاختلافات في الميزة النسبية بين البلدان، وفقاً لهذه النظرية، تختلف البلدان فيما يتعلق بكثافة عواملها، تعزل نظرية H-O وفرة العامل أو الهبات كمحدد أساسي للميزة النسبية. تم إجراء عدد من الدراسات التجريبية للتحقق من نظرية H-O، أجريت الدراسات الأولى بواسطة (Leontief 1953)، كان من بين أهم نتائجها إدخال الاختلافات في رأس المال البشري كتفسير للمفارقة، وكانت معظم النظريات مجرد تعديلات وتمديدات لنظرية H-O الأساسية ولم تقلل من صحة النظرية في شرح اتجاه التجارة بين الدول، كنظرية دورة حياة المنتج ونظريات فجوة التكنولوجيا التي تدمج الوقت كامتداد ديناميكي لنظرية H-O الأساسية.¹

يعتبر مفهوم الميزة التنافسية امتداداً لمفهوم الميزة النسبية الذي ظهر على يد الاقتصادي "دافيد ريكاردو" الذي يرى أن التبادل التجاري الدولي يتوقف على امتلاك الدولة لميزة نسبية تمكنها من إنتاج منتجات تنافسية. لكن بالتفوق الذي حققته المنظمات اليابانية في غزوها للأسواق العالمية، على الرغم من عدم امتلاكها للمزايا النسبية، ظهرت فكرة الميزة التنافسية في أواخر السبعينيات من طرف "شركة ماكينزي للاستشارات"، بدأت فكرة في الانتشار والتوسع في بداية الثمانينات، خاصة بعد ظهور كتابات "مايكل بورتر" حول الميزة التنافسية واستراتيجيات التنافس، والذي اعتبر أن مفهوم الميزة التنافسية لا يعني حاجة البلد لميزة نسبية لكي ينافس في الأسواق المحلية والأجنبية، إنما يعتمد على التكنولوجيا والمعرفة، جودة الإنتاج، فهم حاجات ورغبات المستهلك، والعامل الأكثر أهمية في تحديد نجاح المنظمات هو الموقف التنافسي لها في الصناعة.²

ومع تقدم الاقتصادات لعبت العديد من العوامل الأخرى مثل البنية التحتية والتكنولوجيا دوراً في تحديد القدرة التنافسية للدول³، حيث ركزت النظريات الحديثة على عوامل أخرى غير النفقات النسبية للإنتاج مثل معدل الاستثمارات، المستوى التقني والعلمي للدولة والجودة في تحديد قدرة الدولة على المنافسة الدولية، إذ تعكس النظريات النظرة الحديثة لعملية التنمية الاقتصادية في ظل النظام العالمي الحالي، فالمنافسة الدولية والتنمية المستدامة تتطلب من الدول النامية إنتاج سلع وخدمات ذات قيمة مضافة عالية، تحتاج إلى عمالة مدربة وتمكن الدولة من المنافسة الدولية.⁴

¹ A J Smith, *The competitive advantage of nation : is Porter's Diamond Framework a new theory that explains the international competitiveness of countries?*, South African Business Review, vol 14, N° 01, 2010, P P: 105-130, p:112.

² إلياس سالم، التنافسية والميزة التنافسية في منظمات الأعمال، مجلة الأبحاث ودراسات التنمية، المجلد 08، العدد 01، جوان 2021، ص ص: 238-248.

³ Pragya Bhawsar, Utpal chattopadhyaa, *Competitiveness: review, reflections and Directions*, Global Business Review, vol 16, N° 04, 2015, P P: 665-679, p:669.

⁴ لبنى علي آل خليفة، التنافسية الدولية ومؤشرات قياسها: دراسة حالة مملكة البحرين، مجلة جامعة الملك عبد العزيز: الاقتصاد والإدارة، مجلد 28، عدد01، 2014، ص ص 73-118، ص:76.

انطلق تفسير الميزة التنافسية من نظرية الميزة المطلقة لآدم سميث والتي مفادها أن الدولة التي تمتلك ميزة مطلقة في أحد السلع هي التي تتخصص في إنتاج هاته الأخيرة، ثم جاءت نظرية الميزة النسبية لدافيد ريكاردو والتي انطلقت من مبدأ أن كل دولة تمتلك القدرة على إنتاج منتج ما بجودة أكبر وسعر أقل من منافسيها في السوق هي الدول القادرة على امتلاك ميزة نسبية في هاته السلعة وهي القدرة على المنافسة في السوق، فيما بعد ظهر دور التقدم التكنولوجي في الإنتاج وقدرته على تحسين المنتجات والخدمات المقدمة من قبل الدول وتم ادخال العديد من العوامل الاخرى التي تأثر على المزايا التنافسية.

ثالثاً: الميزة التنافسية وبعض المفاهيم المتعلقة بها

يتداخل مفهوم الميزة التنافسية في جوهره مع غيره من المفاهيم التي يجب التفرقة بينها لتحديد تعريف واضح للميزة التنافسية.

1. الفرق بين الميزة التنافسية والإنتاجية: إن الزيادة في الإنتاجية تعني تحسين القدرة التنافسية، تعمل معلمة الإنتاجية كمكافئ للقدرة التنافسية ويمكن تطبيقها على مستوى الدولة والقطاع والشركة. في مجال الأعمال، تؤسس الإنتاجية التماسك بين الأهداف التنظيمية وتطلعات المجتمع من خلال علاقات المدخلات والمخرجات، تشير مقاييس الإنتاجية إلى مقاييس المدخلات والمخرجات لمدخل واحد، أو لمجموعة من المدخلات، وذلك من أجل المقارنة بينها فيما كان يتعلق الأمر بالمصانع أو بنموذج ما، مما يعني انه يمكن تقسيم الإنتاجية بين الجزئية والإجمالية، تقيس الجزئية العلاقة بين المدخلات والمخرجات، مع الأخذ بين الاعتبار المخرجات المتعلقة بالعملية نفسها (كالعمالة، واستهلاك الطاقة..)، كما تقيس الإنتاجية الإجمالية نسبة إجمالي المخرجات من إجمالي المدخلات مع الأخذ في عين الاعتبار رأس المال¹.

يرى البنك الدولي ان القدرة التنافسية والإنتاجية تتصلان اتصالاً وثيقاً بحجم ومعدل التغير في القيمة المضافة اللذين تحققهما الشركات، وترتبط القدرة التنافسية الدولية بالدرجة التي تواجه بموجبها دولة ما، في ظل ظروف سوق حر ونزيه، إنتاج سلع وخدمات في الأسواق العالمية مع المحافظة على الدخل الحقيقي لمواطنيها أو الزيادة منه².

2. الفرق بين الميزة التنافسية والميزة النسبية: يعتبر مصطلح الميزة التنافسية امتداداً لمصطلح

الميزة النسبية وخاصة على مستوى الصناعة، ويجب علينا توضيح أن الميزة النسبية شرط ضروري

¹ Aline Dresch, Dalila C.Collatto, Daniel P.Lacerda, **Theoretical understanding between competitiveness and productivity: Firm level**, Ingeniria y Competitividad, Vol 20, N° 02, 2018, P P: 69-86, p: 73.

² زهية خياري، مرجع سابق، ص: 03.

ولكن ليس كافياً لتحقيق الميزة التنافسية، إذ تقوم الميزة النسبية على أساس التحليل الساكن، وتعتمد على الوفرة النسبية للموارد التي يؤدي إلى اختلاف التكاليف النسبية بين الدول، وبذلك يتحدد نمط واتجاه التجارة الدولية والتخصص، أما الميزة التنافسية فتكتسب من خلال قدرة عوامل الإنتاج على الانتقال، وخاصة إمكانية انتقال رأس المال والتكنولوجيا والعمل الماهر، من أجل تدعيم القطاع الصناعي ككل لتحقيق النمو واقتناص الفرصة في الأسواق الدولية.¹

تنشأ الميزة النسبية نتيجة الاختلافات في تكلفة المدخلات مثل العمالة أو رأس المال إذ أن الميزة النسبية التي تعد جوهر نظرية التخصص في العمل، يمكن اعتبارها مفهوماً للاقتصاد الجزئي، مع التركيز على التجارة في الصناعة، إنه مفهوم التوازن الذي يأخذ في الاعتبار الأسعار والتدفقات التجارية فقط، ويفتقر في الواقع إلى عوامل الاقتصاد الكلي الضرورية لإنجاح الاقتصاد.²

إذ تعد الميزة التنافسية امتداد وتطور لمفهوم الميزة النسبية الذي يشير إلى تمتع الدولة بوفرة في أحد عوامل الإنتاج التقليدية (العمل، رأس المال والأرض)، والميزة النسبية ترتبط بإنتاج سلع منافسة لانخفاض سعرها الناجم عن استخدام عوامل إنتاج رخيصة، إلا أن الميزة التنافسية تهتم بصمود هاته الأخيرة وبقائها داخل المنافسة في السوق العالمي وحتى السوق المحلي، حيث تعبر عن تمتع الدولة بميزة في إنتاج سلعة معينة من خلال توفرها على عنصر الإنتاج الحديث المتمثل في التكنولوجيا.³

تعتمد الميزة التنافسية بشكل كبير على العوامل الخاصة بالمؤسسة مثل العوامل "المنشأة"، والطلب "المنشأة" على المنتج، والاقتصادات الداخلية التي تم تحقيقها من خلال الابتكار. من ناحية أخرى، تؤكد الميزة النسبية على العوامل "الممنوحة" على المستوى الوطني، والاختلافات في التكنولوجيا/ الإنتاجية الدولية، والاقتصادات الخارجية، والسياسات الدولية. تعتبر القوى الكامنة وراء كل من الميزة التنافسية والميزة النسبية مهمة في اشتقاق ميزة الأمة في التجارة. في الواقع، يمكن النظر إلى القوى الخاضعة للميزة التنافسية والنسبية على أنها تعزز بعضها البعض في شرح ميزة الدولة في التجارة الدولية.⁴ الميزة التنافسية هي العنصر الذي يميز العرض المقدم من المؤسسة.⁵

¹ عطاء الله بن طبرش، أبوبكر بوسالم، تحليل تنافسية الاقتصاد الجزائري -دراسة تقييمية للفترة (2010-2017)-، مجلة البحوث الاقتصادية المتقدمة، العدد 02، جوان 2017، ص.ص: 47-63، ص: 49.

² Pragya Bhawsar, Utpal chattopadhyaa, Op; cit, p:669.

³ عبد القادر عبيدي، محمد لحسن علاوي، تقييم تطور القدرة التنافسية لاقتصادات الدول العربية للفترة (2005-2014)، مجلة رؤى اقتصادية، مجلد 06، العدد 02، ديسمبر 2016، ص.ص: 77-93، ص: 82.

⁴ Gupta Satya Dev, **Comparative Advantage and Competitive Advantage: An Economic Perspective and a Synthesis**, Athens Journal of Business and Economics, vol 01, N° 01, 2015, P P: 09-22, p: 11. Doi: <https://doi.org/10.30958/ajbe.1-1-1>

⁵ فطيمة عبيد الله، معرفة أثر الميزة التنافسية على معيار اختيار المورد في إطار مشروع إخراج النشاطات -دراسة تطبيقية لعينة من المؤسسات الجزائرية-، مجلة العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية، المجلد 08، العدد 13، 2015، ص.ص: 216-225، ص: 218.

يتوقف تحويل المزايا النسبية إلى ميزات تنافسية على عدة عوامل منها:¹

– قدرة المؤسسة على خلق عوامل الإنتاج اللازمة لصناعة معينة، والتي تستند إلى المهارات البشرية العالية وقاعدة علمية قوية؛

– التركيز على خلق عناصر الإنتاج المتخصصة، مثل ربط الأبحاث والتعليم والمعرفة بصناعة استراتيجية معينة، فتركيز الموارد العلمية والبحثية هو الذي يحقق الميزة التنافسية وليس تشتيتها؛

– ظروف الطلب المحلي حيث كلما تميز الطلب المحلي بحساسية للجودة فإن ذلك يعطي للمؤسسات خبرة ودفعة قوية للتجديد والقدرة على الابتكار؛

– وضع الأهداف التي تقود إلى استمرارية الاستثمار، ومن ذلك الاستثمار في تكوين المهارات البشرية في البحث والتطوير.

بالنظر للمفاهيم المتداخلة مع مفهوم الميزة التنافسية يمكننا تعريف هاته الأخيرة على أنها قدرة الدولة على الصمود والبقاء داخل المنافسة في السوق الدولية والمحلية من خلال الاستغلال الأمثل للموارد المتاحة والاستفادة من المهارات والمعارف التراكمية للمنافسين في السوق والموردين.

رابعا: عوامل استمرارية الميزة التنافسية

يقوم ضمان نجاح واستمرارية المزايا التنافسية داخل المنظمات على عدد من الركائز من أهمها الابتكار والإبداع والاعتماد على التكنولوجيا والمعرفة السابقة في تطوير المنتج للبقاء في السوق.

1. **الابتكار:** زاد الاهتمام بالابتكار جراء احتدام المنافسة على المستوى الوطني والعالمي، حيث أصبح ينظر له على أنه التحسين والتطوير المستمر لمنتجاتها.²

يعنى بعملية الابتكار ذلك التجسيد الفعلي للأفكار الإبداعية في شكل منتجات تطرح في السوق أو طرق جديدة أكثر تكويناً للقيمة في مجال نشاط المؤسسة، تختلف عن تلك الطرق المستعملة أو تلك العمليات التي تمكن المؤسسة من تدعيم وتقوية ميزتها التنافسية.³ يشتمل الابتكار على كل تقدم يطرأ على المنتجات وأساليب الإنتاج ونظم التسيير والاستراتيجيات التي تتبعها المؤسسة والتي يمكن أن تشكل مصدرا رئيسيا للمزايا التنافسية، لأنها تمنح المؤسسة منتجات فريدة من نوعها.⁴

¹ رتيبة نحاس، استراتيجيات التنافس والميزة التنافسية للمؤسسة، مجلة علوم الاقتصاد والتسيير والتجارة، مجلد 12، العدد 03، 2008، ص: 69-94، ص: 81.

² نفس المرجع السابق، ص: 85.

³ الصادق لشهب، وآخرون، دور الابتكار في تنمية الميزة التنافسية للمؤسسة، المجلة الجزائرية للتنمية الاقتصادية، العدد 07، ديسمبر 2017، ص: 261-274، ص: 266.

⁴ منال كباب، الابتكار التسويقي كخيار استراتيجي لتحقيق الميزة التنافسية في المؤسسات الجزائرية، مجلة العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية، العدد 17، 2017، ص 426-440، ص: 429.

2. **التعلم التنظيمي:** وهو السعي للتعلم لتحقيق مزايا تنافسية منفردة وصعبة التقليد من طرف المنافسين، تتميز المؤسسة المتعلمة بفعاليتها على مستوى إدارة المعرفة، أي القدرة الجماعية لأعضائها على استثمار الخبرة المحصلة وتقاسم المعارف والحصول على معارف جديدة، وحل المشاكل.

3. **المقارنة المرجعية:** إذ إن أهم عناصر سيرورة ترسيخ المزايا هو المعرفة بموقع المؤسسة مقارنة مع منافسيها، وأفضل وسيلة للقيام بذلك هي استخدام المقارنة المرجعية التي تتمثل في العملية النظامية التي تستهدف البحث عن أقل الممارسات التي تؤدي إلى تحقيق أداء متميز من خلال تحديد مرجع لتلك الممارسات وغالباً ما يكون المنافس الأفضل تموقعا في السوق، فالمقارنة المرجعية تعتبر الأداة الأكثر أهمية في إعادة هندسة المنظمات بغرض تطوير وتغيير مزاياها التنافسية.¹

إن الميزة التنافسية هي تلك المهارات والمعارف والتنظيمات التي تعمل على إبقاء المؤسسة أو الدولة داخل السوق الدولية أو المحلية للصناعة، والذي لا يتم إلا من خلال الاستعانة بعدة أساليب والتي من أهمها الابداع والابتكار والاعتماد على التكنولوجيا في عملية الانتاج للتحسين من المنتج.

المطلب الثاني: مفاهيم أساسية حول القدرة التنافسية

يشغل مفهوم القدرة التنافسية مكانة هامة في مجال الإدارة الاستراتيجية واقتصاديات الأعمال، إذ برز بشكل واضح في مطلع الثمانينات من القرن الماضي، ومع ظهور كتابات "بورتير" الذي قدم من خلالها مفهوم الاستراتيجيات التنافسية، حيث أن الدولة تمتلك القدرة التنافسية من خلال مجموع المزايا التنافسية التي تكتسبها داخل صناعاتها المختلفة.

أولاً: مفهوم القدرة التنافسية

مع التطور التكنولوجي الذي شهده العالم في النصف الثاني من القرن الماضي والاتجاه المتزايد للعولمة وتحرير الأسواق الدولية في إطار النظام العالمي الجديد، ظهرت القدرة التنافسية والتي تشير إلى قدرة الدولة في كسب مكانة في السوق العالمية للسلع والخدمات تماشياً مع متطلبات السوق والعمل على تحقيق مستوى معيشي أفضل للمواطنين على المدى الطويل.²

بعد قيام اقتصاد السوق الذي ينادي بخلق قدرة تنافسية تمكن البلد أو المؤسسة على البقاء في السوق، وخلق مكانة تليق بالإمكانات المتوافرة في ظل التغيرات الاقتصادية الراهنة من شراكات وتكاملات واتفاقيات واندماجات... إلخ، لقي مفهوم القدرة التنافسية انتشاراً واسعاً في الوسط الاقتصادي

¹ سبرينة مانع، دلال عظيمي، الإدارة الاستراتيجية والميزة التنافسية، دار الهدى للطباعة والنشر والتوزيع، عين مليلة الجزائر، ديسمبر 2020، ص: 317-313.

² عبد القادر عبدلي، محمد لحسن علاوي، مرجع سابق، ص: 83.

الجزئي والكلي.¹ إذ يعتبر تعزيز القدرة التنافسية الهدف الرئيسي للسياسات الاقتصادية، والمتمثلة في القدرة على الحفاظ على معدل نمو مقبول في ظل مستوى معيشي جيد للسكان مع توزيع عادل للدخل، مع توفير فرص عمل للجميع، خاصة أولئك الذين يرغبون في العمل، دون الحد من إمكانية النمو في مستوى معيشة الأجيال القادمة.²

يتعلق تحديد مفهوم التنافسية بقدرة وأداء الشركات والدولة على بيع وتوريد السلع والخدمات التي تنتجها بجودة مع تقديمها بأسعار تنافسية في الأسواق المحلية والعالمية.³ إذ تعتبر القدرة التنافسية سمة من سمات مؤسسة تعمل بكفاءة، وهي مرتبطة بعملية المنافسة التي تتنافس فيها الشركات مع بعضها البعض، إذ تُعرف على أنها القدرة على العمل داخل بيئة تنافسية مع وجود كيانات أخرى، أي القدرة على تصميم وتصنيع وبيع المنتجات والخدمات في السوق، حيث يتم تقديم منتجات وخدمات مماثلة من قبل كيانات تجارية أخرى. وبالتالي فإن المنافسة متعددة الأبعاد بين الكيانات التي تُفهم على أنها الوصول إلى الموارد من أجل تحويلها إلى منتجات وخدمات تلبي متطلبات المستهلك الواسعة، هي سمة من سمات السوق.⁴

ويعرّف "بورتر" القدرة التنافسية لموقع ما على أنها: "الإنتاجية التي يمكن أن تحققها المؤسسات الموجودة هناك". كما اعتقد أن قياس القدرة التنافسية هو رسم خرائط للبيئة التنافسية لمنظمة ما، والتي تساعد الحكومة على تكوين أساس سليم لوضع الاستراتيجيات وتطورات الأعمال.⁵

كما يمكن تعريف القدرة التنافسية على أنها ذلك الموقع الفريد الذي تطوره المؤسسة من خلال الاستخدام الفاعل لمهاراتها ومصادرتها مقارنة بالمنافسة وإن تحقيق الميزة التنافسية سيولد بشكل مباشر وضمني أداء عالي.⁶

يتداخل مفهوم مصطلح التنافسية مع مصطلح المنافسة التي تعنى تعدد المسوقين وتنافسهم لكسب العميل بالاعتماد على أساليب مختلفة كالأسعار والجودة والمواصفات وتوقيت البيع وأسلوب التوزيع

¹ سامية بوضياف، تقييم مؤشر للتنافسية الدولية - حالة الجزائر، مجلة الاقتصاد الجديد، المجلد 01، عدد 10، 2014، 307-322، ص: 309.

² Landau Ralph, **Technology, Capital Formation, and the twin deficits**, Engineering and Science, 1988, p. 27-36, p: 27.

³ صندوق النقد العربي، تقرير تنافسية الاقتصادات العربية، جانفي، 2016، ص: 07.

⁴ Edward Stawasz, **Factors that shape the competitiveness of small innovation companies operating in international markets with a particular focus on business advice**, Journal of entrepreneurship, management and innovation, vol 15, N° 01, 2019, P P: 61-82, p: 64.

⁵ Manjeet Kharub, Rajiv Sharma, **Comparative analyses of competitive advantage using porter diamond model (the case of MSMEs in himachal pradesh)**, Competitiveness Review, Vol 27, N° 02, 2017, P P: 132-160, p: 167.

⁶ الشاذلي عيسى حمد عبد الله، فضيلة بوطورة، نظام الذكاء الاقتصادي وأثره في تحقيق تنافسية منظمات الأعمال واستدامتها، مجلة النيل الأبيض للدراسات والبحوث، العدد 18، سبتمبر 2021، ص: 28-56، ص: 36.

والخدمة ما بعد البيع وكسب الولاء السلعي وغيرها،¹ فالمنافسة تعبر في مفهومها عن حالة المزاومة بين شركتين أو اقتصاديين من أجل كسب أكبر حصة سوقية ممكنة، سواء أكان في السوق المحلية أو العالمية، في المنافسة فإن أحد الطرفين رابح والطرف الآخر خاسر، في حين أن التنافسية هي حالة التكامل بين شركتين أو اقتصاديين من أجل زيادة القيمة المضافة لكل منهما، ويخرج بموجبها الطرفان رابحان، وتعتبر شدة المنافسة أحد مؤشرات التنافسية.²

تقتضي القدرة التنافسية حسب "بورتر" عدة اعتبارات أو لها أن المؤسسات التي تتنافس وليست الدول؛ تنافسية أمة في صناعة من الصناعات النسبية؛ وأن التنافسية نابغة من الحركية وليس من مزايا التكاليف في المدى القصير؛ التنافسية ممرزة جغرافياً كما يتم بناءها عبر فترة زمنية معتبرة. تعني القدرة التنافسية تلك القدرة من المنظمات، سواء كانت مؤسسات أو اقتصاديات، على خلق قيمة مضافة من خلال انتاج وبيع السلع والخدمات التي توفرها، مع الحفاظ على العملاء ومحاولة كسب عملاء جدد. وهي الاستغلال الأمثل للموارد المتاحة للدول لخلق ميزة تنافسية في صناعة معينة دون الحد من امكانيات الأجيال القادمة.

ثانياً: أنواع القدرة التنافسية وأسباب الاهتمام بها

في هذا الفرع من الدراسة يتم التطرق إلى كل من أنواع التنافسية وأسباب الاهتمام بها، خاصة في الآونة الأخيرة ونتيجة لما تميزت بها الأسواق العالمية تبعا للظروف الاقتصادية السائدة.

1. أنواع التنافسية: يوجد عدة منافذ تمكن المنظمات من اكتساب مزايا تنافسية داخل الصناعة،

حيث يمكن التمييز بين الأنواع التالية:³

– **التنافسية حسب معيار السعر:** وتقوم على أساس سعر المنتج المقدم، وتنقسم بدورها إلى:

• **التنافسية السعرية:** ان التنافسية السعرية تعني أنه يمكن للبد ذي التكاليف الأقل من تصدير السلع إلى الأسواق الخارجية بصورة أفضل من البلدان الأخرى، كما أن لسعر صرف العملة الوطنية تأثير كبير على قدرتها التنافسية.

• **التنافسية غير السعرية:** وتنقسم بدورها إلى التنافسية النوعية والتنافسية التقنية، ويمكن التمييز

بينهما كما يلي:

¹ إلياس سالم، مرجع سابق، ص: 233.

² المرصد الوطني للتنافسية، التنافسية في الفكر الاقتصادي، مصر، 2011، ص: 09.

³ أمنة بوخاري، رشيد يوسف، تنافسية الاقتصاد الجزائري في ظل نتائج مؤشر الحرية الاقتصادية 2015-2017، مجلة ريادة الأعمال والدراسات الاقتصادية، مجلد 06، عدد 01، 2020، ص: 345-367، ص: 351.

● **التنافسية النوعية** وهي التنافسية التي تعتمد على إنتاج منتجات ذات جودة مرتفعة، حيث يمكن للدولة تصدير المنتجات المبتكرة ذات النوعية الجيدة بأسعار مرتفعة؛

● **التنافسية التقنية** وتعتمد على الصناعات العالية التقنية ذات القيمة المضافة المرتفعة.

– **التنافسية الكامنة والتنافسية الجارية:** ويميز تقرير التنافسية العالمي والصادر عن المنتدى الاقتصادي العالمي التنافسية الجارية (ودليها CCI) وبين التنافسية الكامنة أو المستدامة (دليها GCI)، ويمكن تعريفهما كالآتي: 1

● **التنافسية الكامنة:** تركز على العوامل التي تساهم في زيادة التنافسية على المدى الطويل، مثل الاستثمار في رأس المال البشري والابتكار. وتحتوي على عناصر مثل: التعليم ورأس المال البشري والإنتاجية، مؤسسات البحث والتطوير والطاقة الابتكارية، الوضع المؤسسي، وقوى السوق.

● **التنافسية الجارية:** وترتكز على مستوى التنافسية الحالية ومناخ الأعمال، وعمليات الشركات واستراتيجياتها. وتحتوي على عناصر مثل التزويد، التكلفة، النوعية، والحصة من السوق.. إلخ

2. **أسباب الاهتمام بالتنافسية:** يعود الاهتمام بالتنافسية من قبل الهيئات والمنظمات والمؤسسات إلى عدة أسباب، نذكر أهمها في ما يلي: 2

- إعطاء مؤشر قوي للمؤسسة لإحكام السيطرة على حصة سوقية أكبر من منافسيها، وقد يعني ذلك السيطرة على عدد كبير من الزبائن مقارنة بالمنافسين؛
- تعد سلاحاً للمؤسسة لمواجهة المؤسسات المنافسة، من خلال تنمية معرفتها التنافسية وقدرتها على تلبية احتياجات الزبائن في المستقبل عن طريق خلق تقنيات ومهارات إنتاجية جديدة؛
- اعتبارها معيار مهم لنجاح المؤسسات، إذ تميزها عن غيرها من المؤسسات الأخرى، من حيث إيجاد نماذج مميزة جديدة يصعب على المنافسين تقليدها؛
- تعتمد أكثر المؤسسات على التكنولوجيات الجديدة لتحقيق المزايا التنافسية من أجل الاستمرار، بسبب التغير المستمر في التكنولوجيا.
- تختلف الأساليب التي من خلالها يمكن للمؤسسات أن تكتسب مزايا تنافسية تميزها عن غيرها وذلك نابع من أهمية اكتساب هاته الأخيرة على المؤسسة.

¹ وديع محمد عدنان، القدرة التنافسية وقياسها، سلسلة جسر التنمية، المعهد العربي للتخطيط الكويت، العدد 24، ديسمبر 2003، ص 07.

² عطاء الله بن طيرش، أبوبكر بوسالم، مرجع سابق، ص: 51.

ثالثاً: مستويات القدرة التنافسية

تتدرج القدرة التنافسية الدولية ضمن ثلاث مستويات رئيسية، تنطلق من تنافسية القطاع على مستوى المؤسسة، ثم تنتقل إلى تنافسية الدولة مع الدول، ثم أخيراً إلى التنافسية على المستوى الدولي.

1. تنافسية القطاع: ويعنى بها قدرة الشركات داخل قطاع معين في دولة ما على تحقيق نجاح مستمر في الأسواق المحلية والدولية دون الاعتماد على الدعم الحكومي، مما يساهم في تميز الدولة في القطاع المعني. تُقاس تنافسية القطاع من خلال الربحية الكلية للقطاع وميزانه التجاري ومحصول الاستثمار الأجنبي فيه، إضافة إلى المقاييس المتعلقة بالتكلفة والجودة للمنتجات على مستوى القطاع. ويمكن القول إجمالاً أن تنافسية القطاع ترتكز على مقدرة المؤسسات العاملة فيه على تحقيق معدلات إنتاجية عالية مقارنة بمنافسيها على المستوى الدولي، ما يؤهلها للوصول إلى مكانة تنافسية دولية مع ضمان بقاءها واستمراريتها من خلال اعتمادها على الإبداع والأنشطة الابتكارية.¹

عرف **"Michael J.Enright"** تنافسية المؤسسة بأنها: "القدرة على تزويد المستهلك بمنتجات وخدمات بكفاءة وفاعلية أكبر من المنافسين الآخرين في السوق الدولية، وهذا يعني نجاح مستمر للمؤسسة على المستوى العالمي في ظل غياب الدعم الحكومي".²

2. التنافسية على المستوى الوطني: يختلف تعريف التنافسية حسب درجة التطور الاقتصادي داخل الدولة، إذ يختلف تعريفها بين الدول المتقدمة والدول النامية، كالاتي:³

– **الدول المتقدمة:** تعني التنافسية داخل الدول المتقدمة قدرة هاته الأخيرة على الحفاظ على موقعها الريادي في الاقتصاد العالمي، والذي بات حتمياً من خلال الإبداع والابتكار، وذلك بعد أن قامت بتحقيق الاستخدام الأمثل لعوامل الإنتاج. مما يعني وصولها إلى مستويات مرتفعة من الانتاجية ولم يتبق أمامها لتحقيق النمو المستدام إلا الاعتماد على الابتكار.

– **الدول النامية:** تعني تنافسية الدول النامية قدرة هاته الأخيرة على النمو والحصول على حصة سوقية جديدة في السوق، في المجالات التي تتوفر فيها فرص لتحويل الميزات النسبية التي تملكها إلى مزايا تنافسية، بالإضافة إلى إيجاد المزيد من المزايا التنافسية عبر تبني مجموعة من الإصلاحات الهيكلية والسياسات الاقتصادية المناسبة لاقتصادها.

¹ عثمان علام، صالح سنوسي، آليات تفعيل تنافسية الاقتصاد الجزائري على ضوء مؤشرات تنافسية، Global journal of Economics and Business، المجلد 04، عدد 01، 2018، ص ص: 74-89، ص: 77.

² **Michael J.Enright**: دكتور في اقتصاديات الأعمال من جامعة هارفارد الأمريكية، خبير بارز في دراسة القدرة التنافسية الدولية والتنمية الاقتصادية الإقليمية واستراتيجية الأعمال الدولية.

³ Michael J.Enright, **Way Local Cluster are the way to win the game**, International Journal Of Econometrics and Financial Management, Vol 03, N° 01, 1992, P P: 7-11, Doi: 10.12691/ijefm-3-1-2

³ أمنة بوخاري، رشيد يوسف، مرجع سابق، ص: 350.

3. **التنافسية على مستوى الدولي:** يعتبر مفهوم التنافسية الدولية غير معرف بشكل موحد، على الرغم من أن تحسين القدرة التنافسية لدولة أو منطقة ما يتم تقديمه في الكثير من الأحيان كهدف رئيسي للسياسات الاقتصادية، إذ يعنى بها تحسين الاداء الاقتصادي لدولة ما بما لا يمس بالأداء الاقتصادي لدولة أخرى، وتعد الإنتاجية من أحد الاهتمامات المركزية للقدرة التنافسية.¹

تتدرج القدرة التنافسية ضمن ثلاث مستويات مختلفة، إذ تنطلق من تنافسية القطاع والذي تنشط من خلاله العديد من المؤسسات داخل الدولة الواحدة، حيث أن تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات الوطنية داخل الأسواق الخارجية من شأنه أن يرفع من القدرة للتنافسية للدولة في هذا القطاع والذي يعد هدفا وتودها للدول تبني على أساسه سياساتها واستراتيجياتها للاستغلال الأمثل لمواردها المتاحة والعمل على التغلب على نقاط الضعف التي تواجهها.

المطلب الثالث: القدرة التنافسية الدولية -مدخل استراتيجي-

يعد اكتساب ميزة تنافسية دولية والحفاظ عليها من بين التحديات التي تواجه صانعي السياسات خاصة في الدول النامية، إذ تتعدد مصادر تعزيز والرفع من القدرة التنافسية على المستوى الدولي، والتي تعدت مرحلة التكلفة والسعر وصولا إلى الابداع والابتكار اللذان يعدان من بين أهم ركائز الحفاظ على المزايا التنافسية المكتسبة.

أولا: مفهوم القدرة التنافسية الدولية

في ظل التغيرات الاقتصادية العالمية والتي ميزت القرن الواحد والعشرين تعمل الدول على اكتساب مكانة في الأسواق الدولية عن طريق الاعتماد على مواردها المتاحة والتي تخول لها اكتساب ميزة نسبية تميزنها عن باقي دول العالم مما يخلق قدرة تنافسية دولية للاقتصاد.

1. **تعريف القدرة التنافسية الدولية:** تعددت تعاريف القدرة التنافسية الدولية لارتباطها بالعديد من المتغيرات، حيث تم التطرق لتعريفها من قبل العديد من الهيئات الدولية والاقتصاديين المتخصصين في المجال، وفي ما يلي نذكر أهم التعاريف المقدمة في هذا المجال.

عرفت "منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية OECD" التنافسية الدولية على أنها: "قدرة الدول على زيادة حصتها في الأسواق العالمية من السلع التي تنتجها بكفاءة عالية، والخدمات التي تقدمها في ظل المنافسة العالمية لدفع عجلة النمو".²

¹ The European Commission, A study on the Factors of Regional Competitiveness, Op;cit, p: 08.

² OECD, Territorial Reviews : competitive Cities in the Global Economy, OECD Publishing, 2006.

أما من وجهة نظر "معهد التنافسية الدولي" فترتكز التنافسية على آليات الإنتاج الحديثة، إذ يرى المعهد أن قدرة الدول على الإنتاج بكفاءة أعلى من خلال تحسين الإنتاجية واستعمال التكنولوجيا والتقنيات الحديثة في الإنتاج والتنظيم العالي لإدارة الإنتاج والتخزين المناسب للمنتجات والسلع الوسيطة لرفع جودة المنتج من أجل طرحه في الأسواق العالمية والمحلية بمرونة عالية، والتركيز على عوائد أكبر مما يؤدي إلى جذب الاستثمارات الأجنبية.¹

وعرفها "المعهد الدولي للتنمية الإدارية IMD" يعرف التنافسية على أنها: "القدرة على إنشاء القيمة المضافة وزيادة الثروة الوطنية عن طريق إدارة الأصول والعمليات وربط هذه العلاقات بنموذج اقتصادي اجتماعي قادر على تحقيق هذه الأهداف".²

وعرف "بورتر" القدرة التنافسية الدولية على أنها: "معدل الإنتاجية الذي تستغل به الدولة مواردها البشرية والمالية والطبيعية، وتحدد الإنتاجية مستوى المعيشة في الدولة أو الإقليم المعني".³ أما بالنسبة لـ "Laura D'Andréa Tyson" * والتي تعرف التنافسية على أنها: "القدرة على إنتاج السلع والخدمات التي تواجه اختبار المنافسة الدولية بشكل يتمتع فيه مواطنو الدولة المعنية بمستوى معيشة متنام ومستدام"⁴.

وعرفها "المعهد العربي للتخطيط" على أنها: "الأداء النسبي الحالي والاداء النسبي الكامن للاقتصادات العربية في اكثر القطاعات والانشطة التي تتعرض للمزاحمة من قبل الاقتصادات الاجنبية، ويعتبر قطاعا التجارة الخارجية والاستثمارات الاجنبية من اكثر المجالات المباشرة الم يتجلى فيها تزام الدول فيما بينها، وميز صندوق النقد العربي بين نوعين من التنافسية:

– التنافسية الجارية التي تركز على الاداء الجاري أو الحالي والعوامل التي تؤثر عليه مثل الاسواق ومناخ الاعمال؛

– التنافسية الكامنة وتتمثل في القدرات بعيدة الاثر على التنافسية والمتمثلة في البنية التحتية.⁵

¹ صندوق النقد العربي، تقرير تنافسية الاقتصادات العربية، مرجع سابق، ص: 08.

² الشريف ريجان، لمياء هوام، دور مناخ الاستثمار في دعم وترقية تنافسية الاقتصاد الجزائري دراسة تحليلية تقييمية، مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية، العدد 36، 2013، ص: 71-92، ص: 76.

³ مصطفى أحمد حامد رضوان، التنافسية كآلية من آليات العولمة الاقتصادية ودورها في دعم جهود النمو والتنمية في العالم، الدار الجامعية، الاسكندرية، الطبعة الأولى، 2011، ص: 29.

* لورا لاندريا تايسون: باحثة مؤثرة في الاقتصاد والسياسة العامة وخبيرة اقتصادية أمريكية وأيضا خبيرة في التجارة والقدرة التنافسية، رئيسة سابقة لمجلس المستشارين الاقتصاديين

⁴ أحمد بلالي، إستراتيجية التنافس كأساس لميزة تنافسية مستدامة، المؤتمر العلمي الدولي حول الأداء المتميز للمنظمات والحكومات، جامعة ورقلة، 08-09 مارس 2005، ص: 461.

⁵ المعهد العربي للتخطيط، تقرير التنافسية العربي، الإصدار الأول، الكويت، 2003، ص: 25.

إذ أن القدرة على إنتاج سلع وخدمات تلبي اختبار الأسواق الدولية، مع الحفاظ في نفس الوقت على مستويات عالية ومستدامة من الدخل أو بشكل عام قدرة المناطق على الانتاج أثناء تعرضها لمنافسة خارجية مع الحفاظ على مستويات دخل وتوظيف مرتفعة نسبياً.¹

تتمثل تنافسية أي دولة في قدرتها على تصريف وبيع منتجاتها في ظل وجود منافسة دولية، أي العمل على التقليل من الواردات في السوق المحلية وتعويضها بالسلع المحلية، وفي نفس الوقت مضاعفة قدرة البلد على تصدير سلعه وخدماته في الأسواق الأجنبية، حيث يتم تحليل تنافسية الاقتصاد لأي دولة بفهم الميكانزميات تأثير التغيرات في أسعار الصرف على الصادرات والواردات.²

تحتاج القدرة التنافسية للاستمرار خلال الزمن، وهذا ما يمكنها إياه عن طريق الابتكار والتجديد لبقائها وعدم زوالها، كما أنها تتميز بكونها تتبع من داخل المؤسسة وتحقق قيمة لها مع الوقت، وترتبط فعاليتها في أن تكون حاسمة، بمعنى أن تمنح الأسبقية والتفوق على المنافسين.³

تعرف القدرة التنافسية الدولية على قدرة الدولة والمؤسسات العاملة فيها على استغلال الموارد المتاحة لديها بشكل أفضل مما يضمن لها اكتساب مكانة سوقية في الأسواق الدولية، ولكي تكون الدولة قادرة على المنافسة، من المهم ضمان جودة المنتجات والخدمات المقدمة مع خلق وظائف في سوق العمل مما يمكنها من اكتساب مزايا تتفوق بها على المنافسين.

2. أهمية القدرة التنافسية الدولية: تكمن أهمية التنافسية على المستوى الدولي في تعظيم الاستفادة من الفرص التي توفرها العولمة وانفتاح الحدود الدولية، خصوصاً أمام الاستثمارات الخارجية، فقد أدت العولمة والحد من قيود التجارة العالمية إلى زيادة حدة المنافسة مما يشكل تحدياً كبيراً للدول النامية بصفة خاصة. إلا أن العولمة في الوقت نفسه قد تشكل فرصة لهاته الدول يمكن الاستفادة منها.⁴ كما تكمن أهمية القدرة التنافسية في أنها تساعد في القضاء على أهم العقبات التي تواجه تحسين الكفاءة والإنتاجية والمتمثلة في ضيق السوق المحلية، وذلك بتوفير منافذ خارجية للمنتجات المحلية.⁵ إذ لا يمكن إغفال دراسة القدرة التنافسية للدولة أو المؤسسة من قبل الشركاء الجدد والمحتملين داخل السوق لمعرفة أوضاعهم وبناء استراتيجياتهم التي تمكنهم من الدخول للسوق.

¹ The European Commission, **A study on the Factors of Regional Competitiveness**, Op;cit, p: 09.

² علي لزعر، سمير آيت يحيى، معدل الصرف الفعلي الحقيقي وتنافسية الاقتصاد الجزائري، مجلة الباحث، العدد 11، 2012، ص ص: 49-58.

³ صبري مقيح، أثر أنشطة البحث والتطوير في تعزيز الميزة التنافسية بالمؤسسة الاقتصادية -دراسة حالة مؤسسة كوندور -الجزائر-، مجلة التكامل الاقتصادي، المجلد 07، العدد 02، جوان 2017، ص ص: 289-305، ص: 295.

⁴ لبنى علي آل خليفة، مرجع سابق، ص: 05.

⁵ وسيلة بن سعد، محمد بين سعيد، القدرة التنافسية كآلية استراتيجية لتحسين أداء المنظمات: تجربة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر، مجلة العلوم الاقتصادية، المجلد 13، العدد 15، ديسمبر 2017، ص ص: 238-279، ص: 242.

ثانياً: أبعاد القدرة التنافسية الدولية

تم التطرق لأبعاد الميزة التنافسية في العديد من الأدبيات والدراسات، والتي أطلق عليها لفظ الأسبقيات التنافسية أو مصادر تحقيق الميزة التنافسية، وتتركز الميزة التنافسية في أي منظمة على النقاط التالية على اختلاف نشاطها والهدف منه:

1. التكلفة: ويشير إلى قدرة المؤسسة على تقديم منتجات بأقل التكاليف، لما يتيح لها إمكانية تحقيق ميزة الأقل تكلفة، ومن ثم بيع تحقيق ميزة تنافسية سعرية من خلال تصريف منتجاتها بأسعار أقل من أسعار المنافسين، لما يمكنها من التفوق على المنافسين مع اعتبار ذلك حاجزا في وجه الداخلين الجدد.

2. الجودة: تعتبر الجودة من أهم الأبعاد المميزة للميزة التنافسية على اعتبار أن المنتجات ذات الجودة هي تلك التي يمكن الاعتماد عليها والثقة بها لإنجاز الوظائف المصممة لأدائها، إذ تمكن الجودة بأبعادها المختلفة على تقديم منتجات تلبى حاجات ورغبات العميل أو تفوقها، مما ينعكس إيجاباً على الحصة السوقية للمنظمة وربحياتها نتيجة لإقبال العملاء على هذه المنتجات عالية الجودة.

3. المرونة: إن التغير في الظروف البيئية وتغير وتتنوع حاجات ورغبات العملاء ووسائل الإشباع غير من قواعد التنافس، فلم يصبح التنافس فقط على أساس التكلفة المنخفضة والجودة العالية، بل تعداه إلى سرعة الاستجابة للتغيرات في طلبات العملاء وكذا زمن التسليم من خلال تقليص وقت الاستجابة. وتشير المرونة إلى "الاستجابة السريعة للتغير في طلب الزبون فضلا عن زيادة رضا الزبون في التسليم موجه بواسطة تقليص الوقت"، كما أنها تشير أيضا إلى المقدرة على إنتاج واسع من المنتجات والخيارات، مدى استطاعة المنظمات على تغير خطوط الإنتاج بسرعة أكبر في مواجهة التغيرات في طلبات المستهلك واستغلال التقنيات الحديثة أن تكسب ميزة تنافسية. وتظهر المرونة في الآتي:

- **مرونة المنتجات:** وهي قدرة المؤسسة على مسايرة التغيرات في تصميم المنتجات والناجئة عن تغير تفضيلات العملاء والتطورات التكنولوجية؛
- **مرونة الحجم:** وهي القدرة على تغيير حجم الإنتاج زيادة أو نقصانا لمتابعة التغيرات في مستوى الطلب لدى المستهلكين.¹

4. السرعة التنافسية: هناك ثلاث أسبقيات تنافسية تركز على الوقت كأساس لتحقيق الميزة التنافسية، والمتمثلة في وقت التسليم السريع ويشير وقت التسليم إلى إجمالي الوقت اللازم للمؤسسة لتسليم المنتج النهائي الذي يحقق احتياجات العملاء، ويدعى وقت الانتظار، ويتضمن وقت التصميم

¹ إلياس سالم، مرجع سابق، ص: 10.

والهندسة، المشتريات، التغليف والشحن، والتسليم في الوقت المحدد وهومن عناصر الملائمة في التسويق، وسرعة التطوير للمنتج لفترة من بداية ولادة الفكرة وحتى تصميم المنتج النهائي والانتاج.

5. **الإبداع والابتكار التنافسي:** والمقصود به طبيعة التغيرات التكنولوجية الجديدة اللازمة لسد حاجة السوق، وبالتالي تحقيق الميزة التنافسية للمنظمة، ويمكن تحقيق الإبداع والابتكار من خلال خلق فرص جديدة في البيئة الخارجية ومراقبة أنشطة المنافسين وسرعة الاستجابة، ويتضمن الإبداع قيام المؤسسة بإنتاج منتج جديد أو تقديم خدمات أو استخدام طرق جديدة للعمليات وطريقة الإدارة.¹

6. **المعرفة:** المعرفة بصفاتها حصيلة أو رصيد خبرة ومعلومات نتيجة تجارب ودراسات سابقة، أصبحت تلعب دورا بارزا لفائدة المؤسسة في تعزيز قدرتها التنافسية من خلال الكفاءات، وخلق الإبداع وتحفيز التجديد والابتكار، وما لكل ذلك من أثر على تدنية تكاليف المؤسسة وتميز منتجاتها وبالتالي خلق القيمة لفائدة زبائننا، وعليه أصبحت المعرفة الدعامة الأساسية لخلق المزايا التنافسية.²

ثالثا: استراتيجيات القدرة التنافسية الدولية

تشكل أعمال "بورتر" حجر الزاوية في الوضع التنافسي، من خلال تقديم نموذج الاستراتيجية السائد لعام 1980 والذي أصبح شائعاً للغاية لدى الإدارة والنظريات والممارسين في السنوات الأخيرة³، حيث أكد "بورتر" على الاعتماد على نوعين من الاستراتيجيات التنافسية المتمثلة في التكلفة المنخفضة والتميز بين المنتجات⁴، إضافة إلى كل من استراتيجية التركيز داخل مجال تنافسي محدد واستراتيجية الفعالية في الأداء، يمكننا تلخيص استراتيجيات التي يمكن للمؤسسات اعتمادها لتحقيق القدرة التنافسية المرجوة داخل السوق الذي تنشط فيه من خلال الآتي:

1. **استراتيجية التكلفة:** وتعتمد هاته الاستراتيجية على التكلفة المنخفضة وتتميز المؤسسة باكتسابها تكلفة أقل من خلال بفعل القدرة على تصميم، تصنيع وتسويق منتج معين بتكلفة أقل مقارنة بالمؤسسات المنافسة، مما يؤدي في النهاية إلى تحقيق عوائد أكبر، ولتحقيق هاته الميزة لا بد من فهم الأنشطة داخل سلسلة القيمة للمؤسسة والتي تعد مصدراً هاماً لمنح المؤسسة ميزة تنافسية.⁵

¹ غالب محمد البستنجي، أثر كفاءة نظم المعلومات التسويقية في إكتساب الميزة التنافسية في الشركات الصناعية الأردنية، أبحاث إقتصادية وإدارية، المجلد 05، العدد 01، ص ص: 01-30، جوان 2011، ص: 12.

² مثال كباب، مرجع سابق، ص: 432.

³ Manjeet Kharub, Rajiv Sharma, Op;cit, p:137.

⁴ Gupta Satya Dev, Op;cit, p: 16.

⁵ فطيمة عبيد الله، مرجع سابق، ص: 219.

تتحقق ميزة التكلفة عندما تكون تكاليف أنشطتها المنتجة للقيمة أدنى من تلك المحققة عند منافسيها، تحقق المؤسسة التي تعتمد على استراتيجية التكلفة الأقل على العديد من المزايا تتمثل في:¹

- منح المؤسسة التي المنتجة بتكلفة أقل موقع أفضل من منافسيها بالنسبة للسعر؛
- التمتع بحصانة ضد العملاء الأقوياء، من خلال أفضليتها في تحديد السعر؛
- التمتع بحصانة ضد الموردين الأقوياء الذين يقومون بتحديد أسعار المدخلات؛
- يمكنها الموقع التنافسي الذي تكتسبه من تخفيض السعر ومواجهة المنافسين الجدد؛
- يمكنها مقارنة بنفسها، استخدام تخفيضات السعر كسلاح ضد سلع بديلة ذات أسعار جذابة.

2. **استراتيجية التمايز:** تركز المؤسسة في تمييزها للمنتج على عناصر تعطي من خلالها إضافة للمشتري من خلال تقليل تكلفة الاستعمال، أو رفع كفاءة الاستعمال، وعلى هذا المنطلق فإن القدرة التنافسية الخارجية تكسب المؤسسة قوة للمساومة في السوق، وتجعل المستهلك يشتري المنتجات بأسعار مرتفعة مقارنة بالمنتجات المنافسين، بفعل التمايز الذي أظهرته هاته المنتجات واقتناع المستهلك بأن جودة هذا المنتج أحسن وأفضل من جودة المنتجات من كل الجوانب، وهنا المؤسسة بإمكانها تقدم منتج متميز وفريد له قيمة مرتفعة من وجهة نظر المستهلك.²

تحقق المؤسسة التميز عن منافسيها عندما تتمكن من كسب خاصية مطلوبة لدى الزبائن وتتميز فيها، حيث تختلف طرق التمييز من قطاع إلى آخر وتتخذ عدة أبعاد، نذكر منها ما يلي:³

- **استراتيجية التمايز في المنتج:** وتبعاً لهاته الاستراتيجية تكون المؤسسة منفردة بمنتجها عن غيرها من المنافسين، حيث تحتكر المؤسسة طريقة الانتاج إذ لا يمكن للمؤسسات المنافسة تقليد المنتج؛

- **استراتيجية الخصائص الفريدة:** وفقاً لهذه الاستراتيجية يتم إقناع المستهلكين بشراء المنتجات كما أنهم يحصلون على منتج آخر يقدم لهم، وبعبارة أخرى فإن المنتجات لديها وظيفة فريدة من نوعها غير متوفرة في المنتجات المنافسة، وتستخدم هذه الاستراتيجية في تسويق؛

- **استراتيجية السعر المتميز:** تقدم هذه الاستراتيجية المنتج الذي لديه نفس الخصائص أو الميزات المنتجات المنافسة الأخرى، ومع ذلك عند شراء منتج (X) تحصل على اثنين بنفس السعر؛

¹ أمينة بن علي، العجال بوزيان، الميزة التنافسية: المفهوم والمحددات، ورقة مقدمة ضمن الملتقى العلمي الوطني حول: إستراتيجيات التدريب في ظل إدارة الجودة الشاملة كمدخل لتحقيق الميزة التنافسية، 10 و11 نوفمبر 2009، جامعة د. الطاهر مولاي، سعيدة، الجزائر، ص: 05.

² سليمة رجراج، ناصر شارفي، أثر التحفيز الجبانية في تحسين القدرة التنافسية للقطاع الخاص في الجزائر خلال الفترة 2002-2019: دراسة تحليلية، مجلة دراسات جبانية، المجلد 10، العدد 01، 2021، ص ص: 156-169، ص: 159.

³ رتيبة نحاس، مرجع سابق، ص: 81.

– استراتيجية العروض المميزة: وهذا يعني إيجاد مكانة في السوق الخاصة والتي هي مختلفة جداً في السوق الشامل من ناحية المنتجات؛

– استراتيجية تمايز من خلال الخدمات: لا يتم تغيير المنتج، ولكن في هاته الحالة يتم تقديم خدمات إضافية تعد بمثابة تحفيز للمستهلكين لشراء المنتج (على سبيل المثال خدمات التوصيل المجانية للمنازل)؛

– استراتيجية تمييز المنتج من خلال الاتصال المباشر: إن عدم توافر صفات مميزة للمنتج يمكن تعويضها من خلال الاتصال المباشر مع المستهلكين، وينبغي التركيز على مختلف الاستخدامات اليومية للمنتج فضلاً عن القيمة التي يقدمها المستهلك مقابل المال (كتقديم علاوة إضافية للمنتج عن طريق التغليف والتعبئة الخاصة).

3. استراتيجية التركيز: تتمثل الفكرة الأساسية من هذه الاستراتيجية في اختيار مجال تنافسي محدود داخل قطاع الصناعة الذي تعمل فيه المؤسسة/ ومن ثم استخدام مداخل لتحقيق الميزة التنافسية سواء المستندة على التكلفة أو التمايز والتركيز على العمل فيها على ذلك القطاع بهدف إشباع رغبات مجموعة خاصة من العملاء أو بواسطة التركيز على سوق جغرافي محدد، والافتراض الأساسي هنا هو إمكانية خدمة السوق الضيق بشكل أكبر فعالية وكفاءة من السوق الواسع.

وبشكل أوسع تقوم استراتيجية التركيز على قيام المؤسسة بالتخصص بطرق لا تتمكن المؤسسات القائدة في التكلفة أو المنفعة بالتمايز على تحقيقها، مما يساهم في تمكين المؤسسة في خلق مواقع خاصة بها تمنع الأخرى على منافستها في القطاع السوقي المستهدف، والسعي إلى بناء ميزة تنافسية من خلال إشباع حاجات خاصة لمجموعة معينة من المشتريين أو بالتركيز على سوق جغرافي محدد.¹

تقدم استراتيجية التركيز عدد من المزايا للمنظمة والتي من أهمها:²

– تمييز أفضل للمنتجات إما من خلال مستوى جودة أفضل، أو خدمات أفضل، بحيث تشبع حاجات السوق المستهدف؛

– تقديم تكاليف أقل للمنتج في القطاع المستهدف مقارنة مع المنافسين؛

– التمييز في الجودة والخدمات والتكلفة معاً.

¹ يوسف أحمد، لحد الأمين دلهوم، تحليل القوى المؤثرة على الميزة التنافسية للمؤسسات الاقتصادية الجزائرية من خلال عرض نموذج Porter -دراسة حالة مجمع صيدال لصناعة الأدوية-، مجلة الإدارة والتنمية للبحوث والدراسات، المجلد 08، العدد 01، 2019، ص:ص: 149-184، ص: 11.

² أمينة بن علي، العجال بوزيان، مرجع سابق، ص: 07.

تظهر العلاقة بين امتلاك الموارد المتميزة وتحقيق الميزة التنافسية في امتلاك المنظمة لموارد متميزة (مالية، بشرية، تكنولوجية، معلوماتية أو طبيعية) والتي تؤثر بدورها على توفر عناصر نجاح الاستراتيجية (الجودة، الكفاءة، الإبداع، الابتكار والاستجابة) ما يؤدي إلى ميزة تنافسية للمنظمة.¹

4. **استراتيجية الفعالية التشغيلية:** إن الهدف من استراتيجية الفعالية التشغيلية هو أداء أنشطة الأعمال الداخلية بشكل أفضل من المنافسين، مما يجعل المؤسسة أسهل أو أكثر متعة في التعامل مع خيارات السوق المتاحة. فإن عمل الاستراتيجية يتمحور حول تحسين خصائص المؤسسة مع تقليل الوقت المستغرق للوصول إلى السوق بسعر معقول.²

إن حصول المؤسسة على قدرات تنافسية داخل المجال الذي تنشط داخله لا يتم إلا من خلال اتباعها لعدد من الاستراتيجيات التي تتمحور حول أربعة استراتيجيات مختلفة متمثلة في استراتيجية التكلفة والتي تتمثل في تخفيض تكلفة الإنتاج ما يرفع من الربحية ومنه تعزيز القدرة التنافسية للمنظمة، استراتيجية التمايز في مطلب معين من مطالب العملاء ومنه كسب عملاء جدد، واستراتيجية التركيز على مجال تنافسي معين داخل الصناعة واستراتيجية الفعالية في الأداء التي ترفع من جودة المنتجات ومنه كسب عملاء أكبر، باتت هاته الاستراتيجيات ذو أهمية كبيرة خاصة بعد التوجه الكبير نحو الاهتمام بتنمية وتعزيز القدرات التنافسية للدول والمنظمات.

المبحث الثاني: القدرة التنافسية الدولية -مدخل استراتيجي-

تعد القدرة التنافسية قدرة المؤسسة على المنافسة داخل السوق ولا يمكن أن يحدث ذلك إلا من خلال اكتساب المؤسسة لمزايا تنافسية تميزها عن غيرها من المؤسسات، إذ تتحدد القدرات التنافسية للمؤسسة عن طريق محددات تشكل القوى الرئيسية التي تعمل على بلورة القدرة التنافسية الدولية، والتي لا يمكن فهمها إلا من خلال المداخل الفكرية الثلاث الرئيسية المفسرة لها بدأ بمدخل الموارد ومدخل سلاسل القيمة وصولاً إلى مدخل تحليل نقاط القوة ونقاط الضعف، الفرص والتهديدات، والتي يتم التطرق لكل منها بالتفصيل في هذا المبحث من الدراسة.

المطلب الأول: نموذج القوى الخمس "لبورتر Porter"

منذ نشر "مايكل بورتر" للميزة التنافسية للأمم 1990، أصبح مفهوم المجموعة مؤثراً للغاية في كل من دوائر السياسة الأكاديمية والصناعية، ينطلق "بورتر" في تحليله من المستوى الجزئي إلى

¹ يونس إبراهيم جعفر، الميزة التنافسية حرب على الخصوم -دراسة واقع الميزة التنافسية في الصناعات الغذائية الوطنية الفلسطينية-، مجلة جامعة الاستقلال للأبحاث، مجلد 01، العدد 01، 2016، ص: 10.

² Cyndrei Itucas, Five forces model, based upon Michael E.Porter's work, p: 15.

المستوى الكلي، إذ ولفهم سبب اكتساب الدول ميزة تنافسية يجب التركيز على صناعات تنافسية معينة داخل الاقتصاد حيث أن الدولة تستمد تنافسيتها من تنافسية مؤسساتها والصناعات المتوطنة بها.

أولاً: مضمون نموذج القوى الخمس "لبورتر Porter"

لجلب نموذج التحليل الأكثر معاصرة من قبل بورتر (1979) عمقاً أكبر في فهم المركز التنافسي النسبي للشركة داخل صناعة معينة، مما يوفر للمحللين إطاراً واضحاً لتقييم تأثير البيئة الخارجية على قدرة المؤسسة في الحفاظ على ميزة تنافسية.¹

مع تقديم نموذج القوى الخمس، قدم بورتر حججه القائلة بأن المنافسة في أي صناعة ليست فقط بين لاعبين صريحين في الصناعة نشير إليهم بالمنافسين أو اللاعبين في السوق، أو المنافسين في الصناعة أو الشركات المتنافسة ولكنها تتجاوز ذلك بكثير. قدم نموذجاً يوفر رؤية لجميع القوى التنافسية التي تخلق ضغوطاً على الأسعار والتكاليف ومعدل الاستثمار والاستراتيجيات الأخرى اللازمة للمنافسة في الصناعة.²

نموذج القوى الخمس الذي طوره بورتر في 1990 والنماذج المختلفة التي طورها أتباعه تأخذ في الاعتبار عوامل جديدة متنوعة تساهم في القدرة التنافسية الاقتصادية للدول. يقدم النموذج تفسيراً وراء النجاح العالمي لدولة ما في صناعة معينة. يوضح النموذج التفاعل بين أربعة عوامل خاصة بكل بلد وعاملان خارجيان في جعل شركة ما ناجحة في صناعة معينة.³

يقوم النموذج على أساس التنظيم الصناعي (نظام المدخلات والمخرجات)، حيث يفترض أن:⁴

- جاذبية الصناعة، التي يكون للشركة دور نشط فيها، يتم تحديدها من خلال هيكل السوق لأن الهيكل يتأثر بالمشارك فيه؛
- يعد إطار العمل نقطة انطلاق مفيدة ومن أجل إنشاء استراتيجية من المهم أن يكون لديك معرفة كافية بالصناعة التي تعمل فيها الشركة؛
- هناك العديد من العوامل التي يمكن أن تؤثر على المؤسسة داخل صناعتها، ومع ذلك من المهم مراعاة جميع العوامل والشركات المشاركة في الصناعة؛

¹ Mukesh Srivastava, and authors, **Building a sustainable competitive advantage**, Journal of Technology Management and Innovation, Volume 08, Issue 02, p- p: 47-60, p: 02.

² Osman Wechuli Chesula, Stephen Ntuara Kiriinya, **Competitiveness in the Telecommunication Sector in Kenya Using Porters Five Forces Model**, International Journal of Research in Finance and Marketing (IJRFM), Vol 08, Issue 07, July, 2018, p: 02.

³ Pragma Bhawsarm Uptal Chattopadhyay, op;cit, p:04.

⁴ Andrew Adalakun, **Should Porters Five Forces have value in Businesses today?**, Computing for Business, April 2020, Doi: <https://www.researchgate.net/publication/340771629> p: 02.

– من بين جميع المنافسين يحدد إطار النموذج أربع قوى تميز منافسة الصناعة متمثلة في تهديد الوافدين الجدد، والقوة التفاوضية للعملاء، والتهديد بالمنتجات الجديدة والقدرة على المساومة.

الشكل(01-01): نموذج القوى الخمس "لبورتر"



Source : Micheal E.Porter, **How Competitive Forces Shape Strategy**, Harvard Business Review, 1990, p:06.

يعتبر نموذج "القوى الخمس" بمثابة الإطار التحليلي الرئيسي لنموذج تحديد الموقع التنافسي للمؤسسة، بما يسمح لها بتقييم وضعها التنافسي للشركة بالأخذ في عين الاعتبار خمس اعتبارات تتفاعل بطريقة تبادلية للتأثير على القدرة التنافسية للشركة.

حيث يمكن تحليل نموذج القوى الخمس من خلال الإطار التالي:¹

1. **التنافس بين منافسين الحاليين:** ويتعلق بعدد وقدرات المنافسين في الصناعة، إذا كان لدى المؤسسة العديد من المنافسين يقدمون منتجات وخدمات جذابة، فمن المرجح أن يكون للشركة القليل من قوة التأثير، إذ لم يحصل الموردون والمشترون على صفقة جيدة، فسيذهبون إلى مكان آخر، بدلاً من ذلك، إذا لم يتمكن أي شخص آخر من فعل ما تفعله شركتك فستكون لديك قدرة تنافسية أكبر.²

تتضمن قوة "التنافس بين المنافسين الحاليين" عدة أشكال من المنافسة، على سبيل المثال "خصم الأسعار، وتقديم المنتجات الجديدة، والحملات الإعلانية، وتحسين الخدمات". يمكن أن يؤثر المستوى العالي من التنافس بين المنافسين الحاليين على ربحية الصناعة، يعتمد ذلك على شدة المنافسة بين الشركات، والأساس الذي تتنافس عليه، كما يمكن أن تتأثر هذه القوة بمعدل نمو الصناعة، والتكاليف الثابتة (تكاليف التخزين)، عدد الشركات، تكاليف التبديل بين المنافسين، والتمايز أو حواجز الخروج.³

¹ Manjeet Kharub, Rajiv Sharma, **Comparative analyses of competitve advantage using porter diamond model (the case of MSMEs in himachal pradesh)**, op;cit, p: 05.

² Mukesh Srivastava, Andy Franklin, Louis Martinette, op;cit, p: 02.

³ Fabian Dalen, **Are Porter's Five Competitive force Still Applicable? A critical Examination Concerning the Relevance for Today's Business**, 3rd IBA Bachelor Thesis Conference, July 3rd, 2014, The Netherlands, p: 03.

2. الوافدون جدد للسوق: عادة ما يجلب الوافدون الجدد إلى صناعة قدرة جديدة مع الرغبة في الحصول على حصة كبيرة من السوق، وغالبًا ما تكون مواردهم المتاحة كبيرة نسبيًا، والتي غالبًا ما يتم الاستفادة منها لإحداث التغيير، إذ تعتمد خطورة تهديد الدخول على الحواجز الموجودة وعلى رد الفعل المتوقع من المنافس الحالي، إذا كانت العوائق أمام الدخول عالية ويمكن للقادمين الجدد منافسة الموجودين في السوق، فمن الواضح أنهم لن يشكلوا تهديدًا خطيرًا من الدخول في السوق.¹

تم التمييز من قبل "بورتر" في نموذجيه بين ستة حواجز حاسمة لدخول السوق متمثلة إجمالاً في ما يلي: وفورات الحجم من جانب العرض، فوائد الحجم من جانب الطلب، تكلفة تبديل العملاء، متطلبات رأس المال، مزايا شغل الوظائف بغض النظر عن الحجم، عدم المساواة في الوصول إلى قنوات التوزيع والسياسة الحكومية المقيدة، ومن بين العمليات الأساسية للمنظمات تحليل العوائق التي تحول دون الدخول إلى الأسواق مع العمل على توقع التدابير المحتملة من المنافسين عند التفكير في دخول صناعة جديدة. من الأهمية بمكان أن يتغلب الوافد الجديد على حواجز الدخول دون المساس بربحية الانضمام إلى الصناعة من خلال الاستثمار المكثف.²

3. القدرة التفاوضية للموردين: يمكن للموردين ممارسة قوة المساومة على المشاركين في صناعة ما عن طريق رفع الأسعار أو تقليل جودة السلع والخدمات المشتريات، حيث يمكن للموردين الأقوياء الضغط على الربحية خارج صناعة الغير قادرة على استرداد زيادات التكلفة في أسعارها، تعتمد قوة مجموعة الموردين أو المشتريين المهمين على عدد من خصائص وضع السوق وعلى الأهمية النسبية لمبيعاتها أو مشترياتها للصناعة مقارنة بأعمالها الإجمالية.³

4. القدرة التفاوضية للمشتريين: عندما يكون هناك وضع سوق احتكاري، يتمتع المشترون بأكبر قدر من القدرة على المساومة عندما يكونون كبارًا ويكونون قادرين على التحول بشكل مريح إلى موردين بديلين قليلي العدد. التركزات النسبية الأخرى للمشتري هي: القدرة التنافسية (العديد من المشتريين والموردين)، الاعتماد المتبادل (قلة من المشتريين والموردين)، قوة الاحتكار (قلة من الموردين وعدد من المشتريين)، علاوة على ذلك يتنافس المشترون مع الصناعة عن طريق إجبار الأسعار على الانخفاض عندما يكون المشترون أقوياء، كما قد يطور البائعون طرقًا يكون فيها المشترون على استعداد لدفع سعر أعلى مقابل بعض المنتجات إضافة إلى أنه قد يجد البائعون طرقًا

¹ Micheal E.Porter, Op ;cit, p: 03.

² Gerard H.Th. Brujil, **The Relevance of Porter's Five Forces In Today's Innovation And Chaonging Business Environment**, June 2018, , p: 02.Doi: <file:///C:/Users/sony/Downloads/SSRN-id3192207.pdf>

³ Micheal E.Porter, Op;cit, p:05.

مختلفة لزيادة التكلفة التي يتحملها المشترون عند التحول من بائع إلى بائع آخر. ومع ذلك، فإن هذا صعب لأن معظم المشتريين سيدركون أنهم قد لا يتحملون هاته الزيادة عندما يكونون مجبرين على الشراء من مورد معين، على الرغم من أن البائعين قد يتغلبون على هذا القفل من خلال إنشاء برنامج ولاء للمشتري يوفر قيمة أكبر مما يقدمه المنافسون، مثل نظام التسليم في الوقت المناسب أو زيادة الجودة والخدمات. من ناحية أخرى، عندما يكون لدى المشتريين قوة أقل، فإن لديهم خيارات أقل مع عدم قدرتهم على التمرکز مما يصعب العثور على معلومات عن السعر، وإمكانية تمييز السعر.¹

5. التهديد من المنتجات والخدمات البديلة: والتي تتمثل في عملية البحث عن المنتجات أو الخدمات التي يمكن لها أن تؤدي نفس الوظيفة التي تؤديها منتجات الصناعة المعنية، هناك العديد من العوامل التي تؤثر على تهديد البدائل، على سبيل المثال تبديل التكاليف بين المنتجات (الخدمات البديلة والمنتج الصناعي) أو إيمان المشتريين لشراء البدائل.²

حيث أنه ولتطوير نهج شامل تجاه التغيير التنظيمي والتقدم التنافسي، يمكن استخدام نموذج من الخارج إلى الداخل بناءً على الفرضيات السابقة والمعايير الموضوعية لتقليل الأساسيات وتبسيطها، حيث يتم تطبيقه كأداة لفهم نقاط القوة التنظيمية في بيئة السوق، كما قد يؤدي إطار عمل "بورتر" كقوة دافعة إلى تغييرات في السلوكيات التنظيمية، هيكل الصناعة، حافظة المنتجات، رد الفعل التنافسي، سلوكيات المشتري والمورد في السوق.³ عمل "بورتر" في نموده على تبيان حقيقة أن النموذج يعمل على مساعدة المؤسسة على تقييم الربحية المحتملة للصناعة المعنية، إذ يوضح أن الربحية لا تعتمد على عوامل على مستوى الصناعة بل يعتبر العوامل الخاصة بالمؤسسة مثل الهبة والكفاءة الفردية والاستراتيجيات أكثر أهمية من الربحية.⁴

ثانياً: كيفية تطبيق نموذج بورتر الخماسي وفوائده

1. كيفية تطبيق نموذج اقوى الخمس: عند إجراء تحليل الشركة، يجب اتخاذ ثلاث خطوات

أساسية حسب النموذج نذكرها في مايلي:⁵

¹ Gerard H.Th. Bruijil, **The Relevance of Porter's five force sin Today's Innovation And Changing Business Environment**, 7 June 2018,

² Fabian Dalken, Op;cit, p:03.

³ Gerard H.Th. Bruijil, op;cit, p: 09.

⁴ Osman Wechuli Chesula, Stephen Ntuara Kirjiinya, op ;tic, p: 03.

⁵ Yogesh Holem, Mahesh p.Bhaskar, **Porter's Five Forces Model: Give You A Competitive Advantage**, Jour of Adv Research in Dynamical & Control System, Vol 11, special Issue 04, 2019, p.p: 1436- 1448, p: 1440.

– جمع البيانات والمعلومات: يجب على المؤسسة جمع المعلومات المتعلقة بالصناعة في تطبيق القوى الخمس لمزيد من تصنيف لتلك المعلومات الذي تحتاجه المؤسسة في معرفة أوضاع السوق؛

– تحليل النتائج: وذلك لعرضها بمخططات بعد جمع المعلومات الكافية، إذ تكمن حاجة الفريق في تحليل وتحديد العوامل المؤثرة على الصناعة، ولأن لكل صناعة عوامل وقضايا مختلفة تؤثر عليها، يجب على عدم التفريق مع الصناعات الأخرى للمقارنة وعدم استخدام بياناتهم؛

– صياغة الاستراتيجية وتوضيحها: اعتمادًا على الاستنتاجات يمكن تحويل العوامل الناتجة عن التحليل التي تؤثر على الصناعات إلى استراتيجيات ذات صلة تنطبق على تحسين المؤسسة لمصالحهم والعمل على تطوير النموذج، من المفيد للشركة تطبيق قوى "بورتر" الخمس لتحليل الإطار التحليلي والحفاظ عليه قبل المعالجة، في سياق العملية، وأيضًا بعد اكتمالها.

2. فوائد نموذج القوى الخمس "لبورتر": تكمن فوائد تطبيق نموذج القوة الخمس لتقييم جاذبية

السوق بعد تحليل القوى الخمس في الجوانب التالية:¹

– منح المؤسسة القدرة على تحديد ربحية الصناعة وجاذبيتها، كما يمكن الإدارة الاستراتيجية من التوصل إلى نقاط القوة والضعف في المؤسسة لتكون قادرة على وضع خطة لموقف أقوى داخل الصناعة.

– توفير الفرصة لفحص وتقييم التفاعلات المعقدة للمنافسين في صناعة بطريقة منظمة، إذ تجاوز إطار القوى الخمس التركيز على معدلات نمو السوق النسبية في تحديد جاذبية الصناعة.

– تركيز المديرين على البيئة الخارجية أعلى مقارنةً بتحليل "SWOT" التقليدي.

– إن هدف إطار القوى الخمس ليس فقط تقييم ربحية الصناعة وجاذبيتها ولكن أيضًا لفهم أسس المنافسة والأسباب الجذرية للربحية.

ثالثًا: قيود وانتقادات نموذج القوى الخمس "لبورتر"

على الرغم من أن نموذج القوى الخمس هو أحد أشهر نماذج الإدارة وأكثرها انتشارًا في الوقت الحاضر، إلا أن النقد أصبح أكثر حدة في السنوات الأخيرة، يوضح معظم المنتقدين أن الظروف الاقتصادية تغيرت بشكل أساسي في العقود الماضية. من الانتقادات الأولى هي حقيقة أن "بورتر" ليس لديه أي مبرر لاختيار القوى البيئية الخمس، والتي تثبت صحة اختياره.

¹ Fabian Dalen, op;cit, p: 03.

كم أن النموذج ثابت ولا يأخذ في الاعتبار الوقت، وبالتالي يصعب تحديد الأسواق ذات ديناميكية المنافسة الأعلى لأنها يمكن أن تتغير بسرعة كبيرة. هذا يتطلب إنشاء نماذج جديدة، حيث أنه إذا تم الاهتمام بالبعد الزمني، سيكون المديرون أكثر قدرة على مراعاة اتجاهات السوق والبيئة المتغيرة. علاوة على ذلك، فإن استخدام إطار القوى الخمس لا يضمن ميزة تنافسية لا يمكن انتهاكها ومستدامة. والسبب في ذلك هو حقيقة أن إطار القوى الخمس هو نموذج ثابت، والذي لا يتضمن التغييرات المستمرة في البيئة التنافسية وفقاً لهيل وجونز (2008).¹

انتقد (Rugman and D'Cruz 1993) نموذج "بورتر" الماسي لعدم تطابقه مع الاقتصادات التجارية الصغيرة والمفتوحة، على عكس "بورتر"، في "نموذج الماس المزدوج" فقد تم الأخذ في الاعتبار دور الاتفاقيات التجارية والشركات التابعة الأجنبية، إذ يصور النموذج أن بلدًا مثل كندا يمكنه الاندماج مع الدول المتقدمة مثل الولايات المتحدة للحصول على ماس أكثر صلة. يتضمن هذا النموذج السياق الدولي للقدرة التنافسية الوطنية.²

كما يحدد "داونز" ثلاث قوى جديدة للهيمنة على السوق على خلاف ما قاله "بورتر"، والمتمثلة في:

1. الرقمنة: مع نمو قوة تكنولوجيا المعلومات، سيتمكن جميع اللاعبين في السوق من الوصول إلى المزيد من المعلومات، ومنع ظهور نماذج عمل جديدة تماماً يستطيع فيها حتى اللاعبون من الخارج صناعة التغيير والذي هو أساس المنافسة في السوق بشكل كبير، يعطي "داونز" مثلاً على ظهور مراكز التسوق الإلكترونية التي تديرها الاتصالات.

2. العولمة: ساعدت العولمة على إضافة تحسينات في التوزيع، كما سمحت الخدمات اللوجستية والاتصال لجميع الشركات تقريباً بالشراء والبيع والتعاون على المستوى العالمي، في غضون ذلك يتمتع العملاء بفرصة التسوق ومقارنة الأسعار على المستوى العالمي، ونتيجة لذلك تجد حتى الشركات ذات الحجم المتوسط في نفس التوجه العالمي، حتى مع عدم تصديرها أو استيرادها للبضائع.

3. رفع القيود: شهد العقد الماضي تقلصاً كبيراً في نفوذ الحكومة في العديد من الصناعات مثل خطوط الطيران والاتصالات والمرافق والخدمات المصرفية في الولايات المتحدة الأمريكية وأوروبا. حيث أصبحت التكنولوجيا اليوم من أهم محركات تغيير القوى في العالم على خلاف استخداماته في الاقتصاديات القديمة على أنها أداة لتنفيذ التغيير. صنعت القوى الجديدة لداونز إطار عمل أكثر استقراراً وديناميكية وتعقيداً، لم يكن لنماذج بورتر التأثير المعتاد عليه خاصة مع ظهور قوانين

¹ Fabian Dalen, op;cit, p: 03.

² Pragyha Bhawsar, Utpal chattopadhyaa, op;cit, p: 04.

اقتصادية جديدة تعمل على تغيير المتحكمون في التغيرات الحادثة في الأسواق الدولية، لا يعني داونز بانتقاده لنموذج بورتر أن نظريته لم تعد صالحة للتطبيق إلى أنها أصبحت محدودة الاستخدام كجزء من إطار أكبر لأدوات الإدارة.¹

منحت القوى الجديدة لداونز أهمية للانفتاح على الخارجي، وأهمية الرقمنة والتطور الهائل الحاصل في تكنولوجيا المعلومات والاتصال وهو ما تم إهماله فعلاً في نموذج القوى الخمس لبورتر، كما اعتبر الكثيرون أن نموذج القوة الخمسة لبورتر يشتمل على أوجه قصور من حيث أنه يدمج العوامل الداخلية والخارجية التي تسمح للشركة بتحديد مصادر الميزة التنافسية والحفاظ عليها، وكان ثابتاً للغاية بحيث لا يواكب العوامل الأكثر تأثيراً على تحقيق الميزة التنافسية، والتي تظهر بوضوح في التقدم التكنولوجي الحادث في العديد من الصناعات، إضافة إلى القوى الأخرى المهمة في فهم ديناميكيات الصناعة كالعولمة والرقمنة والمشاريع المشتركة وإلغاء التنظيم، وقد تم الإثبات على أنها جميعاً تلعب دوراً مهماً في قدرة المؤسسة على المنافسة.²

المطلب الثاني: محددات القدرة التنافسية الدولية

من خلال ما يلي يتم التطرق إلى المحددات المتحركة في الميزة التنافسية للمؤسسات من وجهة نظر متعددة، إذ يتم التطرق إليها حسب كل من Lall و Brinkman، إضافة إلى النموذج الأشهر وهو محددات التنافسية حسب بورتر والمعروف بنموذج الماس.

أولاً: محددات القدرة التنافسية الدولية حسب Lall و Brinkman

تختلف محددات القدرة التنافسية باختلاف مستوى دراستها، إذ تختلف بين المحددات الداخلية وبين المحددات الخارجية التي تؤثر على اكتساب القدرة التنافسية، ويتم تفصيلها في الآتي

1. محددات التنافسية حسب Sanjaya Lall*: تعد التنافسية تطويراً للفعالية النسبية وكذلك فهي وجه من أوجه التنمية المستدامة، لذا فإن القدرة التنافسية الوطنية لا تعني انخفاض تكلفة المنتج فقط، بل قدرته على المنافسة في الأنشطة التي تعزز النمو المستدام، إذ يعبر عن القدرة الصناعية لدولة ما عن طريق قدرة تنافسية شركاتها في الأسواق الدولية والتي تشمل الصناعات التقليدية والمتمثلة في الصناعة الغذائية والمشروبات والتبغ، المنسوجات والملابس وغيرها مما يتطلب مستوى تأهيل

¹ Larry Downes, *Boeyond Porter – A Critique of the Critique of Porter*, Dagmar Recklies.

² Mukesh Srivastava, Andy Frankling, Louis Martinette, op ;cit , p: 02.

*Sanjaya Lall: وهو خبير اقتصادي من جامعة أوكسفورد، ركز أعماله على احتياجات البلدان النامية في سوق التنافسية، كما يعد أحد أبرز اقتصاديي التنمية في العالم.

منخفض؛ والصناعات المتقدمة وتمثل أنشطتها في الأنشطة التي تتطلب مستوى عالي من التأهيل في مجالات المعرفة كالمواد الكيميائية والمنتجات البترولية والمعادن الأساسية معدات النقل والآلات.¹

قدم "Sanjaya Lall" محددات بناء المقدرة التكنولوجية والتي تعكس مباشرة القدرة التنافسية، تحدد حسب رأيه من خلال تعامل المؤسسة مع ثلاث أسواق:²

- سوق العوامل: وتمثل تلك العوامل الأكثر تقدماً والتي تؤثر على المنتج، وتشمل التكنولوجيا والمهارات الفنية والمعلومات فضلاً عن توفر البنية الأساسية في الدولة؛
- سوق الحوافز: ويعبر عن السياسات الاقتصادية والكلية والنظام التجاري والصناعي الذي تنتهجه الدولة بما يؤثر على القدرة التنافسية للمؤسسة، علاوة على الطلب المحلي المكمل لحجم الطلب ومعدل نموه والذي لا يتوقف على حجم الدخل، وإنما على نمط توزيعه ومدى تقدم الطلب وتعقيده، كمؤسسات التعليم التدريب والتطوير والبحث العلمي؛
- سوق المؤسسات: كل المؤسسات التي تتعامل معها المؤسسة والائتمان طويل المدى، وهي المؤسسات التي أكدت الأدبيات المختلفة أنها على قدر كبير من الأهمية لدعم القدرات الإنتاجية للمؤسسات ومن ثم قدرتها التنافسية.

2. محددات القدرة التنافسية حسب "George L. Brinkman": تتمثل محددات التنافسية حسب

"Brinkman". في محددات وطنية وأخرى دولية، تتمثل الوطنية منها في مايلي:³

- تخصيصات الموارد: تعتبر الموارد الطبيعية (الأرض المناخ والمياه وما إلى ذلك) بالإضافة إلى مورد رأس المال البشري الذي يعد من العوامل الحاسمة في تحديد القدرة التنافسية لمنتج أو شركة معينة، كما يمكن أن تكون جودة الإدارة عاملاً حاسماً في نجاح أو فشل العوامل الأخرى؛
- التكنولوجيا: إن التقدم التكنولوجي إضافة إلى كفاءة عملية الإنتاج يعينان إنتاجية عامل أعلى، وبالتالي تحقيق شرط الميزة التنافسية لشركة أو قطاع معين، إذ أن البحث عن تقنيات جديدة أكثر ملائمة والعمل على تطويرها يمكن أن يجعل من الكيانات المختلفة أكثر قدرة على المنافسة؛

¹ عبد الحفيظ بوقرانة، إلياس بن ساسي، ميلود زيد الخير، محددات القدرة التنافسية في قطاع الصناعات الغذائية-حالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجنوب الشرقي الجزائري، مجلة أداء المؤسسات الجزائرية، العدد 04، 2014، ص 45-58، ص: 04.

*Sanjaya Lall: كان خبيراً اقتصادياً في مجال التنمية وأسناداً للاقتصاد في جامعة أكسفورد. وشملت اهتماماته البحثية تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان النامية، واقتصاديات الشركات متعددة الجنسيات، وتطوير القدرة التكنولوجية والقدرة التنافسية الصناعية في البلدان النامية.
² خباري زهية، شاوي شافية، القدرة التنافسية للصناعة التحويلية -دراسة حالة الجزائر-، ورقة بحثية مقدمة في الملتقى الرابع حول المنافسة والاستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج قطاع المحروقات في الدول العربية، 9 و10 نوفمبر 2010، جامعة الشلف، الجزائر، ص: 07.

*George L.Brinkman: وهو اقتصادي كندي، ينشط في التخصص الزراعي ومن بين أهم مجالاته جنوى الزراعة والسياسة الزراعية التجارية، ويعتبر أحد الخبراء الرائدة في السياسة الزراعية في كندا.

³ L. Lachaalm, La compétitivité: Concepts, définitions et applications, Cahiers Option Méditerranéennes, N° 75, 2001, p.p 29-36, p : 04-05.

- مواصفات المنتج: يمكن أن تركز الشركات استراتيجيتها على خدمة الأسواق المتخصصة لتلبية طلب محدد للغاية، نظراً لتنوع تفضيلات المستهلكين، تعد العناصر غير السعرية (كالصيانة والموثوقية وخدمة ما بعد البيع..) عناصر حاسمة في تحديد القدرة التنافسية للمنتج، كمواصفات المنتج وجودته والتسويق والترتيبات الخاصة بصيانتته؛
 - مقياس اقتصادي: تختلف إنتاجية الموارد وبالتالي التكلفة الحدية باختلاف مستوى إنتاج منتج معين، وبالتالي فإن اقتصاد الحجم هو عامل حاسم في تقييم القدرة التنافسية لمنتج معين؛
 - اللوائح والسياسات التجارية: يمكن للسياسات المالية والنقدية (الضرائب وأسعار الفائدة والتحكم في التضخم)، وسياسة تدخل الدولة (الإعانات)، وسياسة التجارة الخارجية (التعريفات والحصص وما إلى ذلك) أن تؤثر على تنافسية المنتجات المختلفة؛
- أما على الصعيد الدولي، فتعتمد القدرة التنافسية على العديد من العوامل ولعل من أهمها سعر الصرف، وظروف السوق الدولية، وتكلفة النقل الدولي، وأخيراً التفضيلات والترتيبات بين الدول المختلفة داخل الأسواق العالمية.

وفقاً لهذا الإطار، فإن القدرة التنافسية هي نتيجة مزيج من العوامل الوطنية والدولية، على المستوى الوطني فإن ثروات الموارد والتكنولوجيا والإنتاجية وخصائص المنتج والتنظيم المالي والنقدي وأخيراً السياسة التجارية هي أهم العوامل التي تحدد القدرة التنافسية للصناعة والأعمال التجارية.

ثانياً: النموذج الماسي "البورتر 1990"

يعتبر النموذج الماسي أداة تحليل رئيسية، تم اختيار نموذج الماسة لتحليل نوعي من أجل تقديم فكرة عرض عملية لسلاسل القيمة. وفقاً "البورتر 1990"، يقدم "نموذج الماس" تحقيقاً حول سبب تمتع الدول بميزة تنافسية في صناعات معينة، كما يشير إلى أن القدرة التنافسية لدولة معينة تعتمد على مستوى الإنتاجية التي يمكن للشركات تحقيقها.¹ وفقاً للنموذج فإن الميزة التنافسية للصناعة مشتقة من "الماس الوطني"، أي المحددات الأربعة للميزة التنافسية التي يتم إنشاؤها داخل الدولة، كما أنه يحدد محددات خارجية متمثلة في الحكومة وأحداث الصدفة.²

استعرض "بورتر" المحددات الداخلية التي تفسر وتعزز الميزة التنافسية في ما يلي:

¹ Gizem Erboz, A Qualitative Study on Industry 4.0 Competitiveness in Turkey Using Porter Diamond Model, Journal of Industrial Engineering and Management, Vol 13, Issue 02, 2020, p-p 266-282, p:04.

² Chris van Egraat, Eleanor Doyle, Rethinking Irish cluster policy, Administration, Vol 66, N° 01, 2018, pp. 107-128, p: 109.

1. **عوامل الإنتاج:** إضافة إلى وفرة عناصر الإنتاج (العمل، راس المال، الموارد الطبيعية والبشرية، البنية التحتية، مصادر المعرفة .. إلخ) منخفضة التكلفة وعالية الجودة، يجب استخدام هذه العوامل بكفاءة، ومادامت عوامل الإنتاج تتصف بالمرونة والتجدد بسبب التطور التكنولوجي والعلمي، فإن المحافظة على القدرة التنافسية تتوقف على مدى استمرارية الارتقاء بعوامل الإنتاج وتطويرها.¹
2. **الطلب المحلي:** يقوم الطلب المحلي في خلق ميزة تنافسية، من أهم سماته المساهمة في إعطاء رؤية للمؤسسات لاستخدامها في استراتيجياتها الانتاجية والتسويقية، ما يعني مدى تعقيده وتشعبه وتوقعه للطلب العالمي، حيث أن الطلب المحلي يسبق التوقعات المستقبلية للطلب العالمي.²
3. **الصناعات ذات الصلة والداعمة:** تعتبر عن الصناعات ذات الصلة التي تشترك في التقنيات والمدخلات وقنوات التوزيع والعملاء، أو تلك التي تقدم منتجات متكاملة، أما الصناعات المغذية أو المساندة فهي تلك التي تمد الصناعة محل الدراسة بالمدخلات اللازمة للإنتاج، ويمثل تواجد الصناعة كجزء من تجمعات صناعية عنقودية عاملاً أساسياً بل ومن أهم العوامل في تحقيق الميزة التنافسية دولياً، حيث يرى "بورتر" أن المنافسة تتأثر بوجود هذه التجمعات من خلال زيادة الانتاجية في المستقبل وتشجيع إقامة مؤسسات جديدة في التجمع العنقودي، ويتوقف كل ذلك على مدى توافر هذه الصناعات المساندة لبعضها البعض وعلى مدى كفاءتها وعلى درجة الارتباط فيما بينها.³
- تخلق الصناعات ذات الصلة إمكانات للميزة التنافسية بواسطة إنتاج المدخلات، وتوفير منهجيات وفرص جديدة للاستفادة من التكنولوجيا الجديدة، ونقل المعرفة والابتكارات وغالباً ما يؤدي وجود الصناعات ذات الصلة إلى صناعات تنافسية جديدة، ويوفر فرصاً للتبادل المعلوماتي والتكنولوجي.⁴
4. **استراتيجية المؤسسة وهيكل المنافسة:** التركيز الرئيسي هنا هو أن استراتيجيات وهيكل الشركات تعتمد بشكل كبير على البيئة الوطنية، وأن هناك اختلافات منهجية في قطاعات الأعمال في مختلف البلدان التي تحدد الطريقة التي تتنافس بها الشركات في كل بلد وفي النهاية ميزتها التنافسية.⁵

¹ عبد الحفيظ بوقرانة وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص: 02.

² الهادي لرباع، ناصر بوعزيز، ترقية القدرة التنافسية للصناعة التحويلية في الجزائر -مدخل قطاعي خارج المحروقات-، مجلة أبحاث اقتصادية وإدارية، المجلد 13، العدد 02، 2019، ص 391-407، ص: 05.

³ سامية لحول، دور الدولة في تدعيم القدرة التنافسية للاقتصاد الجزائري، مجلة العلوم الاجتماعية والإنسانية، المجلد 08، العدد 17، ديسمبر 2017، ص: 253-270، ص: 05.

⁴ غريسي صدوقي وآخرون، محددات القدرة التنافسية للصناعات الغذائية وفق منهج بورتر -دراسة ميدانية على عينة من المؤسسات-، مجلة دفاتر اقتصادية، المجلد 13، العدد 01، 2022، ص: 270-285، ص: 277.

⁵ A J Smith, op,tic, p: 13.

ثالثاً: المحددات الخارجية للقدرة التنافسية الدولية

تم تحديد المحددات الخارجية للقدرة التنافسية الدولية من قبل الاقتصادي "بورتير"، والذي حددها على أنها تتمثل في:

1. **الحكومة:** تلعب الحكومة دوراً هاماً في خلق تجمعات وسلاسل عنقودية صناعية والتي تعمل على زيادة القدرة التنافسية في الصناعات المختلفة، إلا أن دور الحكومة لا يعني تدخلاً مباشراً في النشاط الاقتصادي، وإنما في تحفيز وتشجيع المؤسسات، وعليه فإن السياسات الحكومية الناجحة هي تلك التي تخلق بيئة تستطيع المؤسسات من خلالها أن تكتسب ميزة تنافسية، الأمر الذي يستوجب وضع استراتيجية طويلة المدى من طرف الحكومات للحصول على ما يلزم من عناصر الإنتاج اللازمة لتطوير قطاع الصناعة، وتقديم الحوافز والتشجيع لتطوير القدرة التنافسية للمؤسسات الصناعية.¹

يمكن تبيان دور الحكومات الداعم للتنافسية في سياق الهيكل الحديث لنظريات التجارة الخارجية، وخاصة فيما عُرِف باسم نظرية التجارة الاستراتيجية، حيث تتدخل الحكومة لتشجيع مختلف الأنشطة على خلق وفورات خارجية، وجذب الأرباح من الاقتصاديات الأجنبية إلى الاقتصاد الوطني، وذلك من خلال تقديم إعانات تنافسية لدعم البحث والتطوير في الصناعة، والحد من دخول الشركات الأجنبية إلى الأسواق المحلية عن طريق تنمية وتطوير القدرات التنافسية للشركات المحلية العمومية والخاصة لعدم تمكين الشركات الأجنبية من الاستحواذ على الأسواق المحلية.²

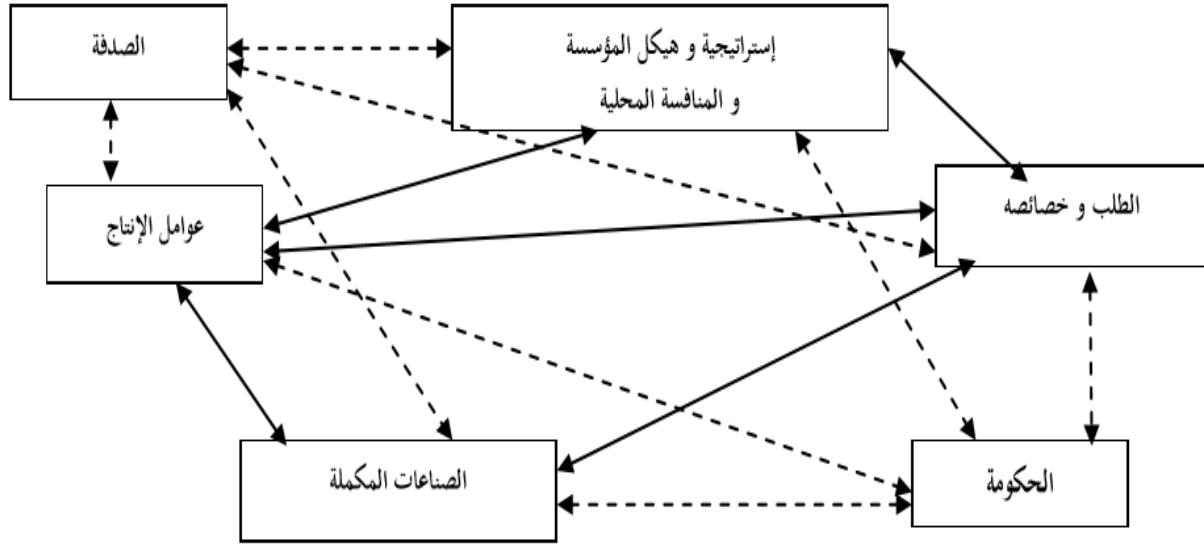
2. **الصدفة:** إن ظهور اختراع أو ابتكار جديد أو تقلبات عالمية فجائية في الطلب وأسواق المال وأسعار الصرف والحروب والأوبئة يخلق فجوات تسمح حدوث تغييرات في المزايا التنافسية للدول التي لها القدرة على تحويل هذه الصدفة إلى ميزة تنافسية، ولقد قام Porter بإبراز أهميتها في تحديد الميزة التنافسية الدولية.³

¹ عبد الحفيظ بوقرانة وآخرون، مرجع سابق، ص: 03.

² محمد زيدان، عبد القادر بريش، دور الحكومات في تدعيم التنافسية (حالة الجزائر)، ورقة مقدمة ضمن فعاليات المؤتمر العلمي الدولي حول الأداء المتميز والحكومات، 08-09 مارس 2005، جامعة ورقلة، ص: 14-23، ص: 18.

³ عبد الحفيظ بوقرانة وآخرون، مرجع سابق، ص: 03.

الشكل (01-02): مخطط نظام متكامل لمحددات القدرة التنافسية والعلاقات الديناميكية بينها



Source : Micheal E.Porter, **How Competitive Forces Shape Strategy**, Harvard Business Review, 1990.

يتضح من خلال الشكل اعلاه الدور الذي تلعبه الحكومة من خلال السياسات التي تفرضها على بلورة البنية التحتية اللازمة للمؤسسات لاكتساب مزايا تنافسية في الأسواق الدولية، كما تلعب دور الصفة دورا مهما في اتخاذ القرارات اللازمة لنجاح السياسات واستراتيجيات المؤسسة، وكلما كانت العلاقة بين المحددات ديناميكية ومطردة كلما كسبت الصناعة مزايا تنافسية.

جدير بالذكر أن دور الحكومة وسياساتها يمثل عاملا مساعداً في التأثير على محددات الميزة التنافسية، ولكن هذا الدور قد يخلق آثار إيجابية أو سلبية، وقد وضع "بورتر" أربع مراحل للتطور التنافسي على المستوى الوطني، والمتمثلة في مرحلة سيطرة عوامل الإنتاج، ثم مرحلة سيطرة الاستثمار، وتليها مرحلة سيطرة الابتكار وأخيراً مرحلة الثروة. إذ تتحقق الميزة التنافسية للصناعات خلال المراحل الثلاث الأولى وترتبط المراحل بالازدهار الاقتصادي، أما المرحلة الأخيرة فتندور فيها الميزة التنافسية للصناعات المختلفة، وعلى هذا الأساس تلعب الحكومة دوراً فعالاً في تهيئة مناخ التنافسية، حيث تسعى المؤسسات على اختلاف أنواعها وأشكالها على تبني الأداء المتميز لتتمكن من التفاعل والتأقلم مع المحيط التنافسي السائد.¹

تعتمد الصناعات الناجحة دولياً على تنافسياتها في المرحلة الأولى وبشكل منفرد على عوامل الإنتاج الأساسية، حيث تتضاءل أهمية المحددات الأخرى للميزة التنافسية، وتعتمد هذه الأخيرة على المنافسة السعرية، حيث يمكن للدولة التأثير على أسعار عوامل الإنتاج في هذه المرحلة، أما في المرحلة الثانية، تكون الدولة ومؤسساتها على استعداد للاستثمار بشكل متواصل، حيث يكون الهدف

¹ محمد زيدان، عبد القادر بريش، ص: 18.

منه الحصول على التسهيلات الإنتاجية الحديثة والتطور التقني، ويمكن خلق مزايا تنافسية من خلال تحسين ظروف عوامل الإنتاج، استراتيجية المؤسسة، الهيكل وطبيعة المنافسة المحلية.¹

أدت تأثيرات التكامل الاقتصادي العالمي إلى تحويل المنافسة بين الشركات من التسعير إلى العلامات التجارية، والتي لا تشير فقط إلى القوة الاقتصادية والسمعة السوقية للشركات، ولكن أيضاً إلى القدرة التنافسية الدولية للصناعة بأكملها، لذا فإن مستوى الاستثمار في أنشطة البحث والتطوير وتصميم المنتجات المستقلة وتعزيز مجموعة المواهب لها تأثير على بناء العلامة التجارية للشركة واستراتيجيتها، كما تحدد القيمة الفريدة المحددة لاحتياجات العملاء قرارات الشركات بشأن ما يجب القيام به أو عدم القيام به. لذلك يتعين على الشركات أولاً تحديد الخيارات التي من شأنها أن تعطي قيمة حقيقية للعملاء بالنسبة لتكلفتها، بالإضافة إلى التكلفة هناك عدد من العوامل ذات أهمية استراتيجية مثل وقت الاستجابة، وتوافر الشبكة (البيانات السرية)، وطبيعة واجهة المستخدم، وتكرار الخدمة أو ترقية المنتج. يجادل بورتر (1990) بأن التنافس المحلي هو رائد التنافس مع المنافسين الأجانب.²

إن الخاصية الهامة لمحددات الميزة التنافسية هي أنها تعمل كنظام ديناميكي متكامل يتم من خلاله تفاعل وتشابك كل المحددات مع بعضها البعض، فكل محدد يؤثر ويتأثر بالمحددات الأخرى، وكلما استوفت جميع هاته المحددات وجاءت موالية كلما تمكنت الدولة من تحقيق ميزة تنافسية ديناميكية ومطرده، ونجحت في المنافسة العالمية لصناعاتها وأجزائها الهامة.³

المطلب الثالث: المداخل الفكرية لدراسة القدرة التنافسية الدولية

تم تحليل القدرة التنافسية الدولية عبر ثلاث مداخل رئيسية (مدخل الاستراتيجيات القائمة على الموارد، مدخل سلسلة القيمة، مدخل تحليل نقاط القوة والضعف الفرص والتهديدات) ركزت كل واحدة على بعد من أبعاد التنافسية ويتم من خلال الآتي التطرق بالتفصيل لكل منها على حدى.

أولاً: مدخل الاستراتيجية القائمة على الموارد

حسب Grant فإن الأبحاث والدراسات حول الاستراتيجية بشكل عام والميزة التنافسية بشكل خاص قد ركزت خلال الثمانينات من القرن الماضي على البعد البيئي الخارجي وبصفة خاصة على تحليل هيكل الصناعة باعتبارها وحدة التحليل المناسبة، ونتيجة لذلك برزت مدرسة " النظرية القائمة على الموارد"

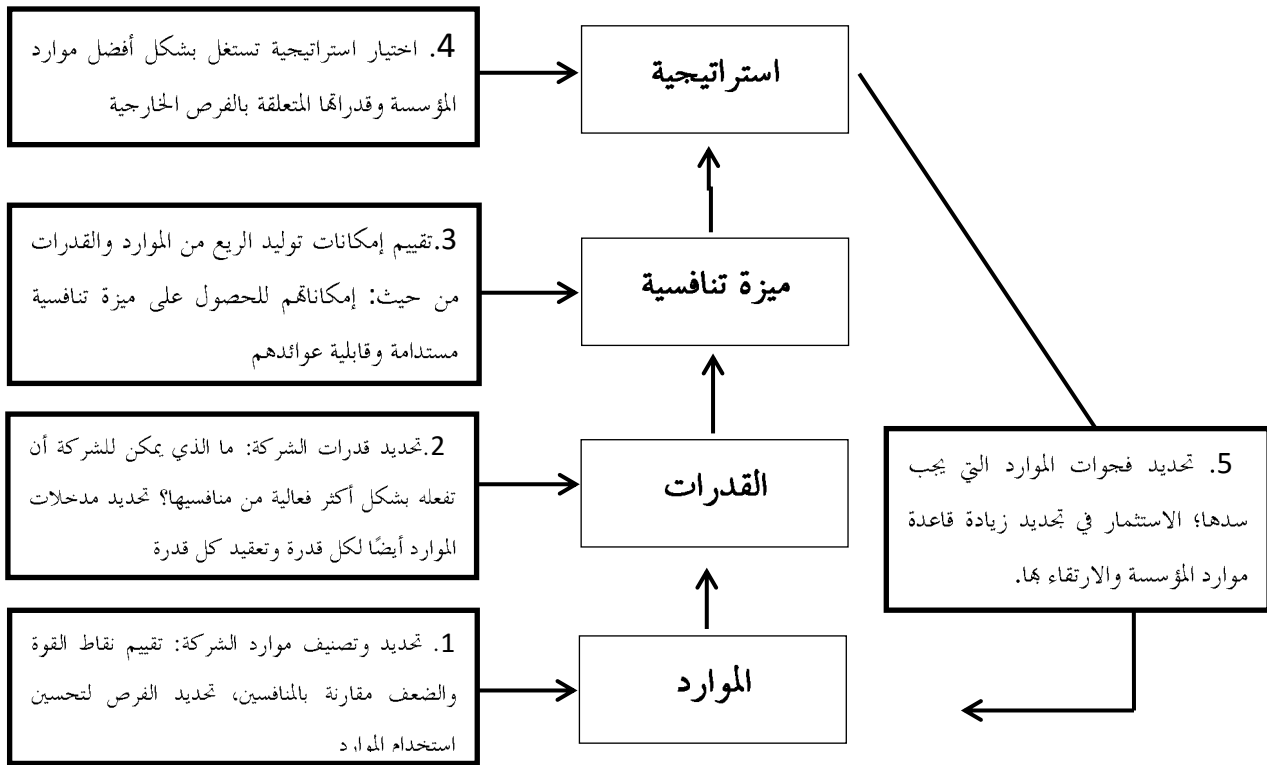
¹ سامية لحول، مرجع سابق، ص: 06.

² Gizem Erboz, op ;cit, p:04.

³ طارق نوير، دور الحكومة الداعمة للتنافسية "حالة مصر"، ورقة عمل رقم AP1/WPS0302، المعد العربي للتخطيط، الكويت، ص: 17.

1. مفهوم الاستراتيجية القائمة على الموارد: اعتبرت المؤسسة في مدرسة النظري القائمة على الموارد تلك الوحدة المناسبة للتحليل، وتنطلق النظرية من التنوع والتمايز بين مكونات المؤسسة ومدى قدرتها على تحقيق القدرة التنافسية، فالمؤسسة القادرة على تحقيق التكامل بين مواردها النادرة وخلق قيمة مضافة من خلالها، حيث تكون هاته الأخيرة غير قابلة للإحلال، هي التي ستكون قادرة على تحقيق ميزة تنافسية عن غيرها، فهذه المقاربة تنظر للمؤسسة على أنها عبارة عن مزيج مختلف من القدرات والموجودات المادية وغير المادية، التي لا يمكن أن يتشابه في مؤسستان، لأنه لا توجد مؤسستان لهما نفس الخبرة، الموجودات، المهارات أو الثقافة التنظيمية، وهذا المزيج هو الذي يحدد مدى كفاءة وفعالية المؤسسة في أداء أنشطتها الوظيفية.¹

الشكل (01-03): تحليل الإطار العملي لمدخل الاستراتيجية القائم على الموارد



Source : M. Grant Robert, **The Resource-Based Theory of Competitive Advantage : Implication for Strategy Formulation**, California Management Review, Vol 33, No 03, 1991, p p 114- 135, p: 116.

من خلال الشكل (01-03) يتضح لنا دور الموارد في تنمية وتحديد قدرات المؤسسة التي تمكنها من كسب مزايا تنافسية تساعدها على اختيار استراتيجيات لاستغلال الموارد المتاحة لديها بشكل أفضل والعمل على تحديد الفجوات الرئيسية داخل المؤسسة.

¹ محمد العربي غزي، بناء الميزة التنافسية: المداخل والاستراتيجيات التنافسية، مجلة العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية، العدد 09، 2013، ص 85-96، ص: 89.

أظهرت نظرية الموارد أن الميزة التنافسية للمؤسسات تعتمد أساسا على موارد متاحة، عكس ما طرحه "بورتر" الذي يرى أن هذا الامتياز يعتمد على التكلفة أو التنوع، وقد عرف المفكر الاقتصادي "Wernerfelt.B" * الموارد بأنها كل ما يسهم في خلق نقاط لقوة أو ضعف للمؤسسة، وبالتالي فإن موارد المؤسسة تتكون من مجموعة الأصول الملموسة وغير 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. وتتمثل الموارد في: المعدات الرأسمالية، المصانع، الممتلكات، الإمكانيات المالية والمادية، الإمكانيات البشرية، براءات الاختراع.¹ أما الميزة التنافسية فإنها ميزة أو عنصر تفوق للمؤسسة يتم تحقيقه في حالة إتباعها استراتيجية للتنافس، وبالتالي تراهن المؤسسة على خلق ميزة تنافسية بالاعتماد على مواردها الداخلية التي ليس بمقدور منافسيها تقليديها، ويمكن اعتبار الموارد مصدرا للميزة التنافسية يتطلب منها أن تتصف بخصائص أهمها:

- مساهمتها في خلق القيمة، وأن تكون فريدة أو نادرة أو مميزة؛
- ألا تكون الموارد قابلة للتقليد من قبل المنافسين إضافة إلى عدم إمكانية استبدالها بمورد مماثل؛
- وأخيرا فإن أحد العوامل المهمة في تكوين الميزات التنافسية هو قدرة الحكومة على تهيئة مناخ مؤسسي عالمي للصناعات الوطنية من خلال المشاركة في الاتفاقيات الدولية الثنائية والإقليمية.²

2. الانتقادات الموجهة لنظرية الاستراتيجية القائم على الموارد:

من بين اهم الانتقادات الموجهة للنظرية قلة الجهود المبذولة في تطوير تطبيقات عملية لهذه النظرية، إذ أن التطبيقات لمقاربة الموارد ضمن الإدارة الاستراتيجية ما تزال غير واضحة المعالم، لسببين أساسيين هما: تعدد وتنوع المساهمات الفكرية في اتجاهات متنوعة ومختلفة، والذي دفع إلى ضعف إطار العمل المتكامل لهذه النظرية.

عدم تفسير كيفية تطور الموارد عبر الزمن، ذلك أن الطبيعة الديناميكية لتطور الموارد هي عنصر أساسي ضمن الاستراتيجية، وهذا المدخل لم يصف الكثير لتوضيح هذا البعد. فالمؤسسات التي تسعى للمحافظة على مزاياها التنافسية، يتطلب منها أن تمتلك موارد ومقدرات جوهرية ديناميكية،

*يرجر فيرنر فيلت: هو خبير اقتصادي ومنظر إداري دنماركي، اشتهر بكتابه "نظرة قائمة على الموارد للشركة"، وهو أحد المقالات الأكثر اقتباسًا في العلوم الاجتماعية.

¹ Birger Wernerfelt, A Resource-Based View of the Firm, Strategic Management Journal, Vol 05, N° 02, April-June 1984, p p: 171-180, p: 175.

² مصطفى بودرامة، سبل تحسين تنافسية القطاع الصناعي في الجزائر، مجلة العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية، العدد 14، 2015، ص: 233-248، ص: 239.

فالمورد المميز والمقدرة الجوهرية قد يصبحان موجود مع مرور الزمن، كذلك يعاب على هذه النظرية الإهمال الكبير للعنصر البشري خاصة باعتباره عامل أساسي في تطوير وتنمية الموارد.¹

تفسر نظرية الموارد كيف يمكن للمنظمات أن تكتسب قدرات تنافسية من خلال استغلال مواردها المتاحة والتي لا يمكن للمنافسين تقليدها، إلا أن من أهم الانتقادات التي وجهت لهاته النظرية هي إمكانية وجود وتوافر الموارد المتاحة لدى المؤسسة اليوم عند المؤسسات المنافسة في وقت لاحق ما يعمل على تلاشي القدرات التنافسية للمؤسسة مما مهد لظهور مداخل فكرية أخرى تسعى لتفسير كيفية اكتساب قدرات تنافسية دولية.

ثانياً: مدخل سلسلة القيمة

تعتبر سلسلة القيمة عن مجموعة من الأنشطة التي تقوم بها المؤسسة العاملة في صناعة معينة من أجل تقديم منتج أو خدمة قيمة للسوق. يأتي هذا المفهوم من إدارة الأعمال وقد تم وصفه أولاً وشهرته بواسطة "Michael Porter" في كتابه الأفضل مبيعاً لعام 1985، الميزة التنافسية.

تعتمد فكرة سلسلة القيمة على وجهة نظر المنظمات، وفكرة رؤية منظمة التصنيع (أو الخدمة) كنظام، يتكون من أنظمة فرعية لكل منها مدخلات وعمليات تحويل ومخرجات. تتضمن المدخلات وعمليات التحويل والمخرجات اكتساب واستهلاك أموال الموارد والعمالة والمواد والمعدات والمباني والأراضي والإدارة والتنظيم. تحدد كيفية تنفيذ أنشطة سلسلة القيمة التكاليف والأثر على الأرباح.

تمت إضافة مفهوم سلاسل القيمة كأدوات لدعم القرار إلى نموذج الاستراتيجيات التنافسية الذي طوره "بورتر" منذ عام 1979. في سلاسل القيمة الخاصة بـ "بورتر"، يتم تصنيف الخدمات اللوجستية الداخلية، والعمليات، والخدمات اللوجستية الصادرة، والتسويق والمبيعات، والخدمة على أنها أنشطة أساسية. تشمل الأنشطة الثانوية المشتريات وإدارة الموارد البشرية والتنمية التكنولوجية والبنية التحتية، فإن ظهور سلاسل القيمة العالمية في المستوى المناسب لبناء سلسلة القيمة هو وحدة الأعمال، وليس على مستوى التقسيم أو الشركة، إن عبور المنتجات سلسلة من الأنشطة في النظام وفي كل نشاط يكتسب المنتج بعض القيمة، إذ تعطي سلسلة الأنشطة والمنتجات قيمة مضافة أكبر من مجموع القيم المضافة لجميع الأنشطة.²

كما تعتبر سلسلة القيمة أداة من أدوات التحليل الداخلي للمنظمة الذي يهدف إلى التحديد الدقيق لجوانب القوة وجوانب الضعف الاستراتيجية، لقائمة طويلة من الموارد والإمكانات، بمعنى أن التحليل

¹ محمد العربي غزي، مرجع سابق، ص: 90.

² Five forces model, based upon Michael E. Porter's work

الداخلي قد يصبح غير مجدي في تكوين الاستراتيجية، والمقصود بجوانب القوة هو عوامل تميز وتفوق المؤسسة على منافسيها، فهي أكثر بكثير من مجرد ما تستطيع القيام به بشكل فائق مقارنة مع القدرات الحالية أو المحتملة للمنافسين، أما المقصود بجوانب الضعف فهوما تؤديه المؤسسة بشكل سيئ أو ما تفتقر إليه من الطاقة اللازمة لأدائه بشكل جيد في الوقت الذي يميزها على منافسيها.

فلسلة القيمة تهدف إلى تحديد مصادر المزايا التنافسية لتقويتها ومصادر العيوب التنافسية لتصحيحها، وذلك من خلال تحديد الأنشطة سواء كانت أساسية أو داعمة والأنشطة الفرعية لها، وتحديد آليات تراكم القيمة من خلال تسلسل عمل هذه النشاطات، إضافة إلى تحديد أسباب اندثار وتهديم القيمة لاستدراكها.¹

تتحدى سلاسل القيمة العالمية التفكير السياسي السائد حول القدرة التنافسية إذ يؤدي ظهورها إلى إحداث تغيير جذري في مفهوم ما تفعله الاقتصادات وما تنتجه، إذ لم تعد الصادرات تمثل الأنشطة المحلية ولكنها تمثل أيضاً القيمة المضافة الأجنبية بشكل متزايد من خلال المواد الوسيطة المنتجة في البلدان الأخرى. نظراً لأن الصادرات اليوم تعتمد بشكل متزايد على التكنولوجيا والعمالة ورأس المال المتجسد في السلع الوسيطة المستوردة من بلدان أخرى، فإن محركات التنافسية تشمل بشكل متزايد عوامل خارج نطاق السياسات الوطنية. وهذا يحد من التأثير المباشر للسياسة على النمو وخلق فرص العمل داخل الحدود الوطنية. كما يعتبر الاستثمار في رأس المال القائم على المعرفة مصدراً مهماً للقدرة التنافسية ويلعب دوراً رئيسياً في دعم الارتقاء بسلاسل القيمة العالمية، وتساعد الخدمات الفعالة أيضاً على ربط الاقتصادات بالشبكات العالمية.²

تعتمد القدرة التنافسية في سلاسل القيمة العالمية أيضاً بشكل حاسم على مدخلات الخدمات الفعالة. الاستثمار في الخدمات اللوجستية - تنظيم وإدارة عمليات الشحن الدولية وتتبع وتعقب تدفقات النقل - يساعد على تعزيز التدفقات التجارية. تؤثر الخدمات اللوجستية عالية الجودة على التجارة أكثر من تكلفة المسافة أو النقل؛ تشير نتائج منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية الأخيرة إلى أن كل يوم إضافي مطلوب لتجهيز السلع للتصدير والاستيراد يقلل التدفقات التجارية بحوالي 4%. وبالمثل، فإن تطوير خدمات الاتصالات والمعلومات باعتبارها "عوامل تمكين" يعزز تكامل البلدان في سلاسل القيمة

¹ سبرينة مانع، دلال عظيمي، الإدارة الاستراتيجية والميزة التنافسية، دار الهدى للطباعة والنشر والتوزيع، عين مليلة الجزائر، ديسمبر 2020، ص:301.

² Koen De Backer, Sébastien Miroudot, **Global Value Chains Reshape our policy Thinking**, Compnet Policy Bries, No 06, May 2014, p: 03-05.

العالمية. قد تساعد هذه الخدمات حتى في تحويل الاقتصادات الناشئة والنامية إلى مراكز للخدمات الخارجية، كما هو الحال بالنسبة للهند وموريشيوس.¹

إن استمرار نمو أهمية سلاسل القيمة الدولية داخل الاقتصاد العالمي، يتزايد بتزايد التجارة الدولية داخل شبكات الإنتاج للشركات متعددة الجنسيات. حيث وفقاً لتقديرات منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD)، تمثل المدخلات الوسيطة المستوردة حوالي ربع صادرات أعضاء منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية. بالنسبة للصين، تبلغ هذه الحصة حوالي 30%.

من منظور وطني، فإن المشاركة في تجارة داخل سلسلة القيمة لها فوائد عديدة، إضافة إلى عائدات التصدير تشمل التداعيات غير المباشرة مجالات كالإدارة والمعرفة الفنية والوصول إلى التقنيات الجديدة، وتتمثل إحدى نتائج التجارة في السلع عبر الحدود والتي أصبحت متداخلة بشكل متزايد مع التجارة في الخدمات وتدفقات الاستثمار عبر الحدود، وكذلك مع الحركة الدولية للعمالة، في ظهور سلاسل القيمة العابرة للحدود والتي لها آثار على السياسات الاقتصادية والتجارية للبلدان وكذلك على جهود التنمية. بالنسبة للبلدان التي هي في مراحل أكثر أساسية من التنمية، فإن السؤال الرئيسي ليس كيفية دخول سلسلة القيمة عند أدنى مستوى، ولكن كيفية الانتقال إلى خطوات إنتاج أكثر تقدماً.

نظراً لأن المنتجات الوسيطة قد تعبر الحدود عدة مرات قبل تجميعها في السلعة النهائية، فإن تيسير التجارة والإجراءات الأخرى التي تقلل من تكاليف المعاملات التجارية - وخاصة تكلفة الخدمات اللوجستية - هي المفتاح لموقع الإنتاج. تتطلب المشاركة الناجحة في سلاسل القيمة الدولية سهولة الاستيراد، والتي لا تزال في العديد من البلدان مقيدة بالتعريفات وغيرها من الحواجز العملية مثل الإجراءات الجمركية أو ارتفاع تكاليف النقل.

تعتمد قدرة بلد ما على المشاركة في سلاسل القيمة العابرة للحدود على عدد من العوامل التي تشمل إنتاجيته، وبالتالي العوامل التي تحدد القدرة التنافسية كما هو موضح في مؤشر التنافسية العالمية (GCI). ومن بين هذه العوامل توافر القوى العاملة السليمة والمتعلمة، والبنية التحتية القوية، والاختراق العميق لتكنولوجيا المعلومات والاتصالات، وإطار مؤسسي قوي وفعال، وأسواق عمل فعالة. وعلى الرغم من أن كل هذه العوامل ضرورية لدخول سلسلة القيمة، إلا أنها تزداد أهميتها مع رغبة الدولة في الارتقاء. كلما تقدمت دولة ما في سلسلة القيمة زادت أهمية معززات الكفاءة وعوامل الابتكار.

¹ OECD, *Interconnected Economies: Benefiting from Global Value Chains*, OECD Publishing, 2013, p: 32. Doi : <http://dx.doi.org/10.1787/9789264189560-en>

من السمات المحددة للتجارة ذات القيمة المضافة هي صلتها القوية بتجارة الخدمات. يجب أن تكون خدمات المعاملات (مثل الخدمات اللوجستية أو الاتصالات السلكية واللاسلكية) متاحة للبلد للدخول في سلسلة القيمة والارتقاء بها، يتطلب توفير هذه الخدمات وجود بيئة أعمال ديناميكية ومفتوحة تستفيد من المستويات الصحية للمنافسة المحلية والانفتاح على التجارة والاستثمار الدوليين، وهي القضايا التي يتم التقاطها بواسطة ركيزة كفاءة أسواق السلع في GCI.

بشكل عام، من منظور السياسة الوطنية، فإن حقيقة أن معظم التجارة العالمية تتم الآن بشكل متزايد في سلاسل القيمة تعزز الصلة بين سياسات التجارة والقدرة التنافسية وتزيد من مخاطر تدابير تعزيز القدرة التنافسية بشكل أكبر. السياسات المعززة للقدرة التنافسية مهمة بشكل خاص للبلدان للارتقاء في سلسلة القيمة. بعبارة أخرى، من خلال تنفيذ سياسات تعزيز القدرة التنافسية، يمكن للبلدان جني فوائد أكبر من شأنها أن تؤدي إلى التنمية الاقتصادية وفرص العمل.¹

ثالثاً: مدخل تحليل نقاط القوة والضعف الفرص والتهديدات

يتضمن تحليل SWOT عملية ضمنية لأربعة مجالات في بعدين، أو لهما داخلي يتمثل في نقاط قوة وضعف المؤسسة والثاني خارجي يتمثل في الفرص والتهديدات التي يمكن ان تواجهها المؤسسة.

1. مفهوم تحليل نقاط القوة والضعف الفرص والتهديدات

تحليل SWOT هو الأداة الرئيسية لـ "نموذج مدرسة التصميم" الذي اقترحه هنري "Henry Mintzberg"، تم استخدام تحليل SWOT في الثمانينيات لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وإنشاء خطط الأعمال والتسويق. قدم "Heinz Wehrich" في 1982 مصفوفة SWOT لمطابقة التهديدات والفرص البيئية مع نقاط ضعف المؤسسة وخاصة نقاط قوتها.²

تستخدم المؤسسات تحليل SWOT كأداة تخطيط استراتيجي لضمان تحديد أهدافها بوضوح لمشروعها ومشروعها المستقبلي، علاوة على ذلك فإن هذا يساعدهم على التأكد من أن جميع العوامل ذات الصلة بمهمتهم، سواء كانت إيجابية أو سلبية، تم تحديدها بوضوح ومعالجتها بشكل جيد.

¹ World Economic Forum, **The Global Competitiveness Report 2013-2014: Full Data Edition**, The World Economic Forum, Geneva 2013, p: 07.

*نموذج مدرسة التصميم: ويركز بشكل أساسي على تقييمات المواقف الخارجية والداخلية، حيث يكشف الأول عن التهديدات والفرص في البيئة، بينما يكشف الأخير عن نقاط القوة والضعف في المؤسسة

² Sharath Kumar, **International Journal of Advanced Research (IJAR)**, Journal Homepage, vol 11, N° 09, September 2023, p p: 744-748, p: 05. Doi: <http://dx.doi.org/10.21474/IJAR01/17584>

تتضمن عملية تحليل SWOT النظر في أربعة مجالات مهمة بما في ذلك الفرص والتهديدات ونقاط الضعف والقوة، في عملية تحديد العوامل المهمة وتصنيفها، لا يقتصر التركيز على العوامل الداخلية فحسب، بل يتعلق أيضاً بإدراك العناصر الخارجية التي قد تؤثر على نجاح أو فشل المؤسسة.¹ ينقسم مدخل التحليل الاستراتيجي لنقاط القوة ونقاط الضعف، الفرص والتحديات، إلى مايلي:²

– **البيئة الداخلية:** والتي تمثل مجموع الظروف والمتغيرات والموارد الموجودة داخل المؤسسة والتي تؤثر بطريقة مباشرة على أداء المؤسسة، ويمكن توضيح نقاط البيئة الداخلية في الآتي ذكره:

- **نقاط القوة:** وتمثل جميع القدرات والمؤهلات الداخلية التي تمتلكها المؤسسة والتي تمكنها من استغلال الفرص المتاحة التي قد تنتج عن تغير الظروف البيئية أو ظروف السوق أو سلوك العملاء، ما يمكنها التغلب على المخاطر المحتملة أو الحد من آثارها.
- **نقاط الضعف:** وتمثل مظاهر الضعف الداخلي والتي تعيق المؤسسة في تحقيق أهدافها— وتعكس عادة انخفاض الموارد والكفاءات مقارنة بالمنافسين ما ينعكس سلباً على أداء المؤسسة.

– **البيئة الخارجية:** تمثل التحليل الذي تقوم به المؤسسة للبيئة المحيطة بها والذي تسعى من خلاله إلى معرفة الأوضاع الحالية والمستقبلية المحتملة التي تؤثر على قرارات المؤسسة، وتنقسم إلى:

- **الفرص:** وتشمل جميع الفرص المتاحة أمام المؤسسة والتي تساعد على تحقيق أهدافها، وتمثل الظروف الايجابية المتاحة أمام المؤسسة والتي تعطي نفوقاً للمؤسسة لتحقيق أهدافها.
- **التهديدات:** وهي العوائق التي تقف عائقاً أمام المؤسسة لتحقيق اهدافها الاستراتيجية وتمنعها من مواجهة منافسيها مثل ارتفاع تكاليف المواد الأولية، التغير في أذواق المستهلكين أو التطور التكنولوجي الحاصل في الإنتاج.

تساعد الفرص الخارجية ونقاط القوة الداخلية على تحقيق أهداف المؤسسة ، وتعرف العوامل التهديدات الخارجية ونقاط الضعف الخارجية على أنها عوامل تؤثر سلباً على تحقيق اهداف المؤسسة، لذا فإن تحديد استراتيجيات مستقبلية فعالة يكون نتيجة لتحليل مجموعة مختارة من نقاط القوة والضعف

¹ Hamed Teherdoost, Mitra Madanchian, **Determination of Business Strategies Using SWOT Analysis : Planning and Managaging the Organizational Resource To Enhance Growth and Profitability**, Macro Management and Public Policies, Vol 03, N° 01, 2021, p p: 19-22; p: 02. Doi: <https://doi.org/10.30564/mmpv.v3i1.2748>

²زهراء ترف صغير، على حسين عليوي الحلاوي، تحليل تباين نواحي القوة والضعف والفرص والتهديدات للمصارف التجارية العالمية في منطقة الفرات الأوسط، مجلة الغازي للعلوم الاقتصادية والإدارية، المجلد 19، العدد 01، ص ص: 611-625، ص: 615-619. Doi: 10.36325/ghjec.v19i1.14144

الداخلية، وتحديد الفرص والتهديدات الخارجية التي تشكلها البيئة المحيطة، لذا فعلى صانعي التخطيط الاستراتيجي داخل المؤسسة أخذ بعين الاعتبار نقاط القوة والفرص ومحاولة تميمتها، والعمل على التقليل من نقاط الضعف ومواجهة التهديدات الخارجية.¹

1. مزايا تحليل SWOT: ويمكن تلخيصها في النقاط التالية:²

- تحليل SWOT هو أسلوب تحليل له منظور عام ويقدم حلاً عاماً فهو يعتبر خريطة طريق ترشد من العام إلى الخاص، حيث لا تمثل التفاصيل والقضايا المحددة محور تحليل SWOT، ولكن التحليلات الأخرى التي ستنبه.
- يعد تحليل SWOT أسلوب تحليل تفاعلي يجعل التقييمات الكلية ممكنة مع توفير الفرصة للتركيز على الجوانب الإيجابية والسلبية للبيئة الداخلية والخارجية للمنظمة، وبعبارة أخرى، العناصر الموجودة في هذه البيئة التي تضيف قيمة زائدة أو ناقصة، كل ذلك معاً في منظور ذي صلة. في هذا الصدد، من الممكن أيضاً وصف تحليل SWOT بأنه "مصفوفة ثنائية في اثنين".
- يمكن أن يساعد تحليل SWOT الإدارات التنظيمية في الكشف عن الفرص للاستفادة منها. ومن خلال فهم نقاط الضعف، يمكن إدارة التهديدات والقضاء عليها. لفحص المؤسسة ومنافسيها من خلال تحليل SWOT، يمكن صياغة الاستراتيجيات التي تساعد على تمييز المؤسسة عن المنافسين
- يشكل تحليل SWOT نموذج تفكير للإدارة التنظيمية كنهج وتقنية تحليل. ويتيح هذا النموذج الفرصة لحصر جدول الأعمال في خطوات جمع المعلومات وتفسيرها، وبيّن النقاط التي تستند إليها القرارات. بمعنى آخر، يقوم تحليل SWOT بإعداد البنية التحتية للقرارات الإستراتيجية.
- تجميع المعرفة بالعمل على تعزيز المناقشة الجماعية حول القضايا الاستراتيجية وتطويرها من خلال استخدام التقنيات التشاركية الإبداعية مثل العصف الذهني، والاجتماعات الجماعية.
- يساعد تحليل SWOT الإدارات التنظيمية على بدء مناقشة لمستقبل وأهداف المؤسسة من خلال تجاوز المشاكل اليومية والوضع الحالي.

¹ Hamed Teherdoost, Mitra Madanchian, op/cit, p: 06.

² Sharath Kumar, op/cit, p: 06.

– يمكن تطبيق تحليل SWOT على مستويات تحليلية مختلفة (المستوى الفردي، المستوى التنظيمي، المستوى الوطني، والمستوى الدولي) ويمكن استخدامه من قبل المعاهد التعليمية والمنظمات غير الربحية والدول والحكومات والمشاريع وما إلى ذلك.

2. سليات تحليل SWOT:

على الرغم من أن تحليل SWOT واسع الانتشار ويعد الأكثر استخداماً في عملية الإدارة الاستراتيجية، إلا أنه قد تم توجيه العديد من الانتقادات له، من أهمها:¹

– خارجية التحليل، حيث أن الظروف التي تقع خارج سيطرة المؤسسة يجب إدارتها باستخدام نقاط القوة والضعف داخل المؤسسة، إذ يحدد التقييم المنهجي والشامل للعوامل الخارجية والداخلية الوضع التنافسي الحالي وإمكانات النمو.

– إن إدراج نقاط القوة على الورق عرضة للتحيز ويختلف تماماً عن اختبار المؤسسة وتجربة نقاط القوة في العمل.

– يعد تحليل SWOT تقنية غي صالحة في عالم اليوم الذي يعتمد على التغيير والمنافسة، حيث أن التغييرات الديناميكية والهيكلية تؤثر على مستوى النظام مما يؤثر على مصفوفة SWOT. – تحليل SWOT له تكلفة عالية، ولكن فوائده أقل، حيث أن بيئة المناقشة التي يخلقها يمكن أن تعني ضياع الوقت لمديري المؤسسات ومستشاري الاستراتيجية.

– يعد تصنيف المتغيرات في أحد أرباع SWOT الأربعة أمراً صعباً، حيث يمكن تركيب نفس العامل في فئتين، أين يكون العامل قوة وضعفاً في نفس الوقت، كما أن نقاط القوة التي لم يتم الحفاظ عليها قد تصبح نقاط ضعف والفرص التي لا يتم استغلالها ويتبناها المنافسون قد تصبح تهديدات.

– يبدأ تحليل SWOT بنقاط القوة والضعف والفرص والتهديدات الحالية، ومع ذلك لتوليد استراتيجيات مناسبة لفترة معينة، يحتاج SWOT إلى مراجعة مخزونه للوصول إلى استراتيجيات تعكس بدقة نقاط القوة والضعف والفرص والتهديدات المتوقعة لتلك الفترة، وإلا فإن توليد الاستراتيجيات سوف يعتمد على الحاضر أو الماضي وليس المستقبل.

¹ Emet Gurel, Merba TAT, *SWOT Analysis : A Theoretical Review*, the Journal of International Social Research, Vol 10, N° 54, August 2017, P P:994-1006, Doi: <http://dx.doi.org/10.17719/jisr.2017.1832> p: 1004

المبحث الثالث: مؤشرات قياس القدرة التنافسية الدولية

لا يزال قياس القدرة التنافسية أمرًا صعبًا، إذ تختلف مستويات التنافسية من المؤسسة إلى القطاع إلى الدولة ما يعني بالضرورة اختلاف ادوات ومؤشرات التقييم والتحليل حسب طبيعة مستوى التحليل.¹ بالنظر إلى العوامل المختلفة التي يمكن أن تؤثر على القدرة التنافسية، فإن السؤال الذي يمكن طرحه هو ما هي الأدوات المناسبة لتقييم القدرة التنافسية لدولة أو صناعة أو شركة؟ فيما يلي استعراض للمؤشرات المختلفة للإجابة على هذا السؤال.

المطلب الأول: مؤشرات قياس القدرة التنافسية على مستوى المنظمات

تمكن أهمية قياس القدرة التنافسية على مستوى الفرع الاقتصادي الذي تنشط من خلاله المنظمات في إعطائه نظرة للمنافسين عن حالة المؤسسة وما يميزها عن غيرها من المؤسسات ما يساهم في بناء الاستراتيجيات والسياسات التنافسية للمؤسسات الأخرى.

أولاً: قياس القدرة التنافسية على مستوى المؤسسات

ينطلق تحديد القدرات التنافسية على مستوى المؤسسة من خلال كسب هاته الأخيرة على مجموعة من القدرات التي تمكنها من تسويق وبيع منتجاتها في الأسواق في ظل تواجد منافسة محلية أو خارجية على نفس المنتج أو الخدمة المقدمة، ولا تتحقق القدرة التنافسية لدى المؤسسة إلا من خلال توفرها على عدد من المؤشرات يمكن حصرها من خلال النقاط الرئيسية التالية:

1. **الربحية:** تشكل الربحية مؤشرا كافيا على التنافسية الحالية، فهي تتعلق بالقيمة الحالية لأرباح المؤسسة بالقيمة السوقية لها. ويمكن أن تكون المؤسسة تنافسية في سوق تتجه هي ذاتها نحو التراجع، وبذلك لا تضمن تنافسيها الحالية ربحيتها المستقبلية، وتعتبر الربحية قياس للعائد في صورة الأرباح التي يحصل عليها المساهمين لاستثماراتهم في المؤسسة وهي موضحة في شكل النسب التالية:
2. **عائد حقوق الملكية:** توضح هذه النسبة ربحية المؤسسة فيما يتعلق برأس المال الذي يقدمه مالكي المؤسسة (المساهمين).

3. **عائد رأس المال:** تهده هذه النسبة إلى تقديم المعلومات عن أداء المؤسسة، بالتركيز على الكفاءة التي تستخدم معها رأس المال وتعتمد الأرباح المستقبلية على إنتاجيتها النسبية وتكلفة عوامل إنتاجها، كذلك على جاذبية النسبية لمنتجاتها على مدى فترة طويلة، كما أن الربحية المستقبلية للمؤسسة

¹ World Economic Forum, The Global competitiveness Report 2006-2007, op;cit, p:51.

يمكن أن تقوم على نفقاتها الحالية على البحث والتطوير والبراءات التي تحصل عليها أو على الجوانب الأخرى لاستراتيجيتها.¹

4. **تكلفة الصنع:** تعتبر تكلفة الصنع مؤشراً هاماً لتنافسية المؤسسة، حيث أنه كلما كانت التكلفة المتوسطة للإنتاج اقل من سعر البيع أدى ذلك إلى تحقيق الأرباح، بالإضافة إلى أنه كلما كانت التكلفة المتوسطة للإنتاج أقل من تكلفة المنافسين في قطاع معين وفي إطار منتجات متماثلة ومتجانسة يعتبر مؤشراً كافياً لتحديد تنافسية المؤسسة.²

5. **مؤشر الحصة السوقية:** يعكس هذا المؤشر مدى مساهمة المؤسسة في الأسواق المحلية والأسواق الدولية، إذ تحقق المؤسسة أرباحاً كلما كانت حصتها السوقية أكبر، وهذا يساعدها على توسيع أنشطتها وتنمية قدرتها التنافسية.³

6. **الإنتاجية الكلية للعوامل:** هو مؤشر يقيس الفاعلية التي تحول المؤسسة فيها مجموع عوامل الإنتاج إلى منتجات، ولكن هذا المفهوم لا يوضح مزايا وتكلفة هاته العوامل.⁴

تختلف القدرة التنافسية للمؤسسة عن القدرة التنافسية للدولة بل وقد تتضارب معها في بعض الأحيان، أين يمكن ان يحقق التخلص من العمالة الزائدة ربحية أكبر للمؤسسة ومنه تحقيق قدرة تنافسية أكبر داخل السوق مع التأثير السلبي لهاته العملية على الدخل المستوى الوطني إذ تؤثر سلبي على الدخل، ومنه التأثير السلبي على تنافسية الدولة، لذا وجب دراسة قياس القدرة التنافسية على مستوى فرع النشاط الاقتصادي لتبيان قدرة المؤسسات العاملة داخل الدولة في صناعة معينة، والذي يتم التطرق اليه في الجزء التالي.

ثانياً: قياس القدرة التنافسية على مستوى فرع النشاط الاقتصادي

يتم قياس فرع النشاط عندما تكون المعطيات المتعلقة بالمشروع ناقصة باستعمال متوسطات قد لا تعكس أو ضاع مشروع معين ضمن قطاع الدروس، وانطلاقاً من ذلك فإن تحديداً التنافسية على مستوى القطاع أو العناقد (مجموع أنشطة) يشترط أن تكون فوارق مؤسسات القطاع محدودة، وترجع

¹ سليمة غدير أحمد، عيسى بهدي، تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصناعية في الجزائر في ظل الانفتاح الاقتصادي الجديد، المجلة الجزائرية للتنمية الاقتصادية، العدد 03، ديسمبر 2015، ص 17-33، ص: 21.

² وسيلة بن سعد، محمد بين سعيد، القدرة التنافسية كآلية استراتيجية لتحسين أداء المنظمات: تجربة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر، مجلة العلوم الاقتصادية، المجلد 13، العدد 15، ديسمبر 2017، ص: 238-279، ص: 14.

³ إيمان بن قصير، الطيب عبايو، دور التسويق الابتكاري في زيادة القدرة التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة -دراسة حالة بعض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لولاية باتنة-، الريادة لاقتصاديات الأعمال، مجلد 02، العدد 01، جانفي 2016، ص 79-104، ص: 90.

⁴ سليمة غدير أحمد، عيسى بهدي، مرجع سابق، ص: 22.

هذه الفوارق إلى عوامل الإنتاج، عمر المشروع، الحجم، ..إلخ.¹ إن تقييم تنافسية فرع النشاط يتم بمقارنة نفس فرع النشاط مع ما يماثله في بلد آخر، ومن بين أهم المؤشرات المستعملة هي كما يلي:

1. مؤشر التكاليف والانتاجية: يكون فرع النشاط تنافسياً إذا كانت الإنتاجية الكلية للعوامل فيه مساوية أو أعلى منها لدى المشروعات الأجنبية المزاخرة أو إذ كان مستوى تكاليف الوحدة بالمتوسط يساوي أو يقل عن تكاليف الوحدة للمزاحمين الأجانب.

وثمة العديد من الدراسات التي أجريت مقارنات دولية للإنتاجية الكلية للعوامل ونموها حسب مختلف فروع النشاط وأجريت تقسيماً لفوارق التكلفة وأصول التفاوت في المستويات الإنتاجية، كما يمكن استخلاص نتائج حول التنافسية المستقبلية بإسقاط معدلات الإنتاجية الكلية للعوامل مع احتمال أن هذه المعدلات لن تتكرر أو أن أسعار إنتاج عوامل الإنتاج وسعر الصرف يمكن أن تتغير أيضاً.

2. مؤشر الحصة من السوق الدولي: يستعمل الميزان التجاري وكذلك الحصة من السوق الدولية عادة كمؤشرات عن التنافسية على مستوى فرع النشاط، وهكذا ففي نطاق التبادل الحر فإن فرع النشاط يخسر تنافسيته عندما تتناقص حصته من الصادرات الوطنية الكلية، أو إن حصته من المستوردات الوطنية الكلية تتزايد لسلعة معينة أخذاً بالاعتبار حصة تلك السلعة في الإنتاج أو الاستهلاك الوطنيين الكلي. كما أن فرع النشاط يخسر تنافسيته عندما تتناقص حصته من الصادرات الدولية الإجمالية لسلعة معينة أو أن تتصاعد حصته من الواردات الدولية أخذاً بعين الاعتبار حصة البلد المعني في التجارة الدولية.²

3. دليل التجارة ضمن الصادرات: تستعمل في هذا المجال الميزان التجاري والحصة من السوق الدولية كمؤشرات عن التنافسية على مستوى فرع النشاط وهكذا فإن فرع النشاط يخسر تنافسيته عندما تتناقص حصته من الصادرات الوطنية الكلية أو حصته من الواردات تتزايد.³

إن دراسة القدرة التنافسية على مستوى فرع نشاط اقتصادي يعني القدرة تلبية حاجيات المستهلكين في الوقت المناسب وبالجودة المطلوبة في المكان المناسب، إذ وببساطة فإن المشروع الذي لا يقدم ربحية للمؤسسة فإنه مشروع غير تنافسي، ولا يمكن للمشروع ان يكون تنافسياً إلا إذا كانت تكلفة إنتاجيته أقل من سعر منتجاته المطروحة في السوق، كما تتعلق تنافسية فرع النشاط الاقتصادي على قدرة المؤسسة على توزيع نتاجاتها خارج المحيط الوطن، وهما ما يدل على اكتساب منتجاتها

¹ يوسف مسعداوي، القدرات التنافسية ومؤشراته، ورقة مقدمة ضمن فعاليات المؤتمر العلمي الدولي حول الأداء المتميز للمنظمات والحكومات 09-08 مارس 2005، جامعة ورقلة، الجزائر، ص 123-134، ص: 130.

² عيسى محمد غزالي، مرجع سابق، ص: 17.

³ يوسف مسعداوي، مرجع سابق، ص: 131.

القدرة على التنافس داخل الأسواق الدولية والذي لا يمكن ان يتحقق إلا من خلال اكتساب حصة سوقية أكبر في السوق للرفع من معدل ربحيتها.

المطلب الثاني: مؤشرات قياس القدرة التنافسية الدولية

إن قياس القدرة التنافسية على المستوى الدولي يندرج تحت مؤشرين عالميين، يقيس الأول القدرة التنافسية على المستوى العربي ويصدر عن المعهد العربي للتخطيط ويعرف بمؤشر تنافسية الاقتصادات العربية، أما المؤشر الثاني فيعد من أشهر مؤشرات قياس التنافسية على المستوى الدولي وأشملها، إذ يصدر عن المنتدى الاقتصادي العالمي تحت مسمى مؤشر التنافسية العالمي، ويقيس تطور العديد من المؤشرات التي تعكس القدرة التنافسية للدولة.

أولاً: مؤشر تنافسية التنافسية الدولية على المستوى العربي

يتم قياس التنافسية الدولية على المستوى العربي من خلال مؤشر تنافسية الاقتصادات العربية الصادر عن المعهد العربي للتخطيط.

1. **التعريف بمؤشر تنافسية الاقتصادات العربية:** يصدر المعهد العربي للتخطيط تقارير منذ عام 2003 عن التنافسية في الدول العربية مع مقارنتها مع بعض الدول من عدة أقاليم في العالم. يهدف التقرير إلى تحليل أداء التجارة الخارجية والقدرة التنافسية للدول العربية في ظل تطورات الأوضاع الاقتصادية التي مرت عليها خاصة ببيع الأزمة المالية العالمية سعت العديد من الدول إلى حسين بينها المؤسسية والإنتاجية وتطوير منتجاتها السلعية باستخدام التقنيات العالية من أجل زيادة حصتها واندماجها في الأسواق الدولية.¹

¹ صندوق النقد العربي، مرجع سابق، ص: 12.

الجدول (01-01): القطاعات الرئيسية لمؤشر تنافسية الاقتصادات العربية

القطاع الحقيقي	معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي بالأسعار الثابتة نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي (بالأسعار الجارية) مساهمة قطاعا لصناعات التحويلية في الناتج المحلي الإجمالي معدل التضخم معدل البطالة
قطاع مالية الحكومة	العجز / الفائض كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي الإيرادات غير النفطية كنسبة من إجمالي الإيرادات الإيرادات العامة (بدون منح) بالمليون دولار أمريكي
قطاع المؤسسات والحوكمة الرشيدة	فعالية الحكومة سيادة القانون الفساد الإداري
قطاع بيئة الأعمال	بدء النشاط التجاري الحصول على الائتمان حماية المستثمرين تسجيل الملكية
القطاع النقدي والمصرفي	معدل نمو الأصول الأجنبية الكتلة النقدية (كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي) حجم الائتمان المحلي للقطاع الخاص من قبل البنوك رأس مال البنوك إلى الأصول % احتياطيات البنك السائلة إلى أصول البنك % القروض المتعثرة إلى إجمالي القروض %
القطاع الخارجي	درجة الانفتاح التجاري الحساب الجاري (مليون دولار أمريكي) الميزان الكلي (مليون دولار أمريكي) إجمالي الإحتياطيات في شهور من الواردات الإحتياطيات الرسمية (مليون دولار أمريكي)

المصدر: صندوق النقد العربي، تقرير تنافسية الاقتصادات العربي، جانفي، 2016، ص: 13.

يتكون المؤشر العام لتنافسية الاقتصادات العربية الذي يصدره صندوق النقد العربي من مؤشرين رئيسيين هما: مؤشر الاقتصاد الكلي، ومؤشر بيئة وجاذبية الاستثمار. يعكس مؤشر الاقتصاد الكلي

مدى قدرة الحكومات على تحقيق أسس الاستقرار الاقتصادي الداعمة للإنتاجية والتنافسية، فيما يعكس مؤشر بيئة وجاذبية الاستثمار السياسات المختلفة التي يتم تبنيها لتحسين مناخ الأعمال بهدف جذب الاستثمارات المحلية والأجنبية¹.

يتكون مؤشر الاقتصاد الكلي من مجموع المؤشرات المتمثلة في: القطاع النقدي والمصرفي، قطاع مالية الحكومة، القطاع الحقيقي، القطاع لخارجي؛ أما مؤشر البيئة وجاذبية الاستثمار فيكون من مؤشر بيئة الأعمال، البنية التحتية، المؤسسات والحوكمة الرشيدة.

2. منهجية بناء مؤشر تنافسية الاقتصادات العربية:

اعتماداً على تقرير تنافسية الاقتصادات العربية الصادر عن صندوق النقد العربي لعام 2022، فإن مؤشرات القطاعات تقدر باعتماد طريقة المنهجية المعيارية، وذلك بطرح قيمة المتغير المسجل لدولة ما من المتوسط الحسابي لنفس المتغير لمجموع الدول المدرجة في التقرير، ثم قسمتها على الانحراف المعياري لجميع الدول. بحيث يساوي متوسط المؤشر صفر وقيمتها المعيارية واحد. يقدر المؤشر كما يلي:

$$I_{qc}^t = \frac{x_{qc}^t - \bar{x}_q^t}{\sigma_q^t}$$

تشير "I_{qc}^t" إلى قيمة المؤشر بالنسبة للمتغير "q" للدولة "c" خلال الفترة "t"، بينما تشير "x_{qx}^t" إلى قيمة المتغير "q" للدولة "c" خلال الفترة "t"، وتدل x_q^t على المتوسط الحسابي للمتغير "q" للدول المدرجة في المؤشر خلال الفترة. أما "σ" فتشير إلى الانحراف المعياري لقيم المتغير "q" خلال الفترة "t". في حالة بعض المتغيرات كالتضخم والبطالة التي يُعد ارتفاعها ليس في صالح الدول، فإن المؤشر يُقاس كما يلي:

$$I_{qc}^t = \frac{\bar{x}_q^t - x_{qc}^t}{\sigma_q^t}$$

ثانياً: مؤشر قياس التنافسية على المستوى الدولي

يتم قياس التنافسية على المستوى الدولي بالاعتماد على المؤشر الصادر عن المنتدى الاقتصادي العالمي والذي يتفرع لثلاث مؤشرات فرعية، إذ يعمل على دمج المؤشرات الفرعية والجزئية للاقتصاد، يقوم على تبيان قدرة الدولة على الاستغلال الأمثل لمواردها المتاحة.

¹ صندوق النقد العربي، تقرير تنافسية الاقتصادات العربية العدد الخامس، صندوق النقد العربي، 2022، ص: 03.

1. **التعريف بمؤشر التنافسية العالمي:** يقوم المنتدى الاقتصادي العالمي (GCI) بإصدار تقرير التنافسية العالمية، ويستند إلى عدد كبير من المؤشرات موزعة على ثلاث عوامل: المتطلبات الأساسية، محفزات الكفاءة، الإبداع الابتكار.¹

يعقد المنتدى أربع اجتماعات سنوية رئيسية:²

- الملتقى السنوي للمنتدى الاقتصادي العالمي بمدينة دافوس السويسرية للتباحث والنقاش بشأن التحديات الاقتصادية والسياسية التي تواجه العالم مع سبل حل هاته الأخيرة؛
- الملتقى السنوي للأبطال الجدد، وهو الاجتماع السنوي للمنتدى بشأن الابتكار والعلوم والتكنولوجيا، وينعقد في جمهورية الصين الشعبية؛
- قمة الأجندة العالمية، وهو ملتقى يعقد في الإمارات العربية المتحدة بين مجتمع المعرفة الرائد في العالم لتبادل الأفكار حول التحديات الرئيسية التي تواجه عالم اليوم؛
- ملتقى الاستراتيجية الصناعية بين مسؤولي الاستراتيجية الصناعية في العالم، والذي ينعقد لتشكيل جداول أعمال الصناعة واستكشاف كيفية تحول الصناعات من إدارة التغيير إلى التغيير الرائد.

يصدر مؤشر التنافسية العالمي منذ عام 2004، إذ يركز التقرير على دمج متغيرات الاقتصاد الكلي والجزئي وجوانب بيئة الأعمال في مؤشر واحد، كما يقدم التقرير تقييم قدرة الدول على توفير مستويات عالية من الرخاء لمواطنيها، الذي بدوره يعتمد على إنتاجية الدول باستخدام مواردها المتاحة، تركز التنافسية من وجهة نظر المنتدى الاقتصادي العالمي على قدرات المدن على الانتاج التنافسية، إذ ركز تقرير المنتدى لعام 2014-2015 على قدرة المدن على خلق البيئة التنافسية باعتبارها شريان الحياة ومحددات ثروات الأمم.³

لتقييم تنافسية الدول يصدر المنتدى الاقتصادي العالمي تقريراً سنوياً يضم فيه اغلب دول العالم، يتم فيه ترتيب الدول ترتيباً تنازلياً حسب مؤشر التنافسية لكل دولة سنحصر المؤشر في المجال 1-7، أي كلما اقترب من 7 فيعني أن الدولة أكثر قدرة على التنافس وكلما انخفض دل ضعف القدرة

¹ طارق نوير، مرجع سابق، ص: 07-08.

² أيوب صكري، كمال زموري، وليد فرجاني، تقييم تطور التنافسية العالمية لاقتصاديات دول شمال إفريقيا للفترة (2013-2018) -حالة الجزائر، مصر، تونس والمغرب-، مجلة التكامل الاقتصادي، المجلد 07، العدد 04، ديسمبر 2019، ص ص: 15-26، ص: 20.

³ صندوق النقد العربي، مرجع سابق، ص: 07.

التنافسية للدولة، يغطي هذا المؤشر بأوزان مرجحة الترابطات بين مجموعة من المكونات التي يعكس كل واحد أحد أوجه التنافسية.¹

يعتمد التقرير على البيانات الكمية (Data Quantitative) وهي تلك البيانات المتعلقة بالأداء الاقتصادي والقدرة التكنولوجية، ويتم الحصول على هذا النوع من المعلومات من خلال التقارير الإحصائية المحلية والدولية المنشورة؛

كما تعتمد على البيانات النوعية (Data Qualitative) ويتم الحصول عليها من خلال المسح الميداني الذي يعتمد آراء وملاحظات رجال الأعمال في الدول المشاركة بالتقريبي، إذ يتم اختيارهم على أسس محددة من قبل المنتدى.²

2. **مكونات مؤشر التنافسية العالمي:** يتكون مؤشر التنافسية العالمي والصادر عن المنتدى الاقتصادي الدولي من ثلاث مجموعات رئيسية تنقسم كل واحدة إلى عدد من المؤشرات.

– **المجموعة الأولى: المتطلبات الأساسية:** ينقسم المؤشر إلى عدد من المؤشرات كالاتي:³

• **المؤسسات:** وهو عبارة عن البيئة المؤسسية التي توفر النطاق المناسب لتفاعل الأفراد والشركات والمؤسسات الحكومية من أجل إنتاج وزيادة الدخل الوطني، ومن ثم تعزيز الاقتصاد بصفة عامة، وعليه يعكس هذا المؤشر أداء المؤسسات في القطاعين العام والخاص؛

• **البنية التحتية:** يعكس هذا المحور مدى توفر البنية التحتية الجيدة في مختلف مناطق الدولة والتي من شأنها تقليل المسافات التنموية المحلية من جهة، وإدماج وإيصال الأسواق الوطنية إلى الأسواق العالمي بتكاليف منخفضة من جهة أخرى؛

• **الاقتصاد الكلي:** يعكس هذا المحور أداء الدولة وسياساتها على مستوى الاقتصاد الكلي، إذ يعد الاستقرار في البيئة الاقتصادية الكلية مهم لبيئة الأعمال ومن ثم لعب دوراً أساسياً في تحقيقي القدرة التنافسية للدولة، فالإقتصاد لا يمكن أن يحقق تنمية مستدامة إلا إذا توفر الاستقرار في هذه البيئة؛

• **الصحة والتعليم الأساسي:** يعكس هذا المؤشر الاستثمارات في مراحل التعليم الأساسية والخدمات الصحية التي تعد من أساسيات الإقتصاد الحديث من أجل تحقيق التنمية المستدامة.

¹ عبد القادر عبيدي، محمد لحسن علاوي، مرجع سابق، ص: 85.

² علي عماد محمد أزهري، دور تنافسية الأردن في مؤشر المنتدى الاقتصادي العالمي (دراسة تحليلية عن مؤشر التنافسية العالمي للعام 2019)، المجلة الإلكترونية الشاملة متعددة التخصصات، العدد 28، سبتمبر 2020، ص: 05.

³ آمال دردور، القدرة التنافسية للإقتصاد الجزائري ضمن تقرير التنافسية العالمي -دراسة تحليلية للفترة (2007-2016)-، مجلة دفاتر بوادكس، المجلد 06، العدد 02، سبتمبر 2017، ص.ص 28-43، ص: 37.

– **المجموعة الثانية محفزات الكفاءة:** وتتكون محفزات الكفاءة من المحاور (من 05 إلى 10) وتنقسم في المحاور التالية:¹

• **محور التعليم العالي والتدريب:** تحتاج الدول إلى قوة عاملة متعلمة ومتدربة وقادرة على التكيف السريع مع البيئة الاقتصادية المتغيرة والعولمة، ويقاس هذا المحور معدلات الالتحاق بالمرحلة التعليمية الثانوية بالإضافة إلى تقييم جودة ونوعية التعليم ومخرجاته.

• **محور كفاءة السوق:** يعكس هذا المحور مدى توافر المنافسة الحرة بين الشركات المحلية، كما يعكس مقدرة الدولة على توفير التسهيلات التي تمكن السلع والخدمات المحلية من الوصول والمنافسة في الأسواق العالمية، بالإضافة إلى تسليط الضوء على طبيعة الطلب في السوق المحلية ومدى تطور حاجات المستهلكين.

• **محور كفاءة سوق العمل:** يعكس هذا المحور فاعلية القوة العاملة ومدى توفر المدراء ذوي الخبرة والكفاءة ويقوم أثر هجرة الكفاءات إلى الخارج على اقتصاد الدولة المحلي، كما أن هذا المحور يقيس مرونة سوق العمل في توجيه وتوزيع هذه القوى على كافة القطاعات الاقتصادية بالشكل الأمثل وبالطريقة التي تضمن أقصى إنتاجية ممكنة.

• **محور تطور الأسواق المالية:** يعكس هذا المحور كفاءة النظام المالي في توجيه المدخرات المحلية إلى الاستثمارات الأكثر إنتاجية، بالإضافة إلى فعالية التشريعات التي تنظم تبادل الأوراق المالية ومدى حمايتها لحقوق المستثمرين، فالأنظمة المالية الحديثة القائمة على جهاز مصرفي قوي تلعب دور هاماً في إتاحة الفرصة للمبدعين لتنفيذ أفكارهم الاستثمارية.

• **محور الجاهزية التكنولوجية:** تعتمد قدرة الدولة على تحقيق مستويات مرتفعة من الإنتاجية والنمو الاقتصادي في العصر الحديث على الجاهزية التكنولوجية للدولة، ومدى مقدرتها على الاستفادة من التطورات التكنولوجية الحديثة المحلية أو المستوردة.

• **محور حجم السوق:** يؤثر حجم السوق المحلي على الإنتاجية حيث أن كبر حجم السوق يتيح ميزة وفورات الحجم وبالتالي تقليل تكاليف الإنتاج.

– **المجموعة الثالثة: الابتكار والتطوير:** ويوجد في هاته المجموعة محورين يتمثلان في:²

• **محور تطور بيئة الأعمال:** يحتوي هذا المحور على 10 متغيرات متمثلة في عدد الموردين المحليين، نوعية الموردين المحليين، تطوير نشوء العناقيد وترابط القطاعات، طبيعة القدرة التنافسية،

¹ علي عماد محمد أزهر، مرجع سابق، ص: 08.

² بوضياف سامية، مرجع سابق، ص: 06.

اتساع سلسلة القيمة، مراقبة التوزيع العالمي، تعقيد عمليات الإنتاج، حدة التسويق، قابلية تفويض السلطة، الثقة في احترافية إدارة الأعمال.

• **محور الابتكار والبحث والتطوير:** يحتوي هذا المحور بدوره على ثمانية متغيرات: القدرة على الابتكار، جودة مؤسسات البحث العلمي، إنفاق منشآت الأعمال على البحث والتطوير، التعاون بين الجامعات ومنشآت الأعمال في مجال البحث والتطوير، امتلاك الحكومة للتقنيات الحديثة، توافر العلماء والمهندسين، براءات الاختراع لكل مليون نسمة، حماية الملكية الفكرية.

إن الترابط بين الركائز الـ 12 على الرغم من تبليغ نتائج الركائز الـ 12 للقدرة التنافسية بشكل منفصل، فمن المهم الأخذ في الاعتبار أنها ليست مستقلة: فهي تميل إلى تعزيز كل منها، والضعف في أحد المجالات غالبًا ما يكون له تأثير سلبي في مناطق أخرى. على سبيل المثال، سيكون من الصعب للغاية تحقيق قدرة ابتكارية قوية (المحور 12) بدون قوة عاملة صحية جيدة التعليم والتدريب (المحوران 4 و5) بارعة في استيعاب التقنيات الجديدة (المحور 9)، وبدون تمويل كافٍ (المحور 8) للبحث والتطوير أو سوق سلع فعال يجعل من الممكن طرح ابتكارات جديدة في السوق (المحور 6).

على الرغم من تجميع الركائز في مؤشر واحد، يتم الإبلاغ عن مقاييس الركائز الاثني عشر بشكل منفصل لأن مثل هذه التفاصيل توفر إحساسًا بالمجالات المحددة التي يحتاج بلد معين إلى التحسين فيها. يصف الملحق التكوين الدقيق لـ GCI والتفاصيل الفنية لبنائه.¹

3. **مراحل تطور الدول ضمن مؤشر التنافسية العالمي:** يتم التعامل مع الدول وفقاً لمراحل التطور حيث تم تقسيم الدول إلى ثلاث مجموعات حسب مراحل النمو وترجح فيها المجموعات الثلاث بمعاملات مختلفة داخل مؤشر التنافسية العالمي تتمثل المراحل في:²

– مرحلة الأولى: مرحلة الاعتماد على عوامل الإنتاج:

نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي في هذه المرحلة أقل من 2000 دولار أمريكي؛ معاملات الترجيح: المتطلبات الأساسية بمعامل 60%، معززات الكفاءة بمعامل 35% وعوامل الابتكار بمعامل 5%.

– المرحلة الانتقالية: المرحلة بين المرحلتين الأولى والثانية:

نصيب الفرد من إجمالي الناتج الداخلي تتراوح بين 2000 و2.999 دولار أمريكي؛

¹ World Economic Forum, *Global Competitiveness Report 2013-2014*, op/cit, p: 09.

² عبد القادر عبدلي، محمد لحسن علاوي، مرجع سابق، ص-ص: 88-89.

معاملات الترجيح: المتطلبات الأساسية في المجال 40-60%، معززات الكفاءة ما بين 35-50%، عوامل الابتكار ما بين 5-10%.

– المرحلة الثانية الاعتماد على الكفاءة

نصيب الفرد من الناتج الداخلي إلى 3000-8999 دولار أمريكي
معاملات الترجيح: المتطلبات الأساسية إلى 40%، معززات الكفاءة 50%، عوامل الابتكار 10%.

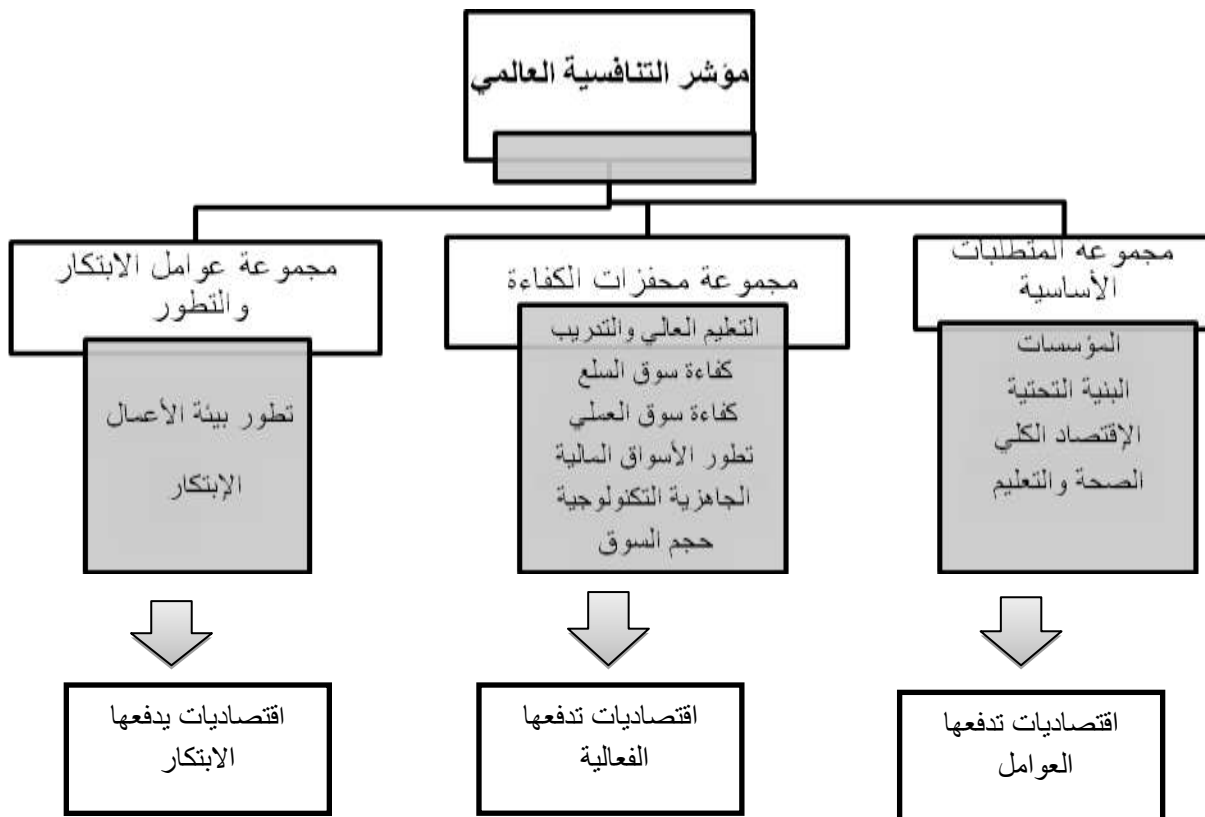
– المرحلة الانتقالية: المرحلة بين المرحلتين الثانية والثالثة:

نصيب الفرد من الناتج الداخلي إلى 9000-17000 دولار أمريكي؛
معاملات الترجيح: المتطلبات الأساسية إلى 20-40%، معززات الكفاءة 50%، عوامل الابتكار 10-30%.

– المرحلة الثالثة: الاعتماد على الابتكار

نصيب الفرد من الناتج الداخلي أكثر من 17000 دولار أمريكي؛
معاملات الترجيح: المتطلبات الأساسية إلى 20%، معززات الكفاءة 50%، عوامل الابتكار 30%.

الشكل (01-04): مكونات مؤشر التنافسية العالمي



Source : World Economic Forum, The global Competitiveness report 2016-2017, p: 05.

يوضح الشكل أعلاه مكونات مؤشرات التنافسية العالمي والتي تنقسم إلى ثلاث مجموعات رئيسية، إذ أن الدول التي تتمتع بمستوى تنافسي في مجموعة المتطلبات الأساسية تعد اقتصاديات تدفعها العوامل، أما تلك التي تتميز بمستويات تنافسية ضمن مجموعة محفزات الكفاءة فهي اقتصاديات تدفعها الفعالية، والدول التي تتميز بمستويات تنافسية عن غيرها من الدول في مجموعة عوامل الابتكار والتطور فهي دول تدفع اقتصاداتها عن طريق الابتكار الذي يعد الدافع الرئيسي للاقتصاديات في العالم الاقتصادي اليوم، وهوما يوضح قدرة الابتكار الإبداع على خلق مراكز تنافسية عالية للدولة.

يفترض هذا التقرير أن المحاور الرئيسية لقياس التنافسية تؤثر في كل بلد بشكل مختلف حسب مرحلة التنمية التي يمر بها اقتصاد البلد، فكلما انتقلت الدول من مرحلة لأخرى تميل الأجور إلى الارتفاع وتعتمد معها الدولة إلى رفع إنتاجية العمل للمحافظة على دخل أعلى. ومن هنا تتضح العلاقة الطردية بين التنافسية والإنتاجية والأجور، فكلما ارتفع الأداء التنافسي للاقتصاد كلما ارتفعت الإنتاجية وارتفعت معها الأجور، ومن خلال ذلك ينتقل البلد عبر مراحل التنمية المختلفة، من مرحلة اقتصاديات تدفعها العوامل إلى اقتصاديات تدفعها الفعالية إلى مرحلة اقتصاديات يدفعها الابتكار، إذ تضم كل مرحلة مجموع مؤشرات تميزها عن المراحل الأخرى، فالعمل على تحسين التنافسية الدولية مرتبط بمؤشرات المرحلة التي تنتمي إليها الدولة داخل المؤشر¹.

يهتم المنتدى الاقتصادي العالمي بقضايا القدرة التنافسية الدولية حيث يصدر سنويا تقاريره حول الوضعية التنافسية العالمية ويهدف من خلاله إلى التعرف على التحديات العالمية التي تواجه الاقتصاديات العالمية خاصة في ظل المتغيرات المتسارعة التي يعرفها اقتصاد اليوم.

المطلب الثالث: بعض المؤشرات الأخرى لقياس القدرة التنافسية الدولية

حاولت العديد من الأبحاث والدراسات تطوير مؤشر جديد لقياس التنافسية، لكن لم يتم الاتفاق على مؤشر موحد، إذ وبتباين الآراء تباينت المؤشرات ومرتكزات قياس كل مؤشر، رغم النقاط المشتركة بينهم، إذ أن هذا الاختلاف نابع من مفهوم التنافسية المختلف فيه سواء كان على المستوى الدولي أو الوطني، تبعاً لزاوية التحليل.

أولاً: مؤشر الحرية الاقتصادية

يعتبر هذا لمؤشر عن وسيلة لقياس درجة هيمنة الحكومة على الاقتصاد ومدى تأثيره في كافة مناحي الحياة الاقتصادية، السياسية، أداء الأعمال وعلاقاتها الخارجية، وفي عام 1995 أصدر معهد

¹ أمال دردور، مرجع سابق، ص: 04

(Héritage) بالتعاون مع صحيفة (Wall Street Journal) مؤشر الحرية الاقتصادية، ويعتمد هذا المؤشر على خمسين متغير يتم ضمهم في عشر مجموعات مقسمة إلى أربع محاور رئيسية متمثلة في:

- **حكم القانون:** تتوقف الحرية الاقتصادية على تمكين الأفراد وعدم التمييز والمنافسة في الأسواق، التي لن تحقق الا بسادة القانون الذي يشمل حقوق الملكية والتحرر من الفساد.
- **محدودية دور الحكومة:** تتوقف الحرية الاقتصادية على تمكين الأفراد وعدم التمييز والمنافسة في الأسواق، التي لن تتحقق الا بسيادة القانون الذي يشمل حقوق الملكية والتحرر من الفساد.
- **الكفاءة التنظيمية:** تشمل كل من حرية ممارسة الأعمال، حرية العمل والحرية النقدية.
- **الأسواق المفتوحة:** تشمل كل من حرية التجارة، حرية الاستثمار والحرية المالية.¹

يتكون المؤشر من تجميع عشرة عوامل ويحتوي كل من هذه العوامل على متغيرات ومؤشرات مكونة، يتم احتساب المؤشر عن طريق متوسط المؤشرات الفرعية وقيمتها تتراوح بين 1 وتعني الحرية الكاملة و5 تعني غياب الحرية الاقتصادية بشك لكامل. ويضم المؤشر عددا كبيرا من الدول العربية².

ثانيا: مؤشر سهولة أداء الأعمال

تم استحداث مؤشر سهولة أداء الأعمال ضمن تقرير بيئة أداء الأعمال الذي يصدر سنويا منذ 2004 عن مجموعة البنك الدولي ومؤسسة التمويل الدولية وينظر إلى هذا المؤشر كأداة استراتيجية في تقييم مدى تأثير القوانين والإجراءات على عملية التنمية الاقتصادية في دول العالم، ويتيح عقد المقارنات فيما بينه، 5، (ويتكون المؤشر من متوسط عشرة مؤشرات فرعية تكون بمجملها قاعدة بيانات بيئة أداء الأعمال وتمثل في (مجموعة البنك الدولي): مؤشر بدء النشاط التجاري، مؤشر استخراج تراخيص البناء، مؤشر توصيل الكهرباء، مؤشر تسجيل الممتلكات، مؤشر الحصول على الائتمان، مؤشر حماية المستثمر، مؤشر دفع الضرائب، مؤشر التجارة عبر الحدود، مؤشر إنقاذ العقود، مؤشر تسوية حالات الإعسار.³

ثالثا: المؤشر الثلاثي المركب لقياس ثروة الأمم للاقتصادات الناهضة:

ويصدر عن مؤسسة الشؤون المالية التي أسستها مجموعة صحيفة العام الأمريكية "وولد بيرز" منذ عام 1996 بشكل نصف سنوي، ويغطي المؤشر 41 دولة من الاقتصادات الناهضة منها 4 دول عربية. يستند المؤشر المركب إلى ثلاث مؤشرات فرعية تتضمن 63 مكوناً رئيسياً وهي:

¹ آمنة بوخاري، رشيد يوسف، مرجع سابق، ص: 12.
² المعهد العربي للتخطيط، سلسلة جسر التنمية: القدرة التنافسية وقياسها، العدد الرابع والعشرون، الكويت، 2003، ص: 24.
³ فتيحة بكاش، أحلام بزازة، تحليل تطور مؤشرات بيئة الأعمال في الجزائر، مجلة الاستراتيجية والتنمية، المجلد 10، العدد 05، أكتوبر 2020، ص 319-337، ص: 12.

- **مؤشر البيئة الاقتصادية:** ويضم هذا المؤشر 21 عنصراً تغطي المؤشرات الاقتصادية الرئيسية ومؤشرات الاندماج في الاقتصاد العالمي ومؤشرات بيئة الأعمال؛
- **مؤشر البني التحتية للمعلومات:** ويضم هذا المؤشر 21 عنصراً تغطي مؤشرات التعليم والبنية التحتية للمعلوماتية ومؤشرات انتشار المعلوماتية؛
- **مؤشر البيئة الاجتماعية:** ويضم 21 عنصراً تغطي مؤشرات التنمية والاستقرار الاجتماعي/ مؤشرات الصحة وحماية البيئة والطبيعة، وتمنح هذه المكونات أو زاناً متساوي، ويدل الرصيد المسجل على مركز تقدم في المؤشر وهذا يعني وضعاً أفضل من حيث مؤشرات ثروة دول الاقتصاديات الناهضة.
- أما المؤشرات الفرعية تتراوح بين (0-100) حيث الرصيد الإجمالي للمؤشر المركب هو 300 نقطة، ويدل رصيد صفر على أسوأ رصيد ورصيد 100 على أفضل أداء.¹
- إن المؤشرات التي تعمل على قياس التنافسية على المستوى الدولية تسعى إلى توفير المعايير التي يتم على أساسها قياس القدرة التنافسية الدولية، ومنه مقدرة الدولة على تحديد مجالات تطوير عملها، وتوفير المعلومات الكافية للمستثمرين عن حالة المنافسة داخل الدولة، من خلال تبيان نقاط القوة والضعف داخل الدولة والتي من خلالها يمكن للمستثمرين العمل على تحديد المشاريع الملائمة والتي تدر أكثر ربحية تبعاً للظروف الداخلية للسوق المحلية.

¹ علام عثمان، سنوساوي صالح، مرجع سابق، ص: 05.

خلاصة الفصل الأول

أصبحت التنافسية على المستوى الدولي من مميزات النشاطات الاقتصادية، خاصة مع تفكك الحواجز الجمركية والقيود الكمية والتطور الكبير الحادث في تكنولوجيا الاتصال والمعلومات واشراكها في الانتاج، الأمر الذي أدى إلى ظهور منافسين على درجة عالية من القوة، مما دفع بالمؤسسات إلى ضرورة اكتساب مزايا تنافسية تميزها عن غيرها لضمان مكانة سوقية، بالإضافة إلى اتباع استراتيجيات مختلفة لكسب مزايا تنافسية في السوق من خلال الاعتماد على الابتكار والابداع المستمرين للحفاظ على المكانة السوقية.

تعتبر القدرة التنافسية الدولية عن قدرة الدولة على الاستغلال الأمثل لكافة مواردها المتاحة لرفع كفاءة وجودة الخدمات والمنتجات المقدمة، ما يساهم في تحقيق تنمية المستدامة للدولة وتحسين مراكزها التنافسية ضمن مؤشرات قياس التنافسية على المستوى الدولي، من خلال الاعتماد على استراتيجيات بناء المزايا التنافسية للدخول بالمنتجات والخدمات المحلية إلى الأسواق الدولية ومنافسة المؤسسات ذات الطابع العالمي.

الفصل الثاني

المشاركة في سلاسل القيمة العالمية ودورها في دعم
الاقتصادات الدولية

الفصل الثاني: المشاركة في سلاسل القيمة العالمية ودورها في دعم الاقتصادات الدولية

أدت الثورة التي شهدتها قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصال، والتراجع الحاد في التعريفات الجمركية وانخفاض أعباء النقل واللوجستيات، إلى ولادة فكر جديد في التجارة العالمية ورؤية حديثة لخطوط إنتاج السلع والخدمات، تتخصص من خلاله الدول في إنتاج سلع وخدمات حسب ما توفره لها الامكانيات والموارد المتاحة لديها، سمي هذا بالتجارة داخل سلاسل القيمة العالمية.

شكلت تجارة السلع والخدمات داخل سلاسل القيمة العالمية فرصاً للدول النامية للانخراط في الاقتصاد العالمي الجديد، حيث منحها فرصاً للتخصص في إنتاج منتجات وسيطة تدخل في إنتاج منتجات أخرى تحت مبدأ التخصص في العمل الذي فرضه العمل داخل سلاسل القيمة العالمية، إذ يتسم عمل هاته السلاسل بالعالمية بإعطاء دور للشركات المتعددة الجنسيات، التي تعنى بتسويق ونقل المنتجات والمعارف والتقنيات فيما بين الدول مما يخلق منافسة متزايدة في الأسواق العالمية، حيث ألزمت المؤسسات على العمل المستمر لاكتساب والمحافظة على مكانتها السوقية من خلال عدد من الاعتماد الاستراتيجيات والسياسات التي تلعب فيها الحكومة دوراً هاماً، وتهيئة البيئة المناسبة والبنية التحتية اللازمة للاندماج الفعلي والصحيح ضمن سلاسل القيمة العالمية للاستفادة من المزايا التي توفرها.

المبحث الأول: الأدبيات النظرية لسلاسل القيمة العالمية

كانت التغيرات التي مر بها الاقتصاد العالمي من تحرير التجارة والانخفاض الحاد في تكاليف النقل وثورة تكنولوجيا المعلومات بمثابة حافز على تجزئة وتخصيص الإنتاج كلاً حسب إمكانياته، الأمر الذي أدى إلى ظهور سلاسل إنتاج منتشرة على المستوى العالمي عبر الشركات المتعددة الجنسيات، يتم فيها انتقال المنتج عبر عدة مراحل من القيمة للوصول إلى المستهلك النهائي، حيث تمر المراحل عبر العديد من البلدان وتنقسم إلى عدة أنشطة.

المطلب الأول: التأصيل النظري لسلاسل القيمة العالمية

تعد تجزئة الإنتاج السمة الأساسية للعولمة الاقتصادية التي تمكنت الدول من خلالها على تقاسم الامكانيات والخبرات التراكمية مع غيرها من الدول عبر ما عرف بسلاسل القيمة العالمية، فكيف ظهر مفهوم هاته السلاسل وكيف تم تطويره.

أولاً: ظهور سلاسل القيمة العالمية

لقد تغير الاقتصاد العالمي بشكل كبير خلال العقود الأخيرة الماضية، لا سيما في مجالات التجارة الدولية والتنظيم الصناعي¹، إذ أن التجارة الدولية كانت في أغلب الحالات عبارة عن تبادل للمنتجات النهائية المنتجة في بلد ما واستهلاكها في بلد آخر، إلا أن انخفاض تكاليف النقل، وتحرير التجارة، والتحول في الصين والاتحاد السوفيتي السابق نحو اقتصاديات السوق، أدى إلى زيادة فرص تخصص الشركات²، كما ساهمت تكنولوجيا المعلومات والاتصالات الحديثة في تجزئة الإنتاج إلى مهام يتم إجراؤها في مواقع مختلفة للاستفادة من تكاليف العوامل المختلفة³.

كانت تجارة القرن العشرين تعني عبور البضائع للحدود، تعتبر التجارة في القرن الحادي والعشرين أكثر تعقيداً بشكل جذري، حيث أدى انتشار سلاسل القيمة العالمية إلى تدويل التدفقات المعقدة في الاتجاهين والتي كانت تحدث فقط داخل المصانع. إن صعود سلاسل القيمة العالمية هو أكثر بكثير من مجرد تجارة إضافية في الأجزاء والمكونات، بل هو ذلك التشابك على المستوى العالمي في العديد من المجالات المتمثلة في:

- التجارة في السلع خاصة الأجزاء المكونة لها؛
- الاستثمار الدولي في مرافق الإنتاج والتدريب والتكنولوجيا والعلاقات التجارية طويلة الأمد؛
- استخدام خدمات البنية التحتية لتنسيق الإنتاج المنفرد، وخاصة تلك المتعلقة بالاتصالات والإنترنت وتوصيل الطرود السريعة والشحن الجوي والتمويل التجاري والخدمات الجمركية؛
- تدفقات المعرفة عبر الحدود مثل الملكية الفكرية الرسمية والأشكال الضمنية مثل المعرفة الإدارية والتسويقية⁴.

أدت تجزئة الإنتاج إلى تقسيم العمل، حين تخصصت البلدان المتقدمة في الميدان الاقتصادي في أنشطة المنبع مثل البحث والتطوير والتصميم والابتكار وما إلى ذلك، بينما تخصصت البلدان الناشئة أكثر في أنشطة التصنيع والتجميع. كل هاته التغيرات ساهمت في دفع الأنشطة الاقتصادية إلى التنظيم داخل ما يعرف "بسلاسل القيمة"، التي انتشرت على مستوى عالمي بفضل الشركات المتعددة الجنسيات

¹Gary Gereffi, John Sturgeon, **The governance of global value chains**, Review of International Political Economy, Vol 12, N° 01, February 2019, P P : 78-100, p:80.

² Kommerskollegium, **Global Value Chains and Developing Countries: An Introduction**, National Board of Trade, First Edition, Novembre 2013, p:06.

³ Anna Ignatenko And Authors, **Global Value Chains: What are the Benefits and Why Do Countries Participate?**, IMF Working Paper, Vol 19, N° 18, January 2019, P P : 01-30, p:03.

⁴ Deborah K.Elms, Patrick Low, **Global Value Chains in a changing world**, WTO Publishing, Geneva, 2013, p: 21-22.

والتي أثرت من خلال استراتيجياتها على طبيعة وترابط الاقتصاد العالمي بمستويات متباينة عبر البلدان، كما عملت على انتشار وتطور مفهوم سلسلة القيمة.¹

على الرغم من ان مفهوم سلاسل القيمة العالمية لا يعتبر ظاهرة جديدة تماماً، إلا أن سرعة انتشارها والحجم الذي بلغته ومدى تعقيدات العمل داخلها، عمق مفهوم العولمة الاقتصادية جغرافياً، قطاعياً ووظيفياً، من خلال تضمين المزيد من الدول في الاقتصاد العالمي الجديد خاصة الدول النامية، كما أثرت هاته الأخيرة على مفهوم الصناعات التحويلية وصناعة الخدمات، مع اعطاء دور كبير لأنشطة البحث والتطوير ضمن سلسلة القيمة.²

رغم أن أكثر من ثلثي التجارة في عالمنا الحاضر تتم من خلال سلاسل القيمة العالمية، إلا أنه يتم التمييز بين التجارة المرتبطة بسلاسل القيمة العالمية وغير المرتبطة بها، تعرف تلك المرتبطة بسلاسل القيمة العالمية بأنها واردات وصادرات إما تتضمن قيمة مضافة أجنبية أو صادرات ذات قيمة مضافة محلية يعاد تصديرها في صادرات بلدان أخرى. وتُعرف التجارة غير المرتبطة بسلاسل القيمة العالمية بدورها على أنها واردات وصادرات يتم امتصاصها مباشرة في بلدان أخرى، وعلى الرغم من أن الحصة التجارية المرتبطة بسلاسل القيمة العالمية لها تأثير إيجابي على الاستثمار، إلا أن الحصة التجارية غير المرتبطة بسلاسل القيمة العالمية لها تأثير سلبي عليه.³

إن التغييرات الحاصلة في الكيفية التي يتم من خلالها إنتاج السلع والخدمات، بدأ باقتناء المواد الأولية ووصولاً إلى تغليف وتوزيع المنتج النهائي، عملت على منح فرص للعديد من الدول للدخول في إنتاج منتجات لم يكن باستطاعتها إنتاجها بشكل نهائي، وهذا ما توفره سلاسل القيمة العالمية من خلال مبدأ تقسيم أو تخصيص العمل عبر البلدان.

ثانياً: مفهوم سلاسل القيمة العالمية

تسعى العديد من الدول المندمجة داخل المنظومة العالمية، والتي تدير إنتاجها داخل سلاسل القيمة العالمية، إلى تعظيم القيمة المضافة من إنتاجها من خلال الارتقاء في أنشطة سلسلة القيمة ذي القيمة المضافة الأعلى.

¹ Koen De Backer, Sébastien Miroudot, Op;cit, p : 02

² وسام النجار، تطبيق سلاسل القيمة العالمية في اقتصاديات الدول النامية، مجلة التجارة والتمويل، العدد 01، مارس 2019، ص ص: 492-520، ص: 501.

³ Anna Ignatenko, And Authors, Op;cit, p: 13.

1. **تعريف سلاسل القيمة العالمية:** تم استخدام مفهوم سلسلة القيمة في الستينيات والسبعينيات من القرن الماضي من قبل المحللين الذين رسموا مسار التنمية للاقتصاديات المصدرة الصغيرة. ولكن خلال التسعينيات، أصبح تحليل سلاسل القيمة مستخدماً على نطاق واسع.¹

تم التطرق لمفهوم سلاسل السلع العالمية في بادئ الأمر من قبل "Gereffi" والذي شرح من خلاله كيفية تنفيذ الأنشطة الاقتصادية في المجال العالمي²، حيث تصف سلاسل القيمة ذلك التسلسل للأنشطة الإنتاج ذات القيمة المضافة التي يؤديها رأس المال والعمالة أو الشركات والعمال لجلب سلعة أو خدمة ما من مفهومها الأولي إلى الاستخدام النهائي وما بعده³.

أما "منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية" فقد عرفت سلاسل القيمة العالمية على أنها: "جميع الأنشطة التي تقوم بها الشركات لوضع منتج في السوق، بدءاً من التصميم وصولاً لأسواق المستهلك النهائي، مروراً بالإنتاج، التسويق، الخدمات اللوجستية والتوزيع، وهي تتم من طرف شركة واحدة أو يتم تجزئتها وتوزيعها على عدة أطراف"⁴. إذ تحدد ظاهرة سلاسل القيمة العالمية هيكلًا إنتاجيًا يتم فيه توزيع المهام والوظائف التجارية بين العديد من الشركات، عالمياً أو إقليمياً.

تكتسب سلاسل القيمة صفة العالمية حيث أن عمليات الإنتاج للمنتج داخلها تتضمن على خطوات وعمليات وفاعلين من بلدين على الأقل، كما يمكن أن تكون إقليمية إذا حدث نطاق الإنتاج داخل نفس المنطقة الجغرافية.⁵

قدم "مايكل بورتر" لأول مرة مفهوم سلاسل القيمة في كتابه الصادر عام 1985 بعنوان "الميزة التنافسية: إنشاء واستدامة الأداء المتفوق". يعرف "بورتر" سلسلة القيمة بأنها: "مجموعة من الأنشطة التي تقوم بها الشركة لتقديم منتج أو خدمة قيمة إلى السوق".⁶

يعرف "البنك الدولي" سلاسل القيمة العالمية على أنها: "دمج المعرفة الفنية للمؤسسات الرائدة وموردي المكونات الرئيسية على طول مراحل الإنتاج وفي مواقع خارجية متعددة، إذ يشكل تدفق

¹ Raphael Kaplinsky, **Globalization and Unequalisation: What Can Be Learned from Value Chain Analysis**, Globalisation and Trade, 2000, P P: 117-146, p:121.

² Karina Fernandez-star, Gary Gereffi, **Handbook on global value, Global Value Chain Analysis: a primer (second edition)**, Copenhagen, 2019, P P: 54-76, p: 54.

³ Daria Taglioni, Deborah Winkler, **Making Global Value Chain Work For development**, World Bank Group, Washington, 2016, p:12.

⁴ OECD, **Interconnected Economies: Benefiting from Global value chains**, OECD Group, 2013, p: 10.

⁵ Daria Taglioni, Deborah Winkler, Op;cit, p:20.

⁶ Lin Jones, Meryem Demirkaya and Erika Bethman, **Global Value Chain Analysis: Concepts and Approaches**, journal of International Commerce and Economics, United State International Trade Commission, April 2019, p: 02.

المعرفة الفنية على المستوى الدولي فيما بين المؤسسات السمة الرئيسية المميزة لسلاسل القيمة العالمية، كما ان كيفية التعامل مع سلاسل القيمة العالمية تحدد مدى استفاد الدول منها".¹

ينقسم الهيكل التنظيمي والجغرافي للإنتاج إلى أربع مجموعات محتملة، يمكن أن تتم العمليات داخل المؤسسة ومحليا إذ الحديث هنا عن الإنتاج المحلي، كما يمكن أن تتم جميع مراحل الإنتاج داخل المؤسسة ولكن مع تشغيل بعضها في موقع أجنبي، أي من خلال الإنتاج في الخارج عبر الاستثمار الأجنبي المباشر الرأسي، يمكن للشركات الاستعانة بمصادر خارجية للأنشطة من خلال الاعتماد على المقاولين والموردين المستقلين الذين تحافظ معهم على علاقة تجارية على أسس تجارية، بالإضافة إلى إمكانية أن يكون مقر الموردين في البلد المحلي ما يعني الاستعانة بمصادر خارجية محلية أو العمل في مكان أجنبي ومنه الاستعانة بمصادر خارجية في الخارج.²

قد يكون البديل للتحويل نحو اقتصاد أكبر هو الاعتماد على الأسواق الإقليمية، كذلك المعتمد من طرف اقتصاديات شرقي آسيا خاصة الصين. إذ حول عدد من البلدان النامية في مناطق عدة من العالم أسواقهم النهائية من بلدان الشمال إلى بلدان الجنوب في محاولة لجعل سلاسل القيمة التي تضمنهم ذات طابع إقليمي. يمكن لسلاسل القيمة الإقليمية أن تسهم في زيادة القيمة المضافة على الصعيد المحلي من خلال القيام بأنشطة ذات قيمة مضافة عالية داخل نفس الإقليم، وكذا الاستفادة من المزايا التكميلية المختلفة في الإقليم، وتعزيز وفورات الحجم الأفقي، بالإضافة إلى اكتساب الخبرة وبناء القدرات المحلية للدخول إلى منافسة عالمية، إذ تنتقل الدول من تصدير منتجاتها النهائية داخل الإقليم إلى التصدير العالمي.³

يعمل الإنتاج المجزئ داخل سلاسل القيمة العالمية على زيادة المنافسة، إذ وعند تنظيم الإنتاج دولياً لا تحدث منافسة على مستوى المنتج فقط، بل حدوث منافسة أكبر بين مواقع أنشطة التصنيع وما يتبعها من مراحل، بالإضافة إلى خلق منافسة بين مجموعات أوسع من الوظائف. تعمل شبكات الإنتاج

¹ The World Bank Groupe, **Global Value Chain**, Available on Website:

<https://www.worldbank.org/en/topic/global-value-chains> 20/02/2024.

² Olivier Cattaneo and Authors, **Joining, Upgrading and Being Competitive in Global Value Chains: A Strategic Framework**, Policy Research Working, N° 6406, April 2013.

³ الأمم المتحدة، تسخير شبكات الإنتاج الدولية لترسيخ النمو الشامل للجميع والقدرات الانتاجية محلية، مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، الدورة الأولى، جنيف، أكتوبر 2017، ص ص: 04-07.

الدولية على إضافة طبقات جديدة من المنافسة بين الدول على شكل جذب مراحل الانتاج مما يترجم إلى منافسة مباشرة بين العاملين على مستوى المهن.¹

تقوم المؤسسات العالمية داخل سلاسل القيمة العالمية وبهدف تقليل التكاليف بالاستعانة بمصادر خارجية لتزويدها بالمدخلات اللازمة لعملية الانتاج، سواء كان ذلك عن طريق الموردين من داخل الدولة أو أجنب، أو عن طريق نقل أنشطة التركيب وتجميع المنتجات النهائية للخارج.

يمكن للمؤسسات تحقيق التكامل داخل سلاسل القيمة العالمية عبر طريقتين:

– **التكامل الخلفي:** ويحدث عندما تقوم الشركة بإنتاج ما تحتاجه من مواد أولية لازمة لعملية الإنتاج، كقيام الشركة الصناعات الغذائية بامتلاك عدد من المزارع لتوفير ما تحتاجه من مواد أولية.

– **التكامل الامامي:** ويحدث عند اتجاه الشركة نحو مراحل الانتاج النهائية، كامتلاك شركات استخراج البترول بامتلاك مصانع لتكرير البترول لاستخلاص مكونات منه من البنزين وكيروزين.²

ويمكن توضيح الاستراتيجيات الممكنة للشركة للتوزيع الهيكلي والجغرافي لأنشطتها من خلال الشكل أدناه.

الشكل (02-01): استراتيجيات التوزيع الهيكلي والجغرافي لأنشطة الشركات



Source : O. Cattaneo, G. Gereffi, S. Miroudot, D. Taglioni, **Joining, Upgrading and being Competitive in global value chains**, International Trade Department, The World Bank, April 2013, p: 03.

¹ Aleksandra Kordalska and Authors, **Functional Specialisation in EU Value Chains : Methods for Identifying EU Countries role in international production networks**, The Vienna Institute for International Economic Studies, Research Report 461, August 2022, p: 12.

² عبة عبد اللاوي وآخرون، أثر المشاركة في سلاسل القيمة العالمية على التنمية البشرية في الدول النامية -دراسة قياسية لمجموعة من الدول الناشئة للفترة (1995-2014)، مجلة الباحث، العدد 17، 2017، ص ص: 271-282، ص: 273.

من خلال الشكل أعلاه يتضح لنا أن مراحل الإنتاج المختلفة يمكن ان تتم الشركة على المستوى المحلي أو من خلال العمل على تجميع أنشطة الإنتاج داخل الشركة بالاعتماد على المصادر الخارجية والمتمثلة في الاستثمار الأجنبي المباشر، كما يمكن للشركات أن تستعين بمصادر خارجية للقيام بأنشطتها كالموردين (محليين أو أجبيين).

بشكل عام واعتمادا على التعريفات التي تم ذكرها آنفا، فإنه يمكننا تعريف سلاسل القيمة العالمية على أنها تلك العملية التجميعية المعولمة لأنشطة الإنتاج المختلفة، بدءا بالبحث والتطوير وصولاً للتجميع والتوزيع، متضمنة الخدمات المقدمة، والتي تتم بمشاركة العديد من العاملين والفاعلين على الأقل من دولتين مختلفتين، ويتم من خلال هاته العملية تقاسم المعارف والخبرات والموارد للوصول للمنتج النهائي الذي يتم تسويقه إلى الأسواق العالمية، إذ يجب على المؤسسات وللمحافظة على مكانتها داخل السوق الدولية الاعتماد على التقنيات الحديثة والابتكار في المنتج، خاصة في ظل المنافسة العالمية التي فرضها الانفتاح الاقتصادي على العالم الخارجي.

2. سلاسل القيمة العالمية وبعض المفاهيم المتعلقة بها

- **القيمة المضافة:** ظهر مصطلح "سلاسل القيمة" في دراسات إدارة الأعمال. إذ صمم "بورتر" في مقال نشره سنة 1985 المفهوم العام للقيمة المضافة من خلال وصفها بالإطار الأساسي لتطوير استراتيجية المؤسسة لتعزيز قدرتها التنافسية، من خلال توجيه الانتباه إلى نظام الأنشطة بأكمله الذي ينطوي على إنتاج واستهلاك منتج ما.

يمكن تقسيم كيان المؤسسة إلى مجموعة من الأنشطة التجارية ذات الوظائف الفردية التي تشكل وحدات تحليلية لتشخيص الميزة التنافسية لها، عند وجود هيكل تنظيمي صغير نسبياً لدى المؤسسة، فإن مهمة كل وحدة تميل إلى متابعة الهدف الفردي لها، والتي قد تتعارض أو لا تتعارض مع هدف الوحدات الأخرى، ومن منظور سلسلة القيمة، يجب تنظيم جميع الأنشطة بشكل جماعي لضمان الأداء الأمثل لكيان المؤسسة ككل. من خلال فحص طبيعة الروابط بين الأنشطة المكونة لسلسلة القيمة بعناية لاستيعاب العوامل الخارجية المحتملة من خلال التنسيق متعدد الوظائف، والذي يعد مصدراً مهماً للميزة التنافسية للمؤسسة.¹

¹ The World Bank, **Measuring and Analyzing the impact of GVCs on economic development**, International Bank for Reconstruction and Development, Washington, 2017, p: 09.

تعتبر القيمة المضافة على تلك القيمة التي خلقت خلال مرحلة معينة من مراحل الانتاج أو من خلال العمل على تسويقه، فمن وجهة نظر الاقتصاد الكلاسيك وخصوصاً على مستوى الاقتصاد الكلي يعود معنى القيمة المضافة إلى مساهمة عناصر الانتاج في زيادة قيمة المنتج أو الخدمة.¹

يمكننا القول أن القيمة المضافة هي تلك القيمة التي يتم خلقها من خلال تحويل المواد الأولية والمنتجات النصف المصنعة إلى منتجات قابلة للاستهلاك، عن طريق مراحل الإنتاج يمر بها المنتج من بحث وتطوير وتصنيع وتوزيع إلى غاية الوصول إلى المستهلك النهائي أو دخول هذا المنتج في صناعة سلعة أخرى، وتكون القيمة المضافة أعلى كلما كان هناك أنشطة بحث وتطوير وتوزيع نهائي بعداً عن أنشطة الانتاج والتجميع التي تخلق قيمة مضافة منخفضة نسبة إلى غيرها من الأنشطة.

- **سلاسل التوريد:** يوجد خلط بين مفهومي سلاسل القيمة العالمية وسلاسل التوريد والذي يتم تداوله كثيراً، حيث تتكون سلاسل التوريد والقيمة من الشركات التي تتفاعل لتوفير السلع والخدمات، إلا أن الفرق الرئيسي بين الاثنين هو طبيعة التركيز، بينما تركز سلاسل التوريد على عمليات المنبع وتكامل المورد والمنتج لتحسين الكفاءة والتقليل من الخسائر، ومنه على التكاليف والتميز التشغيلي، تركز سلاسل القيمة العالمية على المصب وخلق قيمة أكبر للعميل ومنه العمل على الابتكار في تطوير المنتجات وتسويقها بصفة أفضل للوصول إلى أكبر عدد من العملاء.²

لكل من سلسلة القيمة وسلسلة التوريد أهداف مشتركة ولكنهما يعتمدان منهجية مختلفة، يهدف كلا المفهومين إلى إرضاء العملاء بمنتجات أنيقة وبأسعار معقولة مع الحفاظ على عملياتهم سلسلة وفعالة في جميع الاوقات. تعتبر سلسلة القيمة قيمة كل مشارك في سلسلة التوريد وتدرس قيمتها في سلسلة التوريد الإجمالية. تعتمد الميزة التنافسية والمربحة التي يقدمها مختلف المشاركين في سلسلة التوريد على تفاعلهم وتنسيق، ومن ثم فمن الواضح أن سلسلة القيمة تقع داخل سلسلة التوريد، تهدف سلسلة القيمة إلى خلق قيمة يمكن أن تتجاوز بأمان تكلفة تقديم السلع والخدمات للعملاء، من ناحية أخرى، تتضمن سلسلة التوريد خطوات أساسية مختلفة تشمل التخطيط، وتحديد المصادر، والتسليم، والمرجعيات، وما إلى ذلك. إنها العملية التفصيلية لتقديم المنتج من تصنيع المنتج حتى الوصول إلى

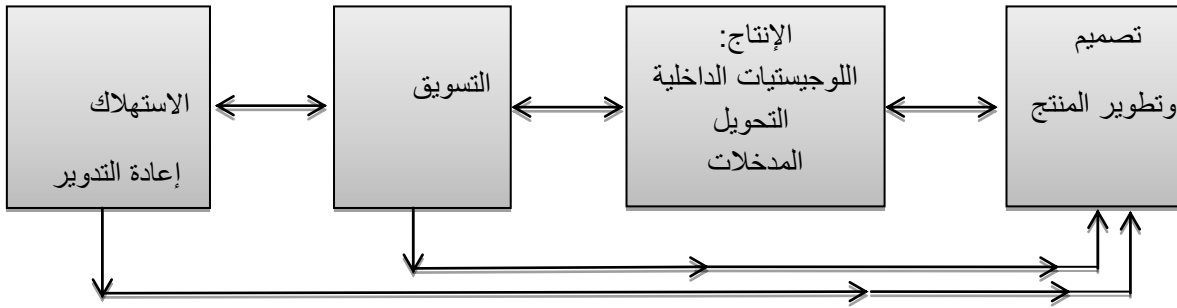
¹ سميحة جديدي، عقبة عبد اللاوي، أثر المشاركة في سلاسل القيمة العالمية في تطوير صناعة السيارات بالبلدان النامية: تحليل بيانات البانل الديناميكي لسبعة بلدان للفترة (1995-2017)، مجلة البشائر الاقتصادية، المجلد 05، العدد 01، 2019، ص: 148-167، ص: 154.

² وسام النجار، تطبيق سلاسل القيمة العالمية في اقتصاديات الدول النامية، مجلة التجارة والتمويل، العدد 01، مارس 2019، ص: 492-520، ص: 498.

المستخدم النهائي، حيث يدير سلسلة التوريد خبراء متخصصون يراقبون الخطوات المختلفة ويضمنون التنسيق بين مختلف الأطراف في تسليم المنتجات للعملاء.¹

3. الروابط داخل سلاسل القيمة العالمية: يُشار عموماً إلى كل مرحلة في الأنشطة داخل سلسلة القيمة من التصور والتصميم، وإنتاج السلعة أو الخدمة، ونقل البضائع، والاستهلاك والمناولة، وإعادة التدوير النهائي على أنها روابط. إذ يختلف عدد الروابط التي تتألف منها سلسلة القيمة اختلافاً كبيراً وفقاً لنوع الصناعة والأنشطة أو الروابط في السلسلة التي يمكن أن تقوم بها مؤسسة واحدة أو عدة مؤسسات.²

الشكل (02-02): الروابط الأربعة داخل سلسلة قيمة بسيطة



Source : Raphael Kaplinsky ,Mike Morris, A Handbook for Value chain Research, IRCD, September, 2000, p: 04.

يلاحظ من خلال الشكل ان المنتج يمر عبر سلسلة قيمة بسيطة بأربعة مراحل إنتاج رئيسية من تصميم وإنتاج وتوزيع وصولاً للاستهلاك النهائي للمنتج، وهذا ما يوضحه الشكل، كما أن هذا الأخير يوضح وجود روابط بين كل مراحل الإنتاج بالإضافة إلى اعتماد التسويق وتوزيع المنتج على المراحل الأولية من الانتاج من تصميم وبحث وتطوير لما لها من خلق للقيمة للمنتوج وجعله متفرداً عن غيره.

ثالثاً: خلق القيمة داخل سلاسل القيمة العالمية

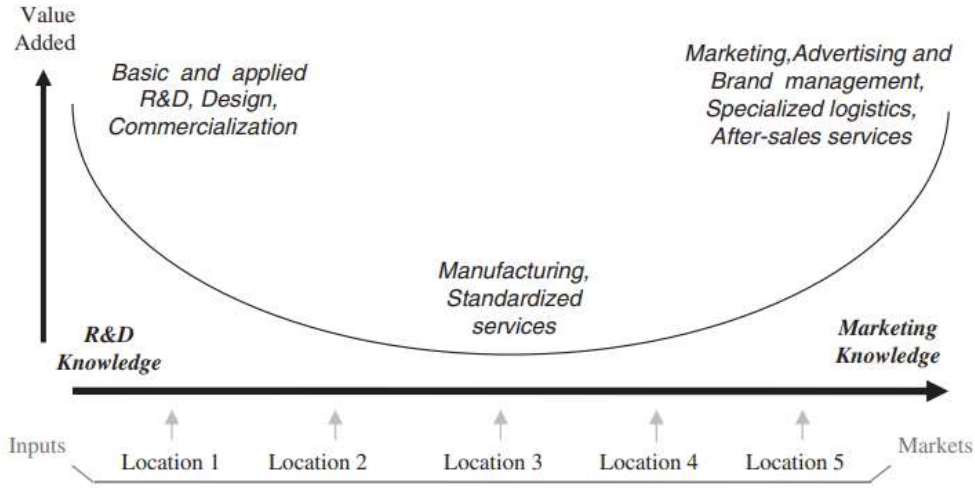
يتم من خلال العمل داخل سلاسل القيمة العالمية خلق قيمة مضافة في جميع مراحل السلسلة، تتراوح القيمة المضافة بين مختلف مراحل الانتاج والتي تم تفصيلها من خلال منحى الابتسامة. يوجد أعلى مستوى لخلق القيمة في سلاسل القيمة العالمية غالباً في بعض الأنشطة التمهيديّة مثل تطوير مفهوم جديد أو البحث والتطوير أو تصنيع الأجزاء والمكونات الرئيسية، وكذلك في بعض الأنشطة النهائية مثل التسويق أو العلامات التجارية أو خدمة العملاء. تتضمن الأنشطة معرفة ضمنية

¹ Value Chain Analysis: An Insight into the Fashion industry, From: Fashinza, Available on Website: <https://fashinza.com/supply-chain/management/value-chain-analysis-an-insight-into-the-fashion-industry/> 12/05/2023

² Ramon Padilla Paréz, Strengthening Value chains as an industry policy instrument: methodology and experience of ECLAC in Central America, United Nations publication, Santiago, 2014, P P: 73-74.

غير مقننة في مجالات مثل التصميم الأصلي، وإنشاء وإدارة أحدث التقنيات والأنظمة المعقدة، فضلاً عن المعرفة الإدارية أو التنظيمية.¹ يتم عرض مثل هذه الحالة بشكل تخطيطي في الشكل الموالي.

الشكل (03-02): منحى الابتسامة وخلق القيمة



Source : Ram Mudambi, *Location, Control and Innovation in Knowledge-Intensive Industries*, journal of Economic Geography, September 2008, p: 08.

يعبر الشكل (03-02) عن منحى الابتسامة الذي يدرس أساساً احتمالات الحصول على قيمة مضافة مختلفة عبر الأنشطة المختلفة لسلسلة القيمة، على مستوى الصناعة أو على مستوى الاقتصاد، يوضح منحى الابتسامة أهمية مرحلتي البحث والتطوير ومرحلة ما بعد الإنتاج وتصنيع المنتج وهي مرحلة تسويق المنتجات وزيادة فرص خلق القيمة المضافة، إذ على الدول التي تسعى إلى اكتساب قيمة مضافة أعلى داخل سلاسل القيمة المشاركة فيها العمل على تنمية مهارات البحث والتطوير، والعمل على تنمية المهارات الإدارية للعمال، وما لها من أهمية بالغة في خلق القيمة المضافة والارتقاء بالشركات والدول داخل سلاسل القيمة.

وفقاً لمنحى الابتسامة فإن إضافة أكبر قيمة يكون عادة في الأنشطة الأولية مثل البحث والتطوير وتصنيع المكونات الرئيسية، أو من خلال الأنشطة النهائية مثل التسويق والعلامات التجارية وخدمة العملاء، أما الأنشطة البينية مثل الإنتاج والتجميع تعد أقل حصة من القيمة على طول سلسلة التوريد، وتميل لأن تختص فيها الدول النامية.²

يبين منحى الابتسامة أهمية مراحل ما قبل التصنيع وما بعده والتي تكسب الدولة قيمة مضافة أعلى، إذ يوضح أن رأس المال غير الملموس من التكنولوجيا والتصاميم وقيمة العلامات التجارية

¹ Koen De Backer , Sébastien Miroudot, , *Global value chains reshape our policy thinking*, European Central Bank, Compnet Policy Brief, N° 06, 2014, p: 05

² OECD, *OECD Skills Outlook 2017 : Skills and Global Value Chains*, Op;cit, p: 40.

ومهارات العمال الإدارية، والتي أصبحت تكتسي أهمية حاسمة في الأسواق النشطة تنافسيا والتي يتميز الانتاج في القرن الواحد والعشرين.¹ كما أصبحت مرحلة التصنيع من عملية الانتاج أقل نشاط كثيف القيمة ضمن سلاسل القيمة العالمية، بمعنى آخر فإن التحولات نحو حواف منحى الابتسامة، والتي تنطوي أساسا على تغييرات في التخصص الوظيف للاقتصاد، قد تقدم قيمة مضافة أعلى للاقتصاد.² كما يمكن الحصول على القيمة المضافة من خلال صناعة الخدمات ما يخلق خدمات نهائية ذات قيمة مضافة عالية، ومع التقدم التكنولوجي المهيمن على التجارة، يتم تسويق هاته الاخيرة عبر الحدود عن طريق التجارة الرقمية واستخدامها في كل مكان في العالم، بما فيها الخدمات المصرفية والسياحية والتعليم والخدمات الصحية.³

يلعب منحى الابتسامة دورا مهما في تبيان المراحل الأساسية لخلق القيمة داخل سلسلة القيمة الخاصة بمنتج معين، حيث تتمركز الدول المتقدمة في المراحل المتقدمة من السلسلة والتي تعمل من خلالها على خلق قيمة مضافة أعلى كعمليات البحث والتطوير وعمليات التوزيع والتغليف، أما الدول النامية أو تلك السائرة في النمو فتتمركز عادة في العمليات الأقل خلقاً للقيمة المضافة من خلال تصديرها للمنتجات الأولية أو العمل على التصنيع والتجميع.

رابعا: الفاعلون الأساسيون داخل سلاسل القيمة العالمية وأنواعها

1. الفاعلون الأساسيون داخل سلاسل القيمة العالمية: يعتمد العمل داخل سلاسل القيمة العالمية على تشارك العديد من الجهات الأساسية لإتمام تحويل المادة الأولية إلى سلعة قابلة للاستهلاك، أو نصف مصنعة تدخل في صناعات أخرى، يمكن توضيح الجهات الفاعلة في سلسلة القيمة من خلال مايلي:⁴

– **موردو الخدمات:** يدعم موردو الخدمات من القطاعين العام والخاص عمليات السلسلة، بما في ذلك التعبئة والتغليف والمناولة، وإصدار الشهادات والدعم المالي، باستثناء الحالات التي يقوم فيها المشاركون الآخرون في السلسلة بهذه الأنشطة.

¹ المؤسسة العالمية للملكية الفكرية، رأس المال غير الملموس في سلاسل القيمة العالمية، التقرير العالمية للملكية الفكرية، 2017، جينيف، ص:

² Aleksandra Kordalska and Authors, Op;cit, p: 14.

³ African Economic Outlook, **Global value Chains and Africa's industrialization**, AFDB, OECD, UNDP, 2014, p:02.

⁴ African Economic Outlook, Op;cit, p : 75.

- **الوكالات الحكومية والجمعيات الصناعية والجامعات والمنظمات الدولية:** والتي تقدم أنشطة الدعم والتدخلات لتعزيز سلسلة القيمة، مثل إجراءات التدريب المحددة فيما يتعلق بالإنتاج والتعامل مع معايير الجودة الدولية، وتوفير معلومات السوق، والمشورة في تخطيط الأعمال.
- **الإطار التنظيمي والسياسات الوطنية ودون الوطنية وأنظمة التجارة:** ينفذ هؤلاء الوكلاء أعمالهم في إطار دولي ضمن تدخلات في السوق والبنية التحتية للإقليم المعني ومصادر المعلومات المتاحة، والتي تؤثر في مجملها على أداء سلاسل القيمة.
- **الوكلاء المشاركون في سلاسل القيمة العالمية:** يشكل الوكلاء الواقعون على مستويات مؤسسية مختلفة ونطاقات إقليمية روابط السلسلة، إذ يشاركون بشكل مباشر في توفير المدخلات والإنتاج والمعالجة والنقل والتسويق، وبالتالي فهي عبارة عن تلك الشركات التي تشكل جزءاً من الروابط الأساسية في سلسلة القيمة.
- مفهوم سلاسل القيمة العالمية يوضح كيف يتم إضافة القيمة وتوزيعها والتقاطها على طول السلسلة، حيث تعمل المنظمات المتصلة عالمياً معاً لتقديم المنتجات إلى السوق والاستدامة للمجتمعات المحلية، بالإضافة إلى تبيان دور الشركات العالمية الرائدة في الربط بين جهات فاعلة متعددة، وتشكيل حوكمة سلاسل القيمة العالمية.¹
- تعمل سلاسل القيمة العالمية داخل نظام عملياتي متكامل توزع من خلاله الأنشطة والعمليات على عدة مراحل، يتدخل عدد من الفاعلين داخل السلسلة لضمان نجاح الوصول بالمنتجات من المراحل الأولية للإنتاج إلى المرحلة النهائية وتوزيع هاته الأخيرة على المستهلك النهائي.
2. **أنواع سلاسل القيمة العالمية:** تنقسم إلى أربعة أنواع أساسية، تتمثل في ما يلي:²
- **أسواق التوريد الدولية:** حيث تتم المعاملات على أساس العلاقات الحرة بين المشتريين والبائعين عبر الحدود، مما يتطلب الحد الأدنى من التنسيق والتعاون (على سبيل المثال، أسواق السلع الأساسية)؛
- **الشبكات التي يحركها المنتجون:** حيث تلعب المؤسسة الرائدة دوراً مركزياً في ممارسة السيطرة على الشبكة الدولية للشركات التابعة والشركات التابعة والموردين (مثل مجمع الأجهزة الكهربائية الخاصة بالسيارات أو المستهلك)؛

¹ Wendy Phillips and Authors, **Global Value Chain reconfiguration and COVID-19: Investigating the case for more resilient redistributed models of production**, California Management Review, 2022, P P: 71-96, p: 76.

² ADV Institute, **Integrating SME's Intl Global Value Chains: Challenges and policy action in Asia**, Asian Development Bank, Kasumigaseki, 2015.

– **الشبكات التي يقودها المشترون:** حيث يكون كبار تجار التجزئة والمسوقين والشركات المصنعة للعلامات مصدرًا من الشبكة اللامركزية للموردين عبر الحدود التجارية (مثل Levi's في صناعة الملابس وWalmart كبائع تجزئة متعدد الجنسيات)؛

– **الشركات المتكاملة:** حيث يتم تنفيذ أنظمة الحوكمة الهرمية عبر الشبكات الدولية، وتنتج جميع السلع والمنتجات الرئيسية داخليًا، والتي تتميز بالتكامل الرأسي والرقابة الإدارية القوية (أصبح هذا النوع نادرًا ولكن لا يزال من الممكن أن يكون كذلك كمثال على ذلك في صناعة السيارات الأمريكية).

المطلب الثاني: تحليل عمل سلاسل القيمة العالمية

يبين تحليل عمل سلاسل القيمة العالمية أبعاد هاته الأخيرة الدولية منها والتي تعبر عن الارتقاء بالدولة داخل سلاسل القيمة العالمية لتعظيم استفادتها من المشاركة في هاته السلاسل، أما البعد المحلي الذي ينطوي على دور الإدارة والتسيير في التحكم في سلاسل القيمة العالية والسي بها في نهج يعود بالنفع على المؤسسة والدولة ككل.

أولاً: أهمية تحليل هيكل سلاسل القيمة العالمية: تكمن أهمية تحليل سلاسل القيمة العالمية في الآتي:

1. معالجة العراقيل التجارية: يساعد تحليل هياكل سلاسل القيمة العالمية صانعي السياسات ومؤسسات التنمية على معالجة الحواجز التجارية الأكثر ضررًا على مشاركة البلدان وقدرتها التنافسية¹، فالتحليل وتحديد الكفاءات الأساسية تقود الشركات إلى الاستعانة بمصادر خارجية في الأنشطة التي لا تمتلك فيها كفاءة، بالإضافة إلى رسم خرائط تدفقات السلع والخدمات في سلسلة الإنتاج يسمح لكل شركة بتحديد الأطراف التي تلعب دوراً في نجاحها.²

2. توفير نظرة شاملة: كما يعمل تحليل سلسلة القيمة العالمية على تحسين فهم كيفية مشاركة بلد أو منطقة في صناعة عالمية، والدور الذي تلعبه في توزيع الأرباح المكتسبة من أنشطة السلسلة المختلفة، كما يساهم في تحديد علاقات القوة أو التسلسل الهرمي الموجودة فيه الدولة، والتي لها تأثير مباشر على التنظيم العالمي للصناعة والمساحات المخصصة للشركات المنشأة في بلد أو منطقة معينة.³ من خلال التركيز على تسلسل أنشطة القيمة المضافة الملموسة وغير الملموسة من المفهوم

¹ Kommerskollegium, Op;cit, p :06.

² Raphael Kaplinsky, Mike Morris , **A Handbook for value chains research**, Institute of development studies, 2011, p:09.

³ Ramon Pdilla Pérez, Op;cit, p: 74.

الأولي للمنتج إلى الإنتاج ثم إلى الاستخدام النهائي، يوفر تحليل السلاسل العالمية للقيمة نظرة شاملة للصناعات العالمية.¹

3. تحديد محددات تنظيم الصناعات العالمية: ويتم ذلك من وجهات نظر متباينة، من أعلى إلى أسفل ومن أسفل إلى أعلى، يشير مفهوم وجهة النظر من أعلى إلى أسفل إلى "الحوكمة"، والتي تركز بشكل أساسي على علاقات القوة بين الشركات التي تلعب دوراً مهماً في تحديد معيار الدخول في سلاسل قيمة عالمية لشركات جديدة في السلسلة، أما بالنسبة لوجهة النظر من أسفل إلى أعلى ويتمثل في "الترقية"، والذي يشير إلى إمكانية الارتقاء في سلسلة القيمة ويركز على الاستراتيجيات التي تستخدمها البلدان أو المناطق أو الشركات للحفاظ على أو تحسين مواقعها في الاقتصاد العالمي.²

الأنشطة داخل سلاسل القيمة تنقسم إلى جزئين رئيسيين يتم توضيحهما من خلال الشكل الآتي.

الشكل (02-04): تقسيم الأنشطة داخل سلاسل القيمة العالمية



Source : Porter Michael E, (1985).

من خلال الشكل أعلاه يتضح لنا أن سلاسل القيمة العالمية تصف ذلك النطاق المتكامل من الأنشطة التي تعمل على خلق منتج أو خدمة منذ البداية، مروراً بعدة مراحل، تتضمن مزيجاً من التحول المادي ومدخلات خدمات المنتج المختلفة، والتسليم إلى المستهلك النهائي والتخلص بعد الاستخدام، حيث يعتمد خلق قيمة مضافة أكبر على الفهم الدقيق للعلاقة بين هاته الأنشطة.

حسب الشكل فإن سلسلة القيمة تنقسم إلى خمسة أنشطة أساسية:³

¹ Karina Fernandez-star, Gary Gereffi, Op;cit, p: 55.

² Marilia Marcato, Carolina Troncoso Baltar, **Economic and social upgrading in global value chains: Concepts and metrics**, Texto para Discussao. Unicamp, 2017, p: 03.

³ Lin Jones and Authors, Op;cit, p: 02.

- الخدمات اللوجستية الواردة: مثل استلام المواد الخام والتخزين وإدارة المخزون.
- العمليات: جميع الأنشطة المتعلقة بعملية تحويل المواد الخام إلى منتج أو خدمات تامة الصنع.
- الخدمات اللوجستية الصادرة: مثل تسليم المنتج أو الخدمة النهائية إلى المستخدم النهائي؛
- التسويق والمبيعات: جميع الاستراتيجيات والأنشطة التي تهدف إلى تحفيز العملاء لشراء المنتج أو الخدمات النهائية، بما في ذلك اختيار قناة التوزيع والإعلان والتسعير؛
- خدمات ما بعد البيع: جميع الأنشطة التي تهدف إلى تحسين تجارب المستهلك، مثل خدمات العملاء أو الإصلاحات أو الصيانة

كما أن تحليل سلاسل القيمة العالمية يتفرع بين نشاطين أساسيين يتمثلان في: ¹

- الأنشطة الأساسية: هي تلك الأنشطة المعنية بإنشاء أو تسليم منتج أو خدمة، ويمكن تجميعها إلى خمس مجالات رئيسية متمثلة في (الخدمات اللوجستية الواردة، العمليات، اللوجستيات الصادرة، التسويق، المبيعات) ويرتبط كل نشاط من هذه الأنشطة الرئيسية بأنشطة الدعم التي تساعد على تحسين فعاليتها وكفاءتها؛
- الأنشطة الداعمة: وهي تلك الأنشطة المتمثلة في المشتريات، تطوير التكنولوجيا بما فيها مرحلة البحث والتطوير، الموارد البشرية والبنى التحتية وما فيها من أنظمة التخطيط والتمويل والجودة وتكنولوجيا المعلومات.

ثانياً: أبعاد تحليل سلاسل القيمة العالمية

سواء كان التحليل من أعلى إلى أسفل أو من الأسفل إلى الأعلى، هناك ستة أبعاد أساسية تستكشفها منهجية سلاسل القيمة العالمية، وهي مقسمة إلى عناصر عالمية وأخرى محلية، تشير الأبعاد الثلاثة الأولى إلى العناصر الدولية التي تحدها ديناميكيات الصناعة على المستوى العالمي، وهي:

- هيكل المدخلات والمخرجات: الذي يصف عملية تحويل المواد الخام إلى منتجات نهائية؛
- النطاق الجغرافي: مدى تشتت الصناعة عالمياً وفي أي البلدان تقوم بتنفيذ الأنشطة المختلفة لسلاسل القيمة العالمية؛

- هيكل الحوكمة: الذي يوضح كيفية سيطرة الشركات على سلاسل القيمة.

تشرح المجموعة الثانية كيفية مشاركة البلدان الفردية في سلاسل القيمة العالمية، والتي تمثل

الأبعاد المحلية المتمثلة في:

¹سعاد جرمون وآخرون أهمية خدمات سلسلة القيمة العالمية في تعزيز التصنيع للبلدان النامية دراسة حالة: الهند، مجلة العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم الاجتماعية، المجلد 11، العدد 02، ص ص: 353-369، ص: 356.

- **الترقية:** الذي يصف الحركة الديناميكية داخل سلسلة القيمة من خلال دراسة كيفية تحول المنتجين بين المراحل المختلفة للسلسلة؛
- **السياق المؤسسي المحلي:** تكون فيه سلسلة القيمة الصناعية جزءاً لا يتجزأ من العناصر الاقتصادية والاجتماعية المحلية؛
- **اصحاب المصلحة في الصناعة:** الذين يصفون كيفية تفاعل مختلف الفاعلين المحليين في سلسلة القيمة لتحقيق الارتقاء بالصناعة داخل سلاسل القيمة العالمية.¹

ثالثاً: حوكمة سلاسل القيمة العالمية

يركز نهج سلاسل القيمة العالمية على استراتيجية وقوة حوكمة الشركات الرائدة، وإمكانيات الارتقاء بالشركات الموردة، وتوزيع القيمة المضافة في سلسلة القيمة. في حين ترى نظرية التجارة التقليدية أن الثروات "الطبيعية" من العمالة ورأس المال، وبالنظر إلى الأفضليات والتكنولوجيات، هي التي تحدد الميزة النسبية ونمط التجارة، فإن نهج سلاسل القيمة العالمية يميل إلى التركيز على علاقات القوة بين المنتجين، وبين الإدارة والعمالة داخل الشركات وبين الحكومات والشركات والأسر كمحددات لاتجاه وحجم التجارة.²

هناك اختلافات في تنمية سلاسل القيمة العالمية بين البلدان ومؤسساتها إذ أن البلدان المتقدمة التي تركز على الحوكمة والتنمية والاقتصادات الناشئة التي تركز على الارتقاء، إذ يستخدم سلوك الحوكمة لتحليل كيفية التحكم في سلسلة القيمة وتنسيقها، تتمتع الجهات الفاعلة المختلفة في سلاسل القيمة العالمية بمستويات مختلفة من القوة. تهتم البلدان المتقدمة أو الشركات الرائدة في سلاسل القيمة العالمية بشكل أساسي بالبحوث المتعلقة بإدارة سلسلة القيمة والتي تشير إلى تنسيق العلاقات المتبادلة والآليات المؤسسية بين الشركات في سلسلة القيمة من خلال آليات غير سوقية.³

ترتكز فكرة الحوكمة في سلاسل القيمة العالمية على افتراض أنه على الرغم من أن تفكك الإنتاج وإعادة تكامله من خلال التجارة بين الشركات، إلا انهما لا يحدثان بشكل تلقائي، حيث أنها مدفوعة باستراتيجيات وقرارات جهات فاعلة ومحددة، عادة ما تتمثل في مدراء الشركات الكبيرة ذات الأصول التكنولوجية الرئيسية والتي تتمكن من التحكم في الوصول إلى الاستثمارات والمدخلات

¹ Karina Fernandez-star, Gary Gereffi, Op,cit, p :55.

² William Milberg, Deborah Winkler, **Outsourcing Economics: Global value chains in capitalist development**, Cambridge University Press, New York, 2013, p: 18-21.

³ Yiru Song and Authors, **Path for China's high-tech industry to participate in the reconstruction of global value chains**, Technology in Society, 2021, P P: 01-08, p: 03.

الرئيسية للأسواق النهائية.¹ يمكن تنظيم حوكمة الأنشطة على طول سلسلة متصلة: من معاملات السوق البسيطة إلى الإدارة الداخلية. تعتمد أنشطة التنسيق على مدى تعقيد معاملات سلسلة القيمة، وإمكانية تفسير مهمة الإنتاج، وكفاءات الموردين.²

رابعاً: الارتقاء داخل سلاسل القيمة العالمية

تتيح المشاركة في سلاسل القيمة العالمية الارتقاء على سلم التصنيع، إذ بدلاً من استحداث منتج بأكمله أو اقتحام سوق تنافسية، يمكن للبلد التخصص في عناصر محددة ضمن مجموعة كبيرة من سلاسل القيمة اعتماداً على الإمكانيات المتاحة.³ يركز البعد المحلي على الشركات الرائدة وتنظيم الصناعات الدولية، أو ترقية الاستراتيجيات المستخدمة من قبل البلدان والمناطق وأصحاب المصلحة الاقتصاديين الآخرين للحفاظ على أو تحسين مواقعهم في الاقتصاد العالمي.⁴

بشكل عام الارتقاء هو تلك الحركة الديناميكية داخل السلسلة والتي تسمح للشركات بالانتقال إلى الأعلى داخل السلسلة بهدف أداء أنشطة أكثر ربحية، كما أنه يسمح للشركات بالتخصص في خلق جزء أكبر من القيمة المضافة داخل السلسلة ومنه تعظيم الفوائد، إلا أن هاته العملية تلزم المؤسسة على اتباع استراتيجيات تنمية التعلم وتعزيز القدرات لدى عاملها، مع إمكانية استخدام التحالفات والشركات الاقتصادية من خلال عمليات الدمج والاستحواذ.⁵ إن الارتقاء التصاعدي يعمل على الحفاظ على وضع أصحاب المصلحة الوطنيين والإقليميين الاقتصادي العالمي أو العمل على تعزيزه، وفي هذا الصدد فقد ركزت الأبحاث حول سلاسل القيمة العالمية في الاقتصادات النامية أو الناشئة بشكل أساسي على تصاعد سلاسل القيمة العالمية.⁶

يتطلب الارتقاء الاقتصادي توافر مهارات ومعارف جديدة من خلال زيادة محتوى المهارات لأنشطة الدولة (وبالتالي قوتها العاملة) أو تطوير الكفاءات في قطاعات السوق المتخصصة، ويستمد

¹ Valentina De Marchi, And Authors, **The Greening of Global Value Chains : Insight From the Furniture Industry**, Competition and Change, Vol.17, No. 04, October 2013, P P: 299-318, p: 302.

² Wendy Phillips and Authors, Op;cit, p:06.

³ الأمم المتحدة، تسخير شبكات الإنتاج الدولية لترسيخ النمو الشامل للجميع والقدرات الإنتاجية لمحلية، مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، الدورة الأولى، جنيف، أكتوبر 2017، ص ص:04-07.

⁴ Karina Fernandez-star, Gary Gereffi, Op;cit, p :55.

⁵ Eduardo Armando and Authors, **Business strategy and upgrading in global value chains: a multiple case study in Information Technology firms of Brazilian origin**, RAI (Revista de Administration and Innovation), N° 13, 2016, P P 39-47, p: 40-42.

⁶ Yiru Song and Authors, Op;cit, p:03.

الارتقاء الاجتماعي من تنظيم العمل ومراقبته، مثل معايير السلامة والصحة المهنية والبيئية في مواقع الإنتاج في سلاسل القيمة العالمية.¹

تعزز الحاجة إلى الارتقاء بسلاسل القيمة العالمية والانتقال إلى أنشطة ذات قيمة مضافة أعلى الأساس المنطقي لبناء شراكات مع الشركات الرائدة من أجل التنمية الصناعية. وفي الوقت نفسه، تدعو سلاسل القيمة العالمية إلى إطار تنظيمي لضمان الارتقاء الاقتصادي والاجتماعي والبيئي المشترك لتحقيق مكاسب التنمية المستدامة.²

كما يلعب التطور التكنولوجي دوراً هاماً في عملية التقارب، حيث تتمتع الدول النامية المدمجة في الاقتصاد العالمي بشكل عام بنمو إنتاجية إجمالي سريع أفضل من ذلك الذي تتمتع به الاقتصادات المتقدمة، إذ أن على هاته الأخيرة ابتكار تقنيات جديدة ومكلفة على غرار الدول النامية التي يمكنها استيعاب هاته التقنيات ونقلها من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر وتطوير اليد العاملة، ومع التقدم في الاستثمار تنفق الدول النامية أكثر على التقنيات الحالية مع ابتكار تقنيات جديدة، إذ أن التقدم التكنولوجي يسير جنباً إلى جنب مع القيمة المضافة المحلية الأعلى للصادرات. حيث أن أكثر الاقتصادات التكنولوجية تقدماً هي جميعها اقتصادات رأسمالية منفتحة للغاية.³

تشمل قنوات النقل الرئيسية للارتقاء الاقتصادي والاجتماعي ما يلي:⁴

1. الروابط الأمامية والخلفية: تتمثل الروابط الأمامية في مبيعات الوسيط المرتبطة بسلاسل القيمة العالمية إلى الاقتصاد المحلي، مما يحفز الإنتاج والإنتاجية في مختلف القطاعات النهائية، أما الروابط الخلفية تتمثل في عمليات الشراء المرتبطة بسلاسل القيمة العالمية للمدخلات المحلية، وتحفيز الإنتاج والإنتاجية في مختلف القطاعات الأولية؛

2. الآثار غير المباشرة للتكنولوجيا: من خلال تحسين إنتاجية الشركات المحلية في القطاعات النهائية في حد ذاتها أو نابع من أنشطة المنبع أو المصب ذات الصلة بإنتاجية المؤسسة كنتيجة للإنتاج داخل سلاسل القيمة العالمية؛

3. رفع مستوى المهارات: على غرار الآثار غير المباشرة للتكنولوجيا، ولكن يتم نقلها من خلال تدريب العمالة الماهرة والطلب عليها؛

¹ Daria Taglioni, Deborah Winkler, Op;cit, p:30.

² UNCTAD, **Global Value Chains: Investment and trade for development**, United Nation, New York, Geneva, 2013, p:25.

³ World Trade Organisation, **Technological Innovation, Supply chain trade, and workers in a globalized world**, World Trade Organization, Genève, 2019, p: 148

⁴ Daria Taglioni, Deborah Winkler, Op;cit, p: 28.

4. الحد الأدنى من النطاق: إذ قد تحفز المشاركة في سلاسل القيمة العالمية الاستثمارات في البنية التحتية التي قد لا تكون مربحة لولا ذلك والتي قد تحفز الإنتاج المحلي في قطاعات أخرى. يمكن للدول الاندماج في سلاسل القيمة العالمية من خلال الدخول في أي مرحلة من مراحل الإنتاج، حيث يمكنها الدخول في هاته العملية عن طريق انتاج منتجات نصف مصنعة تمكنها من الدخول في السوق العالمي للصناعة. تمكن عملية الارتقاء داخل سلاسل القيمة العالمية المؤسسات على اتخاذ منحى تصاعدي في سلسلة القيمة من خلال العمل على تحسين مستوياتها داخل السلسلة، وذلك عن طريق الدخول في مراحل متقدمة من الانتاج تكسبها قيمة مضافة أكبر وأرباح أعلى.

المطلب الثالث: دور الحكومات في التشجيع على المشاركة في سلاسل القيمة العالمية

تلعب الحكومات دور رئيسي في توجيه الاقتصاد نحو التمركز في سلاسل القيمة العالمية بصفة تمكنه من الاستفادة من هاته المشاركة، حيث تؤثر السياسات الحكومية والبيئة الاقتصادية للدولة والعديد من المؤشرات الوطنية على الاستفادة من هاته المشاركة.

أولاً: خطوات الانضمام إلى سلسلة قيمة بتعاون بين القطاعين العام والخاص

إن إشراك القطاع الخاص في قرارات الاندماج في سلاسل القيمة أمر مهم للغاية، إذ أن توفير آليات حوار حول الأهداف المرجوة من الاندماج في سلسلة معينة بين القطاعين العام والخاص على اعتبارهما الفاعلين الأساسيين في قرارات السلسلة من شأنها أن تعظم من فوائد المشاركة في سلسلة القيمة، تم تبيان ذلك في من خلال ما يلي:¹

1. تحديد الأهداف الفوقية: والمتمثلة في أهداف التنمية الاقتصادية والاجتماعية، إذ يجب أن تتماشى هذه الأخيرة مع خطط التنمية الوطنية والسياسات العامة ذات الصلة، مثل سياسات الصناعة والعلوم والتكنولوجيا والابتكار؛ إذ يمكن تحديد الأهداف الفوقية من خلال زيادة العمالة ورفع الأجور الحقيقية، وتوسيع الصادرات، وزيادة مشاركة المشاريع الصغرى والصغيرة والمتوسطة والتغير التكنولوجي.

2. اختيار السلسلة: من خلال هاته الخطوة يتم استهداف الإجراءات ذات الأولوية للقطاعين العام والخاص. يجب أن تتوافق معايير الاختيار مع الأهداف الفوقية مثل إمكانية مساعدة السلسلة في الحد من الفقر، والمساهمة في النمو الوطني أو الإقليمي، وخلق فرص العمل، ونمو الصادرات، وتكامل

¹ Ramon padilla Pérez, Op;cit, p-p : 82-83.

المشروعات متناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة؛ كما يمكن أيضاً مراعاة المعايير الأخرى المتعلقة بالسياسات الاستراتيجية، مثل التنمية المحلية أو الإقليمية وتقليل التباينات.

3. إعداد الدراسات التشخيصية: يهدف إلى التحديد الدقيق للقيود والفرص في ثلاثة مجالات رئيسية: داخل كل جزء من السلسلة، الروابط الحقيقية والمحتملة لكل جزء، واللاعبين الاستراتيجيين الجدد الذين سيكون من الضروري إدخالهم في أجزاء السلسلة. يتم أول اجتماع بين القطاعين في هذه المرحلة والذي يتم من خلاله المصادقة على التزام أصحاب المصلحة الرئيسيين في السلسلة والمنظمات الداعمة لهم.

4. تحليل أفضل الممارسات الدولية: والتي توفر معياراً لقياس المسافة التي تفصل بين سلسلة القيمة قيد الدراسة وسلسلة القيمة المماثلة في البلدان الأخرى، واستخلاص الدروس من تلك التجارب عند تصميم الاستراتيجيات.

5. إعداد استراتيجيات للتغلب على المعوقات واستغلال الفرص: المحددة مسبقاً في الدراسات التشخيصية، إذ تتيح منهجية سلسلة القيمة تحديد الإجراءات على المستوى الجزئي لتقوية الروابط والسلسلة ككل، إذ من خلال هاته الخطوة تُحدد الكيانات والأطر الزمانية والموارد المسؤولة، يعقد الاجتماع الثاني في هاته المرحلة لمناقشة الاستراتيجيات، الهدف منه هو تعزيز العملية والحصول على التزام من جميع المشاركين فيما يتعلق بالإجراءات التي سيتخذها كل منهم لتطوير السلسلة.

6. إطلاق استراتيجية تقوية السلسلة: يجب أن يكون هذا حدثاً تشاركياً مع تغطية إعلامية، حيث يجتمع ممثلو حلقات السلسلة ويتم الإعلان عن الالتزامات المفترضة، إذ يساعد هذا النشاط على تعزيز الإجماع بين المشاركين في السلسلة ويكون بمثابة عرض لسلاسل أخرى ترغب في الشروع في عملية مماثلة.

يعد الارتقاء الاقتصادي المبني على تعزيز المهارات والتعلم التنظيمي بمسار تنمية عالي، مقارنة باستراتيجيات التنمية الاقتصادية على الطرق المنخفضة القائمة على تقليل التكلفة المباشرة.¹

ثانياً: الآليات الدولية للمشاركة الفعالة في سلاسل القيمة العالمية

قدم خبراء مجموعة البنك الدولي العديد من التوصيات بخصوص السياسات المتبعة من قبل الدول بخصوص المشاركة في سلاسل القيمة العالمية، والمتمثلة في الآتي نكره:²

¹ Anneliss Goger and Authors, **Capturing the Gains in Africa: Making the most of global value chain participation**, Centre on Globalization Governance and Competitiveness, Duke University, February 2014, p:06.

² Daria Taglioni, Deborah Winkler, Op;cit, p: 07

1. **تحليل الأدلة والبيانات بشكل دقيق:** تتطلب المشورة بشأن السياسات التي تدعم نماذج النمو القائمة على سلاسل القيمة العالمية تحليلات وأدلة وبيانات سليمة، كما يتطلب أيضاً تقييماً بزاوية 360 درجة للقدرة التنافسية لاقتصاد بلد ما، في مجمله، والتعمق في قطاعات محددة، والمهام، والأنشطة، لتحديد جميع التدخلات وإعدادها وإعلامها؛
2. **تحديد الأهداف:** تحتاج التدخلات إلى البناء على الأسس التحليلية واتباع خطط عمل محددة الهدف ومحددة العمل، ولكنها لا تحتاج إلى اتباع تسلسل معياري أو مخطط زمني موجز من الظروف الخاصة بالبلد والظروف الخاصة بالسياق؛
3. **التنسيق وتبادل المعلومات والاستفادة من التآزر بين مختلف التدخلات مهمة،** كما أن طلبات التنسيق عالية داخل الوكالات الحكومية وأصحاب المصلحة في سلاسل القيمة العالمية والشركاء المانحين؛
4. **النهج التشاركي مع المواءمة على جدول الأعمال وملكيته من قبل جميع أصحاب المصلحة أمر بالغ الأهمية،** إذ تعد آليات مشاركة أصحاب المصلحة الفعالة ركيزة أساسية لتحقيق نتائج مستمرة؛
5. **يمكن تحقيق تأثيرات الشبكة والتداعيات الإيجابية من المشاركة في سلاسل القيمة العالمية عبر القطاعات،** بناءً على حزم الحلول المتكاملة، بمرور الوقت. يمكن تعزيز التعلم الديناميكي والتكرار والتوسيع من خلال المنصات العالمية وعبر البلدان؛
6. **الرؤية المشتركة والفهم المشترك لأهداف وغايات المشروع بين فرق التنفيذ، وأصحاب المصلحة المحليين والدوليين، وشركاء التنمية الآخرين أمور مهمة للنجاح.**

ثالثاً: دور السياسات الدولية في عمل سلاسل القيمة العالمية

إن ظاهرة تشتت الإنتاج والاستعانة بمصادر خارجية ليست جديدة على العالم، لكن نطاق وحجم مصادر السلع والخدمات دولياً قد زاد بشكل كبير في العقود الأخيرة، مما تسبب في الحاجة إلى تحول في كل من كيفية قياس التجارة إلى كيفية تصميم السياسة التجارية.¹ حيث يتم التأكيد على أن أي إجراءات سياسية يجب عليها أن تأخذ بعين الاعتبار السبل التي يمكن أن يستفيد بها جميع الفاعلين، لا سيما أولئك الذين يقعون في أسفل السلسلة.²

إذ وإلى جانب السياسات الرامية إلى تسهيل المشاركة في سلاسل القيمة العالمية، هناك حاجة إلى سياسات تكميلية لتقاسم منافعها وتقليل تكاليفها، وتشمل هذه ما يلي:

¹ Kommerskollegium, Op;cit, p: 06.

² Anneliss Goger and Authors, Op;cit, p : 26.

1. سياسات سوق العمل: مع توسع سلاسل القيمة العالمية سيستفيد بعض العمال لكن قد يخسر البعض الآخر في بعض المواقع والقطاعات والمهن، تساعد مساعدات التكيف التي تكتسي أهمية خاصة في البلدان ذات الدخل المتوسط والمرتفع العمال على التكيف مع الأنماط المتغيرة للإنتاج والتوزيع التي تحققها سلاسل القيمة العالمية، يمكن أن تشمل سياسات التعديل تسهيل تنقل العمالة وتجهيز العمال للثور على وظائف جديدة.

2. آليات ضمان الامتثال لأنظمة العمل: إن البطالة الناتجة عن التغيير الهيكلي تميل إلى أن تكون مستمرة، حيث يمكن لتأمين الأجور المساعدة على إبقاء العمال يعملون في وظائف منخفضة الأجر دون التعرض لخسارة في الدخل، مما يؤدي إلى تحسين على المدى الطويل.

على سبيل المثال، يمنح نموذج "الأمان المرن" الناجح في الدنمارك لأصحاب العمل حرية تعيين العمال وفصلهم من العمل مع قيود قليلة، لكنه يدعم العمال بمزايا وافرة للبطالة وبرامج سوق العمل النشطة. إذ تساعد لوائح العمل عند تصميمها وتطبيقها بشكل جيد على ضمان سلامة وصحة العمال، كما يمكن للشركات الخاصة المساهمة لا سيما عندما يكون المستهلكون حساسين لظروف العمل في عمليات المؤسسة العالمية.

وهناك أيضا دور مهم للسياسة الوطنية التي يدعمها التعاون الدولي في وضع ورصد معايير العمل المناسبة. في فيتنام، تحسنت ظروف العمل عندما شاركت الشركات في برنامج عمل أفضل لمنظمة العمل الدولية، جنباً إلى جنب مع الإجراءات الحكومية التكميلية للإفصاح علناً عن أسماء الشركات التي تفشل في تلبية معايير العمل الرئيسية.

3. تدابير حماية البيئة: يمكن للتسعير البيئي أن يمنع التدهور في سلاسل القيمة العالمية من خلال سوء تخصيص الموارد، وينبغي أن تعكس أسعار السلع كلاً من التكاليف الاقتصادية والاجتماعية البيئية، كما أن التسعير المناسب للضرر البيئي من شأنه أن يشجع الابتكار في السلع وعمليات الإنتاج الصديقة للبيئة للحد من التشوهات، مثل تلك الناتجة عن إعانات الطاقة والإنتاج، والتحول نحو فرض ضرائب على الكربون من شأنه أن يحسن تخصيص الموارد ويقلل من انبعاثات ثاني أكسيد الكربون، كما يمكن أن تحد اللوائح البيئية بالنسبة لصناعات الملوثة من الأضرار التي تسببها.¹

إن الدور الحكومة فعال في مشاركة مؤسستها في سلاسل القيمة العالمية، حيث يكمن في تهيئة المناخ المناسب للمؤسسات الأجنبية والمحلية على الدخول في سلاسل القيمة العالمية.

¹World Bank Group, *Trending for development in the age of global value chains*, International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank, Washington, 2020, p p: 06-07

المبحث الثاني: المشاركة ضمن سلاسل القيمة العالمية

يوفر مفهوم سلاسل القيمة العالمية رؤى حول كيفية خلق قيمة أكبر من قبل الشركات بإعادة تكوين سلاسل القيمة العالمية، إذ لا يتعين على الشركات الرائدة مراعاة الموقع الجغرافي لأنشطة سلاسل القيمة العالمية فحسب بل التفكير في كيفية تنسيقها واتخاذ قرارات بشأن الأنشطة التي يتعين الاهتمام بها داخليا، إذ يشمل النظر في القرارات الرئيسية وقت، وتكاليف الإنتاج والخدمات اللوجستية، واعتبارات جودة المنتج، والمخاطر التي تتطوي عليها سلاسل القيمة العالمية، والعلاقات بين أعضاء سلاسل القيمة العالمية التي قد تعوق التوسع السريع في الإنتاج.¹

المطلب الأول: ما قبل المشاركة في سلاسل القيمة العالمية

إن اندماج الدول في الاقتصاد العالمي بات ضرورة حتمية حيث يعد من بين اهم المتطلبات الأساسية في دخولها في سلاسل القيمة العالمية، إذ يجب توفر بنى تحتية ومناخ أعمال مناسب يمكنها من وجني مكاسب من خلال المشاركة الصحيحة والفعلية في سلاسل القيمة.

أولا: الشروط المسبقة للمشاركة في سلاسل القيمة العالمية

تعتبر مشاركة دولة ما في سلاسل القيمة العالمية عن مدى اندماج صادراتها في شبكة انتاج مجزأة دوليا، وتستند مؤشرات المشاركة في سلاسل القيمة العالمية إلى بيانات التجارة في القيمة المضافة²، تتمثل متطلبات المشاركة في سلاسل القيمة العالمية في ما يلي:³

1. الانفتاح على العالم الخارجي: تتطلب عولمة سلاسل التوريد رؤية أكثر تماسكاً للسياسة التجارية. بعد أكثر من نصف قرن من تحرير التجارة، أصبحت التعريفات الاسمية على المنتجات المصنعة في الاقتصادات المتقدمة منخفضة بشكل عام، ومقيدة في منظمة التجارة العالمية عند الصفر أو قريبة من الصفر. على الرغم من أن الوضع متباين إلى حد ما بالنسبة للبلدان النامية، فإن الاتجاه العام كان أيضا نحو خفض التعريفات. ومع ذلك، في عالم يتسم بسلاسل القيمة العالمية، ليست الأمور واضحة تمامًا فالتعريفات تراكمية عندما يتم تداول المدخلات الوسيطة عبر الحدود عدة مرات. تقوم شركات المصب بدفع رسوم جمركية على مدخلاتها المستوردة، ومن ثم تواجه الرسوم الجمركية مرة أخرى على القيمة الكاملة لصادراتها، والتي تشمل نفس المدخلات المستوردة. لا يزال من الممكن أن

¹ Daria Taglioni, Deborah Winkler, Op;cit, p: 06.

² OECD, OECD Skills Outlook 2017 : Skills and Global Value Chains, OECD Publishing, 2017, p: 15.

³ OECD, Interconnected Economies: Benefiting from Global value chains, Op;cit.

تصل التعريفات إلى مستوى عالٍ تمامًا بحلول الوقت الذي تصل فيه السلعة النهائية إلى العملاء، مما يضعف الطلب ويؤثر على الإنتاج والاستثمار في جميع مراحل سلسلة القيمة.

2. سرعة تدفق المعلومات والتنسيق: يعد تدفق المعلومات والتنسيق وإمكانية تتبع المنتجات أمرًا مهمًا لسلاسل القيمة العالمية، فقد أدى إلى ارتفاع عدد معايير الجودة والسلامة. في حين أنه لا ينبغي التقليل من أهمية الحاجة إلى حماية المستهلكين النهائيين من خلال معايير الجودة المناسبة، فقد أصبح تعقيدها، وقيل كل شيء عدم تجانسها، أحد العوائق الرئيسية التي تحول دون المشاركة في سلاسل القيمة العالمية، لا سيما بالنسبة للشركات الصغيرة والمتوسطة.

3. اسواق خدمات فعالة: الخدمات هي مفتاح التشغيل الفعال لسلاسل القيمة العالمية، كما تزيد سلاسل القيمة العالمية من الحاجة إلى التنسيق والربط الفعال للمراحل بين البلدان، إذ تعتمد بشكل كبير على اللوجستيات وتكنولوجيا المعلومات والاتصالات ومنه على البنى التحتية للشبكات الفعالة والخدمات التكميلية تعمل بشكل جيد مع تنسيق الإنتاج على طول سلسلة القيمة، علاوة على ذلك غالبًا ما تساعد الخدمات القائمة على المعرفة في تمييز المنتجات لأسواق ومستهلكين محددتين، مما يضيف قيمة للعملية الانتاجية. كما تساهم خدمات التوزيع والنقل بأكثر قدر من القيمة لأنها توفر الروابط الضرورية في سلاسل التوريد، مع تحسين الخدمات المالية والتجارية من كفاءة إنتاج السلع وتسمح لسلاسل القيمة العالمية بالعمل، والتي من شأنها السماح بتعزيز القدرة التنافسية لشركات التصنيع وتسهيل مشاركتها في شبكات الإنتاج العالمية.

4. القدرة التوريدية: تعد القدرة التوريدية القوية في الشركات المحلية - غالبًا ما تكون صغيرة ومتوسطة الحجم - شرطًا مسبقًا للمشاركة العالمية، تلعب هاته الأخيرة دورًا في المشاركة في سلاسل القيمة العالمية. تنجذب الشركات التي تبحث عن موردين مستقلين في الأسواق الأجنبية إلى الأسواق "الكثيفة" لاسيما إذا كان السوق كبيرًا وفيه العديد من الموردين، فستتاح للشركات فرصة أكبر للعثور على المطابقة المناسبة وإذا فشل المورد في التسليم، فستكون البدائل متاحة، مما يتطلب جهودًا لتقوية الروابط التجارية وقدرات الشركات الصغيرة والمتوسطة.

ثانياً: العوامل المشكلة لاتخاذ قرار المشاركة في سلاسل القيمة العالمية

تتأثر قرارات سلسلة القيمة لشركة ما بمجموعة من العوامل إذ من المؤكد أن تكلفة العمالة والتقليل من تكلفة الانتاج هي أحد العوامل لكنها ليست الوحيدة، إذ تؤثر المعايير التالية في تشكيل قرار المشاركة سلسلة قيمة دون سلسلة أخرى بقدر أكبر:¹

1. **إمكانات السوق المحلية:** الحقيقة يعد الحجم مهم عندما يتعلق الأمر بقرارات حول مكان تأسيس التصنيع أو الخدمة أو الابتكار أين تكون دراسة الجدوى لإجراء مثل هذه الاستثمارات أكثر إلحاحاً عندما يمكن أن تمثل الدولة المعنية سوقاً كبيراً، في ظل غياب الإنتاج المحلي وقدرة الخدمة والابتكار في مثل هذه البلدان، قد لا يكون المرء قادراً على المنافسة في تلبية احتياجات العملاء المحليين الكبار. غالباً ما يؤدي التواجد المحلي إلى تعزيز الفرص التجارية بطرق أخرى من خلال زيادة التعرف على العلامة التجارية على سبيل المثال. وتجدر الإشارة إلى أنه عندما يكون العملاء حكومات أو مؤسسات مملوكة أو تابعة للدولة، فقد تكون هذه الاستثمارات مطلوبة أيضاً - بحكم القانون أو بحكم الواقع - لأسباب سياسية محلية.

2. **الموارد البشرية:** تتفوق الإنتاجية عموماً على تكلفة العمالة في الساعة، على سبيل المثال: تحتفظ جنرال إلكتريك بمرافق خدمة محركات الطائرات في ولايات عالية التكلفة نسبياً مثل المملكة المتحدة وسنغافورة، حيث أن هذه المرافق تستمر في تقديم قيمة تجارية كبيرة لمؤسسة الطيران الخاصة بها، يوضح هذا المثال أهمية ما يقدمه رأس المال البشري لكل بلد، وما يملك من إمكانيات على تلبية الاحتياجات، بشكل خاص فيما يتعلق بمراكز البحوث العالمية، والتي تحتاج إلى الاعتماد على قاعدة المواهب عالية المهارة من علماء ومهندسين (تحتوي الهند والصين والبرازيل وألمانيا على قاعدة مواهب غير عادية).

3. **البنية التحتية الطبيعية:** لكي تكون المؤسسة قادرة على المنافسة يجب أن تمتلك الدولة التي تسعى لجذب التصنيع والخدمات والابتكار البنية التحتية المادية مثل: طاقة موثوقة، نقل واتصالات، لتمكين المنشأة من الاتصال بعمليات الإنتاج العالمية في الوقت المناسب بدقة، غالباً ما تكون البنية التحتية المادية أحد العوامل الرئيسية التي تميز الأسواق التي قد تتمتع بنقاط قوة مماثلة (على سبيل المثال، الهند مقابل الصين).

¹ World Economic Forum, *The shifting Geography of Global Value Chains: Implication for Developing Countries and Trade Policy*, Committed to Improving The State of The World, Geneva, 2012.

4. **البيئات القانونية والسياسات:** ربما تكون البيئة القانونية والسياسية هي المحدد الأساسي الأكثر أهمية لقرارات سلسلة القيمة. قد يؤدي ضعف سيادة القانون، بما في ذلك المستويات العالية من الفساد، وضعف معايير العمل أو البيئة، أو ضعف حقوق الملكية الفكرية، إلى استبعاد بعض البلدان من سلسلة القيمة تمامًا أو إخضاعها لقيود كبيرة كنتلك التي تفرض على التكنولوجيا التي سيتم نقلها إلى الدولة، وعلى النقيض من ذلك، فإن السياسات التي تدعم التصنيع والخدمات والابتكار بما فيها: الاستثمار في التعليم ورأس المال البشري، والبيئات التنظيمية التي يمكن التنبؤ بها والملائمة للأعمال، وسياسات العمل المرنة، قد تساعد في التغلب على أوجه القصور في مجالات أخرى.

5. **سياسات نقل التكنولوجيا:** يمكن أن تؤثر السياسات المصممة للاستفادة من الوصول إلى السوق للحصول على حصة أكبر من سلسلة القيمة بالتأكد على اتخاذ قرارات سلسلة القيمة للشركات متعددة الجنسيات، لا سيما عندما يكون للبلد ميزات أخرى.

في غياب الشروط الأساسية اللازمة لنجاح التصنيع والخدمات والابتكار ستجتم الشركات متعددة الجنسيات عن الالتزام الكامل بهذه الأسواق، في حين أن البعض قد يكون على استعداد لتحديد موقع محدود من سلسلة القيمة كمقابل للوصول إلى الأسواق، فإن القليل منهم سيكون على استعداد للمخاطرة بقدراتهم التنافسية العالمية طويلة الأجل من خلال نقل الابتكار الأساسي أو قدرات الإنتاج إلى أسواق لا يمكن أن تحافظ عليها بطريقة أخرى. ومع ذلك فإن هذه السياسات تشكل تحديًا خطيرًا لنظام التجارة العالمي على المدى القريب، حيث أنها تهدد بتشويه قرارات سلاسل القيمة وتخصيص الموارد بين البلدان بشكل غير فعال.

ثالثًا: الاستراتيجيات المناسبة للتكامل داخل سلاسل القيمة العالمية

على الحكومة التي تسعى إلى الانضمام إلى سلاسل القيمة العالمية والارتقاء بالاقتصاد الوطني إلى التنمية الاقتصادية، من خلال المشاركة الصحيحة والفعالية في هذا النهج، إتباع العديد من الاستراتيجيات وتتبع خطوات الدول السبّاقة في المشاركة في سلاسل القيمة العالمي، إذ تتمثل الاستراتيجيات المناسبة للاندماج والمشاركة الفعلية في سلاسل القيمة العالمية والتي حددها خبراء البنك الدولي في مايلي:¹

¹ Daria Taglioni, Deborah Winkler, Op;cit, p:07.

1. **إنشاء روابط عالمية المستوى:** ويتطلب ذلك عملية جذب المستثمرين الأجانب المناسبين وتحسين الاتصال بالأسواق الدولية، مع العمل على توفير مناخ عالمي المستوى للأصول الأجنبية الملموسة وغير الملموسة. والذي يتطلب حماية الأصول والبنية التحتية والخدمات عالية الجودة. يمكن لمؤشر سهولة ممارسة الأعمال التجارية أن يوفر لمحة عامة عن مدى جاذبية البلد للمستثمرين الأجانب، لا سيما في حماية الأصول، يمكن أن يساعد مؤشر أداء الخدمات اللوجستية البلدان على تقييم مدى نجاحها في الاتصال بالأسواق الدولية وكفاءة الحدود، يمكن أن يساعد أيضاً في فحص جودة البنية التحتية والخدمات في الدولة.

2. **إنشاء قوة عاملة على مستوى عالمي:** إن تحويل المشاركة في سلاسل القيمة العالمية إلى تنمية مستدامة يعني أيضاً إنشاء قوة عاملة على مستوى عالمي مع سياسات تعزز تنمية المهارات، والارتقاء الاجتماعي، والتوزيع العادل للفرص والمكاسب، وتنفيذ السياسات والبنية التحتية الذكية مناخياً، تشمل مؤشرات الأداء، على سبيل المثال لا الحصر، إحصاءات التعليم والأجور والتوظيف، بالإضافة إلى مؤشرات حول معايير العمل، والوصول إلى المعلومات، والقوانين والحقوق المناهضة للتمييز، والتأمين الاجتماعي والمساعدة.

3. **تحديد المبادئ الاستراتيجية:** إن العمل على مبادئ توجيهية للمشاركة مع أصحاب المصلحة داخل الصناعة لتنفيذ استراتيجية وطنية لتحقيق التنمية التي تقودها سلاسل القيمة العالمية والتي تؤثر على احتمالات النجاح في سلاسل القيمة العالمية من خلال السياسة وكيفية تنفيذها في مجموعة واسعة من المجالات.

4. **الارتقاء بسلاسل القيمة من خلال الإصلاحات والسياسات المناسبة:** أو جه التآزر بين مختلف مجالات السياسة والمساعدة في دعم جهود البلدان لتحديد الإصلاحات اللازمة لإطلاق دورة حميدة من الإصلاحات للدخول في سلاسل القيمة العالمية والارتقاء بها وصولاً إلى التنمية الاقتصادية.

رابعاً: سلاسل القيمة العالمية وتعزيز القدرة التنافسية للدول المشاركة

على مدى العقود الماضية، أصبح الاقتصاد العالمي أكثر تكاملاً من خلال التجارة، كما تفككت عمليات الإنتاج التي تقودها الشركات التي وجدت طريقة لتصبح أكثر قدرة على المنافسة، من خلال الاستعانة بمصادر خارجية لأنشطتها غير الأساسية محلياً وخارجياً.¹ إذ وبمجرد انفتاح بلد ما على

¹ Marilia Marcato, Carolina Troncoso Baltar, **Economic and social upgrading in global value chains: concepts and metrics**, Texto para Discussao. Unicamp, November 2017, p: 02.

التجارة، فإنه يواجه منافسة أشد من الخارج، مما يجعل بعض الشركات (الأقل إنتاجية) تغادر السوق، مما قد يؤدي إلى انخفاض الاستثمار.¹

إن المشاركة والاندماج في سلاسل القيمة العالمية يساعدان الاقتصادات على تحسين قدرتها التنافسية التجارية، وتحقيق نمو أعلى في نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي، وتحسين مشاركة القوة العاملة النسائية على الرغم من انخفاض القيمة المضافة المحلية في إجمالي الصادرات. أدى التقدم التكنولوجي العالمي وكذلك انخفاض تكاليف التجارة إلى تجزئة الإنتاج عبر الحدود، يساعد هذا التخفيض في تكاليف التجارة الشركات على استغلال الميزة النسبية لكل بلد في مرحلة محددة من الإنتاج، ومنه هناك انخفاض في القيمة المضافة المحلية في إجمالي الصادرات، كانت الصين هي الدولة الوحيدة التي تمكنت من مقاومة اتجاه الانخفاض العالمي في القيمة المضافة المحلية في إجمالي الصادرات على الرغم من زيادة نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي بالإضافة إلى ارتفاع الصادرات. تمكنت الصين من زيادة القيمة المضافة المحلية في الصادرات، وكذلك تحقيق معدل نمو أعلى للناتج المحلي الإجمالي منذ الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية.

أما حصة القيمة المضافة الأجنبية في إجمالي الصادرات للاقتصاد المحلي لا تزداد فقط من خلال استيراد المزيد من المنتجات الوسيطة ولكن أيضاً من خلال استخدام الخدمات الأجنبية في الصادرات. ولأن مزودي الخدمات الأجانب هؤلاء أكثر كفاءة بكثير من مقدمي الخدمات المحليين، فإنهم يلعبون أيضاً دوراً مهماً في تعزيز القدرة التنافسية للصادرات. يؤدي استيراد مواد وسيطة وخدمات ذات جودة أفضل إلى زيادة القدرة التنافسية للشركات المحلية في السوق الدولية، ويؤدي إلى زيادة الطلب على المنتج وكذلك الموظفين في قطاع التصدير، لا توجد استراتيجية واحدة تصلح لكل اقتصاد يتعين على كل دولة أن تدرك النشاط الاقتصادي الذي يمكن دمجه في سلاسل القيمة العالمية.² يمكن أن تترجم المشاركة في سلاسل القيمة العالمية إلى تأثيرات داعمة للمنافسة وإعادة هيكلة السوق التي لا تقتصر على المشاركين في سلاسل القيمة العالمية بل تمتد إلى غير المشاركين:

- تزيد المشاركة في سلاسل القيمة العالمية من المنافسة على الموارد المحدودة في الدولة (بين المستثمرين الأجانب والشركات المحلية، وكذلك بين المشاركين وغير المشاركين في سلاسل القيمة العالمية)، مما يزيد من الإنتاجية الإجمالية على المدى المتوسط.

¹ Anna Ignatenko And Authors, Op;cit, p:30.

² World Trade Organisation, **Technological Innovation Supply chain trade and workers in a globalized world**, World Trade Organization, Geneva, 2019, p-p:144- 146.

– تتشأ الآثار غير المباشرة للمعرفة والتكنولوجيا من التقليد المباشر أو الهندسة العكسية من قبل الشركات المحلية (المشاركين في GVC وغير المشاركين فيها سلاسل القيمة العالمية) لمنتجات سلاسل القيمة العالمية، ونماذج الأعمال، واستراتيجيات التسويق، وعمليات الإنتاج، وعمليات التصدير.¹

يشير ظهور سلاسل القيمة العالمية وأنماط التجارة الجديدة إلى مراجعة الاستراتيجيات العامة الهادفة إلى تعزيز القدرة التنافسية، وكذلك سياسات التجارة والتنمية بشكل عام. على وجه الخصوص، يمكن أخذ أربعة تغييرات نموذجية رئيسية:²

1. تغيير الإطار الاستراتيجي من البلدان إلى الشركات وسلاسل القيمة العالمية: ينبغي أن تكون استراتيجيات القدرة التنافسية مصممة للتجارة والمنظمات الصناعية. لم تعد البلدان هي الإطار المناسب للتحليل، يجب على صانعي السياسات التفكير في الأعمال التجارية والتفكير على المستوى العالمي أو الإقليمي على الأقل، لا يمكن لدولة ما تطوير عرض تنافسي للسلع أو الخدمات بمعزل عن غيرها. وهذا يعني أن: الواردات ليست تعبيراً عن القدرة التنافسية الأجنبية، بل هي وسيلة للشركات للوصول إلى أكثر المدخلات كفاءة والموارد المجانية للتركيز على الكفاءات الأساسية. بعد الممارسات التجارية، ينبغي للسياسات أن تعالج التجارة والاستثمار الأجنبي المباشر، الداخلي والخارجي، في إطار متكامل.

2. تغيير الإطار الاقتصادي: من الصناعات إلى المهام ووظائف الأعمال. لا يتمثل الهدف في تطوير الصناعات المحلية التي من شأنها أن تستحوذ على جميع قطاعات الإنتاج أو سلسلة القيمة بأكملها ؛ هي: تحديد أفضل مكانة للبلد في سلاسل القيمة العالمية وأكثر توريد المهام أو وظائف الأعمال تنافسية ؛ الإقرار بأن قطاع التصنيع الفعال يتطلب خدمات فعالة وتنافسية بالإضافة إلى قوة عاملة ماهرة وابتكار مستمر في المنتجات والعمليات ونماذج الأعمال. خدمات مثل الوساطة المالية والبحث والتطوير والخدمات اللوجستية والتسويق ضرورية لإنتاج مصنوعات ذات قيمة مضافة أعلى.

3. تغيير الأصول الاقتصادية من الأرصدة إلى التدفقات: أصبحت المنافسة الدولية عمودية بشكل متزايد، والشركات في السياق، أصبحت سلاسل القيمة العالمية القناة الرئيسية للتحويلات بأنواعها: على سبيل المثال: رأس المال، والمعرفة، والتكنولوجيا، ومعايير الجودة، والخدمات ذات القيمة المضافة، قد لا تكون هذه متاحة محلياً ولكن في السوق العالمية ومن ثم لا يمكن لدولة ما أن تصبح قادرة على

¹ Daria Taglioni, Deborah Winkler, **Making Global Value Chain Work For development**, World Bank Group, Washington, 2016, p: 29.

² O Cattaneo and Authors, Op;cit, p: 04-05.

المنافسة أو تظل قادرة على المنافسة دون روابط فعالة بالأسواق العالمية. لقد ولت الأزمنة التي كانت تنتج الصادرات بالكامل من قبل الشركات الوطنية في بلدها الأصلي وكانت المنافسة في السوق الدولية أفقية تمامًا بين الشركات في نفس القطاع التي تتنافس على نفس قاعدة العملاء.

4. تغيير الحواجز والدوافع من العام إلى الخاص: انتقلت العوائق أمام التجارة والقدرة على المنافسة تدريجياً من الحدود (العقبات التقليدية مثل التعريفات والحصص)، إلى ما وراء الحدود (التدابير غير الجمركية وغيرها من الحواجز التنظيمية - التدابير غير التعريفية)، لتصبح في نهاية المطاف بلا حدود (انتشار اللوائح والمعايير الخاصة، تشويه المنافسة داخل سلاسل القيمة العالمية). علاوة على ذلك، فقد أوجدوا هندسة متغيرة جديدة للفائزين والخاسرين داخل البلدان، إذ إن السياسات التجارية واتفاقيات التجارة التفضيلية نفسها ستضر ببعض الشركات المحلية بقدر ما ستحمي الآخرين، تتطلب معالجة هذه الحواجز تعاوناً دولياً أوسع، فضلاً عن زيادة الحوار بين القطاعين العام والخاص. يجب أن تقوم السياسة التجارية بما يلي: تقييم الاحتياجات والسمات الفعالة لشركاتها التنافسية وتحديد الفائزين والخاسرين في السياسة التجارية و/ أو الإجراءات الحدودية وفقاً لذلك الإقرار بأنه في حين أن بعض التكاليف التجارية قد تكون ضرورية لتحقيق أهداف أعلى للسياسة العامة، فقد يتم تخفيضها من خلال تنسيق دولي أكبر، لصالح الجميع.

المطلب الثاني: اتخاذ قرار المشاركة داخل سلاسل القيمة العالمية

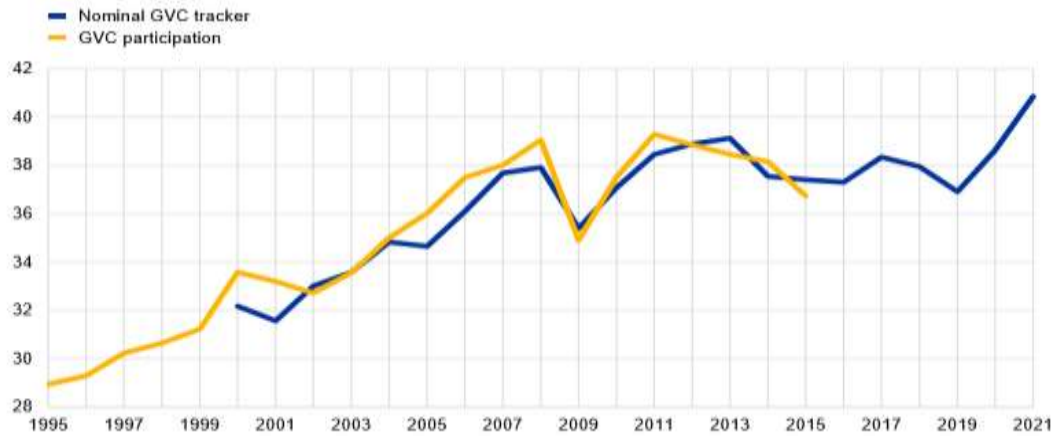
إن قرار المشاركة في سلسلة قيمة معينة يتطلب العديد من الدراسات، ليست تلك التي تعنى بانخفاض التكلفة فقط، بل تلك الخاصة بمدى كفاءة السوق الوطنية ومدى تحملها لنشاط السلسلة.

أولاً: اتجاهات المشاركة في سلاسل القيمة العالمية

يشير صعود سلاسل القيمة العالمية إلى أن التجارة في السلع الوسيطة المخصصة يجب أن تتزايد فيما يتعلق بالمنتجات أو السلع العامة ويتم هذا الجزء من هذه التجارة داخل التكتلات. زادت التجارة بين الشركات في العقود الأخيرة. وفي الوقت نفسه، فإن التجارة الرأسية (بين الشركات التابعة أو عن بُعد) تفسر معظم النمو في التجارة العالمية، أكثر من نصف الواردات المصنعة عالمياً هي سلع وسيطة - أي سلع أو لية وأجزاء ومكونات، وشبه المنتجات النهائية.¹

¹ O Cattaneo and Authors, Op;cit, p: 04.

الشكل (02-05): الاتجاه العالمي للمشاركة في سلاسل القيمة العالمية



Source : Cigna Simone and Authors, **Global Value Chains : measurement, trends and drivers**, Occasional Paper Series, European Central Bank, 2022, p : 11.

بعد أكثر من 20 سنة من الاتجاه المتصاعد للمشاركة في سلاسل القيمة العالمية، جاءت الأزمة المالية العالمية في 2008 لتعصف بسلاسل القيمة العالمية وتخفيض مدى المشاركة في هذا النهج إلى ما لم يكن في الحسبان، وبعد تعافي الاقتصاد العالمي من آثار الأزمة المالية العالمية التي مست كافة الجوانب الاقتصادية لمعظم دول العالم بدرجات متفاوتة، جاءت جائحة كورونا لتعمل من جديد على تخفيض الاتجاهات العالمية للمشاركة في سلاسل القيمة العالمية، خاصة بعد إجراءات الإغلاق التي اتبعتها الدول في الحد من انتشار الفيروس والتي عطلت عمل سلاسل التوريد للمرة أخرى.

في جميع البلدان تقريبًا، المتقدمة والنامية على حد سواء، اتجهت حصة القيمة المضافة المحلية في الصادرات إلى الاتجاه التنازلي مؤخرًا، وهذا يعكس توسع سلاسل القيمة العالمية، يساور العديد من البلدان النامية القلق بشأن هذه الظاهرة وتتطلع إلى زيادة مساهمتها ذات القيمة المضافة في الصادرات. يجب التعامل مع هذا الهدف بحذر. تعتبر السلع والخدمات المستوردة بمثابة دعم رئيسي للقدرة التنافسية للبلد. إذا استبدلت دولة ما بشكل مصطنع المدخلات الرئيسية بإصدارات محلية أدنى، فمن المرجح أن تكون النتيجة عددًا أقل من الصادرات الإجمالية وعدد أقل، وليس أكثر، من إجمالي الصادرات ذات القيمة المضافة.¹

يختلف نوع ومدى المشاركة في سلاسل القيمة العالمية من دولة إلى أخرى. تميل الاقتصادات الصغيرة المفتوحة أو البلدان التي تشارك بشكل كبير في تجميع السلع ومعالجتها، مثل المكسيك أو بلدان في أوروبا الناشئة، إلى أن تكون في نهاية سلسلة القيمة ولديها روابط خلفية كبيرة، ناشئة عن

¹ World Trade Organization, **Technological Innovation Supply chain trade and workers in a globalized world**, Op;cit, p: 141.

حقيقة أن نسبة كبيرة من صادراتها تتكون من القيمة المضافة الأجنبية. يقع مصدر السلع الأساسية مثل روسيا ودول في الشرق الأوسط وأفريقيا في المنبع، ويعرضون بدلاً من ذلك روابط أمامية عالية. يعكس هذا الأخير حقيقة أن صادرات السلع من هذه البلدان تنتقل على طول سلسلة القيمة وتعمل كمدخلات في إنتاج البلدان الأخرى.

ومع ذلك فإن البلدان ذات الروابط الأمامية العالية لا تقتصر على مصدري السلع الأساسية، تُظهر الولايات المتحدة والعديد من الاقتصادات الكبيرة في منطقة اليورو أيضاً حصصاً عالية بسبب الصادرات الكبيرة من الخدمات ذات القيمة المضافة العالية (بما في ذلك أنشطة التسويق والبحث والتطوير) التي تستخدم كمدخلات وسيطة في بلدان أخرى.

بالنسبة للعديد من الاقتصادات المتقدمة، تزايدت الروابط الخلفية والأمامية بمرور الوقت، وهذا مؤشر على حقيقة أنهم يشاركون في سلاسل القيمة العالمية بطريقة متعددة الأوجه، من خلال الروابط الرأسمالية والأفقية. وقد تكون التحركات على طول سلسلة القيمة أيضاً نتيجة لسياسات حكومية مدروسة. في بلدان مثل الصين وإندونيسيا وتايلاند وماليزيا، على سبيل المثال، ارتفعت المشاركة المستقبلية بشكل حاد خلال الثلاثين عاماً الماضية نتيجة للسياسات التي تهدف إلى دعم المحتوى المحلي لإنتاجها وصادراتها. على النقيض من ذلك، استمرت الاقتصادات في أو روبا الناشئة في دمج نفسها في المصب في سلاسل التوريد للشركات في أو روبا الغربية، بحيث زاد المحتوى الأجنبي لصادراتها بشكل أكثر وضوحاً، كما شهدت بلدان أمريكا اللاتينية ارتفاع المحتوى الأجنبي لصادراتها بمرور الوقت. بشكل عام (باستثناء المكسيك، التي تعتبر مندمجة بشكل كبير في سلاسل القيمة الأمريكية)، تظل المشاركة في سلاسل القيمة العالمية منخفضة بين بلدان أمريكا اللاتينية بالمقارنة مع أقرانها.¹

ثانياً: استراتيجيات الاستفادة من المشاركة في سلاسل القيمة العالمية

على الدولة التي تسعى إلى استقطاب أكبر عدد ممكن من الشركات الراغبة في الدخول إلى سلاسل القيمة العالمية من خلال التواجد في أسواقها، العمل على توفير العديد من المزايا التي تمكنها من تعظيم الاستفادة من مشاركتها في سلاسل القيمة العالمية وتخفيض التكاليف قدر الإمكان، والتي لا تتمكن من اكتسابها غلى بالاعتماد على العديد من الاستراتيجيات المتمثلة في:²

¹ Simone Cigna And Authors, **Global value chains: measurement trends an drives**, Occasional Paper series: European Centrale Bank, N° 289, January 2022, p p: 09-10.

² منال عفان، أثر أزمة كورونا على سلاسل القيمة العالمية: استراتيجيات جديدة وفرص وتحديات للدول النامية، المجلة العلمية للتجارة والتمويل، المجلد 41، العدد 02، 2021، ص ص: 01-28، ص: 03.

1. **زيادة الاستثمار في التعليم والصحة لزيادة رأس المال البشري:** لتوافر المهارات الادارية ومهارات القوة العاملة المناسبة القادرة على المشاركة في تلك السلاسل، واستيعاب المعارف المختلفة وزيادة الابتكار والاطلاع على كل ما هو جديد لإمكانية الاندماج مع سلاسل القيمة العالمية في كل مراحلها المختلفة، بما يسمح بزيادة الانتاجية وتبني التكنولوجيا الجديدة للمشاركة في سلاسل القيمة العالمية محددًا هاماً للمشاركة في سلاسل القيمة العالمية، لأنه يسهم في زيادة انتاجية المؤسسة وخفض تكاليف الانتاج وزيادة حصة المؤسسة في السوق.

2. **توفر البنية التحتية الرقمية:** تعد الرقمية أحد الشروط الهامة اللازمة للتعامل مع سلاسل القيمة العالمية، لذلك فان توجيه المزيد من الاستثمارات اللازمة للتحويل للاقتصاد الرقمي، في كافة القطاعات والأنشطة الاقتصادية المختلفة ونشر التكنولوجيات الرقمية بما يحسن من نظم المعلومات لإدارة المخاطر، يضمن امكانية أكبر للاندماج مع سلاسل القيمة العالمية.

3. **الالتزام بمعايير السلامة البيئية والجودة العالمية:** وذلك بما يضمن سلامة وجودة المنتجات وبما لا يخل بمبدأ التكلفة، إذ وعلى الرغم من أهمية معيار السلامة ضمن معايير الجودة الذي يعد أساسياً في المعايير المتبعة في سلاسل القيمة العالمية، الا ان هذا المعيار أصبح منفصلاً كمعيار للمشاركة في عمل تلك السلاسل كما تم حديث الجودة بما يتوافق مع أحدث المعايير الدولية، ولاشك أن الالتزام باتباع معايير السلامة البيئية والجودة العالمية سيشجع امكانية أكبر للمشاركة مع سلاسل القيمة العالمية.

4. **تخفيض حجم الاقتصاد غير الرسمي:** تعمل سلاسل القيمة العالمية مع الشركات الرسمية فقط ويشير البنك الدولي في تقييمه لمشاركة الدول لنامية في سلاسل القيمة العالمية لعام 2015 أن الطابع غير الرسمي يعد واحد من أهم خمسة قيود تواجهها الدول النامية في المشاركة مع سلاسل القيمة العالمية، يلي السلطة والفساد ومعدل الضريبة وعدم الاستقرار السياسي، وتفاوت درجة اندماج المشروعات الصغيرة والمتوسطة مع سلاسل القيمة العالمية حسب توافر الرسمية من عدمها، فكلما ازادت الرسمية داخل الدولة ازدادت مشاركة تلك الشركات. وهكذا فان اتخاذ الاجراءات المختلفة لدعم الرسمية داخل الدولة يعد من الدعائم الهامة لمشاركة الدولة في سلاسل القيمة العالمية.

5. **سعي الدول المشاركة لاتخاذ مراكز متقدمة في مؤشرات التنافسية العالمية:** حيث أكدت التطبيقية عن سلاسل القيمة العالمية أن اختيار الدول والشركات المشاركة في تلك السلاسل يكون وفقاً لمبدأ "الميزة التنافسية" التي تنطبق على الدول والشركات . وتتمتع المؤسسة بميزة تنافسية عندما تخطط وتنفذ استراتيجية تجعلها متميزة عن منافسيها في نفس المجال، أما تنافسية الدولة فتشير الى

قدرة اقتصاد الدولة على خلق الثروة وتحقيق معدلات نمو مستدامة بما يضمن رفاهية المواطنين. وقد أكدت الأدبيات الحديثة على أن مكاسب الدول المشاركة في السلاسل تزداد مع تمتع الدول بمراكز متقدمة في مؤشرات التنافسية العالمية، مع تمتع الشركات التابعة لها بمزايا تنافسية عالية. كما أنه في حالة عدم تحقق ذلك ستضطر الدولة على المشاركة في نمط السوق للصفقات البسيطة السلاسل والتي تكون مكاسبها ضئيلة جداً.

6. تحرير الاستثمار والتجارة الخارجية: بما يتناسب مع قواعد منظمة التجارة العالمية ونمط المشاركة في سلاسل القيمة العالمية، ويتحقق ذلك بالتزام الحكومات بعدم فرض تعريفات جمركية جديدة أو اتخاذ إجراءات تقييدية تجارية، وكلما ازدادت درجات التحرير في الدولة ازدادت مشاركتها في سلاسل القيمة العالمية.

7. تنفيذ العديد من السياسات الاقتصادية التوسعية: لاستعادة رواج الطلب الكلي، مع الحفاظ على الاستقرار والتوازن الاقتصادي، إذ أن أزمة كورونا قد أحدثت ركود اقتصادي في كل دول العالم بدرجات مختلفة، لذلك فإن الاعتماد على سياسات مالية ونقدية توسعية للحد من هذا الركود بما لا يخل بالتوازن الاقتصادي يكون محفز على المشاركة في سلاسل القيمة العالمية، ويقصد بالتوازن الاقتصادي تحقيق معدل نمو اقتصادي أمثل يصاحبه أقل معدل للتضخم والبطالة والعجز الخارجي وبالطبع مع استقرار سعر الصرف للدولة.

8. تحسين أنظمة النقل واللوجستيات: ان تحسين الخدمات بكافة أنواعها يعد شرطاً هاماً للمشاركة الفعالة في سلاسل القيمة العالمية، حيث يضمن إمكانية المشاركة في المراحل السابقة والتالية للتصنيع والتي تزداد فيها القيمة المضافة المحققة.

المطلب الثالث: قياس المشاركة في سلاسل القيمة العالمية

يتميز قياس المشاركة في سلاسل القيمة العالمية بالتعقيد لترابط وتشابك العمليات بين الفاعلون الأساسيون داخل السلسلة، إذ يتم احتساب المشاركة داخل سلاسل القيمة العالمية بالاعتماد على طريقتين يتم تفصيلهما في الآتي.

أولاً: احتساب القيمة المضافة داخل إجمالي الصادرات

في عالم يتسم بسلاسل القيمة العالمية فإن احتساب المشاركة داخل سلاسل القيمة العالمية معقد بعض الشيء، أين التعريفات تراكمية عند تداول المدخلات الوسيطة عبر الحدود عدة مرات، حيث

تقوم شركات المصنوع بدفع رسوم جمركية على مدخلاتها المستوردة، ومن ثم تواجه الرسوم الجمركية مرة أخرى على القيمة الكاملة لصادراتها، والتي تشمل نفس المدخلات المستوردة.

لا يتم تصنيع المنتجات المصدرة من المدخلات المحلية فقط، ومع ذلك يتم فرض الرسوم الجمركية على القيمة الإجمالية في كل مرة تعبر فيها الحدود بدلاً من القيمة المضافة من قبل الدولة الأخيرة. لذلك، كلما زادت حصة المدخلات الأجنبية في الإنتاج، كما هو الحال في الصين أو هولندا أو فيتنام بالنسبة للسلع المصنعة، زادت التكاليف التي تفرضها التعريفات الجمركية على المصدرين في أسواقهم المستهدفة.¹

على سبيل المثال، قامت الدراسة في سنة 2010 بفحص الحالة يبحث دور الصين داخل سلسلة التوريد لشركة iPhone، ووجد أن القيمة المضافة من قبل الصين ساهمت فقط بنسبة 3.6% بما يعادل 2.0 مليار دولار من صادرات iPhone إلى الولايات المتحدة في عام 2009، أما باقي القيمة المضافة فكانت من ألمانيا واليابان وكوريا والولايات المتحدة ودول أخرى.

في حين أنه عند فحص دور الاقتصاد الصيني في شبكات الإنتاج العالمية ككل، كانت حصة القيمة المضافة المحلية من خلال إجمالي الصادرات من المنتجات النهائية التي يتم شحنها إلى الولايات المتحدة في الواقع حوالي 75% في عام 2009.²

تقيس التجارة التقليدية تدفقات السلع والخدمات على أساس إجمالي، مما يعني أن قيمة المدخلات الوسيطة يتم حسابها في كل مرة تعبر فيها الحدود لمزيد من المعالجة. لذلك، في عالم تعبر فيه البضائع الوسيطة عدة حدود قبل أن تصل إلى المستهلك النهائي، يمكن أن يخضع إجمالي الصادرات لعد مزدوج كبير. هذا يمكن أن يؤدي إلى تحريف مساهمة البلدان المختلفة في التجارة العالمية.³

على المستوى الكلي، من الضروري ربط الاستهلاك النهائي للتدفقات التجارية بالدول والقطاعات التي تنشأ منها. في حين أن إحصاءات التجارة القياسية لا تسمح بذلك، فقد أثبت تحليل - أ أنه مفيد للغاية لتتبع القيمة المضافة على طول سلاسل القيمة، عبر البلدان والقطاعات.⁴

¹ OECD, *Interconnected Economies: Benefiting from Global value chains*, Op;cit.

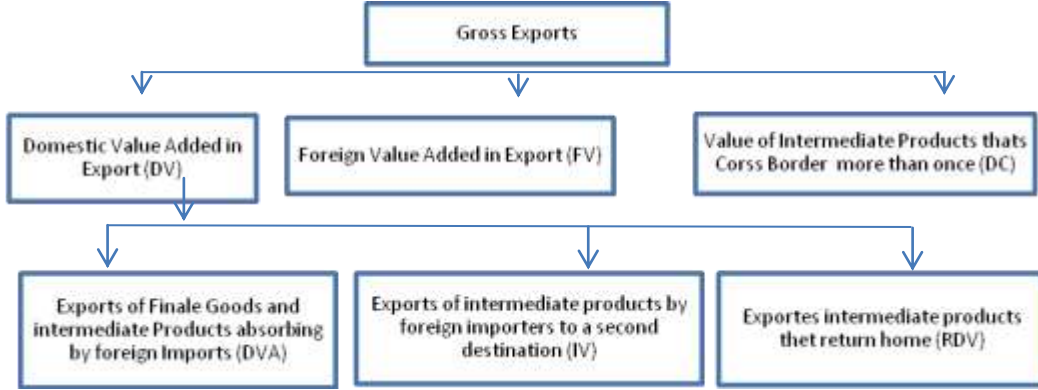
² Volker Ziemann, Béatrice Gurard, *Reaping the benefits of global value chains in Turkey*, OECD Economics Department Working Paper, No 1366, December 2016, p: 06, available on website: <https://www.oecd.org/fr/economie/turkiye-en-un-coup-d-oeil/>

³ Simone Cigna, and Authors, *Global value chains: measurement trends an drives*, Occasional Paper series: European Centrale Bank, 2022, p : 06.

⁴ Filippo Bontadini, Amrita Saha, *How do we understand participation in Global Value Chains? A structures review of the literature*, Sciences po ofce working paper, 2021, P P 01-29, p: 04.

يمكن تقسيم القيمة المضافة لإجمالي الصادرات إلى القيمة المضافة المحلية الناتجة عن الصادرات، والقيمة المضافة الناتجة عن استخدام الوطاء الأجانب في صادرات الدول.¹

الشكل (02-06): تحليل إجمالي الصادرات إلى مكونات ذات قيمة مضافة



Source : European Central Bank, **The impact of global value chains on the euro area economy**, ECB Working Group on Global Value Chains, N° 221, April 2019, p: 09

الهدف الأول هو تفكيك إجمالي تدفقات الصادرات من السلع والخدمات من أجل فصل مصادر القيمة المضافة عما يشكل مجرد تجارة ذهاباً وإياباً في المنتجات الوسيطة ("العد المزدوج") يحدد المكونات الثلاثة الرئيسية للإحصاءات المتعلقة بإجمالي تدفقات الصادرات: القيمة المضافة المحلية (DV) القيمة المضافة الأجنبية (FV) ومصطلح العد المزدوج (DC).

تعكس القيمة المضافة المحلية استخدام المدخلات المحلية في إنتاج الصادرات، وبالتالي فهي تلتقط ما يمكن تسميته "المساهمة الحقيقية للصادرات في الناتج المحلي الإجمالي". تشير القيمة المضافة الأجنبية إلى استخدام المدخلات الأجنبية في عملية إنتاج التصدير. يتكون المكون الثالث من قيمة المنتجات الوسيطة التي تعبر الحدود أكثر من مرة، وبالتالي تمثل التدفقات ذات العد المزدوج.

ضمن مكون القيمة المضافة المحلية، من المهم التمييز بشكل أكبر بين تلك التدفقات التجارية التي يتم استيعابها في الخارج للاستهلاك النهائي أو الاستثمار (DVA) وتلك التي يعاد تصديرها إلى بلدان أخرى (IV) وبالتالي تعتمد على الطلب من أخيراً، تشير القيمة المضافة المحلية المرتجعة (RDV) إلى الصادرات التي تُستخدم كمدخلات في عمليات الإنتاج في الخارج، ولكنها تعود بعد ذلك وتستهلك محلياً.

تتيح محاسبة القيمة المضافة إمكانية قياس مشاركة دولة أو قطاع معين في سلاسل الإنتاج عبر الحدود. يمكن قياس المشاركة المتخلفة (أو النهائية) في سلاسل القيمة العالمية على أنها القيمة المضافة المضمنة في المدخلات الأجنبية المستخدمة في إنتاج الصادرات. يمكن قياس المشاركة إلى الأمام (أو

¹ OECD, **OECD Skills Outlook 2017 : Skills and Global Value Chains**, Op;cit, p: 40.

المنبع) على أنها القيمة المضافة في المنتجات الوسيطة التي يتم تصديرها إلى شريك تجاري ثم إعادة معالجتها وتصديرها من قبل الشريك التجاري.¹

ثانياً: جداول المدخلات والمخرجات

مع التغير الكبير الناتج عن ظهور وتطور سلاسل القيمة العالمية ومع زيادة تعقيد الأنشطة المشاركة في الإنتاج عبر الحدود، فإن استخدام بيانات التجارة الرسمية وإحصاءات الناتج المحلي لا يمكنها تحديد وتمييز أنواع التجارة التي تمثل الأنشطة داخل سلسلة القيمة أو خارجها، ما يصعب تقييم العلاقة بين التغيرات في التجارة العالمية وتلك التغيرات الحادثة في نمو الناتج المحلي.²

لذا برز النهج الثاني لقياس المشاركة في سلاسل القيمة العالمية والذي يعتمد على جداول المدخلات والمخرجات. أول مقترح يعتمد على حصة التخصص الرأسي أو محتوى الواردات من الصادرات باستخدام جداول المدخلات والمخرجات لدولة واحدة. تتجنب حصة التخصص الرأسي أو جه القصور في التدابير القائمة على المنتج إلى حد ما، حيث يمكنها التقاط الواردات الوسيطة المستخدمة بشكل مباشر وغير مباشر لإنتاج الصادرات مع مراعاة روابط الإنتاج المحلية بين الصناعات. ومع ذلك، تجدر الإشارة إلى أنه في جدول المدخلات والمخرجات الوطني يعامل الواردات والصادرات على أنها متغيرات خارجية.

لا يمكن اعتبار التأثيرات غير المباشرة والتغذية المرتدة من بقية العالم بشكل كامل في مقياسا للتخصص الرأسي (على سبيل المثال، قد تتضمن السلع الوسيطة المستوردة أيضاً محتوى محلياً). استجابة لقيود مقياس VS، تم استخدام جداول المدخلات والمخرجات الدولية، التي تتكون من معلومات مفصلة عن كل من الروابط بين البلدان وبين الصناعات، لقياس الاندماج في سلاسل القيمة العالمية.

تركز معظم الدراسات على إظهار درجة مشاركة بلد ما في سلاسل القيمة العالمية، بدلاً من موقعه في سلاسل القيمة العالمية بشكل صريح، إذ يتطلب الفهم الأفضل للتعقيد المتزايد وتطور شبكات الإنتاج مقاييس جديدة يمكنها تحديد طول الروابط بين البلدان أو الصناعات أو بين المنتجين والمستهلكين لرسم خرائط هندسة سلاسل القيمة.

في هذا المجال برز نموذج لبيونتييف (Leontief 1936) الذي يوضح عمله الروابط المعقدة بين الصناعات المختلفة في الاقتصاد يمكن التعبير عنها في شكل معاملات متعددة بين الصناعات منظمة

¹ European Central Bank, **The impact of global value chains on the euro area economy**, ECB Working Group on Global Value Chains, N° 221, April 2019, p: 09.

² The World Bank, **Measuring and Analyzing the impact of GVCs on economic development**, International Bank for Reconstruction and Development, 2017, Washington, p: 38.

في مصفوفات من نوع رقعة الشطرنج، تُعرف بجداول المدخلات والمخرجات كما سبق وتطرق إليها. يمثل كل عمود في الجدول المدخلات المطلوبة من الصناعات الأخرى (بما في ذلك الواردات والقيمة المضافة المباشرة) لإنتاج الكمية المحددة من المنتج التي يمثلها هذا العمود. بعد التطبيق، يمثل جدول العميل الفني كمية ونوع المدخلات الوسيطة المطلوبة في إنتاج وحدة واحدة من الناتج الإجمالي. باستخدام هذه المعلمات، يمكن تقدير الناتج الإجمالي في جميع مراحل الإنتاج المحلية اللازمة لإنتاج وحدة واحدة من المنتجات النهائية، من خلال ما يسمى بعكس "ليونتييف". وذلك عندما تكون تدفقات المخرجات المرتبطة بمستوى معين من الطلب النهائي معروفة، يمكن تقدير إجمالي القيمة المضافة في جميع أنحاء الاقتصاد بضرب تدفقات المخرجات هذه مع نسبة القيمة المضافة (مقدار القيمة المضافة لكل وحدة من إجمالي الناتج) في كل صناعة.¹

كما يجدر ذكر بعدين في سياق تحليل سلاسل القيمة العالمية ضمن جداول المدخلات والمخرجات:²

- السماح للمحللين بتحديد مصدر القيمة المضافة المجسدة في إجمالي الصادرات، والتركيز على أصل القيمة المضافة يؤكد أهمية الخدمات كمدخلات لإجمالي الصادرات ويلقي الضوء على عدم التجانس القطاعي فيما يتعلق بالمنتج الأجنبي والمحلي للقيمة المضافة.
- تسليط الضوء على المسار النهائي للسلع والخدمات المصدرة من خلال التمييز بين حصة القيمة المضافة المصدرة التي يتم امتصاصها من خلال الطلب المحلي للشركات والحصة التي يتم تصديرها إلى بلدان ثالثة، يعمل هذا الأخير كمقياس للتكامل الناجح في سلاسل التوريد العالمية، والتي أصبحت محركاً رئيسياً لأداء التصدير.
- يجب مراعاة العديد من العناصر في جداول المدخلات والمخرجات، أو ما يعرف بتحليل "ليونتييف"، إذ تحتوي الجداول على ثلاث مكونات رئيسية:³
- **مصفوفة الطلب على السلع الوسيطة:** تتمثل عناصرها القطرية في الاستخدامات المحلية للموارد الوسيطة من المصادر المحلية، في حين تمثل عناصرها غير القطرية في الصادرات من المواد الوسيطة.

¹ Ming Ye, and Authors, **Measuring Smile Curves in Global Value Chains**, Institute of Developing Economies, 2015, P P: 01-26, p: 04.

² Volker Ziemann, Béatrice Gurard, Op;cit.

³ ESCAP, **Measuring Participation in Global Value Chains, and Developing Supportive Policies : A User Guide**, The United Nation, 2020, p: 11- 13.

– **مصفوفة الطلب النهائي:** تعبر الاستخدامات النهائية المحلية من الناتج المحلي العناصر القطرية للمصفوفة في حين تتمثل عناصرها غيرا لقطرية في الصادرات من السلع والخدمات النهائية، ويعطينا جمع العناصر عبر صف أو عمود المصفوفة الناتج الإجمالي لكل بلد. ويتم الحصول على إجمالي الصادرات من خلال جمع العناصر القطرية ذات الصلة من مصفوفة الاستخدام الوسيط ومصفوفة الطلب النهائي.

– **مصفوفة القيمة المضافة أو المدخلات الأولية:** تحتوي المصفوفة على القيمة المضافة للإنتاج في كل دولة والتي يتم شحنها إلى دولة أخرى، بعبارة أخرى تعبر مصفوفة القيمة المضافة عن المزيج من القيم المضافة المحلية والأجنبية اعتمادا على زوج من البلدان المختارة.

أصبح تداول الخدمات ضمن عمليات الإنتاج على مستوى المؤسسة على نحو متزايد، خاصة فيما يتعلق بتلك الخدمات التي تحصل عليها الشركة كمدخلات، لذا فقد بات من المهم إدراج ضمن نطاق تحليل السياسات التجارية التطبيقية، والذي ركز على السلع بسبب جودة البيانات، وعادة ما يتم إدراج الخدمات ضمن جداول المدخلات والمخرجات لكن توسيع نطاقها أمر معقد، بسبب عدم محافظة البلدان على الإحصائيات المفصلة بشكل كامل عن التجارة الدولية في الخدمات.¹

أصبح التحليل الكمي لسلاسل القيمة العالمي ممكنا بسبب التطور في جداول المدخلات والمخرجات المشتركة بين الدول، والتي بادرت بها منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية بمشاركة المنظمة العالمية للتجارة، إذ تسمح هاته الجداول بتمييز التدفق في القيمة المضافة عن تدفقات الصادرات الاجمالية.

المبحث الثالث: سلاسل القيمة العالمية بين مؤثر ومتأثر

تواجه الشركات فرصاً وتحديات جديدة في السوق العالمي تفرضها المتغيرات العالمية المستجدة، إذ وكما يمكن لها تحقيق مكاسب من اندماجها في السوق العالمية ودخول سلاسل قيمة، إلا أن ذلك قد يعرضها للعديد من المخاطر خاصة في ظل الترابط العالمي، حيث أن على الدول معرفة كيف يمكنها تحقيق أعلى مكاسب وتفاذي المخاطر التي يمكن التعرض لها.

¹ ESCAP, *Measuring Participation in Global Value Chains, and Developing Supportive Policies : A User Guide*, Op/cit, p: 02.

المطلب الأول: مزايا المشاركة في سلاسل القيمة العالمية والتحديات التي تفرضها

يعتمد العصر الحالي من التجارة على السرعة في اقتناص الفرص ومعرفة وضعية السوق بما يمكن للمشاركين فيه من معرفة التحديات التي تواجههم، سواء كانت من قبل المنافسين الآخرين أو تلك التحديات الخارجية.

أولاً: مزايا المشاركة في سلاسل القيمة العالمية

إن المشاركة في سلاسل القيمة العالمية تعود بالنفع في الغالب على الدول المشاركة، خاصة إذا تم إتباع كافة الخطوات الصحيحة للاندماج الفعلي في هذا النظام الديناميكي المتكامل، إذ يمكن تلخيص منافع المشاركة في سلاسل القيمة العالمية في ما يلي:

1. النمو: يمكن القول أن دولة أو قطاع أو شركة ما داخل سلاسل القيمة العالمية إذا شاركت في مرحلة واحدة من السلسلة على الأقل، إذ تسمح سلاسل القيمة العالمية بتدفق الموارد إلى الاستخدامات الأكثر إنتاجية، ليس فقط عبر البلدان والقطاعات، ولكن أيضاً داخل القطاعات عبر مراحل الإنتاج. ونتيجة لذلك، تؤثر سلاسل القيمة العالمية إيجاباً على النمو ومنه على العمالة وتوزيعها على التجارة.¹ عادةً ما يُتوقع أن يولد منصب في الأنشطة ذات القيمة المضافة الأعلى وقطاعات السوق فوائد اقتصادية أكبر، بما في ذلك العمالة عالية الأجور والدخول المرتفعة. تسعى الاقتصادات المتقدمة عادةً إلى الاحتفاظ بميزتها في مثل هذه الأنشطة، في حين ترغب الاقتصادات الناشئة في رفع مستوى وضعها لاكتساب فوائد أكبر من مشاركتها في سلاسل القيمة العالمية.²

2. التجارة العالمية: يظهر التقرير الصادر عن صندوق النقد الدولي أن سلاسل القيمة العالمية قد ساهمت في نمو وتطور التجارة العالمية خلال الفترة (1970-1990) كما أن هذا النمو قد تسارعت وتيرته خلال (2000-2009) إلى أن عصفت الأزمة المالية العالمية 2008 والتي بطأت من وتيرة التوسع في سلاسل التوريد ومنه التأثير على نمو التجارة العالمية سلباً.³

¹ World Bank Group, *Trading for development in the age of global value chains*, Op;cit, p: 17.

² OECD, *Interconnected Economies: Benefiting from Global value chains*, Op;cit.

³ Anna Ignatenko, Faezeh Raei, Borislava Mircheva, *Global Value Chains: What are the Benefits and Why Do Countries Participate?*, IMF Working Paper, International Monetary Fund , vol 18 , N° 19, 2019, P P: 01-30, p: 03.

الشكل (02-07): التجارة العالمية في السلع والخدمات التجارية خلال الفترة (2008-2021) ربع سنوي



Source: WTO, World Trade Statistical Review, World Trade Organization, 2022, p: 10.

من خلال الشكل يتضح تزايد تجارة الخدمات والمنتجات داخل سلاسل القيمة العالمية، ومدى تأثيرها بالأزمات العالمية والتي تظهر من خلال انخفاض التجارة العالمية خلال فترة الأزمات، حيث أصبح الاهتمام بسلاسل القيمة العالمية أكثر على الرغم من وجودها منذ عقود إلا أن التقدم التكنولوجي والتطور الحاصل في تقنيات الإنتاج أبرز أهمية هاته الأخيرة على وجه أكبر.

3. الإنتاجية: من شأن المشاركة النشطة داخل سلاسل القيمة الوطنية والإقليمية والعالمية أن تمكن الشركات المحلية من زيادة إنتاجيتها ورفع مستوى مساهمتها في التجزئة الدولية للإنتاج السائدة حالياً في الاقتصاد العالمي.¹ حيث يمكن أن يؤدي تحرير أسواق الخدمات، ولا سيما دخول موفري خدمات أجنب جدد، إلى مكاسب إنتاجية كبيرة في شركات التصنيع النهائية، يعمل الاندماج ضمن سلاسل القيمة العالمية على تعزيز الإنتاجية من خلال نقل بعض أجزاء الإنتاج داخل السلسلة من خلال قنوات مختلفة، ترتبط الحجة الأساسية بنقل المؤسسة لمراحل الإنتاج الأقل كفاءة للتركيز على الأنشطة الأساسية الأكثر إنتاجية في الاستفادة من مدخلات أرخص وأكثر جودة، ومنه زيادة الأرباح التي يمكن تحويلها إلى أنشطة الابتكار في المنتج، كظاهرة توفير التكاليف. كما يمكن رفع مستوى الكفاءة من خلال إعادة تنظيم نشاط المؤسسة أو الحث على نقل التكنولوجيا من الموردين الأجانب.²

¹ Ramon Padilla Pérez, Op;cit, p: 72.

² Anna Ignatenko, And Authors, Op;cit, p: 11.

يمكن أن تحفز المشاركة في سلاسل القيمة العالمية نمو الإنتاجية من خلال العديد من القنوات الممكنة والتي تتمثل في:¹

- يمكن للشركات أن تتخصص في أنشطتها الأساسية الأكثر إنتاجية والعمل على التقليل من إنتاج تلك المنخفضة الإنتاجية؛
- يمكن للشركات الاستفادة من الوصول إلى مجموعة أكبر من المدخلات المستوردة الأرخص سعراً والأعلى جودة والتي تتضمن على تكنولوجيا الأعلى؛
- قد يؤدي التفاعل مع الشركات الأجنبية إلى تسهيل انتشار المعرفة من خلال سلاسل التوريد المحلية بين الشركات المحلية؛
- يؤدي الوصول إلى أسواق أكبر ومنافسة من الشركات الأجنبية إلى نمو شركات أكثر إنتاجية بالاستفادة من اقتصاديات الحجم وفي نفس الوقت الحث على خروج الشركات الأقل إنتاجية.

4. الدخل: تؤثر المشاركة في سلاسل القيمة العالمية بشكل إيجابي على الدخل الفردي، على وجه التحديد حيث وجد أن التجارة في السلع الوسيطة بالإضافة إلى حصة التدفقات التجارية المرتبطة بسلاسل القيمة العالمية، بدلاً من التجارة التقليدية، تساهم في الرفع من الدخل الفردي. يتأثر الاستثمار أيضاً بشكل إيجابي بالتدفقات التجارية المرتبطة بسلاسل القيمة العالمية، يعكس رأس المال البشري والإنتاجية هذه العلاقة، ويشير إلى أن التجارة في السلع الوسيطة هي التي تساهم في دخل الفرد في الدولة. كما أن حصة التدفقات التجارية المرتبطة بسلاسل القيمة العالمية في الناتج المحلي الإجمالي للبلد هي التي ترتبط ارتباطاً إيجابياً بنصيب الفرد من الدخل.

تؤثر التجارة داخل سلاسل القيمة العالمية إيجاباً على الدخل في البلدان ذات الدخل المتوسط المرتفع والبلدان ذات الدخل المرتفع، ولكن التأثير على البلدان ذات الدخل المنخفض والبلدان ذات الدخل المتوسط المنخفض ضئيل لكنه ليس قوياً لإحداث تغييرات جذرية داخل الدولة.²

5. التنمية الاقتصادية: من خلال ربط سلاسل القيمة العالمية بالتنمية الاقتصادية، فإن النهج التقليدي لبناء سلسلة قيمة كاملة ليس هو الأمثل، حيث بدلا من تعزيز التصنيع من خلال تطوير الصناعات المتكاملة رأسياً (وإنتاج كل من المنتجات الوسيطة والمنتجات النهائية داخل الصناعة)، يمكن للبلدان أن تصبح قادرة على المنافسة في مجال التصدير من خلال التخصص في أنشطة ومهام

¹ Chiara Criscuolo, Jonathan Timmis, *The Relationship Between Global Value Chains and Productivity*, International Productivity Monitor, N° 32, 2017, p: 61-83.

² Anna Ignatenko, And Authors, Op;cit, p:13.

محددة داخل الصناعة. توضح تجربة الدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي (مثل: المجر وجمهورية التشيك وجمهورية سلوفاكيا) أن المشاركة في سلاسل القيمة العالمية يمكن أن توفر مساراً سريعاً للتنمية والتصنيع، بمجرد اندماج البلدان في سلاسل القيمة العالمية، ستواجه الشركات والبلدان تحدياً للانتقال إلى قطاعات أخرى من سلسلة القيمة والعمل على ترقية وضعها الحالي في السلاسل الحالية.¹

6. خلق القيمة المضافة: إن سلاسل القيمة العالمية لم تعمل على جعل إنتاج وبيع المنتجات بأسعار معقولة باستغلال وفورات الحجم والنطاق فحسب، بل أو جدت فرصاً لزيادة القيمة الاقتصادية وتحقيق التقدم التكنولوجي، حيث أن الهدف الأساسي للدخول ضمن سلاسل القيمة العالمية هو زيادة قدرة الشركات على المشاركة في خلق القيمة المضافة المشتركة بينها وبين الشركاء التجاريين، كما تعمل الأسواق العالمية جنباً إلى جنب مع التقنيات الجديدة لتوفير طرق جديدة لخلق القيمة المشتركة، مما يؤدي إلى إعادة تشكيل سلسلة القيمة، حيث عندما تتبنى الشركات نهجاً تكاملياً لخلق القيمة تبدأ البنية التنظيمية في التحول، مما يتطلب إعادة التفكير في هيكل سلاسل القيمة العالمية.

ثانياً: التحديات التي تفرضها المشاركة داخل سلاسل القيمة العالمية

كما للمشاركة في سلاسل القيمة العالمية منافع تعود على الدول المشاركة والجهات الأساسية الفاعلة في السلاسل، يمكنها ان تخلق تحديات على المشاركين داخل سلاسل القيمة العالمية، خاصة بالنسبة للدول التي تخصص في تصدير المواد الأولية .

تقع الأنشطة الأمامية والخلفية (كثيفة المعرفة) بشكل عام في الاقتصادات الأكثر تقدماً، حيث أن الشركات في الاقتصادات النامية تعاني من أنها محاصرة في أنشطة ذات قيمة مضافة منخفضة ومحرومة من الأنشطة ذات القيمة المضافة الأعلى في التصميم والمدخلات التكنولوجية الرئيسية والتسويق. قد تفيد المشاركة في سلاسل القيمة العالمية السكان جميعاً، من خلال توسيع التجارة والنمو الأسرع في البلدان النامية، ولكن هذا التطور غالباً لا يفيد جميع أعضاء سلاسل القيمة العالمية بالتساوي، إذ من بين نقاط الضعف في سلاسل القيمة العالمية التقليدية، الحاجة إلى الاستثمار في القدرات لتعزيز الأنشطة ذات القيمة المضافة الأعلى مثل البحث والتطوير والخدمات التي توجد على طرفي "منحنى الابتسامة".²

¹ Koen De Backer, Sébastien Miroudot, Op;cit, p:17.

² Wendy Phillips and Authors, Op;cit, p :04.

كما أن لزيادة الاتصال والتشابك بين الاقتصاديات التي أحدثته سلاسل القيمة العالمية، جعلت الاقتصادات أكثر ترابطاً وزادت من احتمال أن يؤدي الاضطراب المحلي إلى فشل على مستوى النظام، لأن الإنتاج يتم تنظيمه في سلسلة من المراحل في دول مختلفة حسب التخصص.¹

بالنسبة لغالبية الاقتصادات النامية الأصغر ذات الموارد المحدودة، غالباً ما يكون هناك القليل من البدائل لاستراتيجيات التنمية التي تتضمن درجة من المشاركة في سلاسل القيمة العالمية، إذ يجب على البلدان تعزيز المشاركة في سلاسل القيمة العالمية باستهداف قطاعات معينة داخل سلاسل القيمة العالمية، أي أن الترويج لسلاسل القيمة العالمية يمكن أن يكون انتقائياً، حيث تعد المشاركة في سلاسل القيمة العالمية أحد جوانب استراتيجية التنمية الشاملة لأي بلد.²

يتمثل أحد التحديات القائمة في التوصل إلى فهم أفضل عقبات المشاركة في سلاسل القيمة العالمية، وخاصة في بعض الاقتصادات النامية والشركات ذات الأحجام والهياكل المختلفة. ستستلزم الطبيعة المتغيرة للمنافسة الدولية عبر سلاسل القيمة العالمية تكاليف التكيف، مع نمو بعض الأنشطة وتراجع أنشطة أخرى، ومع نقل الأنشطة عبر البلدان، ومع ظهور مجموعة واسعة من السياسات التي تشمل سوق العمل، والسياسات الاجتماعية وسياسات المنافسة وصولاً إلى الاستثمار في التعليم وستكون هناك حاجة إلى المهارات والتكنولوجيا والبنية التحتية الاستراتيجية لتسهيل عملية التكيف.³

إن المشاركة في تجارة سلسلة القيمة لها فوائد عديدة، بالإضافة إلى عائدات التصدير، تشمل هذه الوظائف والتداعيات غير المباشرة العديد من مجالات مثل الإدارة والمعرفة الفنية والوصول إلى التقنيات الجديدة.⁴ وعلى الرغم من المكاسب التي يمكن للدول جنيها جراء مشاركتها في سلاسل القيمة العالمية، إلا أن هاته الأخيرة وفي حال عدم التطوير من إمكانياتها وخلق فرص استثمارية في النشاطات العالية القيمة والخروج من دائرة التصدير للمواد الأولية الخام، فإن هاته الأخيرة لن تتمكن من الاستفادة من المشاركة في هاته السلاسل على أتم وجه، بل ستحصر تلك المشاركة في النشاطات منخفضة القيمة.

¹ Koen De Backer, Sébastien Miroudot, Op;cit, p:07.

² UNCTAD, Op;cit, p:24.

³ OECD, WTO and World Bank Group, **Global Value Chains: Challenges, Opportunities, and implication for policy**, Report prepared for submission to the G20 Trade Ministers Meeting, Sydney, Australia, 19 July 2014, p: 10.

⁴ World Economic Forum, **The Global Competitiveness Report 2013-2014: Full data Edition**, World Economic Forum, Geneva, 2013, p: 07.

ثالثًا: تعظيم المنافع وتحسين التموضع في سلاسل القيمة العالمية

تحتاج البلدان إلى اتخاذ خيار استراتيجي سواء لتعزيز المشاركة في سلاسل القيمة العالمية أم لا، إذ يتعين على البلدان أن تزن بعناية إيجابيات وسلبيات مشاركتها في هاته السلاسل، إضافة إلى دراسة تكاليف وفوائد السياسات الاستباقية لتعزيز استراتيجيات التنمية بما يتماشى مع أو ضاعها الخاصة، إذ على الدولة التي ترغب في الاستفادة الشبه كاملة من مشاركتها من إتباع النهج الآتي:

1. الاستثمار في أصول المعرفة: تميز العقد الماضي بأنواع مختلفة من رأس المال القائم على المعرفة الذي يلعب دورًا هامًا في سلاسل القيمة العالمية، وهناك ثلاث فئات رئيسية: المعلومات المحوسبة (البرامج وقواعد البيانات)، الملكية المبتكرة (نفقات البحث والتطوير وغير البحث والتطوير المبتكرة بما في ذلك حقوق النشر والتصاميم والعلامات التجارية)، والكفاءات الاقتصادية (حقوق ملكية العلامة التجارية، والمهارات التكنولوجية والإدارية الخاصة بالشركة، والشبكات، والهيكل التنظيمية).¹ إذ ترتبط القدرة على الاستفادة من سلاسل القيمة العالمية بشكل متزايد بالاستثمار في الأصول القائمة على المعرفة، مثل البحث والتطوير والعلامات التجارية والتصميم والبرمجيات التي تمكن الشركات من تمييز منتجاتها واقتصاداتها لتعزيز أدائها في الشبكات العالمية.

2. استيراد المدخلات بكفاءة: في سلاسل القيمة العالمية، يعتمد النجاح في الأسواق الدولية إلى حد كبير في القدرة على استيراد المدخلات بكفاءة كما يعتمد على القدرة على التصدير، تؤدي الإجراءات الوقائية ضد واردات المنتجات الوسيطة إلى زيادة تكاليف الإنتاج وتقليل قدرة البلد على المنافسة في أسواق التصدير، حيث تعتبر التعريفات الجمركية وغيرها من الحواجز أمام الواردات بمثابة ضريبة فعلية على الصادرات، لذلك فإن السياسات التي تقيد الوصول إلى السلع والخدمات الأجنبية الوسيطة لها أيضًا تأثير ضار على مكانة الدولة في سلسلة التوريد الإقليمية أو العالمية. في الاقتصادات النامية حيث تعتمد القدرة التصديرية غالبًا على الاستثمار الأجنبي، قد تثني حتى تكاليف التعريفات الصغيرة الشركات (الأجنبية أو المحلية) عن الاستثمار أو الحفاظ على الاستثمار في البلد - وقد تدفعها إلى اتخاذ مرافق الإنتاج والوظائف والتكنولوجيا في مكان آخر. يمكن أن تؤثر قيود التصدير أيضًا على الأداء الفعال لسلاسل القيمة العالمية، ليس فقط المصدرين المستهدفين مباشرة، ولكن أيضًا القطاعات النهائية في الخارج، لا سيما عندما تفرض الدولة قيودًا على حصة كبيرة من العرض العالمي لمنتجات

¹ Koen De Backer, Sébastien Miroudot, Op;cit, p:05.

معينة. بالنسبة لهذه المنتجات، يمكن أن تؤدي ضرائب وحصص الصادرات إلى تعطيل الإنتاج ورفع التكاليف في جميع سلاسل القيمة العالمية.¹

3. الحوكمة والارتقاء في سلاسل القيمة العالمية: على مستوى الشركة، تعتمد الفرص المتاحة للشركات المحلية لزيادة الإنتاجية والارتقاء إلى أنشطة ذات قيمة مضافة أعلى في سلاسل القيمة العالمية على طبيعة سلاسل القيمة العالمية التي تعمل فيها، وعلاقات الحوكمة والسلطة في السلسلة، وقدراتها الاستيعابية، والأعمال التجارية. والبيئة المؤسسية في الاقتصاد.

على المستوى القطري، لا تقتصر مسارات الارتقاء الناجحة بسلاسل القيمة العالمية على المشاركة المتزايدة في سلاسل القيمة العالمية فحسب، بل تشمل أيضاً خلق قيمة مضافة محلية أعلى. وفي الوقت نفسه، يشمل ذلك التوسع التدريجي في المشاركة في سلاسل القيمة العالمية ذات التطور التكنولوجي المتزايد، والانتقال من الصادرات القائمة على الموارد إلى صادرات المصنوعات والخدمات التي تتزايد درجات تعقيدها تدريجياً.

يتطلب الوصول إلى سلاسل القيمة العالمية، والاستفادة من المشاركة فيها بالإضافة إلى تحقيق فرص الارتقاء في سلاسل القيمة العالمية نهجاً منظماً يشمل: تضمين سلاسل القيمة العالمية في استراتيجيات التنمية الشاملة وسياسات التنمية الصناعية، وتمكين نمو سلاسل القيمة العالمية من خلال إنشاء والحفاظ على استثمار وتجارة مواثين، توفير البنية التحتية الداعمة، بناء القدرات الإنتاجية في الشركات المحلية، كما يتطلب التخفيف من المخاطر التي تتطوي عليها المشاركة في سلاسل القيمة العالمية إطاراً بيئياً واجتماعياً وإدارياً قوياً، وتتطوي مواءمة سياسات التجارة والاستثمار على تحديد أو جه التآزر بين مجالي السياسات وفي المؤسسات ذات الصلة.²

المطلب الثاني: سلاسل القيمة العالمية في الدول النامية

في الاقتصادات المتقدمة، توفر سلاسل القيمة العالمية الوصول إلى مدخلات ذات أسعار تنافسية، وتنوع أعلى، ووفورات حجم أكبر، يُنظر إلى سلاسل القيمة العالمية في الاقتصادات النامية على أنها مسار سريع للتصنيع، ما يسمح لها بالانضمام إلى سلاسل التوريد بدلاً من بنائها مع زيادة تعقيد السلع، يلغي الانضمام إلى سلسلة التوريد الحاجة إلى اكتساب ميزة نسبية في مجموعة واسعة من مراحل الإنتاج محلياً.³

¹ OECD, *Interconnected Economies: Benefiting from Global value chains*, Op;cit, p :23.

² UNCTAD, Op;cit, p p: 24-25

³ Anna Ignatenko, And Authors, *Global Value Chains: What are the Benefits and Why Do Countries Participate?*, IMF Working Paper, Interanational Monetary Fund,2019, Vol 18, N°. 19, 2019, p:03.

أولاً: موقع الدول النامية داخل سلاسل القيمة العالمية

ووفقاً للأونكتاد، فإن معظم البلدان النامية تشارك في سلاسل القيمة العالمية، حتى أقل البلدان نمواً، مع استثناءات قليلة. على الرغم من أن مشاركة البلدان قد لا تعتبر أمراً مفروغاً منه، إلا أنه من الجدير بالذكر أنه حتى دولة مثل كوريا الشمالية (على سبيل المثال من خلال منطقة كايسونج الصناعية) هي جزء من سلاسل الإنتاج الدولية. وحتى البلدان التي توفر بشكل أساسي المواد الخام المستخدمة في القطاعات اللاحقة من سلاسل الإنتاج المختلفة تتأثر بالطلب على المنتجات التي تستخدم تلك المواد والمزيد من التجارة فيها.¹

إن اندماج البلدان النامية في سلاسل القيمة العالمية يعتبر منحصرًا في تصدير المواد الخام التي تتوفر ضمن مواردها المتاحة، والتي تجعلها في المراحل الدنيا من سلسلة القيمة، مما يجعل القيمة المضافة المحلية في نسبة الصادرات منخفضة، إذ تطمح الدول النامية من خلال الاعتماد على العديد من السياسات والبرامج إلى دمج اقتصاداتها في الاقتصاد العالمي من خلال تهيئة المناخ المناسب للاستثمارات المحلية والأجنبية التي تساعد في تحويل المواد الخام إلى مواد استهلاكية، مما يعمل على الرفع من القيمة المضافة في الصادرات.

1. فرص التطوير الوظيفي للبلدان النامية في سلاسل القيمة العالمية: تمتلك البلدان النامية العديد من المؤهلات و الفرص التي تمكنها من الدخول في سلاسل القيمة العالمية بالطريقة التي تجلب لها المنافع المرجوة من هاته العملية ولعل من بين اهم هاته الفرص مايلي:²

– **الزراعة:** وتتركز وبشكل أساسي في المنتجات، تمتلك الدول النامية امكانيات لتطوير الزراعة في بلدانها، خاصة في مجال الزراعة ذات القيمة العالية، إلا أن معظم هاته البلدان تقوم بتصدير البضائع المعبأة والمصنعة، مع وجود فرصة في مجال التسويق والعلامات التجارية لوجود عدد قليل من البلدان التي تعمل في هذا المجال.

– **صناعات الاستخلاص:** يتركز عمل البلدان النامية، والتي تعد بلدان متوفرة على المواد الأولية الخام، في استخراج المعادن دون إضافة قيمة إضافية، والت عادة ما يتم تنفيذ أنشطة السلسلة الخاصة بها والتي تمتاز بقيمة مضافة عالية خارج الحدود الوطنية.

¹ Kommerskollegium, Op;cit, p : 13.

² Bamber Penny and Authors, **Connecting Local Producers in Developing Countries to Regional And Global Value Chains: Update**, OECD Trade Policy Paper, N° 160, OECD Publishing, Paris, p: 10. Doi: <https://doi.org/10.1787/18166873>

- **الخدمات البحرية:** يتم الدخول في هذا المجال من قبل الدول النامية عادة عن طريق تصدير الخدمات الروتينية، مع الاتجاه إلى الركود في الخدمات ذات القيمة المضافة المنخفضة والمتوسطة، يعمل عدد قليل من البلدان على البدء في تصدير خدمات ذات قيمة مضافة أعلى (البحث والتطوير، والخدمات القانونية، وتحليلات الأعمال، والخدمات الهندسية، وما إلى ذلك).
- **التصنيع:** يقتصر دخول البلدان النامي مجال التصنيع في كثير من الأحيان على التجميع وإنتاج المكونات ذات القيمة المنخفضة، إضافة إلى بعض الترقية في التصميم والعلامة التجارية، ضمن سلاسل أقل تركيزاً (مثل الملابس)، مع وجود تحسين وظيفي محدود في أفريقيا وأمريكا اللاتينية، إلا أن البلدان الآسيوية قد حققت نجاحاً أكبر في الارتقاء إلى مستوى التصميم في سلاسل القيمة العالمية ذات التقنية المتوسطة والعالية.

إن الفرص التي يمكن للدول النامية استغلالها للدخول والارتقاء ضمن سلاسل القيمة العالمية تنقسم في عدة مجالات، إذ يمكنها الدخول في المجال الزراعي أو المجال الصناعي أو مجال الخدمات البحرية نظراً لما تتوفره هاته البلدان من امكانيات ومؤهلات غير مستغلة.

ثانياً: المشاركة الفعالة في سلاسل القيمة العالمية للدول النامية والتحديات التي تفرضها

تواجه البلدان النامية وكذلك المتقدمة العديد من التحديات نتيجة لتزايد تشتت وتنوع الإنتاج، إذ إن الابتكارات الجديدة التي تحل محل التكنولوجيا الحالية بسرعة والتغيرات في طلب المستهلك يعيدان من العوامل التي تخلق مخاطر للشركات المشاركة في التجارة الدولية. تعمل الدول النامية على المحاولة في الدخول إلى الأسواق العالمية من خلال تبني أساليب وانتهاج سياسات جديدة باستمرار، ولعل من أهم هاته الأساليب الدخول في سلاسل القيمة العالمية التي تخولها لها إمكانياتها المتوفرة لما لهاته العملية من أهمية على الاقتصاديات النامية، والتي لا يمكن أن تتحقق إلا من خلال النقاط التالية:

1. الاتصال بالشركات المتعددة الجنسيات: تعد معرفة الاتجاهات في الأسواق النهائية وجهات الاتصال بالمشتري أو المستهلك أدوات قيمة في تخطيط الإنتاج والاستثمارات، حيث أصبح من الأهمية مشاركة الدول النامية في سلاسل إنتاج العالمية وصولاً للأسواق النهائية، مما يعني أن يعمل على نشر القيمة التي تم انشاؤها على الصعيد الوطني خارج الأسواق المحلية من خلال الارتباط المحكم بالشركات متعددة الجنسيات التي تحكم سلاسل القيمة، كما تتطوي هذه العملية أيضاً على درجة أعلى

من المخاطرة أين يمكن إنهاء العقود أو عدم تجديدها في غضون مهلة قصيرة إلى حد ما. كما ان الدول النامية تعمل على الاستثمار في الشركات متعددة الجنسيات من أجل التكيف مع التكنولوجيا المتغيرة أو الطلب.¹

2. بناء وتنمية القدرات الإنتاجية: يمكن لسلاسل القيمة العالمية أن تكون وسيلة مهمة للبلدان النامية لبناء قدرات إنتاجية، من خلال نشر التكنولوجيا وبناء المهارات، وفتح الفرص للارتقاء بالصناعة، ومع ذلك فإن الفوائد الإنمائية طويلة الأجل المحتملة لسلاسل القيمة العالمية ليست تلقائية، حيث يمكن أن تتسبب المشاركة في سلاسل القيمة العالمية في درجة من الاعتماد على قاعدة تكنولوجية ضيقة والوصول إلى سلاسل القيمة بالتنسيق مع الشركات متعددة الجنسيات من أجل أنشطة ذات قيمة مضافة محدودة.² كما تعمل المشاركة الفعالة في سلاسل القيمة العالمية على تنمية القدرات الإنتاجية داخل الدول النامية من خلال الاستفادة من المهارات والمعارف داخل الأسواق الدولية للشركات المنافسة في نفس الصناعة.

3. الانتقال من تصدير المواد الأولية إلى الإنتاج: تشارك العديد من البلدان النامية إل سلاسل القيمة العالمية من خلال انضمامها إلى الطرف الأدنى من سلسلة القيمة، كما تمكنت من زيادة إجمالي صادراتها، وتحقيق نمو أعلى في نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي، وخلق فرص عمل على الرغم من انخفاض القيمة المضافة في إجمالي الصادرات. ومع ذلك، فإن صانعي السياسات في بعض هذه الاقتصادات يستهدفون الآن زيادة القيمة المضافة في إجمال الصادرات في إجمالي الصادرات باستخدام الحواجز الجمركية وغير الجمركية على المدخلات المستوردة. وهم يعتقدون أن أفضل طريقة للاستفادة من نشاط التصدير من أجل التنمية هي زيادة محتوى القيمة المضافة في إجمالي الصادرات لأنه سيخلق فرص عمل أكثر وأفضل للعمال المنزليين، نظراً لأن كل شيء آخر يظل ثابتاً.

تسهل سلاسل القيمة العالمية على البلدان النامية الابتعاد عن الاعتماد على الصادرات من المنتجات الأولية غير المصنعة لتصبح مصدرة للمصنوعات والخدمات، كما تسمح لهاته البلدان بالتخصص في نشاط معين والانضمام إلى شبكة إنتاج عالمية مع انتقال بلد نام من تصدير المنتجات الأولية إلى تصدير المصنوعات والخدمات عبر سلاسل القيمة العالمية، تميل نسبة القيمة المضافة

¹ Kommerskollegium, Op;cit, p : 15.

² UNCTAD, Global Value Chains: Investment and trade for development, Op;cit, p: 24.

المحلية إلى إجمالي قيمة الصادرات إلى الانخفاض، ويخشى العديد من صانعي السياسات في البلدان النامية من هذا الاتجاه ويطمحون إلى زيادة مساهمتهم في القيمة المضافة في الصادرات.¹

إن الاندماج في سلاسل القيمة العالمية لا يترجم بالضرورة إلى مكاسب إنمائية إيجابية من التجارة، بل ويمكن أن يكون سلبياً واستغلالياً للدول النامية.² ولعل من أهم التحديات التي تواجه الدول النامية التي تسعى إلى تحقيق وتعظيم الاستفادة من سلاسل القيمة العالمية هي تصميم وتنفيذ استراتيجيات واسعة النطاق تعالج هذه العوائق الرئيسية التي تحول دون تكامل شركاتها والارتقاء بها في سلاسل القيمة العالمية.

إن تعزيز الاتصال بسلاسل القيمة العالمية في الاقتصادات النامية قد يؤدي إلى نتائج سلبية متفاوتة، حسب ظروف كل بلد والقطاع الانتاجي المعني،³ ومع ذلك، يمكن أن يترتب على سلاسل القيمة العالمية مخاطر على الدول النامية خاصة في حال ما تم الدخول في نهج سلاسل القيمة العالمية دون تهيئة الاقتصاد والمناخ الأعمال المناسبين لهاته العملية، ومن بين أهم هذه المخاطر:⁴

– إن العديد من الفوائد التنموية المحتملة لسلاسل القيمة العالمية لا سيما نشر التكنولوجيا وبناء المهارات والارتقاء بها ليست تلقائية، إذ يمكن أن تظل الدول النامية حبيسة الأنشطة ذات القيمة المضافة المنخفضة؛

– يتم تحديد موقع المهام والأنشطة داخل سلسلة القيمة العالمية من خلال عوامل ديناميكية من بينها الانتاجية النسبية للعمال والتكلفة، وعليه يمكن أن تتحول الشبكات إلى شركات متعددة الجنسيات؛

– يمكن لأثر استدامة سلاسل القيمة العالمية أن يكون معتبراً، بدءاً من الأثر البيئي على لنقل البضائع على طول شرائح سلسلة القيمة المنتشرة عالمياً، إلى خطر نقل الشركات للأنشطة ذات الأثر البيئي الأكبر إلى المواقع الأقل تنظيماً، كذلك يجب الأخذ في عين الاعتبار الأثر الاجتماعي والعمالي لسلاسل القيمة العالمية.

لمثل هذه الأسباب، سعت بعض البلدان إلى زيادة الفرص لربط الشركات المحلية والشركاء الدوليين من خلال توفير المعلومات وبناء الوعي، ومرافق التدريب والدورات، وبرامج بناء القدرات،

¹ World Trade Organisation, *Technological Innovation Supply chain trade and workers in a globalized world*, Op;cit, p: 141.

² OECD, *Interconnected Economies: Benefiting from Global value chains*, Op;cit.

³ اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا، النقل والاتصال بسلاسل القيمة العالمية: أمثلة من المنطقة العربية، الأمم المتحدة، بيروت، 2018، ص: 09.

⁴ هشام ريغي، موقع وأهمية اندماج الاقتصادات النامية في سلاسل القيمة العالمية -دراسة حالة الجزائر-، مجلة العلوم الاجتماعية والانسانية، جوان 2020، المجلد 21، العدد 01، صص 265-296.

وأنشطة الارتقاء، وما إلى ذلك. كما تتخذ العديد من الحكومات إجراءات لمساعدة الشركات الصغيرة والمتوسطة الاستفادة من سلاسل القيمة، على سبيل المثال من خلال تعزيز قدرتها على الابتكار، وزيادة الوعي بالفرص المرتبطة بسلاسل القيمة، أو تسهيل اعتماد معايير المنتجات.

يجب على السياسات التي تدرج تحتها الدول داخل سلاسل القيمة العالمية أن تكون أكثر شمولاً للأبعاد الاقتصادية البيئية، وذلك للحد من عدم المساواة والآثار السلبية المحتملة على هاته الدول. ومن أجل دعم الأهداف الإنمائية بشكل متسق، يجب العمل على توسيع الجهود لمساعدة البلدان على تعميم تجارة سلاسل القيمة العالمية في جدول أعمال التنمية الاقتصادي الوطنية على أوسع نطاق.¹

ثالثاً: ارتقاء الدول النامية داخل سلاسل القيمة العالمية

إن نجاح الدول النامية داخل نهج سلاسل القيمة العالمية يؤدي بها إلى الارتقاء داخله من خلال العمل على العمل على تهيئة بنيتها الداخلية من خلال النقاط التالية:²

1. القدرة الإنتاجية: يعد تصميم التدريب على المهارات و العمل على تنمية رأس المال البشري أمراً ضرورياً للبلدان النامية للدخول في الصناعات والارتقاء بها، وكثيراً ما تواجه البلدان النامية اختناقات في شغل المناصب الفنية الرئيسية لتلبية متطلبات عملية الارتقاء بسلاسل القيمة العالمية. ويشكل رأس المال البشري على وجه الخصوص عائقاً أمام البلدان النامية التي تم فيها توجيه الموارد التعليمية المحدودة نحو التعليم المهني والجامعي بدلاً من التعليم الفني والمهني.

2. بنية تحتية: تعد تكلفة البنية التحتية وجودتها من القيود المهمة التي تعيق التجارة والنمو الاقتصادي تختلف خصائص البنية التحتية المحددة المطلوبة للمشاركة في سلاسل القيمة العالمية بشكل كبير حسب الصناع

3. السياسة التجارية والتسهيلات: تعد السياسة التجارية عاملاً رئيسياً في دعم القدرة التنافسية داخل سلاسل القيمة العالمية الصناعية لأن هذه السلاسل تتميز بكمية كبيرة نسبياً من تجارة المعالجة وكثيراً ما تحدث هذه التجارة بين البلدان النامية. وتضيف تعريفات الاستيراد المرتفعة تكاليف إلى تجميع السلع الوسيطة المستوردة.

تشكل البلدان التي تم التوقيع معها على اتفاقيات تجارية ثنائية أو إقليمية أهمية بالغة في تحسين الفرص، على نفس المنوال، يمكن أن يكون لتنفيذ المناطق الاقتصادية الخاصة آثار غامضة على

¹ OECD, *Interconnected Economies: Benefiting from Global value chains*, Op;cit

² Penny Bamber And Authors, *Connecting Local producers in developoing countries to regional and global Value chains : Update*, OECD Trade Policy Paper, OECD Publishing, Paris, 2014, N° 160, p: 26-28. Doi: <http://dx.doi.org/10.1787/5jzb95f1885f-en>

المشاركة في سلاسل القيمة العالمية، يمكن أن يساعد إنشاء المناطق الاقتصادية الخاصة في جذب أنشطة سلاسل القيمة العالمية التي تستجيب بشكل كبير للتعريفات الجمركية، وبالتالي قد تظهر كاستراتيجية للإدراج. ومع ذلك، إذا انخرطت الشركات المشاركة في ما يزيد قليلاً عن أنشطة المعالجة، فإن المناطق الاقتصادية الخاصة لا تساعد بالضرورة على خلق أنواع من التأثيرات غير المباشرة والروابط التي تسهل الارتقاء بين الشركات المحلية. في كثير من الأحيان، تقوم الشركات متعددة الجنسيات التي تقيم مرافق داخل المناطق الاقتصادية الخاصة بذلك كجزء من استراتيجية لخفض التكاليف، وبالتالي قد تكون أقل احتمالاً من الشركات المحلية لإعطاء الأولوية للترقية الوظيفية أو استثمارات البحث والتطوير.

4. سياسة الاستثمار: وتعتمد آفاق الارتقاء بين البلدان النامية أيضاً على الروابط بين الشركات التي شاركت في سلاسل القيمة العالمية، سواء كانت أجنبية أو محلية، والاقتصاد المحلي. تتشكل أنماط القيمة المضافة في سلاسل القيمة العالمية إلى حد كبير من خلال قرارات الاستثمار التي تتخذها الشركات متعددة الجنسيات، والتي تشير التقديرات إلى أنها تمثل 80% من التجارة العالمية، يمكن أن تكون مساهمة سلاسل القيمة العالمية في القيمة المضافة صغيرة نسبياً عندما تكون محتويات الصادرات المستوردة مرتفعة، وتكون مشاركة سلاسل القيمة العالمية مقتصرة على الأجزاء ذات المهارات المنخفضة والقيمة المنخفضة من السلسلة أو عندما يتم توليد أجزاء كبيرة من القيمة من قبل الشركات التابعة للشركات متعددة الجنسيات وإعادتها إلى الوطن، مما يؤدي إلى انخفاض "الاستحواذ على القيمة" في الأيدي المحلية. ومع ذلك، فإن المشاركة في سلاسل القيمة العالمية تميل عموماً إلى خلق فرص العمل وزيادة نمو العمالة، في حين أن إعادة استثمار إيرادات سلاسل القيمة العالمية من قبل الشركات الأجنبية المنتسبة لا تقل في المتوسط أهمية عن إعادة الاستثمار إلى الوطن. ويتم الشعور بمكاسب أكبر عندما تساهم الشركات متعددة الجنسيات في تنمية القوى العاملة، وإقامة روابط مع الشركات المحلية، والانخراط مع المؤسسات المحلية، مثل رابطات الصناعة والجامعات، في تطوير الصناعة المحلية

المطلب الثالث: سلاسل القيمة العالمية في ظل جائحة كورونا COVID-19

أثرت جائحة كورونا على الطريقة التي تعمل بها سلاسل القيمة العالمية حيث عطلت سلاسل التوريد مما أدى إلى ندرة المواد الأولية اللازمة للإنتاج، كما عملت على تعطيل حركة الأفراد مما شل الحركة الانتاجية.

بات العثور على المزيج الأفضل من تدابير للاستجابة للتعامل مع الجائحة، مع الحفاظ على الأنشطة الاقتصادية التي تدعم سبل العيش والرفاهية للمجتمعات في جميع أنحاء العالم، تعد عملية صعبة واجهتها جميع الدول والمجتمع الدولي.¹

أولاً: دور السياسات في التصدي للصدمات التي تتعرض لها سلاسل القيمة العالمية

يلعب الاندماج في سلاسل القيمة العالمية دوراً مركزياً في التنمية، حيث يزود البلدان الفقيرة بالمعرفة، والقدرة على الوصول إلى الأسواق العالمية، وبما أن الموردين الرئيسيين غالباً ما يكونون مستثمرين أجانب، والقدرة على التمويل، مما يمكنهم من استغلال الفرص التجارية غير المستغلة. إن اضطرابات سلاسل القيمة العالمية - الناجمة عن الحروب والصراعات الأهلية والكوارث الطبيعية والحوادث التي تغلق طرق النقل - والتي تؤثر على مناطق أو قطاعات محددة، ليست غير عادية. ومع ذلك، في السنوات الأخيرة، أصبحت أكثر تواتراً وشدة، لقد أحدثت جائحة كوفيد-19 المستمرة صدمة شرسة فريدة من نوعها للإنتاج من حيث اتساعها وكثافتها ومدتها. وتأتي الجائحة في أعقاب العديد من الصدمات الكبرى الأخرى التي تعرضت لها سلاسل القيمة العالمية، مثل الرسوم الجمركية التي فرضها ترامب رئيس الولايات المتحدة الأمريكية على الصلب والألمنيوم، والإغلاق المؤقت لقناة السويس، وخروج بريطانيا من الاتحاد الأوروبي، والحرب التجارية بين الصين والولايات المتحدة. إن المفاوضات التي طال أمدها متوقفة على المفاوضات الكبيرة المتعددة الأطراف.

إن الاتفاقيات في منظمة التجارة العالمية وتعطيل آلية تسوية المنازعات الخاصة بها لا تعيق فعلياً عمل سلاسل القيمة العالمية، ولكنها تساهم في الشعور بأن التجارة الدولية بأكملها أصبحت أقل قابلية للتنبؤ بها. انفجرت الحرب بين روسيا وأوكرانيا، التي قلبت إمدادات العالم من الطاقة والغذاء والعديد من المعادن في عام 2022، حتى مع اجتياح موجة رابعة من مرض كوفيد-19 الولايات المتحدة وأوروبا، والآن الصين، بينما كانت أعداد كبيرة من السكان في وظلت أفريقيا وأماكن أخرى من العالم النامي غير محصنة. وقد تسببت هذه الاضطرابات الكبيرة والواسعة والمتكررة في نقص وتأخير المعروض من السلع والخدمات وساهمت في عودة التضخم العالمي.²

¹ UNIDO، تعافي الأعمال واستمرارها أثناء جائحة كورونا COVID-19: دليل إرشادي للشركات المتوسطة والصغيرة والمتناهية الصغر، منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية، مركز فيينا الدولي، فيينا، جويلية 2020، ص: 15.

² Uri Dadush, *The Policy Response to Global value chain disruption*, Policy Insights, Vol 14, Issue 03, Jun 2023, p p: 548-580, p: 548. Doi: <https://doi.org/10.1111/1758-5899.13220>

قبل التطرق إلى دراسة تأثير جائحة كورونا على سلاسل التوريد العالمية وما الاستراتيجيات اللازمة لتخطي الأزمة، يجدر بنا الإشارة إلى سياسات الدول التي تعرضها أكثر من غيرها للصدمة الخارجية داخل سلاسل القيمة العالمية والتي تتلخص في ما يلي:¹

إن التركيز العالي للصادرات أو الواردات في بعض الصناعات داخل سلاسل القيمة العالمية يقلل من خيارات الاستبدال بين الموردين أو المستهلكين في حالة حدوث اضطراب أو صدمة، كما أن الاعتماد على تقليل عدد موردين مع تركيز جغرافي عالي يزيد من مخاطر الصدمة.

عندما يكون العرض مرتبط بقاعدة موارد طبيعية مثل التعدين أو عندما يكون رأس المال المعرفي مرتفع ومحدد، وذلك يوجد في حال الاقتصاديات الصغيرة المفتوحة التي تميل إلى الاعتماد أكثر على المدخلات الأجنبية وشحن أجزاء أكبر من إنتاجها إلى الأسواق الخارجية، أما تميل الاقتصادات الكبيرة، مثل الولايات المتحدة وألمانيا والصين، إلى لعب أدوار مركزية في سلاسل القيمة العالمية كمقدمين ومطالبين بالمدخلات والمنتجات النهائية، مما يشير إلى أن الصدمات التي تحدث في هذه البلدان قد يكون لها آثار أكثر منهجية.

يمكن للحكومات العمل بشكل مشترك مع الشركات على تحسين الاستعداد للمخاطر من خلال تحديد مجموعة التهديدات المحتملة للأنشطة الأساسية، ورسم خرائط للاعبين المحليين والدوليين المشاركين في بعض السلاسل اللوجستية الأساسية، وجمع وتبادل المعلومات حول التركيز المحتمل والاختناقات في المراحل الأولية، أو عن طريق تطوير اختبارات الإجهاد لسلاسل التوريد الأساسية (بما في ذلك المعايير غير التمييزية لقوة سلاسل التوريد للسلع الأساسية الخاضعة للمشتريات الحكومية).² وفي عالم مترابط فإنه ولتحرير سلاسل التوريد والشبكات التجارية المعقدة حول العالم يجب تضمين مزيج من اللوائح الجديدة والمعدلة إضافة إلى مجموعة من القواعد الجديدة والمبتكرة.³

ثانياً: الاستراتيجيات الجديدة لسلاسل القيمة العالمية جراء لجائحة كورونا Covid-19

إن التأثيرات التي خلفتها جائحة كورونا على الاقتصاد العالمي كانت كبيرة، إذ أدت إلى العمل على بناء استراتيجيات جديدة للتعامل مع تداعيات الأزمة على مختلف الاقتصاديات.

¹ Christine Arriola and Authors, *Efficiency and Risk in Global Value Chains in the context of COVID-19*, OECD Economics Department Working Paper N° 1637, December 2020, p: 03, Doi: <https://doi.org/10.1787/18151973>

² Anna Ignatenko, And Authors, Op ;cit.

³ Deborah k.Elms, Patrick Low, Op;cit, p: 242.

1. إعادة بناء سلاسل القيمة العالمية: لقد شهد النظام الاقتصادي الدولي المهيمن والمزايا النسبية والقوة النسبية لكل بلد تغييرات جذرية. حيث أن التأثير والقوة الجيوسياسية والعلاقات المتوترة بشكل متزايد خاصة فيما يتعلق بالأمن القومي، والنزاعات التجارية، والشعبوية، ومشاكل العولمة تخلق تحديات جديدة للعديد من البلدان. وفي الوقت نفسه فإن تأثيرات COVID-19 على التجارة وترابط تداعياته بمدى توفير المواد اللازمة للإنتاج بات أكثر أهمية وزاد من خطره على الاقتصادات العاملة داخل سلاسل القيمة العالمية.

في ظل هاته التغييرات تحتاج قواعد التجارة الدولية والنظام السياسي العالمي إلى إعادة بناء، ولا ينبغي فصل قضايا الحوكمة والارتقاء، وتأثير هيكل توزيع القيمة لعملية تكوين قيمة المنتج بين الروابط المختلفة لإنتاج المنتجات والشركات والصناعات والتي احتاجت إلى تعديل مع العمل على دمجها في النظام العالمي للإنتاج.

إذ أن إعادة بناء سلاسل القيمة العالمية كانت نتيجة للتغيرات في تقدم التكنولوجيا، والحصة السوقية، والتنظيم الصناعي، ووضع الإدارة، بالإضافة إلى تحول نموذج الأعمال، بشكل طبيعي، إذ يسعى موقع الذي تحتله المؤسسة أو الاقتصاد ضمن سلاسل القيمة الخاصة بنشاط معين إلى إعادة تشكيل الموارد وتقييمها، لتعديل سلسلة القيمة ونموذج التشغيل والربح لنظام الإنتاج للعولمة وتغييرات إعادة التعيين، وقواعد التجارة الدولية والنظام السياسي لمواصلة إعادة تصميم وتحقيق الغرض من تعزيز الأمن الاقتصادي والمصالح الاقتصادية باستمرار.¹

2. العمل على تعزيز نظام التخطيط المناسبة: من خلال الخطوات التالية:²

– رسم خرائط التوريد: والتي تعد اهم خطوة تحضيرية والمتمثلة في رسم خرائط شاملة لسلسلة التوريد داخل الشركة، إذ يتعدى هذا التخطيط تحديد الموردين الأساسيين للشركة إلى تحديد المواقع المادية لمصانع ومستودعات الموردين، ومنه تحديد المنتجات التي يمكنها التأثير في حال إغلاق موقع مورد.

– الاستشعار: والذي يتضمن الانتباه إلى الممارسات البشرية للموردين التي قد تفرض الإغلاق، كما حدث في عدة مصانع تم اغلاقهم مؤخرا بسبب ضع فالمسافة الاجتماعية وعدم كفاية حماية

¹Yuri Sang And Authors ,Path for China's high-tech industry to participate in the reconstruction of global value chains, Technology in Society, Vol 65, March, 2021, P P 01-08, p: 03

²Shefi Y,20 April 2020, Are You Prepared to Manage a Whack-A-Mole Recovery?, Available on Website: Supply Chain Management Review:

https://www.scmr.com/article/are_you_prepared_to_manage_a_whack_a_mole_recovery

العمال، إذ يتطلب الاستشعار معلومات من مصادر غير تقليدية مثل تتبع منشورات مواقع التواصل الاجتماعي أزمة كورونا حول العالم، على الرغم من الحفاظ على الاتصال مع الحكومات المحلية قد يكون مهماً، فقد أظهرت COVID-19 أن الحكومات اقد تقلل من أهمية المشكلة لتجنب الذعر بدلاً من توزيع المعلومات الصريحة

– **جودة الخدمات اللوجستية:** حيث تكمن أهميتها في التفاعل بسرعة في حال الكشف عن مشكلة عند احد الموردين، من خلال تقييم قوائم الجرد الحالية لأجزاء والمنتجات المتأثرة ومقارنتها بالطول المتوقع للإغلاق، مع التحقق من قدرة الموردين البديلين في المناطق الأخرى الأقل تأثراً. ثم العمل على نقل الإمدادات من قطع الغيار والمواد من المنطقة المتضررة إلى المواقع البديلة، أو نقل البضائع الجاهزة أيضاً.

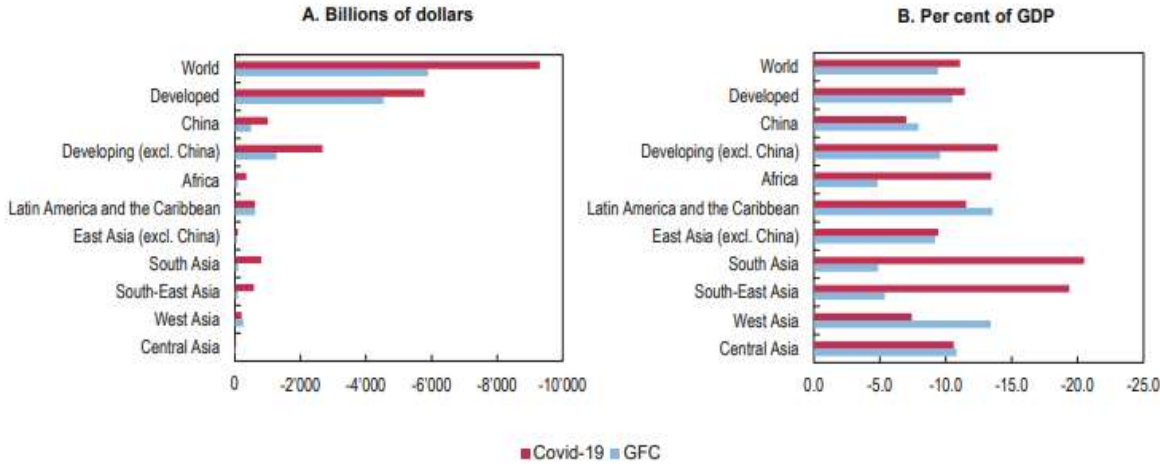
– **تشكيل فرق الاستجابة:** تحتاج إدارة تقلبات العرض والطلب بسرعة إلى انشاء الشركات الرائدة "فرق نمور" Tiger Teams في المناطق الحرجة حول العالم، والتي تعمل كمواقع استماع وقوى رد فعل سريعة، يتم التنسيق بين هاته الفرق من قبل مراكز عمليات الطوارئ مع سلطة اتخاذ القرار، يتم استخدام فرق الطوارئ بشكل شائع من قبل الشركات الكبيرة للاستجابة للاضطرابات العادية، مثل الأعاصير والفيضانات والزلازل وما شابه ذلك، إلا أن اضطراب COVID-19 عالمية التأثير كما ان تداعياتها طويلة المدى، تم فيها تشغيل فرق الطوارئ 24/7 حيث يجب أن يكونوا مسؤولين عن جمع البيانات والتنسيق العمليات بشكل مستمر مع الاحداث في جميع أنحاء العالم ولديهم السلطة للتصرف بسرعة عند الضرورة.

ثالثاً: تداعيات جائحة كورونا على سلاسل القيمة العالمية

إن سلاسل القيمة العالمية تأثرت بأزمة كورونا من خلال أربعة قنوات رئيسية تتمثل في: الأولى الخاصة بتأثير مباشر بسبب الاحتياطات الصحية نتيجة تأثر العمالة وقواعد التباعد الاجتماعي، أما القناة الثانية والتي تبرز التأثير غير مباشر بسبب سلاسل التوريد والانتاج في مواقع مختلفة ومخاطر توقف شبكات النقل الدولية، والثالثة تأثير غير مباشر على الطلب وانخفاضه بسبب انخفاض الدخل وزيادة الطلب على المستلزمات الصحية، أما القناة الرابعة والأخيرة والتي تبرز تأثير مباشر على التجارة والاستثمار بسبب حظر التصدير والاستيراد والتزام بعض الدول بسياسة تأمين المنتجات للمستهلكين.

ويؤكد التقرير الصادر عن منظمة التعاون الاقتصادي أنه على الرغم من تأثر سلاسل القيمة العالمية إلا أنها لا ازلت بها نقاط قوة، حيث اتسمت بالمرونة والقدرة على مواجهة المخاطر واستمرت في نشاطها وتحمل الخسائر رغم ظروف الأزمة القاسية.¹

الشكل (02-08): تداعيات جائحة كورونا على الاقتصاد العالمي

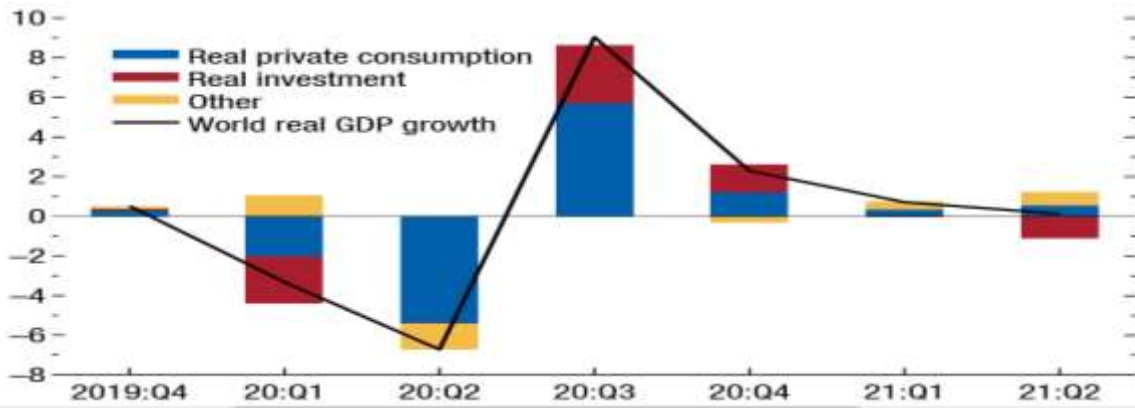


Source : UNCTAD, From Recovery To Resilience : The development dimension, **Trade and development report**, 2021, P: 10.

يلاحظ من خلال الشكل الذي يصف مدى خسارة دول العالم من نسبة الناتج المحلي الإجمالي جراء جائحة كورونا، إذ ورغم الضرر الذي مس اقتصاديات العالم خلال الازمة المالية العالمية 2008، والذي انحصر على الدول المتقدمة والمندمجة بشكل كبير في الاقتصاد العالمي على وجه الخصوص، على غرار الدول النامية التي كانت التأثيرات عليها محدودة بقدر اندماجها في الاقتصاد العالمي، لكن فيروس كورونا يعد جائحة دولية كما أقرته منظمة الصحة العالمية ف يمارس 2020، والتي مست جل دول العالم على حد سواء، والتي أثرت على سلاسل الإمداد الدولية بالسلب، ونتيجة الترابط بين اقتصاديات العالم، فقد انتشر هذا الأثر على جميع دول العالم.

¹ OECD, **The Impact of COVID-19 on the directions and structure of international trade**, OECD Publishing, September 2021, N° 252, p:05.

الشكل (02-07): تطور محركات النمو العالمي خلال جائحة كورونا للفترة (2019-2021)



Source : International Monetary Fund, *World Economic Outlook: Recovery during a pandemic*, Octobre 2021, p: 02.

من خلال الشكل يتضح لنا مدى مساهمة كل من الاستهلاك الخاص الحقيقي والاستثمار الحقيقي وعوامل أخرى في نمو الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي على المستوى العالمي، يلاحظ من خلال الشكل مدى تأثير الناتج المحلي الإجمالي في الربع الأول والثاني من عام 2020، والذي يرجع إلى مجموع الإجراءات التي اتخذتها الدول للحد من انتشار الفيروس، والتي عملت على شل الحركة الاقتصادية العالمية، إلا أن الاقتصاد العالمي بدء في التعافي بدخول الربع الثالث من نفس العام نتيجة مساهمة كل من الاستهلاك الخاص الحقيقي والاستثمار الحقيقي، ليعود فيما بعد للانخفاض جراء تأثيرات الجائحة والإغلاقات الاقتصادية، وذلك بعد تفشي الموجة الثانية لجائحة كورونا وفرض قيود على تحرك الأفراد والسلع.

امتدت تداعيات جائحة كورونا إلى الطريقة التي تعمل بها سلاسل التوريد العالمية حيث أثرت في التبادلات التجارية الدولية البيئية بسبب القيود المفروضة على حركة التجارة بين الدول لمنع تفشي الفيروس مما أثر سلباً على معدلات النمو في العالمي وسبب في رفع معدلات البطالة، غلى غيرها من التأثيرات السلبية التي ما إن بدأت الدول في رفع القيود حتى زالت هاته الآثار على الاقتصادات الدولية.

في ظل التداعيات العالمية لجائحة كورونا COVID-19 وتأثيراتها على الطريقة التي ينتقل بها الأفراد والبضائع مما أثر على الانتاج العالمية من مختلف المنتجات خاصة التي يحتاجها المستهلك باستمرار، لذا فقد وجب على الدول تبني سياسات جديدة للتقليل من أثر هاته التداعيات على اقتصاداتها، والتي من اهمها الابقاء على مخزون مهم من المنتجات اللازمة وتنويع الموردين والعمل على بناء نظام متكامل للتبؤ بالأزمات التي يمكن ان تحدث خاصة في عمل سلاسل التوريد.

خلاصة الفصل الثاني

نشأت سلاسل القيمة العالمية جراء التطورات التي طرأت على أساليب الإنتاج، والتي عملت على توفير فرص لكافة الدول للدخول في الإنتاج تحت مبدأ التخصص وتقسيم العمل، إذ يلعب الاندماج في سلاسل القيمة العالمية دوراً بالغ الأهمية في دعم الخطط التنموية للاقتصاديات عامة النامية منها خاصة، لعدم مقدرة هاته الأخيرة على تقديم منتجات وخدمات محلية الصنع بشكل كامل فقد منحت لها سلاسل القيمة العالمية القدرة على الدخول في مرحلة من مراحل الإنتاج حسب ما تتوفر عليه إمكانياتها.

يعمل الاندماج في سلاسل القيمة العالمية على دعم تنافسية الاقتصادات، إلا ان ذلك مرتبط بالاندماج الصحيح لجني المنافع من خلال التمتع في مواضع جيدة داخل منحنى الابتسامة— والتي يلعب فيه الاعتماد على الابتكار والتقدم التكنولوجي دوراً هاماً، لعل من بين أهم مكاسب الدول من دخولها ضمن نهج سلاسل القيمة العالمية هي تلك المكانة التنافسية التي تكتسبها الدولة من خلال حصة منتجاتها في السوق ومدى قدرة هاته الأخيرة على البقاء حتى في ظل البدائل المتاحة من قبل المنافسين.

الفصل الثالث

الاندماج في سلاسل القيمة العالمية نماذج عالمية
واقليمية

الفصل الثالث: الاندماج في سلاسل القيمة العالمية نماذج عالمية وإقليمية

سمحت الشركات العالمية للإنتاج بترسيخ مبدأ الاتقان في العمل، حيث سمحت للدول بالتخصص في وظائف مختلفة عبر سلاسل القيمة العالمية، إذ تميل الدول المتقدمة عامة ببنيتها التحتية القوية واقتصاداتها القادرة على تحمل الصدمات الخارجية إلى أنماط الإنتاج ذات القيمة المضافة العالية التي تعتمد على التقنيات الحديثة والابتكار المستمر في المنتجات مما يكسبها مزايا تنافسية تبقىها داخل السوق إن لم نقل في الريادة، أما الدول النامية فتتخصص مساهمتها داخل سلاسل القيمة العالمية عادة في عملية التصدير للمواد الخام بشكل رئيسي، الأمر الذي يرجع إلى ضعف اقتصاداتها وعدم كفاية امكانياتها المتاحة في لاستثمار داخل المشاريع الكبرى ذات القيمة المضافة العالية.

المبحث الأول: نموذج سلاسل قيمة صناعة أشباه الموصلات "التجربة الصينية"

تكتسب مجموعة واسعة من التقنيات الناشئة (بما فيها الذكاء الاصطناعي، إلكترونيات السيارات وإنترنت الأشياء) مكانة بارزة عبر الصناعات، إذ يعتمد عالم التكنولوجيا بأكمله على صناعة أشباه الموصلات لتوفير القوة الحاسوبية اللازمة لجميع هذه التقنيات لتحقيق إمكاناتها المرجوة.¹

المطلب الأول: ماهية صناعة أشباه الموصلات

تعد صناعة أشباه الموصلات فرع من فروع الصناعات الإلكترونية المتخصصة في الصناعات الدقيقة، حيث أنها مسؤولة عن تشغيل أحدث الأجهزة الإلكترونية الحديثة، وتشتمل عملية تصنيعها على أحدث التقنيات والمعدات، التي تعمل بدقة إذ تعد واحدة من أكثر عمليات التصنيع تقدماً في العالم.

أولاً: التعريف بأشباه الموصلات

يمكن إرجاع ولادة صناعة أشباه الموصلات إلى اختراع "الترانزستور*" في مختبرات بيل بالولايات المتحدة الأمريكية عام 1947، شهد القرن العشرين اعتماداً شاسعاً على أشباه الموصلات في العديد من المجالات²، تمثل أشباه الموصلات المواد التي تقع بين الموصلات (مثل المعادن) والعوازل (مثل الزجاج)، تكمن خصوصيتها في قدرتها على تعديل التوصيل الكهربائي وفقاً لعوامل معينة مثل درجة الحرارة أو الضوء أو المجال الكهربائي المطبق³. تنتج هاته الصناعة منتجات معقدة للغاية يتم

¹ GSA, **Globality and Complexity of the semiconductor ecosystem**, Accenture, p: 04.

* الترانزستور: وهو عنصر إلكتروني مصنوع من مواد شبه موصلة مثل السيليكون يشكل المكون الأساسي في الرقائق الإلكترونية، وهو المسؤول عن وصل وقطع التيار الكهربائي داخل الرقاقة.

² Narendra Tilwani, **Global Semiconductor Value Chain**, 21 April 2021, from Linked in available on website: <https://www.linkedin.com/pulse/global-semiconductor-value-chain-narendra-tilwani> 13/12/2022

³ Abderrafiq Khenifsa, **Les semi-conducteurs dans la technologie actuelle**, 07 Aout 2023, Du : Futur Algérie, Dan le Site Web: <https://www.itmag.dz/2023/08/07/les-semi-conducteurs-dans-la-technologie-actuelle/> 05/02/2024.

تصنيعها من خلال عمليات تصنيع متقدمة جداً، إذ تتميز سوق صناعة أشباه الموصلات بوتيرة سريعة للابتكار، نتيجة الاستثمارات الهائلة وسلسلة القيمة العالمية المتطورة بالإضافة إلى البنية التحتية البحثية المتكاملة من قبل الشركات والمؤسسات المتخصصة والموزعة عبر أنحاء العالم¹.

يوضح لنا الشكل أدناه خريطة سلسلة قيمة أشباه الموصلات في مستواها العالمي.

الشكل (03-01): خريطة سلسلة القيمة العالمية لأشباه

الموصلات



Source : SIA, Beyond Borders : The Global Semiconductor Value Chain, NATHAN, May, 2016.

يوضح الشكل مدى تميز صناعة أشباه الموصلات بسلسلة قيمة عالية التخصص كما أنها مشتتة و مترابطة عالمياً، يتضح من خلال الشكل أن الصين تتواجد على طول مراحل الإنتاج الخاصة بأشباه الموصلات من امتلاكها المواد الأولية إلى مرحلة التسويق للمنتجات النهائية.

تشكل سلسلة القيمة أشباه الموصلات ومجموعة من الأنشطة الداعمة لها نظاماً بيئياً معقداً وعالمياً لأشباه الموصلات.² يمكن تلخيص أهم مزايا سلاسل القيمة صناعة أشباه الموصلات في:

- **عالمية الإنتاج:** يمكن من خلال سلسلة القيمة الخاصة بصناعة أشباه الموصلات تصميم شريحة من قبل شركة في الولايات المتحدة الأمريكية، وتصنيعها في التايوان، وإختبارها في ماليزيا قبل

¹ BCG, SIA and Authors, Strengthening the global semiconductor supply chain in an uncertain era, April, 2021, p: 08.

² SIA, Beyond Borders : The Global Semiconductor Value Chain, NATHAN, May, 2016, p: 01

إرسالها إلى الصين حيث تدمج في سلعة نهائية.¹ إذ تعتبر مثالاً رائعاً على الاعتماد المتبادل العابر للحدود الوطنية.²

النمو المتسارع لصناعة أشباه الموصلات: أثبتت أشباه الموصلات أنها أصغر حجماً وأخف وزناً وأكثر موثوقية وأقل تكلفة في البناء من نظيراتها من الصناعات، حيث شهدت السنوات الثلاثين الأخيرة توسع سريع في صناعة الدوائر المتكاملة، أين يتم دمج العديد من الترانزستورات في جهاز واحد.³ ويتسارع نمو هاته الصناعة بالزيادة في المنتجات التي لا تخلو منها.

اعتمادها في العديد من الصناعات الأخرى: تعد الدائرة المتكاملة التي تقوم عليها صناعة أشباه الموصلات الحمض النووي للتكنولوجيا، إذ تحتوي آلاف المكونات الإلكترونية المصغرة متصلة ببعضها البعض، والتي تعتبر بمثابة "أدمغة" جميع الأجهزة الإلكترونية الحديثة، من المنتجات الاستهلاكية بما فيها أجهزة التلفزيون والكمبيوتر المحمول والهواتف المحمولة، إلى المعدات الأكثر تطوراً إذ تستخدم في الفضاء والعمليات التجارية والتطبيقات الصناعية والدفاع الوطني.⁴

ثانياً: تطبيقات أشباه الموصلات

يتميز سوق أشباه الموصلات بتعدد منتجاته تبعاً لما يطلبه المستهلك، إذ تنقسم أشباه الموصلات بشكل واسع على ثلاث تقنيات متمثلة في المنطق، الذاكرة والتناظرية، يتم شرحها في ما يلي:

1. المنطق: أو ما يم تسميتها بالرقائق المنطقية وبصفتها اللبنة الأساسية للحوسبة، تضم أكبر فئة من أشباه الموصلات (وفقاً لجمعية صناعة أشباه الموصلات SIA، تمثل الرقائق المنطقية 42% من عائدات الصناعة بأكملها)، يكون تركيز السوق وعدد شركات التصميم في هذه الفئة معتمد على نوع الشريحة، تعد أسواق وحدات المعالجة المركزية للكمبيوتر الشخصي (CPUs) ووحدات معالجة الرسومات المخصصة (GPUs) ومصنوفات البوابة القابلة للبرمجة الميدانية (FPGAs) جميعها احتكارات ثنائية بشكل أساسي، في حين أن هناك منافسة أكبر بكثير في قاعدة الموردين للدوائر المتكاملة الخاصة بالتطبيقات (ASIC) ومعالجات الأجهزة المحمولة بناءً على بنية (ARM Ltd). وحدات المعالجة المركزية (CPU) هي المعالجات المركزية لأجهزة الكمبيوتر، ووحدات معالجة

¹ VerWey John, **Chinese Semiconductor Industrial Policy: Past and Present**, Journal of International Commerce and Economics, July 2019, p: 05.

² Lee John, Kleinhans Jan-Peter, **Mapping China's Place in the Global Semiconductor Industry**, 07 September 2021, From : The diplomat, Available on website: <https://thediplomat.com/2021/09/mapping-chinas-place-in-the-global-semiconductor-industry/>

³ M.Fiore James, **Semiconductor Devices: Theory and Application**, Dessidents, New York, 30 April 2021, p: 14.

⁴ SIA, **Beyond Borders : The Global Semiconductor Value Chain**, Op;cit, p: 01.

الرسومات (GPU) هي معالجات عرض الفيديو، وقد تم تصميم FPGAs ليتم تكوينها بواسطة العميل أو المصمم بعد التصنيع، و ASICs عبارة عن شرائح مخصصة مصنوعة لاستخدام معين.¹

2. الذاكرة: وفقاً لـ SIA تمثل رقائق الذاكرة 26% من عائدات الصناعة، يتم تحويل فئة الذاكرة إلى سلعة وتعتمد على حجم الإنتاج ووفورات الحجم، ويتم إنتاجها بشكل عام بواسطة شركات IDMs.² تنقسم شرائح الذاكرة إلى شرائح الذاكرة قصيرة المدى DRAM تعتبر مطلوبة في جميع أجهزة الحوسبة لتخزين البيانات التي تتم معالجتها مؤقتاً، بالإضافة إلى تقنيات المعلومات والاتصال التقليدية. رقائق ذاكرة طويلة المدى NAND هي ذاكرة لمعظم أجهزة الحوسبة الحالية، الإصدار الحديث من محركات الأقراص الثابتة، بلغ الحجم السوقي لسوق NAND 46 مليار دولار في 2019، وكان أقل تركيزاً من سوق DRAM.³

3. المرحلية التناظرية IC: تعمل الدوائر الرقمية المتكاملة مع نظام 10، لكن الدوائر المتكاملة التناظرية تتفاعل مع العالم المادي عن طريق توليد أو تحويل الإشارات من كهرباء إلى موجات ضوئية، إذ من دونها من المستحيل شحن بطارية أو قيادة محرك كهربائي أو إجراء مكالمات هاتفية، تعتمد الدوائر الرقمية المتكاملة على تحسين عمليات الإنتاج بشكل مستمر لتناسب المزيد من الترانزستورات على ميليمتر مربع واحد من السيليكون.

بالنظر إلى تقنيات أشباه الموصلات المختلفة، يصبح الترابط بين المناطق واضحاً، إذ تعتمد أنظمة تكنولوجيا المعلومات والاتصالات اليوم على DRAM من كوريا الجنوبية و NAND من اليابان والرقائق التناظرية من الولايات المتحدة و IP من أوروبا، إذ لا توجد منطقة لديها إمكانية الوصول إلى جميع الأنواع المهمة من أشباه الموصلات داخل حدودها فقط.⁴

ثالثاً: أهمية صناعة أشباه الموصلات على المستوى العالمي

يلعب قطاع أشباه الموصلات دوراً مركزياً في العديد من القطاعات الصناعية ما يفسر سعي كل من الصين والولايات المتحدة الأمريكية إلى السيطرة والاستقلالية أكثر في هذا القطاع.⁵ إذ أصبحت

¹ The White House, **Building Resilient Supply Chains Revitalizing American Manufacturing, and Fostering Bord-Based Growth**, Washington, June, 2021, p: 29

² Op.;cit, p: 29.

³ Jan-Peter Kleinhans, Nurzat Baisakova, **The Global Semiconductor Value Chain: A Technology Prime for Policy Makers**, Stiftung Neue Verantwortung, Berlin, October 2020, p : 08.

⁴ Jan-Peter Kleinhans, Nurzat Baisakova, op;cit, p: 11.

⁵ Grimes Seamus, Du Debin, **China's emerginf role in the global semiconductor value chain**, Telecommunications Policy, N° 46, 2022, p: 02.

الحكومات العالمية تدرك قيمة الصناعة لمنطقتها، حيث تقوم بسن سياسات لتعزيز مرونة أشباه الموصلات المحلية الخاصة بها.¹ إذ يمكن تلخيص أهميتها من خلال النقاط التالية:

1. دخولها في العديد من المنتجات الأخرى: عبر العديد من الأسواق النهائية يمكن أن يؤدي عدم وجود شريحة واحدة، تكلف أقل من دولار، إلى منع بيع جهاز بقيمة عشرات الآلاف من الدولارات، إذ أدى النقص في الرقائق الناتج عن أزمة أشباه الموصلات إلى ضياع الإيرادات بأكثر من 500 مليار دولار أمريكي في جميع أنحاء العالم بين صناعة أشباه الموصلات وصناعات عملائها، مع خسارة مبيعات السيارات بأكثر من 210 مليار دولار أمريكي في عام 2021 وحده.²

2. تطوير نظم الدفاع الوطنية: تمكن أشباه الموصلات من تطوير وإدخال أنظمة أسلحة متطورة والتحكم في تشغيل البنية التحتية الحيوية للدولة، إذ تعتبر أساسية لتشغيل كل الأنظمة العسكرية تقريباً، بالإضافة إلى ذلك يعد تطوير أنظمة مستقلة متقدمة، والأمن السيبراني والفضاء والطاقة

3. خلق فرص عمل: تقدر جمعية أشباه الموصلات SIA أن كل وظيفة مباشرة في صناعة أشباه الموصلات تدعم ما يقرب من خمس وظائف إضافية.³

كما تعد أشباه الموصلات تقنية تمكين مهمة بشكل فريد من نوعه، إذ تعد أساسية لجميع أنشطة الأمن الصناعي والوطني، وهي اللبنة الأساسية لتقنيات عديدة ناشئة.⁴

إن أهمية صناعة أشباه الموصلات لا تتعلق بالصناعة بشكل منفرد وإنما علاقتها بالعديد من الصناعات الأخرى ومدى توفرها يؤثر على استمرارية الصناعات الأخرى كصناعة السيارات خاصة الذكية منها وصناعة الحواسيب والهواتف الذكية والأسلحة لغير ذلك من الصناعات.

المطلب الثاني: تحليل سلسلة القيمة صناعة أشباه الموصلات

كغيرها من سلاسل القيمة العالمية، تتميز سلسلة قيمة صناعة أشباه الموصلات بعدة مراحل بدءاً من توفير المواد الخام ووصولاً إلى المنتجات النهائية، أو تلك المنتجات الوسيطة التي تدخل في مراحل إنتاج منتجات أخرى.

أولاً: مراحل تصنيع أشباه الموصلات من منظور سلسلة القيمة

تشمل عملية إنتاج أشباه الموصلات العديد من البلدان، وقد تعبر منتجاتها الحدود الدولية 70 مرة، كما قد تستغرق العملية بأكملها ما يصل إلى 100 يوماً، منها 12 يوم للعبور بين خطوات سلسلة

¹ Accenture, **Harnessing the Power of the semiconductor value chain**, Accenture PLC, 2022, p: 05.

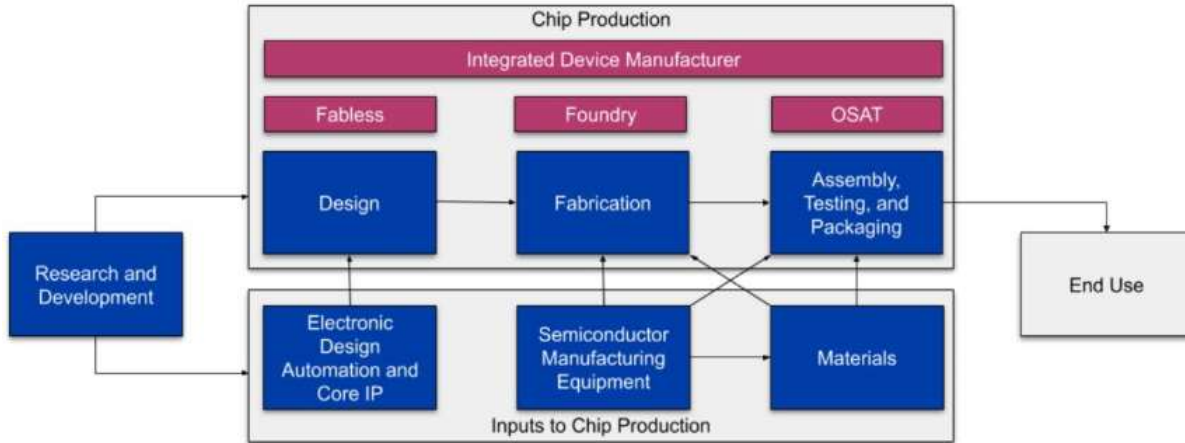
² Deloitte, **Semiconductor industry outlook**, Deloitte Development LLC, 2022, p:03.

³ The White House, Op,tic, p: 25.

⁴ Congressional Research Service, **China's New Semiconductor Policies: Issues for Congress**, CRS Report , 20 April, 2021, p: 01

التوريد.¹ يتطلب إنشاء دائرة متكاملة استخدام مجموعة متنوعة من المواد الخام، تتراوح في السعر والتوافر، من السيليكون الوفير، مروراً بأكثر من 100 غاز، والعديد من سوائل، وكواشف ضوئية، إلى الذهب باهظ الثمن والعناصر الأرضية النادرة (REEs). يتم تشكيل السبائك من السيليكون النقي، ويتم تقطيعها إلى رقائق.²

الشكل (03-02): سلسلة قيمة أشباه الموصلات



Source : Saif M.khan and authors, **The semiconductor Supplu Chian: Assessing National Competitiveness**, Centre for Security and Emerging Technology, p:05.

يتضح من خلال الشكل أعلاه مرور صناعة أشباه الموصلات بثلاث مراحل أساسية ما بعد مرحلة البحث والتطوير هي التصميم الإنتاج والاستهلاك النهائي، يمكن شرحها في الآتي:

1. التصميم: ويتمثل التصميم الأساسي لأشباه الموصلات في تحديد حجم الرقاقة ووضع الذاكرة والمنطق والترابط بين ترانزستورات الشريحة والبوابات. تعتبر مرحلة التصميم أكثر المراحل كثافة في البحث والتطوير³ إذ عادةً ما تتفق شركات تصميم الرقائق أكثر من 25% من عائداتها على البحث والتطوير، كما تعتبر الخطوة التي تتضمن أعلى قيمة مضافة في سلسلة قيمة أشباه الموصلات بمعدل 50%، مقارنةً بتصنيع الرقائق (24%) والتجميع والاختبار والتعبئة (6%).⁴

يمكن أن تحتوي تصاميم الرقائق على عشرات الملايين من الخلايا القياسية وآلاف كتل الذاكرة، وكلها موضوعة بدقة و مترابطة بواسطة كيلومترات من الأسلاك عند تصنيعها، إذ يعد وضع الخلايا والكتل على الشريحة أقرص بالغ الأهمية لوظائف الشريحة وسرعتها وطاقتها المستهلكة وكلفة

¹ The White House, op;cit, p: 27

² Sevatore Pennisi, **The Integrated Circuit Industry at a Crossroads: Threats and Opportunities**, Chips, N° 01, p.p: 150-171, 2022, p: 05.

³ Accenture, Op;cit, p:22

⁴ Lee John, Jan-Peter Kleinhans, Op;cit, p: 08.

شرائها، لهذا تعتبر EDA والخوارزميات الواردة فيها أساس لمساعدة المصممين على تصميم الرقائق ومحاكاة وظائفها، مع دمج الملكية الفكرية، لتحسين مخطط الأرضية والتحقق من التصاميم.¹

تمر عملية تصميم أشباه الموصلات بالعديد من الخطوات متمثلة في:²

– **المواصفات:** تحدد مجموعة متطلبات الرقاقة اللازمة للوفاء باستخداماتها النهائية، تتضمن ترجمة متطلبات المستخدم إلى أداء الشريحة، مما يعني أن وجود فهم عميق لاحتياجات العميل يوفر ميزة للمصمم، لذا فإن القرب من العملاء يمكن أن يكون ذا مغزى لعملية تصميم أشباه الموصلات.

– **تصميم مستوى النظام:** في كثير من الحالات يمكن إنشاء التصميم باستخدام مدخلات محددة مسبقاً تم تحديدها والتحقق من صحتها، إما من الاستخدام السابق داخل المؤسسة أو المرخصة من شركة أخرى. تُعرف إعادة استخدام التصميمات السابقة، المعروفة ببساطة باسم مراكز IP أو IP، بالتطوير السريع للميزات الجديدة وتقليل التكاليف لأن IP لا يلزم إعادة تطويره لكل شريحة جديدة.

– **التصميم المنطقي والتصميم المادي:** يتم تنفيذ هذه الخطوة باستخدام برنامج EDA، الذي يحدد رمز مستوى نقل السجل للتمثيلات المادية للمكونات الإلكترونية التي سيتم تصنيعها على الشريحة.

– **التحقق والتحقق:** في هذه المرحلة يتم محاكاة التصميم عبر منصة اختبار، وهي نموذج افتراضي للرقاقة لضمان عملها بالشكل المتوقع، يستغرق الاختبار وقتاً طويلاً يولد كميات هائلة من بيانات.

تنتج مرحلة التصميم عن ملف يتبع عادة برمز GDSII، ويحتوي على جميع المواصفات التي يحتاجها المنتجون لتصنيع أشباه موصلات، تعتمد هذه المرحلة على المعرفة والمهارات والبحوث التي أجريت في المراحل الأولى، وتوفير نوى الملكية الفكرية المصممة مسبقاً.³

كما يعتمد تصميم الرقاقة بشكل أساسي على بائعي أدوات التصميم الإلكتروني EDA، والتي تلعب دوراً مهماً في تطوير التحقق ومحاكاة تصميم شريحة جديدة، كما تعتمد الصناعة على بائعي بروتوكول الإنترنت من الأطراف الثالثة كأسواق توريد مهمة.⁴

2. التصنيع الأمامي: خلال هذه العملية، تقوم مرافق تصنيع أشباه الموصلات Fabs أو المسابك

Foundries بصنع رقائق على شكل قرص، عادة ما يتم قطعها من سبيكة السيليكون إلى شرائح فردية، تمثل هذه المرحلة من سلسلة توريد أشباه الموصلات حوالي 24% من القيمة المضافة للرقاقة.

¹ Accenture, **Harnessing the Power of the semiconductor value chain**, op;cit, p:20.

² The White House, **Building Resilient Supply Chians Revitalizing American Manufacturing, and Fostering Bord-Based Growth**, Washington, June, 2021, p: 29

³ OECD, **Measuring distortions in international markets : The semiconductor value chain**, OECD Trade Policy Papers, N° 234, OECD Publishing, 2019, Paris, p: 17.

⁴ Jan-Peter Kleinhans, **U.S – China Competitor in Global Supply Chians**, testimony before the U.S-China Economic and Security Review Commission, Stiftung Neue Verantwortung, 09 June, 2022, p:03

بدءاً من مجموعة من الصور الفوتوغرافية مطبوع عليها تصميم الرقاقة، ورقاقة نظيفة مُعدة، يتم تنفيذ خطوات التصنيع، تشمل خطواتها: الطباعة الحجرية (تستخدم لإنشاء أنماط دائرة للرقاقة)؛ التتميش (إزالة المواد الزائدة عن الرقاقة)؛ المنشطات (إضافة شوائب أو لية لتعديل الخواص الكهربائية للرقاقة)؛ الترسيب (إنشاء طبقات من المواد العازلة والموصلية لبناء جهاز أشباه الموصلات)؛ التلميع أو التسوية الميكانيكية الكيميائية (إزالة المواد الزائدة وإنشاء سطح أملس على كل طبقة)، العملية برمتها مؤتمتة وتحدث في غرفة نظيفة محكمة الغلق، يمكن أن يستغرق تصنيع جهاز أشباه الموصلات المتقدم (عند 10 نانومتر أو أقل) ما يصل إلى 15 أسبوعاً، وبمتوسط 11-13 أسبوعاً.¹

3. التصنيع الخلفي/ التجميع واختبار Assembly, Test and Packaging: تتطلب هاته المرحلة عمالة مكثفة مع هوامش ربح أقل، تسمى الشركات المتخصصة في هاته العملية بشركات التجميع واختبار أشباه الموصلات الخارجية OSAT، يجدر الإشارة إلى أن الحصة السوقية للشركات الصينية مثل JCET قد نمت بشكل ملحوظ منذ 2009، بينما فقدت شركات OSAT من دول أخرى حصتها في السوق على مدى السنوات الفارطة (مثل سنغافورة وماليزيا).² تتضمن هاته المرحلة من سلسلة القيمة كل من التجميع والاختبار وخطوات التعبئة المطلوبة للحصول على رقائق نهائية تمر بمراحل فرعية:

- إجراء فحص ضوئي / شعاع إلكتروني للرقاقة: لتحديد العيوب وحل العيوب إن وجدت؛
- التحقق واختبار الرقاقة: وهي المرة الأولى التي يتم فيها اختبار الرقائق لمعرفة ما إذا كانت تعمل على النحو المطلوب، يتم ذلك عن طريق لوحة مسبار تربط الرقاقة وأجهزة الاختبار.
- تقطيع الويفر: يتم إجراء قطع فردية على الرقائق ثم ربط القالب العاري بالركيزة، والتي توفر توصيلاً كهربائياً بالخارج، وقاعدة العبوة، حيث يتم توصيل كل لوحة قالب بلوحة مقابلة على الركيزة عبر سلك ذهبي رفيع أو من خلال تقنية رقاقة IP، وفي الأخير يتم التغليف، عند تعبئة القالب.
- الاختبار: تمر الرقائق بعملية الكشف عن العيوب التي يمكن أن تحدث أثناء عملية التجميع، يتم استخدام مقبس الدائرة المتكاملة في الاختبار النهائي، والذي يلعب دوراً حاسماً في توصيل الجهاز بالمختبر، على غرار لوحة التحقيق في اختبار الرقاقة، يجب اختبار كل دائرة متكاملة بمقبس اختبار مخصص، يتم تسميتها عادة بمعدات الاختبار الآلي وهي آلة محوسبة تستخدم أدوات الاختبار لأداء وتقييم نتائج اختبارات الوظائف والأداء والجودة والضغط التي يتم إجراؤها على الدوائر المتكاملة.³

¹ The white house,op ;tic, p :34.

² Jan-Peter Klein hans, Nurzat Baisakova, op;cit, p: 16.

³ Sevatore Pennisi, op;cit, p: 07.

ثانياً: الشركات العاملة داخل سلسلة قيمة لأشباه الموصلات

تتعدد الشركات المنتجة لأشباه الموصلات، تاريخياً كان تنفيذ جميع خطوات الانتاج من التصميم وصولاً إلى التجميع والاختبار والتعبئة داخل شركة واحدة تسمى المؤسسة المصنعة للأجهزة المتكاملة Integrated Device Manufacturer، ولا تزال هاته الشركات تنتج أشباه الموصلات بشكل كامل حتى يومنا هذا. في تسعينيات القرن الماضي ركز عدد متزايد من الشركات على إحدى الخطوات الثلاث لتصنيع الرقائق، إذ تركز شركات Fabless على تصميم الشرائح، أما المسابك Foundries فتعتمد على لتصنيع الرقائق التعاقدية، بالإضافة إلى شركات الأنظمة التي تنتج ولا تبيع رقائقها، بل تعمل على تطبيقها في منتجاتها وداخل أنظمتها.¹

الجدول (03-01): الشركات والدول الرائدة حسب كل مرحلة من مراحل سلسلة قيمة صناعة أشباه

الموصلات

المرحلة	الشركات الرائدة	الدول الرائدة
التصميم Desing	Ip / Arm, Synopsys, Cadencen, Imagination Technologies, Ceva, SST, Vzrisilicon, Alphawave, Rambus EDA / Cadence, Synopsys, Mentor Graphics (Siemens) Fabless / Nvidia, Broadcom, Qualcomm, AMD, Huawei Silicon, Midea Tech IDM / Samsung, Sony, SK Hynix, Kioxia, Renesas, NXP, Intel, Analog Devices, Texas Instruments, Micron, Skyworks, Infinean, STMicroelectronics	
التصنيع الأمامي	Foundries / TSMC, Samsung, UMC, SMIC	تايوان، وكوريا الجنوبية، واليابان، والصين، والولايات المتحدة
التصنيع الخلفية ATP	OSAT/ Amkor, Teradyne, JCET, ASE Group, Powertech	الصين، تايوان، جنوب شرق آسيا.

Source : Prepared by the researcher based on :

– Accenture, **Harnessing the Power of the semiconductor value chain**, Accenture PLC, 2022.

–The White House, **Building Resilient Supply Chains Revitalizing American Manufacturing, and Fostering Bord-Based Growth**, Washington, June, 2021

يتضح لنا من خلال الجدول التشتت في عملية انتاج أشباه الموصلات، إذ لا يمكن لدولة على حدى التخصص في إنتاج أشباه الموصلات بمواردها المحلية المتاحة فقط.

¹ Jan-Peter Kleinhans, **U.S – China Competiton in Global Supply Chians**, op;cit, p: 05.

تمتد سلسلة توريد أشباه الموصلات من مصانع التصنيع إلى المصانع الخلفية، حيث تتطلب العملية المعقدة لتصنيع الرقائق أحياناً من أربعة إلى ستة أشهر حتى تكتمل أين تنتظرها الشركات الرائدة في العالم لإطلاق أحدث ابتكاراتها.¹

المطلب الثالث: الصين نحو الريادة في مجال صناعة أشباه الموصلات

ركزت الدولة على أن تصبح ذو دور ريادي في قطاع أشباه الموصلات حيث سعت لاكتسابها ميزة تنافسية سعرية مع الانخفاض في تكلفة اليد العاملة ومهارة هاته الأخيرة خاصة في الصناعات الدقيقة، وتوفرها على عنصر حيوي مهم في الصناعة ألا وهو "السيليكون".

أولاً: السياسات الداعمة لصناعة أشباه الموصلات في الصين

ضاعفت الحكومة الصينية جهودها لتطوير وتوطين صناعة أشباه الموصلات، للتوجه الكبير للشركات الأجنبية للوصول إلى أشباه الموصلات التجارية المتقدمة ومعدات تصنيعها.²

1. الفترة 2014/2000: تم وضع العديد من ركائز السياسة بعد إصدار مجلس الدولة لصناعة البرمجيات والدوائر المتكاملة في جوان 2000، إذ تم الإخطار بخطة التنمية طويلة الأجل للصناعات الناشئة الاستراتيجية من خلال المخطط الخماسي الثاني عشر، كان الهدف منه جعل الصين لاعبا رئيسيا في الصناعة العلامات التجارية المحلية وحقوق الملكية الفكرية الوطنية. في جانفي 2011 عزز مجلس الدولة توجيه السياسة بشكل أكبر من خلال تشجيع تطوير البرمجيات وصناعات الدوائر المتكاملة من خلال تقديم المزيد من الدعم والحوافز المالية، وسياسات الاستثمار التفضيلي، وحوافز البحث والتطوير، وإعانات الاستيراد والتصدير، ومبادرات الموارد البشرية وحقوق الملكية الفكرية الحماية التي تتضمن تشجيع شركات البرمجيات على تسجيل حقوق النشر والتنفيذ الصارم للبرنامج ونظام حماية الملكية الفكرية للدوائر المتكاملة، مع دعم قوي للسياسة من خلال الإعفاءات الضريبية والإعانات ومنح البحث والتطوير، تمكنت الحكومة من تعزيز القدرات التكنولوجية بما في ذلك شركات تصميم الدوائر المتكاملة المحلية، من خلال تعزيز مزايا قطاع الصناعة المتكاملة والترقية إلى حزم متخلفة.

¹ Von Gaurav batra and authors, **Right product, right time, right location: Quantifying the semiconductor supply chain**, 17 Decembre 2018, available on website, from: McKinsey & company: <https://www.mckinsey.de/industries/semiconductors/our-insights/right-product-right-time-right-location-quantifying-the-semiconductor-supply-chain> 17/12/2022

² Nigel Inkster and Authors **Ask The Experts: Is China's Semiconductor Strategy Working?**, 01 September 2022, From: LSE, Available on website: <https://blogs.lse.ac.uk/cff/2022/09/01/is-chinas-semiconductor-strategy-working/> 15/01/2022.

حفزت سياسة التنمية القطاعية الارتقاء الصناعي في صناعة أشباه الموصلات من خلال تحويل الدعم من قطاعات معينة إلى سلسلة القيمة بأكملها، مع التركيز بشكل خاص على التفاعل بين مختلف الجهات الفاعلة في الصناعة في سلسلة القيمة والتي استفادت من الترقية أيضا من خلال تشجيع سياسة التكامل الصناعي الإقليمي والاندماج والاستحواذ.¹

2. الفترة 2015/2019: تسارعت الجهود بعد 2014، حيث أصدرت الصين إرشاداتها الوطنية لتطوير وتعزيز صناعة الدوائر المتكاملة، والتي وضعت أهدافاً طموحة لإيرادات الصناعة، والقدرة الإنتاجية، والتقدم التكنولوجي. في عام 2015، نشرت الصين خطة "Made In China 2025"، والتي حددت من خلالها أهدافاً طموحة لتحقيق 70% من الاكتفاء الذاتي في أشباه الموصلات بحلول عام 2025، إذ أنشأت "الصندوق الكبير" في 2014 والذي تأسس بتمويل مدعوم من الدولة بقيمة 21 مليار دولار. تم تجديده في عام 2019 بجولة ثانية من التمويل الحكومي تجاوزت 35 مليار دولار. استثمر الصندوق الوطني للدوائر المتكاملة الصيني حتى 2021 ما مقداره 39 مليار دولار، منها 69.7% مخصصة للتصنيع الأولي بهدف زيادة حصة الصين من الإنتاج العالمي. بالإضافة إلى ذلك تم إنشاء أكثر من 15 صندوقاً حكومياً محلياً، بمبلغ إجمالي قدره 25 مليار دولار مخصصاً لتمويل شركات أشباه الموصلات الصينية، وبالاقتتران مع الصندوق الوطني فإن مبلغ الاستثمار لا مثيل له في أي دولة.²

في عام 2019 أنشأت الصين تخفيضات ضريبية لمدة خمس سنوات للصناعة وخلقت 29 مليار دولار جديدة للاستثمار في أشباه الموصلات، وفي عام 2020 أعلنت الحكومة عن الاستثمار في قطاع التكنولوجيا بقيمة تصل إلى 1.4 ترليون دولار، بما فيها صناعة أشباه الموصلات.³

3. في جويلية 2020: تم إعفاء الشركات التي عملت لأكثر من 15 عاماً من ضريبة دخل الشركات لمدة تصل إلى 10 سنوات إذا تمكنت من إنتاج رقائق بسعة 28 نانومتر أو أقل. كما تم إعفاء منتجي الرقائق من 65 إلى 28 نانومتر، من ضريبة دخل الشركات لمدة خمس سنوات، مع امكانية حصولهم على خصم بنسبة 50% على سعر المؤسسة للسنوات الخمس المقبلة.

يأتي الدعم المالي الإضافي في تشجيع البنوك على دعم القطاع من خلال منح قروض بأسعار أقل من السوق. هناك أيضاً حوافز ضريبية لإجراء البحث والتطوير (R&D) الشكل (02-03)، مع السماح للشركات بخصم 200% من دخلها الخاضع للضريبة لتكاليف البحث والتطوير. تدعم الحكومة

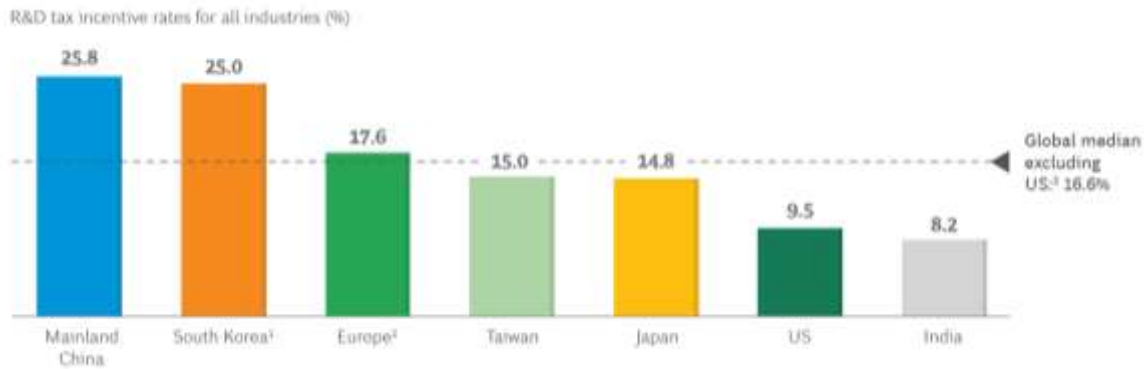
¹ Kong Xin Xin and Authors, *China's Semiconductor Industry in Global Value Chains*, Asia Pacific Business Review, ERIA Discussion Paper Series, N° 15, 2015, p:02

² SIA, *Taking stock of China's Semiconductor Industry*, July 2021, p: 02

³ Dan Lips, *Answering the China Challenge : Recommendations for US Semiconductor Industry Policy*, LINCON, 2021, p: 07.

أيضاً منتجي أشباه الموصلات في زيادة رأس المال في مجلس ابتكار العلوم والتكنولوجيا الذي تم إنشاؤه في عام 2019 في بورصة SSE STAR، كانت 17% من الشركات الصينية تعمل في قطاع الرقائق في جانفي 2021، ما يقرب من نصفهم عملوا في التصميم. كما ساعدت البيئة التنظيمية في الصين عند الإنتاج الضخم لأشباه الموصلات الجديدة، بما في ذلك عن طريق تخفيف تدابير حماية المستهلك. أخيراً، تم عرض أراضٍ لشركات أشباه الموصلات، سواء للتصنيع أو التجميع، بأسعار أقل من أسعار السوق.¹

الشكل (03-03): معدل الحوافز الضريبية على البحث والتطوير لصناعة أشباه الموصلات



Source : Ramino Palma and authors, **The Growing Challenge of Semiconductor Design Leadership**, SIA and BGC, November, 2022, p: 16.

يتضح من خلال الشكل التركيز الصيني على بلوغ مكانة رائدة في صناعة أشباه الموصلات، إذ كانت الأكثر حرصاً على تقديم حوافز ضريبية ومعدلات استثمار عالية في البحث والتطوير لتحسين مراكزها التنافسية في الصناعة من بين جميع الدول الرائدة في المجال.

ركزت الصين أيضاً على معالجة مشكلة نقص العمالة الماهرة، حيث أنه لتلبية الطلب المتزايد في المستقبل تزيد من الحاجة إلى مهندسين إضافيين في المجال، عملت الحكومة على فتح مراكز تدريب جديدة للمهندسين، حيث يمكن لكبار السن وطلاب الدراسات العليا اكتساب المهارات المطلوبة.² كما تعمل السياسات الصينية الجديدة على تشجيع شركات أشباه الموصلات الأمريكية والأجنبية، بما فيها الشركات من تايوان وهونغ كونغ على نقل التكنولوجيا والملكية الفكرية والمواهب وعمليات البحث والتطوير إلى الصين، مع تقديم تفضيلات على مدى عشر سنوات قادمة. إن نجاح السياسات

¹ Alicia Garcia Herrero, Pauline Weil, **Lesson for Europe from China's quest for semiconductor self-reliance**, Policy Contribution, N° 19/22, November, 2022, Bruegel, p:02.

² Patricia Sanchez Vidal, **China's Big Challenge: The Semiconductor Industry**, 23 February 2022, From European Guanxi, Available on website: <https://www.europeanguanxi.com/post/china-s-big-challenge-the-semiconductor-industry>, 26/01/2023.

التي تعتمد عليها الصين سيؤدي إلى فقدان الريادة التكنولوجية للولايات المتحدة الأمريكية، وتحول كبير للصناعة وما يرتبط بها من تصميم وقدرات بحثية إلى الصين.¹

ثانياً: موقع الصين ضمن سلاسل القيمة العالمية لصناعة أشباه الموصلات

تتمتع صناعة أشباه الموصلات الحالية بسلسلة إمداد معقدة وتنافسية ومتكاملة للغاية، اكتسبت فيها الولايات المتحدة الأمريكية مكانة مهيمنة تاريخياً، ولكن هذا الموقف يتآكل بمرور الوقت²، حيث أن اتجاه الصين نحو الاستقلال الذاتي في قطاع أشباه الموصلات كان واضحاً منذ عدة سنوات، لاسيما عند الكشف عن قضايا الأمن السيبراني، عندها بدأ الدفع لتطوير التكنولوجيا المحلية وتبعيتها أهداف طموحة للغاية للاستقلالية ضمن برنامج "Made in China 2025".³

تعد الصين أكبر سوق لأشباه الموصلات من حيث الاستهلاك، ويعود ذلك للطلب الكبير والمتزايد على الرقائق المستخدمة في السلع التي تنتجها الصين وتستهلكها محلياً، فضلاً عن الصادرات، فوفقاً لبعض التقديرات يتم تصنيع ما يقارب 90% من الهواتف الذكية و65% من أجهزة الكمبيوتر الشخصية، و67% من أجهزة التلفزيون الذكية في مصانع الصين القارية، على الرغم من أن هذا الإنتاج يتم في منشآت تديرها شركات غير صينية.⁴

حيث أنتجت الصين في عام 2019 ما يصل إلى 35% من أشباه الموصلات في العالم، ومع ذلك لا تزال مستورد رئيسي لهاته المنتجات بسبب الاحتياجات الهائلة لصناعتها. استوردت الصين في عام 2020 رقائق بقيمة 350 مليار دولار أمريكي، بزيادة قدرها 14.6% عن عام 2019، لذلك فإن موقع الصين في سلسلة التوريد العالمية مهم للغاية، كما أن الدولة تنتج رقائق بهوامش ربح منخفضة بطريقة لا تتوفر في أي من الدول الأخرى، ما يجعل الاعتماد عليها كبير.⁵

¹ Congressional Research Service, **China's New Semiconductor Policies: Issues for Congress**, CRS Report , 20 April, 2021, p: 01

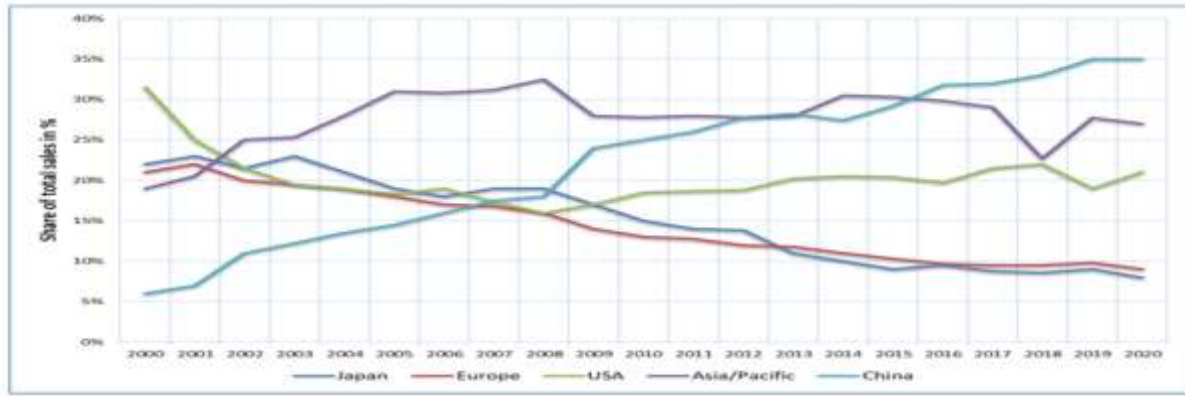
² U.s Department of Energy, **Semiconductor Supply Chain Deep dive Assessment**, 24 February 2022.

³ Grimes Seamusm, Du Debin, op;cit, p: 02.

⁴ VerWey John, Op;cit, p: 06.

⁵ Seymanur Yont, **Analisis- The US measures targeting China's semiconductor industry; Another brick in the wall**, 02 November 2022, From: AA: <https://www.aa.com.tr/en/analysis/analysis-the-us-measures-targeting-chinas-semiconductor-industry-another-brick-in-the-wall/2727261-13/12/2022>

الشكل (03-04): تطور حصص السوق لمبيعات أشباه الموصلات للفترة 2000-2020



Source : Benjamin Frieske, Sylvia Stieler, **The Semiconductor Crisis as a Result of the COVID-19 Pandemic and Impact on the Automotive Industry and Its supply chains**, World Electric Vehicle Journal, Issue 13, No 189, 2022, p: 04.

من خلال الشكل أعلاه يتضح لنا الاتجاه التصاعدي للحصة الصينية من مبيعات أشباه الموصلات غفي السوق العالمية متجاوزة بذلك الولايات المتحدة الأمريكية واليابان. كانت صناعة الدوائر المتكاملة الصينية تتحرك تدريجياً على طول سلسلة القيمة لشبكة الإنتاج العالمية، والتي شهدتها النمو السريع لمدخلات البحث والتطوير والمخرجات من قبل الشركات المحلية.¹ عملت السياسات التفضيلية الداعمة لصناعة أشباه الموصلات في الصين على نمو هاته الصناعة، إذ بالنظر إلى سنة 2017 فقد بلغت مبيعات أجهزة أشباه الموصلات في الصين 13 مليار دولار، وهو ما يمثل 3.8% من المبيعات العالمية، وفي 2020 سجلت صناعة أشباه الموصلات الصينية معدل نمو سنوي غير مسبوق قدره 30.6% لتصل إجمالي المبيعات إلى 39.8 مليار دولار أمريكي وفقاً لتحليلات SIA، ساعد ذلك الصين على الاستحواذ على 9% من سوق أشباه الموصلات العالمي.²

حيث تجاوزت مبيعات الصين نضيرتها في اليابان لمدة عامين متتاليين حسب الشكل (03-04)، وهي تلي كل من الاتحاد الأوروبي واليابان، اللتين استحوذت كل منهما على 10% من حصة السوق العالمية في عام 2020، يعكس هذا النمو الهائل وغير المسبوق تركيزاً كبيراً للسياسات والاستثمارات في صناعة أشباه الموصلات في الصين، حيث تعد الصين أكبر سوق مبيعات في العالم لتطبيقات أشباه الموصلات، بحصة سوقية بلغت 35% في عام 2020. إلا أنه وعلى الرغم من اتجاه مبيعات إلى

¹ Ko, g Xin Xin, and Authors, op;cit, p: 05.

² SIA, **China's Share of Global Chips Sales Now Surpasses Taiwan's Closing in on Europe's and Japan's**, 10 January, 2022, available on website: <https://www.semiconductors.org/chinas-share-of-global-chip-sales-now-surpasses-taiwan-closing-in-on-europe-and-japan/>

الأعلى، إلا أنها أيضا أظهرت تقلبات دورية، نتيجة وجود العديد من المنتجات التي تحتاج إلى دمج شرائح أكثر من المعتاد، بالإضافة إلى الارتفاع في قيمة الشرائح المدمجة وتوسيع قدرتها.¹ وفقاً لـ SIA، احتلت الصين 7.6% من سوق مبيعات الرقائق العالمية مع نمو السوق بـ 30.6% عام 2020، كما قد نما حجم صناعة الرقائق المحلية بشكل كبير، إذ كان لدى الصين ما يقل عن 1300 شركة شرائح مسجلة في عام 2011، وصلت إلى 22800 شركة بحلول عام 2020. يبدو أن ما تفتقر إليه الصين من حيث الرقائق المنطقية قد عوضته في صناعة رقائق الذاكرة، إذ أن تصنيع رقائق ذاكرة فلاش NAND أقل صعوبة من الناحية التكنولوجية من تصنيع الرقائق المنطقية ولا يتطلب أيضاً معدات الطباعة الحجرية الضوئية EUV. إذ يواجه صانعو رقائق الذاكرة في الصين مثل YMTC عقبات أقل من صانعي الشرائح المنطقية.²

تتمتع الصين بخبرة خاصة في تطوير مواد جديدة فائقة التوصيل، حيث تعتبر شركة الاتصالات الصينية العملاقة هواوي رائدة في مجال الحوسبة الضوئية وتطوير الترانزستورات المصنوعة من الجرافين، يمكن أن يكون تطوير صناعة الرقائق المتقدمة وهياكل الترانزستور الجديدة والمواد الجديدة القائمة على الكربون عوامل تغيير قواعد اللعبة، والتي من شأنها أن تجعل الصين رائدة عالمياً في المجال، إذ أصبحت الصين أكثر اكتفاءً ذاتياً، كما زادت الشركات المحلية بما فيها SMIC و Hua Hong و ASMC من سعة المسبك، مع بدء تشغيل ما لا يقل عن سبعة مسابك جديدة رئيسية عام 2024.³

ثالثاً: تحليل تنافسية الصين في صناعة أشباه الموصلات حسب كل مرحلة من سلسلة القيمة

يتيح لنا التركيز على خطوات الإنتاج العامة داخل سلسلة القيمة لأشباه الموصلات تحليل القدرة التنافسية لسلسلة القيمة المحلية لأشباه الموصلات في الصين، واعتمادها على مزودي التكنولوجيا الأجانب واحتمال زيادة اعتماد الصين على الذات وتأثير ذلك على قدرتها التنافسية في المستقبل.⁴ إذ تمتلك الصين التخطيط الاستراتيجي والتحفيز والتمويل المتاح لضمان لحاق صناعتها المحلية لأشباه الموصلات في النهاية بقيادة العالم.⁵

¹ Deloitte, op ;tic, p : 03.

² Nigel Inkster, Emily S.Weinstein, John lee, Ask The Experts: Is China's Semiconductor Strategy Working?, 01 September 2022, From: LSE, Available on website: <https://blogs.lse.ac.uk/cff/2022/09/01/is-chinas-semiconductor-strategy-working/> 15/01/2022.

³ Lara Williams, china to Take Lead in Semiconductor Growth, 25 July 2022, from Investment Monitor: <https://www.investmentmonitor.ai/analysis/china-lead-global-semiconductor-growth-2030> 13/12/2022

⁴ John Lee, Jan-Peter Kleinhans, Op,tic, p: 07.

⁵ Dan Lips, Op;cit, p: 13.

1. الملكية الفكرية: عملت الضغوطات التي يخلقها التعقيد الشديد لصناعة أشباه الموصلات على الأنشطة الداعمة، مثل إنتاج معدات تصنيع، وتطوير برامج التصميم ومراكز الملكية الفكرية لأشباه الموصلات، وتوفير المواد الخام، على تطوير نماذج أعمال تتجاوز الحدود الوطنية لتحقيق الكفاءات والمنافسة في السوق. أصبحت الطلبات على الابتكارات التكنولوجية الجديدة التي تعتمد على رقائق أكبر، إذ لن يكون التوسع البسيط وخفض التكاليف بناءً على قانون مور قريباً كافياً لتحسين أداء الجهاز. حيث أن الصناعة تنتقل بسرعة إلى مجالات جديدة كالحوسبة المستوحاة من الدماغ، وإنترنت الأشياء، والاستشعار الموفر للطاقة، والأجهزة الآلية، والروبوتات، والذكاء الاصطناعي الذي يدعو إلى ابتكارات جديدة.¹

تعد مراكز IP كتل IP لأشباه الموصلات مكونات تصميم قابلة لإعادة الاستخدام، إذ تستخدم لبناء الدوائر المتكاملة،² يمكن أن تكون كتل IP هذه عبارة عن نوى معالج كاملة أو كتل IP أصغر للوظائف "القياسية"، مثل USB أو واجهات الشبكات. يعد دخول مجال الملكية الفكرية لأشباه الموصلات أحد المجالات التي تكافح فيها الصين.³

2. التصميم: أكبر شركات التصميم الصينية هي Unis و HiSilicon المملوكة لشركة Huawei، تعد HiSilicon بالفعل من الطراز العالمي في مجال تصميم الرقائق، حيث صنفت ضمن أفضل 10 من رواد مبيعات أشباه الموصلات لأول مرة في عام 2020 وفقاً لـ IC Insights. تشير الإنجازات الأخيرة، بما في ذلك أول وحدة معالجة مركزية x86 مطورة محلياً من Zhaoxin، ووحدة المعالجة المركزية RISC-V من Pingtougou وشريحة الاستدلال AI، وشريحة ذاكرة فلاش NAND ثلاثية الأبعاد من YMTC إلى إحراز تقدم في تصميم الرقائق الصينية، يعد الإعلان الأخير عن قيام SMIC بإنتاج HiSilicon's Kirin 710A بكميات كبيرة على 14 نانومتر تطوراً مهماً لتصنيع الرقائق.⁴

إن القيود التي فرضتها الولايات المتحدة الأمريكية حفزت الجهود التي تبذلها الصين لتحقيق الاكتفاء الذاتي في تقنيات أشباه الموصلات، حسب توقعات المؤسس المشارك لشركة Microsoft بيل جيتس، إذ وصلت عائد المبيعات في قطاع التصميم لرقائق في الصين في العام 2022 إلى 534.57

¹ SIA, *Beyond Borders : The Global Semiconductor Value Chain*, Op;cit.

² Accenture, *Harnessing the Power of the semiconductor value chain*, Accenture PLC, 2022, p: 19.

³ Jan-Peter Kleinhans, Nurzat Baisakova, op ;tic, p :14.

⁴ Bart van Hezewijk, *China's Position in the Global Semiconductor Value Chain*, 25 February 2020, From SemiWiki, available on website: <https://semiwiki.com/china/285941-chinas-position-in-the-global-semiconductor-value-chain/> 15/02/2023.

مليار يوان (78.17 مليار دولار)، بزيادة قدرها 16.5 % على أساس سنوي وأظهر القطاع مرونة وسط قيود الصادرات الأمريكية، وفقاً للبيانات الصادرة عن CSIA.¹

3. التصنيع الأمامي: حصة الصين في صناعة أشباه الموصلات العالمية صغيرة نسبياً وتنتج شركاتها في الغالب رقائق منخفضة التكلفة، يمكن أن تنتج شركة تصنيع أشباه الموصلات الدولية SMIC (أكبر مسبك متقدم في الصين) إلا عند عقدة 14 نانومتر مع قدرة محدودة. ومع ذلك، فإن الدولة في منتصف الجهود الرئيسية التي تقودها لتطوير صناعة محلية متكاملة رأسياً في جميع القطاعات بحلول عام 2030.

بلغت حصة الصين من سعة رقاقة أشباه الموصلات 16% في عام 2019، ولكن من المتوقع أن تنمو إلى 28% بحلول 2030. تخصص الحكومة الصينية 100 مليار دولار من الإعانات لصناعة أشباه الموصلات، بما في ذلك تطوير 60 منشأة تصنيع جديدة، تحركت الصين بقوة في دعمها لتطوير صناعة شرائح ذاكرة محلية الصنع لكسر الاعتماد على شركات الذاكرة الرئيسية الثلاث في العالم: Samsung (كوريا الجنوبية) و SK hynix (كوريا الجنوبية) و Micron (الولايات المتحدة). شركة الذاكرة الأمريكية Micron هي منافس مباشر لشركة YMTC ومن المرجح أن تكون أول شركة أمريكية ترى قدرتها التنافسية المستقبلية وقدرتها على الابتكار مهددة نتيجة الإعانات الصينية التي تمول منافستها.²

4. التجميع والاختبار: ضمن سلسلة التوريد العالمية شديدة الترابط، تمتلك الصين حالياً بعض نقاط القوة الملحوظة، إذ تمتلك بالفعل شركات رائدة عالمياً في الاستعانة بمصادر خارجية للتجميع والتعبئة والاختبار OSAT إذ تم تصنيفها ضمن أفضل 10 شركات في العالم، تمتلك مجتمعة 38% من إجمالي السوق، في عام 2020 أصبحت شركات OSAT الصينية عالمية، مع وجود أكثر من 30% من منشآتها التصنيعية خارج الصين،³ ويرجع ذلك أساساً إلى شركة JCET التي تمثل 57% من إيرادات الصين في القطاع.⁴

¹ Ma Si, Liu Weifeng, **China's semiconductor industry to overcome challenges**, 10 January 2023, From: Asia News Network, available on Website: <https://asianews.network/chinas-semiconductor-industry-to-overcome-challenges/> 12/02/2023.

² The White House, Op;cit p : 40

³ SIA, **Taking stock of China's Semiconductor Industry**, Op;cit, p: 02.

⁴ Bart van Hezewijk, **China's Position in the Global Semiconductor Value Chain**, From: SemiWiki, 25/02/2020, available on Website <https://semiwiki.com/china/285941-chinas-position-in-the-global-semiconductor-value-chain/> 15/02/2023.

رابعاً: تحديات صناعة أسباه الموصلات في الصين ومستقبل الصناعة

تتميز صناعة أسباه الموصلات بالعديد من التعقيدات والتدخلات السياسية خاصة من الولايات المتحدة الأمريكية لمنع الصين من الريادة في المجال، ما خلق العديد من التحديات امام الصين في أن تتمكن من الهيمنة على السوق.

1. تحديات الصين في أن تكون رائدة في مجال أسباه الموصلات: نظراً لطبيعة الصناعة التي لا يمكن فيها التمييز بين أسواق منخفضة الجودة وأخرى عالية الجودة، وجدت الصين صعوبة في تطوير صناعة تنافسية داخل قطاع أسباه الموصلات أين يصعب الوصول إلى التقنيات الرائدة لتمييز سوقها باحتكار القلة ومنافسة شديدة لبراءات الاختراع، إضافة إلى المعرفة التكنولوجية والتنظيمية التراكمية.¹

- **مكانة الولايات المتحدة الأمريكية داخل الصناعة:** بفضل قدرات البحث والابتكار القوية، تحتفظ

الولايات المتحدة بميزة تنافسية قوية في صناعة أسباه الموصلات على مستوى العالم، لا سيما في تصميم أتمتة الإلكترونيات، والملكية الفكرية الأساسية، والأجهزة المنطقية، ومعدات التصنيع. ومع ذلك، فمن الملاحظ أن قدرتها التنافسية المطلقة قد ضعفت بينما تشهد صناعات أسباه الموصلات في البلدان الأخرى ترقيات مستمرة من عام 2013 إلى عام 2021، انخفضت حصص الشركات الأمريكية المحلية في السوق من 56.7% إلى 43.2% حيث قلصت الصادرات من البلدان الأخرى المبيعات.²

- **العقوبات المفروضة على الصين في قطاع أسباه الموصلات:** تواجه صناعة أسباه الموصلات

في الصين تحدياً كبيراً بسبب سلسلة الإجراءات والعقوبات التي اتخذتها إدارة "ترامب" الأمريكية ضد الصناعة، إذ تشمل تعزيز مراجعة الاستثمار الأجنبي في الولايات المتحدة الأمريكية وتقييد إصدار التأشيرات، وما مس الصناعة الصينية لأسباه الموصلات بشكل خاص هي اللوائح على التصدير والتي تستهدف شركات صينية رائدة في المجال من أهمها شركة Huawei و JHICC والمسبك الصيني الرائد SMIC.³

¹ Grimes Seamusm, Du Debin, op;cit, p: 03.

² ASIA Perspective, **China's Semiconductor Industry : Current Development and Complications**, 09 November 2022, From: ASIA Perspective Available on Website: <https://arc-group.com/china-semiconductor-industry/16/02/2023>.

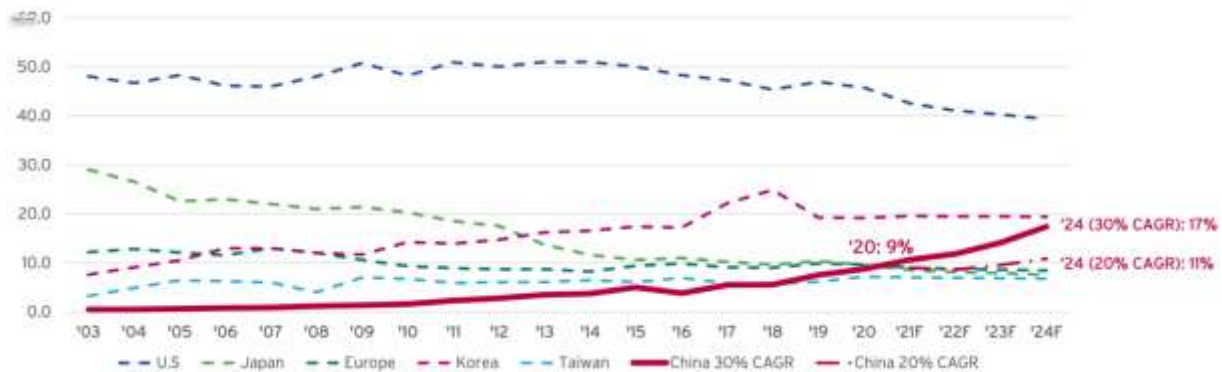
³ Shingo Ito, **Chinese Government's Response to US-China Semiconductor Friction and Disruption of China's Semiconductor Industry Development Policy**, UTokyo, Institute for Future initiatives (IFI), Security Studies Unit (SSU) MOFA Grant Research Project, Essay N° 2, p: 01.

لم تستهدف ضوابط التصدير تصميم الرقائق بشكل مباشر لطبيعة السوق، بدلاً من ذلك تم استهداف خطوات EDA و SME (معدات التصنيع) لسلسلة القيمة، لكنها لم تؤثر بشكل كبير على مرونة قطاع أشباه الموصلات العالمي، نظراً للسهولة النسبية لتكرار قدرات تصميم الرقائق.¹

يوفر التعقيد الشديد للصناعة التي يحرك فيها المستهلك الطلب باستمرار للحصول على المزيد من القدرات والميزات والموثوقية والسرعة، إذ تتطلب استثمارات كبيرة في البحث والتطوير (R&D) والتصميم والتصنيع والاختبار والتجميع والتعبئة والتوزيع الفعال والمنخفض التكلفة.²

2. مستقبل صناعة أشباه الموصلات في الصين: بينما لا يمكن لأي دولة أن تنشئ سلسلة توريد محلية لأشباه الموصلات مكثفة ذاتياً في غضون 15 سنة، تتوقع Global Data أن الصين ستصبح القوة العظمى العالمية في الرقائق من خلال مزيج من حجم السوق المتنامي وقدرة الإنتاج المحلية.³ يوضح تحليل SIA أنه في عام 2020، حصلت الصين على حصة سوقية رائعة بنسبة 16% في قطاع أشباه الموصلات العالمي، حيث احتلت المرتبة الثالثة بعد الولايات المتحدة وتايوان، وزيادة من 10% مقارنة بعام 2015.⁴

الشكل (03-05): الحصة السوقية العالمية لأشباه الموصلات للدول الرائدة



Source: Company financials, SIA analysis, WSTS, Omida

حسب الشكل الذي يبين تطور حصص السوق العالمية لأشباه الموصلات للدول الرائدة، يتضح لنا انخفاض الحصة السوقية للولايات المتحدة الأمريكية ما يقابله زيادة في الحصة السوقية للصين داخل السوق العالمية لأشباه الموصلات.

¹ Lee John, Kleinhans Jan-Peter, Op;cit,

² SIA, **Beyond Borders : The Global Semiconductor Value Chain**, Op;cit, p: 01.

³ Lara Williams, Op;cit.

⁴ Semiconductor Industry Association, **China's Share of Global Chips Sales Now Surpasses Taiwan's Closing in on Europe's and Japan's**, 10 January 2022, available on website: <https://www.semiconductors.org/chinas-share-of-global-chip-sales-now-surpasses-taiwan-closing-in-on-europe-and-japan/> 20/02/2023

إلا أن الصين تخفق في تحقيق أهداف "Made in China 2025"، حيث تتوقع ICs Insights أن تمثل ICs المنتجة في الصين 19.4% فقط من سوق الدوائر المتكاملة في عام 2025، وهو جزء بسيط من هدف البالغ 70%، يجب التمييز بين سوق أشباه الموصلات في الصين وإنتاجها في الصين، إذ على الرغم من أن الصين أكبر دولة مستهلكة لأشباه الموصلات، فإن هذا لا يعني بالضرورة أن الزيادات في الإنتاج داخل الصين ستبعتها على الفور.¹

على الرغم من ذلك فقد سجل المنتجون الصينيون معدلات نمو سنوية تراوحت بين 23 و36%، ما يضعهم في المسار الصحيح للتوسع المحلي أو ربما العالمي في صناعة أشباه الموصلات، إذ تتوقع SIA نمواً قوياً لصناعة أشباه الموصلات الصينية، بافتراض معدل نمو ثابت في البلدان الأخرى، يتوقع SIA أن صناعة أشباه الموصلات الصينية يمكن أن تولد 116 مليار دولار في الإيرادات السنوية بحلول عام 2024، وتستحوذ على ما يزيد عن 17.4% من حصة السوق العالمية.

حسب توقعات SIA فإن حصة الصين من القدرة على تصنيع أشباه الموصلات العالمية ستتمو إلى 24% بحلول 2030، بينما ستخضع حصة الولايات المتحدة الأمريكية إلى 10%، علاوة على ذلك، وفقاً لخدمة أبحاث الكونغرس، تفوقت الصين على أمريكا الشمالية في قدرتها على تصنيع أشباه الموصلات، وهي خطوة رئيسية في عملية التصنيع.²

ازدهرت سلاسل القيمة لأشباه الموصلات بفعل تقسيمات العمل إذ أدى التعاون الوثيق والضغط التنافسي للابتكار إلى سلسلة قيمة أشباه الموصلات موزعة عالمياً مبتكرة وذات كفاءة عالية، تمتد لتشكيلة واسعة من القطاعات مثل المعدات والمواد والبرمجيات والتصميم والتصنيع والتجميع والاختبار. تهدف الصين إلى تسريع تطوير صناعة أشباه الموصلات المحلية وتقليل الاعتماد على الرقائق الواردة.

المبحث الثاني: نموذج سلاسل القيمة لقطاع النسيج والألبسة "التجربة التركية"

عمل التغيير في طلب المستهلكين على الألبسة ذات الجودة العالية على تحفيز سوق النسيج والألبسة على المستوى العالمي، إذ أصبح من الضرورة على الفاعلين في السوق العمل وضع خطط واستراتيجيات تمكنهم ليس من الحفاظ على زبائنهم فقط ولكن توسيع الدائرة الجغرافية لقاعدة عملائهم، خاصة في ظل المتغيرات التي يشهدها الاقتصاد العالمي.

¹ China to fall far short of its 'Made in China 2025' goals for ICs, From: Evertiq, available on website: <https://evertiq.com/news/49388> 01/03/2023.

² Dan Lips, Op:cit, p: 12.

المطلب الأول: التعرف على صناعة النسيج والألبسة

إن صناعة النسيج والألبسة هي صناعة تتكون أساساً من قطاعين متكاملين، إذ أن مخرجات قطاع النسيج تعد مدخلات في قطاع الألبسة ما خلق تكاملاً بين القطاعين. تتميز الصناعة في كونها صناعة بدأت منها لدول المتقدمة، حيث أنها الصناعة التي يتعلم فيها عمال الدول النامية الجلوس في خطوط إنتاج.

أولاً: تعريف قطاع النسيج والألبسة

يمكن تصنيف صناعة المنسوجات والملابس وفقاً للمعايير الثلاثة التالية: المدخلات المستخدمة؛ نوع النشاط الإنتاجي؛ ودمج المعيارين السابقين، ومن ثم، فإننا نميز بين خمسة أنشطة تشغيلية رئيسية (قطاعات فرعية): خيوط؛ منتجات منتهية، المقننات المنزلية، منسوجات محبوكة، والملابس.¹

صناعة الملابس هي خير مثال على سلسلة سلع يقودها المشتري، حيث أنها تتميز باختلافات في القوة بين مستهلكي الأزياء الجاهزة وعارضيهما في جميع أنحاء العالم، تحقق سلسلة القيمة العالمية للملابس أرباحاً من خلال مجموعة متنوعة من قطاعات البحث والتطوير والبيع والإعلان والقطاعات المالية العالية، وبهذه الطريقة، قد يعمل تجار التجزئة، المصممين والمسوقين كوسطاء استراتيجيين بين المصنعين والموزعين في جميع أنحاء العالم ومنافذ المنتجات التي يخدمونها في أسواقهم الاستهلاكية.² في معظم الحالات، تقوم الشركات الرائدة بالاستعانة بمصادر خارجية للتصنيع والتي تقدم أكثر الأسعار تنافسية وتندمج داخل شبكة عالمية من الشركات المصنعة التعاقدية في البلدان النامية، تشمل الشركات الرائدة كل من تجار التجزئة وأصحاب العلامات التجارية، عادة ما يكون مقرها الرئيسي في الأسواق الرائدة (أوروبا، اليابان والولايات المتحدة) إذ تقوم بتطوير وبيع المنتجات ذات العلامات التجارية، كما تتمتع بتحكم كبير في كيفية ومتى وأين يتم التصنيع، ومقدار الأرباح المتراكمة في كل مرحلة، وتتحكم بشكل أساسي في كيفية توزيع الأنشطة الأساسية ذات القيمة المضافة على طول سلسلة القيمة. تميل هاته الشركات إلى أداء الأنشطة الأكثر قيمة في سلسلة قيمة الملابس (التصميم والعلامة

¹ Francisco Puig and Authors, **Globalization and its impact on operational Decisions: The role of industrial districts in the textile industry**, International Journal of Operation and Production Management, Vol. 29, N° 7, 2009, p-p 692-719, p: 08 .
https://www.academia.edu/11686126/Globalization_and_its_impact_on_operational_decisions_The_role_of_industrial_districts_in_the_textile_industry

² Dan Yu, Peipei Zhao, **Global Value Chain Governance of the Apparel Design Industry under the Backround of Global Sustainable Economic Development**, Journal of Environmental and Public Health, December 2022, p: . Available on website: <https://doi.org/10.1155/2022/5178301>

التجارية وتسويق المنتجات) وفي معظم الحالات، تقوم بإسناد عملية التصنيع إلى شبكة عالمية من الموردين.¹

يتكون قطاع النسيج والألبسة في حد ذاته من قطاعين يختلف كل منهما عن الآخر، حيث أن قطاع الملابس يتطلب المزيد من العمالة وأقل كثافة في المعرفة، ونسبة أقل من الاستثمارات الرأسمالية وتكاليف الصيانة نسبة إلى قطاع النسيج، إلا أن القطاعين مترابطين للغاية، نظراً لأن قطاع النسيج يوفر المواد والمدخلات الأولية لقطاع الملابس، لذا فغالباً يكون تطور القطاعين جنباً إلى جنب.²

ثانياً: تنظيم السوق العالمي لصناعة النسيج والألبسة الجاهزة

يحتاج سوق النسيج والملابس الجاهزة إلى تنظيم من قبل الهيئات والمؤسسات الدولية المختصة في المجال، والتي تتلخص في الآتي ذكره.

1. أنظمة الإنتاج الدولية

– **التجميع:** هو شكل من أشكال التعاقد من الباطن الصناعي، حيث يتم تزويد مصانع خياطة الملابس بمدخلات مستوردة للتجميع، والأكثر شيوعاً في مناطق معالجة الصادرات (مناطق تجهيز الصادرات).

– **تصنيع المعدات الأصلية (OEM):** هو شكل من أشكال التعاقد، حيث تصنع المؤسسة الموردة منتجاً وفقاً للتصميم الذي يحدده المشتري؛ يُباع المنتج باسم العلامة التجارية للمشتري؛ المورد والمشتري شركتان منفصلتان؛ والمشتري يفتقر إلى السيطرة على التوزيع.

– **تصنيع اسم العلامة التجارية الأصلي (OBM):** هو ترقية الشركات المصنعة من خبرة الإنتاج الخاصة بالمؤسسة المصنعة للمعدات الأصلية إلى التصميم أو لآثم بيع منتجات العلامة التجارية الخاصة بهم.³

2. اتفاقية منظمة التجارة العالمية بشأن النسيج والملابس: نصت اتفاقية منظمة التجارة العالمية

بشأن المنسوجات والملابس على التحرير المرحلي والإلغاء للحصص على المنسوجات والملابس المستوردة من البلدان الأعضاء في منظمة التجارة العالمية خلال فترة انتقالية، دخلت الاتفاقية حيز التنفيذ في 1 جانفي 1995. نصت المادة 2 من الاتفاقية على أن تكامل المنتجات، بما في ذلك إلغاء

¹ Karina Fernandez-Stark and Authors, **The Apparel Global Value Chain: Economic Upgrading and Workforce Development**, Duke, Center on Globalization, Governance and Competitiveness, November 2011, p: 07.

² Murat A.Yulek And Authors, **The Textile and Clothing Industrialization Cucle**, Marmara University Journal of Economics and Administrative Sciences, Vol. 41, N°. 01, 2019, p-p 256-277, p: 02.

³ Gary Gereffi, Olga Menedovic, **The Global Apparel Value Chain : What Prospects For Upgrading by Developig Countries?**, United Nations Industry Development Organization, Vienna, June, 2003, p: 03.

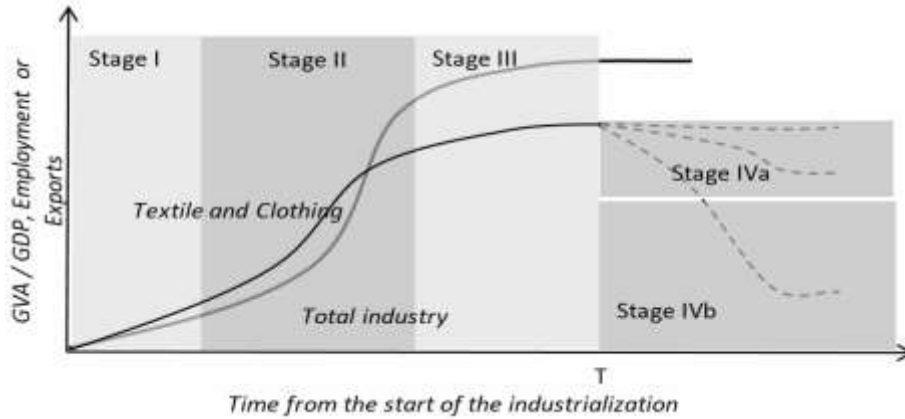
حصص اتفاقية الألياف المتعددة (MFA) وتسريع معدلات نمو الحصص للمنتجات التي لم يتم دمجها بعد في منظمة التجارة العالمية، سيتم على مدى 10 سنوات، أي بحلول جانفي 2005.¹

تعد تركيا واحدة من البلدان القليلة التي تمكنت فيها صناعة المنسوجات والملابس من الحفاظ على قدرتها التنافسية، وفي ظل المنافسة الشرسة القادمة من البلدان منخفضة التكلفة، مثل الصين والهند وبنغلاديش، ويرجع ذلك أساساً إلى استمرار الاستثمارات الجديدة في الغزل والنسيج والحياسة، لا سيما في المقاطعات الجديدة، مثل أضنة وغازي عنتاب، واسطنبول التي أصبحت قاعدة إنتاج رائدة للملابس الجاهزة عالية الجودة، تليها إزمير وبورصة. أصبحت هذه المناطق مراكز إقليمية لتطوير الأزياء بالإضافة إلى قواعد التصنيع للعلامات التجارية العالمية الرائدة.²

ثالثاً: دورة حياة منتجات صناعة النسيج والألبسة الجاهزة

تمر صناعة النسيج والألبسة الجاهزة بمراحل رئيسية تمر بها دورة حياة المنتج، تتكرر هذه الدورة، وتتجسد في بلدان مختلفة منذ ظهور الصناعة في المملكة المتحدة في القرن الثامن عشر.³

الشكل (03-06): دورة تصنيع النسيج والألبسة الجاهزة



Source : Murat A.Yulek And Authors, **The Textile and Clothing Industrialization Cucle**, Marmara University Journal of Economics and Administrative Sciences, Vol. 41, No. 01, 2019, p-p 256-277

1. المرحلة الأولى: تتطور صناعة النسيج والألبسة ببطء، مع تأخير عملية تصنيع Kaldorian الأكثر انتشاراً في القطاع، والتي تعني التعاون التقني الذي يوفر قاعدة لتراكم رأس المال والمعرفة، ويؤدي إلى تنمية القطاعات الصناعية وغير الصناعية.

¹ WTO Agreement on Textiles and Clothing (ATC), available on sit web:

<https://www.trade.gov/sites/default/files/2022-01/WTO%20Agreement%20on%20Textiles%20and%20Clothing.pdf>

² Ministry of Trade, **Turkey Country Report**, 79th Plenary Meeting of the ICAC, Ankara, Turkey, 06-09 Decembre, 2021, p:16.

³ Murat A.Yulek And Authors, Op ;tic, p: 03-04.

2. المرحلة الثانية: يتسارع نمو الصناعة مرة أخرى مما يعزز نمو القطاع الصناعي العام من خلال خطوط Kaldorian، على الرغم من أنه لا يزال يتأخر، التدويل هو عنصر مهم في هذه المرحلة، على عكس ما كان عليه الحال من قبل، في عالم اليوم، يتم تدويل الأنشطة التجارية المحلية في المساهمين الأساسيين من خلال أن تصبح جزءاً من سلاسل التوريد الدولية الراسخة. يزيد الإنتاج والإدارة (مثل وقت التسليم) من العمل الإضافي. يمكن اعتبار ذلك جزءاً من عملية التعلم مع تداعيات إيجابية على الصناعات التحويلية وغير التصنيعية الأخرى.

3. المرحلة الثالثة: في هاته المرحلة يتساوى معدل نمو النسيج والألبسة مع تأخر معدل نمو الصناعة بشكل عام نحو الصفر. هذا يأخذ قطاع النسيج والألبسة حتى نقطة "التشعب" في المراحل الأولى والثانية قد يكون إنتاج المساهمين الأساسيين بالكامل نشاطاً تجارياً (عبارة عن سلع مقابل أسعار)، إذ من الصعب على البلدان الحفاظ على مكانتها لفترات طويلة من الوقت ضمن المرحلة الثالثة بسبب زيادة المنافسة (من حيث التكلفة) من البلدان الناشئة المنخفضة التكلفة.

4. المرحلة الرابعة: قد تؤدي نقطة التشعب إلى اتجاه تنازلي حاد في إنتاج النسيج والألبسة الجاهزة من حيث الحصة في إجمالي الصناعة أو حتى من حيث إجمالي القيمة المضافة المطلقة، المصاحبة لمزيد من التنوع التصنيعي أو غير التصنيعي. هذه هي الحالة التي يتم فيها التخلي عن صناعة النسيج والألبسة إلى حد كبير، كما هو الحال في اليابان بعد تنوع الهيكل الصناعي في قطاعات التصنيع وغير التصنيعية الأخرى. (المرحلة IVa)

وبدلاً من ذلك، قد يواصل قطاع التعاون التقني Kaldorian في الدولة نشاطه من خلال التحول الذي يزيد من قيمته المضافة غير التصنيعية (المرحلة الرابعة أ). يمكن أن يكون هذا التحول نحو العلامات التجارية أو الموضة (كما هو الحال في إيطاليا وفرنسا والمملكة المتحدة) أو نحو المنتجات الجديدة والتكنولوجية (مثل المنسوجات التقنية في ألمانيا أو الولايات المتحدة الأمريكية حيث تشكل المنسوجات التقنية حوالي 50% من إجمالي إنتاج المنسوجات). كلا الطريقتين الأخيرتين هما نوعان من تمايز المنتجات التي تزيد من قوة تسعير المنتج.

من السمات البارزة للتفكير التنموي Kaldorian حقيقة النظر إلى النمو الاقتصادي والتنمية على أنها العملية التي يتم فيها التقاط آثار التفاعلات بين الأنشطة الصناعية، يفترض أن قطاع التصنيع

هو "محرك النمو" لسببين: تسود العوائد المتزايدة في التصنيع، نمو الإنتاج الصناعي صافي الزيادات في الاقتصاد ككل.¹

رابعاً: طرق اكتساب ميزة تنافسية في قطاع النسيج والألبسة الجاهزة

تعتبر صناعة النسيج والألبسة الجاهزة العالمية جزءاً مهماً وتنافسياً للغاية في السوق العالمية، إذ تعمل طبيعتها التنافسية من خلال الشركات الفردية، ومنه وجب على الشركات وضع استراتيجيات وخطط لعملياتها المستقبلية بعناية، حيث تعمل العديد من العوامل على تحديد طبيعة المنافسة في كل الأسواق الوطنية والدولية، تتمثل في (سياسة سعر الصرف، التكاليف، العمالة، القدرات القائمة والآلات، سياسات الحوافز، فرص التسويق، العلامات التجارية والموقع الجغرافي والتسليم السريع).²

يعمل تحليل سلسلة القيمة من قبل الشركات على مقدرة هاته الأخيرة على معرفة مدى إمكانية حصولها على مزايا تنافسية في السوق، والتي تنقسم إلى ميزتين يتم شرحهما في مايلي:³

1. **ميزة التمايز:** يتم الحصول عليها من تحليل سلسلة القيمة عندما يتعين على المؤسسة التنافس مع منافسي الموضة السريعة الآخرين باستثناء التكاليف. إذ تتمثل النقاط الرئيسية التي تم أخذها في الاعتبار في تحليل سلسلة القيمة المتميزة في:

- العثور على الأنشطة التي تضيف قيمة حيث أنه وفي كثير من الأحيان، لا يتعلق الأمر فقط بنوع تصنيع الملابس ولكن أيضاً بنوع التسويق الذي قد يضيف قيمة إلى سلسلة التوريد للأعمال التجارية بأكملها؛
- البحث عن استراتيجيات التمايز وتحليلها إذ يتم تحليل الأنشطة مثل إضافة ميزات المنتج، خدمة العملاء، الاستجابات، التخصيص وتقديم منتجات تكميلية إلى غير ذلك، للحصول على أفضل الفوائد والمشكلات المحتملة؛
- العثور على التمايز المستدام المثالي والمتمثل في أفضل مزيج من أنشطة واستراتيجيات التمايز يحصل على ممر للاستدامة ويتم تنفيذه بعد تحليل سلسلة القيمة المتميزة.

2. **ميزة التكلفة:** يتم الحصول على فوائد التكلفة من تحليل سلسلة القيمة عندما يتنافس أرباب العمل مع منافسين آخرين من الأزياء السريعة بناءً على التكاليف. يساعد هذا النوع من تحليل سلسلة

¹ Yongbok Jeon, **Manufacturing Increasing Returns and Economic Development in china 1979-2004: A Kaldorian Approach**, Departement of Economics Working Paper Series, Working Paper N° 2006-08, 2006, p:04.

² Asli Duran, Dilek Temiz Dinc, **The State of the Turkish Textile and Ready –Wear Industries**, Journal of the Human and Social Sciences Researches, Vol 05 N° 03, 2016, p-p 505-519, p: 02.

³ **Value Chain Analysis: An Insight into the Fashion Industry**, From: FASHiNZa, Available on Website: <https://fashinza.com/supply-chain/management/value-chain-analysis-an-insight-into-the-fashion-industry/> 06/05/2023.

القيمة في العثور على العوامل الرئيسية التي تدفع تكلفة تصنيع الملابس، الخطوات السريعة لتحليل سلسلة قيمة التكلفة هي:

- العثور على الأنشطة الأساسية والداعمة للأعمال التجارية والذي يتطلب فهمًا تفصيليًا لعملية المؤسسة وتحديد الأنشطة الأساسية وأنشطة الدعم لأعمال الموضة، حيث يتطلب العثور على الأهمية النسبية للنشاط أثناء النظر في التكاليف الإجمالية ربط كل نشاط ومساهمته في تكلفة المنتج بالكامل، كما يتضمن العثور على محركات التكلفة للأنشطة تحديد محركات التكلفة للأنشطة المتعددة التي تعطي نظرة ثاقبة على المجالات الحاسمة للتحسين.
- العثور على الرابط بين الأنشطة المختلفة، حيث أنه عند إنشاء محركات التكلفة قد يؤدي الانخفاض في أحد الأنشطة إلى انخفاض لاحق في الأنشطة الأخرى. قد يكون الارتباط بالعكس والذي يحتاج إلى دراسته بدقة.
- تتمثل الخطوة الأخيرة في تحليل سلسلة قيمة التكلفة في التخطيط لتقليل التكاليف الإجمالية.

المطلب الثاني: سلسلة قيمة المنسوجات والألبسة على المستوى العالمي

يتم تقسيم العمل داخل سلسلة قيمة النسيج والألبسة إلى ستة أنشطة مميزة ذات قيمة مضافة تتمثل في (البحث والتطوير، التصميم، الإنتاج، اللوجستيات، التسويق والعلامات التجارية، الخدمات)، حيث أن أهم المراحل إضافة للقيمة هي الخدمات غير الملموسة التي تحدث قبل وبعد عملية إنتاج الملابس، ما يوضحه منحني الابتسام¹ (أنظر الشكل 02-02)

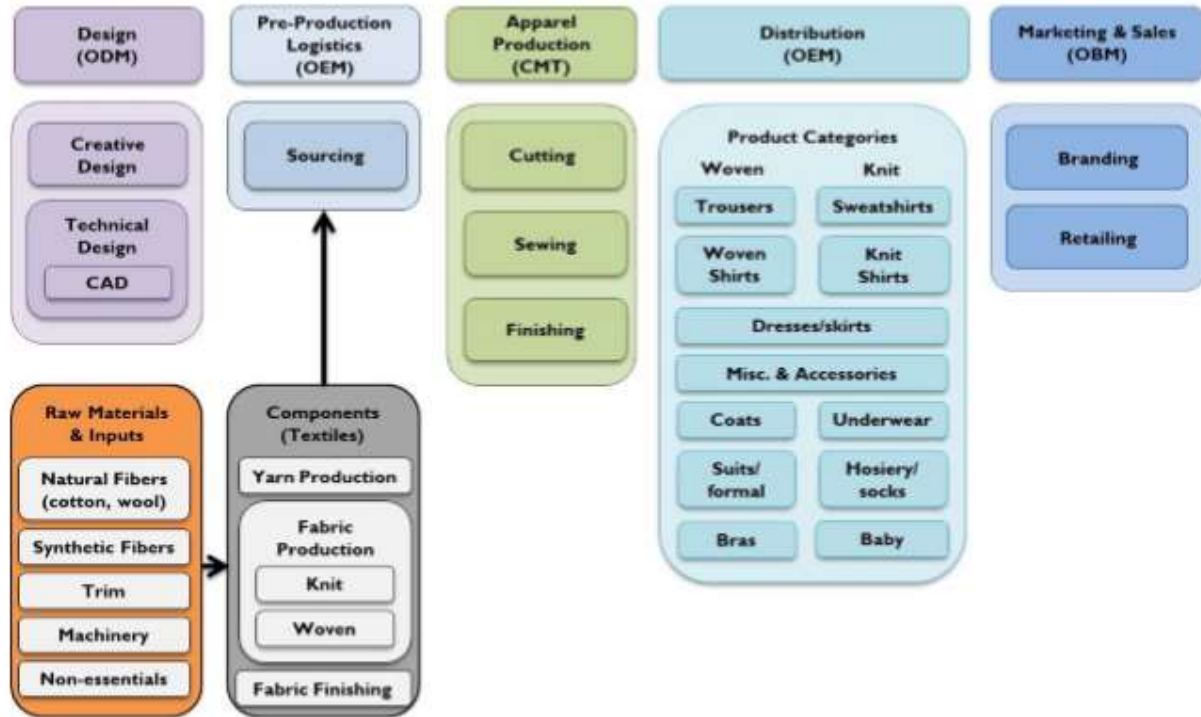
أولاً: هيكل سلسلة قيمة النسيج والألبسة

يتم تنظيم سلسلة قيمة الملابس حول خمسة أجزاء رئيسية: توريد المواد الخام بما فيه من ألياف طبيعية وصناعية وتوفير المواد الأولية من الخيوط والأقمشة المصنعة داخل شركات النسيج، شبكة الإنتاج المكونة من مصانع الملابس، بما فيها المقاولون المحليون أو الأجانب، قنوات التصدير التي أنشأها الوسطاء التجاريين، وشبكات التسويق على مستوى البيع بالتجزئة.²

¹ Karina Fernandez-Stark and Authors, op ;tic, p : 12

² Gary Gereffi, Olga Menedovic, op;cit, p: 06.

الشكل (03-07): سلسلة قيمة النسيج والملابس الجاهزة



Source : Stacey Frederick, Jack Daly, **Pakistan in the Apparel Global Value Chain**, Duke Global Value Chain Centre, Duke University, January, 2019, p : 11.

تمر سلسلة القيمة للنسيج والملابس بالعديد من المراحل، بدءاً من التصميم الأولي للمنتج ووصولاً إلى تسويق المنتج إلى المستهلكين النهائيين، يمكن تلخيص العناصر الأساسية المكونة لمراحل سلسلة قيمة القطاع في الآتي:¹

1. التصميم: تشمل هذه المرحلة الجهات الفاعلة التي تقدم خدمات التصميم الجمالي وتطوير المنتجات للمخرجات والمكونات في جميع أنحاء سلسلة القيمة، تستخدم أنشطة التصميم والأسلوب لجذب انتباه المستهلكين، وتحسين أداء المنتج، وخفض تكاليف الإنتاج وإعطاء المنتج ميزة تنافسية قوية في السوق المستهدفة.

2. لوجستيات ما قبل الإنتاج: تشمل أنشطة ما قبل الإنتاج داخل سلاسل القيمة العالمية للملابس الحصول على مواد مثل الأقمشة والغزل والتشذيب والإكسسوار. يجب أن تتوافق المدخلات مع احتياجات التصميم وخصائص المنتج المرتبطة بالمنتج النهائي. تشمل العوامل ذات الأولوية السعر والجودة والموثوقية والمهلة الزمنية، تمثل الأقمشة أعلى مدخلات في إنتاج الملابس، إذ يمكن تقسيمها إلى فئتين رئيسيتين: محبوك ومنسوج. عادة يتم تقسيم التجارة بالتساوي بين الملابس المحبوكة

¹ Stacey Frederick, Jack Daly, Op;cit, p-p: 11-15.

والمنسوجة (50% و50%). ومع ذلك، فإن التريكو (الملابس المحبوكة) ينمو بمعدل أسرع من المنسوج، تتميز الملابس المنسوجة بقيم وحدة أعلى من الملابس المحبوكة.

3. إنتاج الملابس: يشمل إنتاج الملابس القص والخياطة والتشطيب، يقوم المصنعون في هاته المرحلة بقص وخياطة الأقمشة المنسوجة أو المحبوكة أو الملابس المحبوكة مباشرة من خيوط عالية الجودة. جزء كبير من العمل داخل هذه المرحلة كثيف العمالة، وذو تكاليف ثابتة ومنخفضة ويتطلب تقنية بسيطة. وقد شجعت هذه الخصائص المصنعون على الانتقال إلى مواقع منخفضة التكلفة، ولا سيما في البلدان النامية. في المقابل، فإن إنتاج المنسوجات (الغزل والنسيج) يكون أكثر كثافة من حيث رأس المال والحجم، المطالبة بمهارات أعلى للعمال. ونتيجة لذلك، فقد بقيت جزئياً في البلدان المتقدمة أو تحولت إلى دولة ذات دخل متوسط.

4. التوزيع: يمكن أيضاً اعتبار قطاع التوزيع في سلسلة القيمة لوجستيات ما بعد الإنتاج أو مصادر الملابس، تتشابه العوامل الرئيسية التي يأخذها مشترو الملابس عند اختيار المورد مع العوامل التي يقيّمها منتج الملابس أنفسهم باستخدام مدخلات النسيج وتتمثل عموماً في التكلفة والجودة والمهلة الزمنية والموثوقية بالإضافة إلى الامتثال الاجتماعي والبيئي.

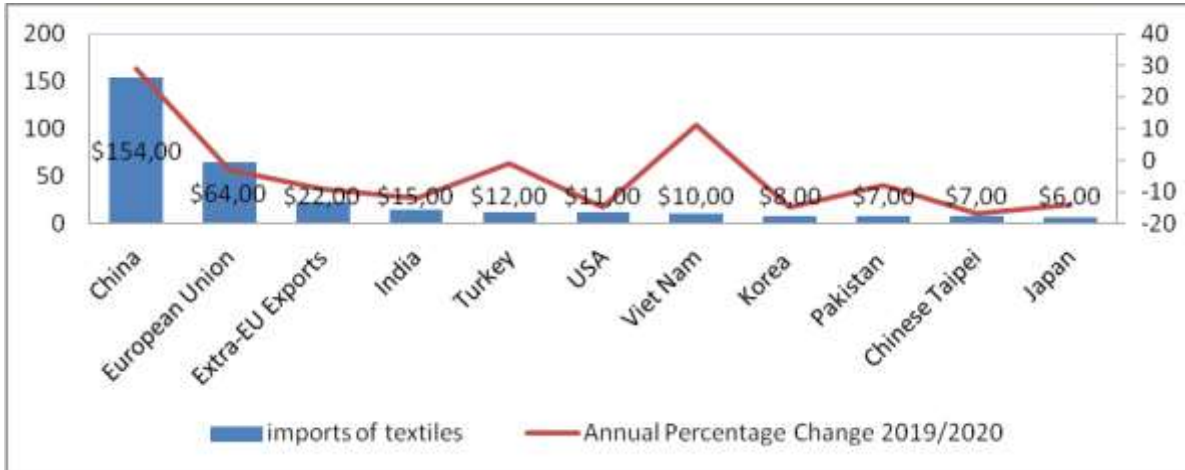
5. التسويق والمبيعات: يشمل هذا الجزء من السلسلة جميع الأنشطة المرتبطة بتسعير وتوزيع وبيع منتج الملابس المادية، بما في ذلك التسويق والعلامات التجارية. غالباً ما تكون الشركات التي تشارك في هذه الأنشطة هي الشركات الرائدة في السلسلة، بمجرد أن تتلقى هذه الشركات منتج الملابس، فإنها لا تقوم في كثير من الأحيان بإجراء بدائل مادي. يتم تسويق الملابس وبيعها للمستهلكين (عبر قنوات البيع بالتجزئة) أو المؤسسات أو الحكومة، تمثل هذه المرحلة من السلسلة أعلى قيمة مضافة في السلسلة.

ثانياً: التجارة العالمية داخل قطاع النسيج والألبسة الجاهزة

يشمل سوق الملابس كل أنواع الملابس، من الملابس الرياضية إلى ملابس الأعمال، من الملابس ذات القيمة إلى القطع الفاخرة. ازدهرت صادرات الملابس العالمية في عام 2021، بينما نمت صادرات المنسوجات العالمية بشكل أبطأ بسبب ارتفاع حجم التجارة في العام السابق، قاد قطاع تطبيقات الأزياء السوق واستحوذ على أكثر من 73% من حصة الإيرادات العالمية في عام 2021 بسبب زيادة الإنفاق الاستهلاكي على الملابس¹

¹ Global Textile Market Size & Share Report, 2022-2030, from: Grand View Research, available on website: <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/textile-market>

الشكل (03-08): الصادرات العالمية للملابس خلال سنة 2020 (من حيث القيمة)



Source : World Trade Organization, World Trade Statistical Review, 2021.

يوضح الشكل (03-08) زيادة الصين في تصدير الملابس بـ 154 مليار دولار، تليها دول الاتحاد الأوروبي بـ 64 مليار دولار، واحتلت تركيا المرتبة الخامسة على مستوى العالم في تصدير الملابس بقيمة 12 مليار دولار أمريكي، كما أن هاته الأخيرة وكما كشفت التقارير البحثية لمختلف المنظمات المعنية بقطاع النسيج، قد تضررت كغيرها من الدول جراء جائحة (Covid-19)، إذ اعتبر قطاع النسيج والألبسة من بين أكثر القطاعات تضرراً من الجائحة، حيث: ¹ انكمش قطاع الملابس بنسبة 27-30% في عام 2020؛ انكماش 35-39% في قطاع الملابس الفاخرة عام 2020؛

عمل الطلب القوي من المستهلكين على الملابس (تمثل الولايات المتحدة والصين غالبية الطلب)، على انتعاش صادرات الملابس العالمية في عام 2021 إلى مستوى ما قبل (COVID-19) وتجاوزت 548.8 مليار دولار، بزيادة كبيرة قدرها 21.9% عن عام 2020.² وبعد تعافي السوق من آثار الجائحة، شكل التضخم المرتفع في عام 2022 المزيد من الصعوبات على صناعة الملابس العالمية، إذ ارتفعت تكلفة الإنتاج، وانخفضت ثقة المستهلك. حيث بلغت إيرادات سوق الملابس العالمية إلى 1.53 تريليون دولار أمريكي في نفس السنة، بانخفاض طفيف عن العام السابق. ومع ذلك، كان من المتوقع أن ترتفع الإيرادات في عام 2023، إلى أكثر من 1.7 تريليون دولار.³

¹ Ministry of Industry and Technology, Textile Sector Analysis Report and Guidelines: TR62 Region, Ministry of Industry and Technology General Directorate of Development Agencies, June 2021, Ankara.

² Sheng Lu, WTO Reports World Textiles and Clothing Trade in 2021, December 2022, A Statistical Review, Form: Just Style, Available on Website: <https://shenglufashion.com/2022/12/02/world-textiles-and-clothing-trade-in-2021-a-statistical-review/#:~:text=With%20economic%20activities%20mostly%20resumed,%2C%20lagging%20behind%20most%20sectors.>

³ P.Smith, 15 February 2023, Global Apparel Market-Statistics and Facts, From: Statista, Available on Website: <https://www.statista.com/topics/5091/apparel-market-worldwide/#topicOverview> 18/05/2023.

الشكل (03-09): الصادرات العالمية للنسيج في عام 2021 (من حيث القيمة)

Exporters	Value of exports (\$bn)	Growth rate (2020-2021)	Market shares
China	140.6	-5.3%	41.5%
European Union	75.6	13.7%	20.9%
India	22.2	47.8%	5.8%
Turkey	15.2	29.4%	4.2%
USA	13.1	15.2%	3.7%
Vietnam	11.5	17.1%	3.2%
Pakistan	9.2	29.2%	2.6%
South Korea	8.7	12.1%	2.4%
Taiwan	5.4	23.2%	1.5%
Japan	4.2	10.6%	1.1%

Source: Sheng Lu, WTO Reports World Textiles and Clothing Trade in 2021, December 2022, A Statistical Review, Form: Just Style, Available on Website: [https://shenglufashion.com/2022/12/02/world-textiles-and-clothing-trade-in-2021-a-statistical-review/#:~:text=With%20economic%20activities%20mostly%20resumed.,"%2C%20lagging%20behind%20most%20sectors.](https://shenglufashion.com/2022/12/02/world-textiles-and-clothing-trade-in-2021-a-statistical-review/#:~:text=With%20economic%20activities%20mostly%20resumed.,)

من خلال الشكل أعلاه يلاحظ نمو صادرات المنسوجات العالمية بنسبة 16.1٪ في عام 2020، مدفوعة بزيادة إنتاج معدات الحماية الشخصية لتصل إلى 353 مليار دولار. كما تأثرت بإجراءات الإغلاق، وتدهور الاقتصاد، وتشديد ميزانية المستهلكين للإنفاق التقديري¹. ظلت الصين والاتحاد الأوروبي والهند من بين أكبر الدول المصدرة للنسيج في العالم في عام 2021، إذ استحوذت على أكثر من 67٪ من حصص السوق العالمية رغم تفاوت معدل نمو تصدير المنسوجات خلال عام 2021، الذي تراوح من -5.5٪ (الصين) إلى 47.8٪ (الهند).

إن الحاجة إلى معدات الحماية الشخصية* Personale Protective Equipment بشكل متزايد جراء تفشي فيروس كورونا (COVID-19) أثر بشكل بالغ في سوق النسيج العالمي، حيث تساعد معدات الحماية الشخصية (PPE) على منع انتشار الجراثيم في المستشفى². كان تحول الطلب إلى الخيوط والأقمشة ذات الصلة بالملابس عاملاً بالغ الأهمية، على سبيل المثال، انخفضت صادرات المنسوجات المتعلقة بمعدات الحماية الشخصية في الصين بأكثر من 33 مليار دولار (أو أقل بنسبة 43٪) في عام 2021. وعلى النقيض من ذلك، ارتفعت صادرات المنسوجات العالمية (أكثر من 30٪ في عام

¹Sheng Lu, 04 August 2021, FASH 455 Global Apparel and Textile Trade and Sourcing, From: Shenglu FASHION, Available on Website: <https://shenglufashion.com/2021/08/04/wto-reports-world-textiles-and-apparel-trade-in-2020/>

* يمكن أن تحمي معدات الحماية الشخصية الناس والعاملين في مجال الرعاية الصحية من العدوى، حيث أنها معدات خاصة يتم ارتدائها لخلق حاجز بين الإنسان والجراثيم، يعمل هذا الحاجز على التقليل من فرصة لمس الجراثيم والتعرض لها ونشرها.

² C.Dugdale David, Personal Protective Equipment, 24 October 2021, From: Media Plus, Available on Website: <https://medlineplus.gov/ency/patientinstructions/000447.htm>

2021، بقيادة الهند (74%) وباكستان (72%)¹. إذ نمت قيمة صادرات المنسوجات العالمية الاجمالية بنسبة 7.8% في عام 2021 وبلغت قيمتها 354.2 مليار دولار، متخلفة عن معظم القطاعات. ومع ذلك، حافظت تجارة المنسوجات على مستوى عالٍ مدفوعة بارتفاع الطلب على (PPE)².

الجدول (02-03): قائمة أول 10 شركات في صناعة الألبسة في العالم (USD)

2022	2021	Logo	Name	Country	2022	2021	2022	2021
1	1		Nike	USA	\$33,176M	\$30,443M	AAA-	AAA
2	3		Louis Vuitton	FR	\$23,429M	\$14,958M	AAA	AAA-
3	2		GUCCI	IT	\$18,110M	\$15,599M	AAA	AAA
4	5		Chanel	FR	\$15,280M	\$13,240M	AAA-	AA+
5	4		Adidas	DE	\$14,836M	\$14,342M	AAA-	AAA-
6	10		Hermès	FR	\$13,489M	\$11,658M	AAA-	AAA
7	6		ZARA	ES	\$12,997M	\$13,158M	AA+	AA+
8	8		H&M	DE	\$12,704M	\$12,388M	AA+	AA+
9	9		Cartier	FR	\$12,418M	\$12,087M	AA+	AAA-
10	7		UNIQLO	JP	\$9,840M	\$13,071M	AA	AA+

Source : Annie Brown, 2023, **Apparel 50 2022 Ranking**, From: Brand Finance, Available on Website: <https://brandirectory.com/rankings/apparel/table>

تهيمن أكبر الشركات على سوق الملابس، Nike هي صاحبة الأداء المتميز، وتحتل عموماً المرتبة الأولى في المقاييس المالية. إذ حصلت على أعلى قيمة للعلامة التجارية للملابس في عام 2022، بنحو 110 مليار دولار. Louis Vuitton هي شركة أخرى احتلت مكانة عالية باستمرار.

الجدول (03-03): الشركات الرائدة في صناعة النسيج لعام 2022 (USD)

القيمة السوقية	المقر/ الدولة	المؤسسة
48.55	ماساتشوستس / الولايات المتحدة الأمريكية	TJX Companies
19.83	طوكيو/ اليابان	Toray Industries
11.84	كولورادو/ الولايات المتحدة الأمريكية	V.F. Corporation
11.20	برلين، ألمانيا	Zalando SE
9.155	نيويورك/ الولايات المتحدة الأمريكية	PVH Corporation
6.26	فانكوفر /كندا	Lululemon Athletica
6.22	نيويورك / الولايات المتحدة الأمريكية	Ralph Lauren Corporation
5.80	بالتيمور / الولايات المتحدة الأمريكية	Under Armour
4.4	ميلان / إيطاليا	Prada
3.30	تشجيانغ / الصين	Shenzhou International Group Holdings

Source : Chris Kolmar, 27 April 2023, **The 10 Largest Textile Companies in the World**, From: ZIPPPIA, Available on Website: <https://www.zipppia.com/advice/largest-textile-companies/>

¹ Sheng Lu, **WTO Reports World Textiles and Clothing Trade in 2021** December 2022, op;cit.

² Op;cit.

يلاحظ من خلال الشكل أن جل الشركات المتصدرة لقائمة أفضل 10 شركات في صناعة النسيج على المستوى العالمي، هي شركات مقرها الولايات المتحدة الأمريكية، إذ أنها تحتل المركز الثاني بعد الاتحاد الأوروبي في استيراد النسيج حسب WTO، بلغت قيمة استيرادها لعام 2020 44 مليار دولار أمريكي. بلغت قيمة سوق المنسوجات العالمي 993.6 مليار دولار أمريكي في عام 2021 ومن المتوقع أن ينمو بمعدل نمو سنوي مركب (CAGR) يبلغ 4.0% من عام 2022 إلى عام 2030.¹

ثالثاً: موقع تركيا في سلاسل قيمة النسيج والألبسة الجاهزة

تعد تركيا اليوم من أهم منتجي ومصدري المنسوجات والملابس في العالم، حيث أدت جهود التصنيع في الستينيات والسبعينيات إلى ولادة صناعة النسيج الحديثة في تركيا. في البداية، كان العمل عبارة عن ورشات صغيرة والتي شهدت تطوراً سريعاً وبدأت التصدير خلال السبعينيات، كما لعب قطاع المنسوجات والملابس دوراً حيوياً في عملية التصنيع وتوجيه السوق للاقتصاد في العقدين الماضيين، وكان بمثابة العمود الفقري للاقتصاد التركي، ساهمت عائدات التصدير في كسب العملة الصعبة، حيث كان أحد أسرع القطاعات نمواً في التسعينيات بمعدل 12.2% سنوياً، تجاوز إجمالي الاستثمار في القطاع 150 مليار دولار أمريكي، منها أكثر من 50 مليار تم استثمارها في السنوات الخمس إلى العشر الماضية.²

يعزز الانفتاح التجاري التعرض للمنافسة الدولية، ويجبر الشركات المحلية على الامتثال لأفضل ممارسات الشركات العالمية الرائدة ورفع مستويات الانتاجية، إما عن طريق التكامل الخلفي العكسي أي استخدام المدخلات الأجنبية لإنتاج سلع نهائية وسيطة تصدرها الشركات التركية، غالباً ما ينطوي هذا النوع على منافسة الاستيراد، خاصة في التصنيع والخدمات، ويسرع إعادة تخصيص الموارد المحلية نحو الشركات الأكثر قدرة على المنافسة، كما يسهل التكامل العكسي نشر المعرفة بشكل مباشر من خلال التعلم من الموردين أو بشكل غير مباشر عن طريق انتشارها عبر الاستثمار الأجنبي المباشر، أو عن طريق التكامل الأمامي والذي يقصد به انتاج المدخلات الوسيطة المستخدمة في صادرات البلدان الأخرى، والذي يعمل على توسعة السوق المحتملة، وتعزيز استخدام الموارد البشرية ورأس المال والموارد الطبيعية في تركيا، ومنه إعادة التوازن للاقتصاد التركي.³

¹ Global Textile Market Size & Share Report, Op;cit.

² Textile & Apparel Industry in Turkey, from: Fibre 2 Fashion, Available on website: <https://www.fibre2fashion.com/industry-article/9/textile-and-apparel-industry-in-turkey> 05/05/2023.

³ Volker Ziemann, Béatrice Gurard, Reaping the benefits of global value chains in Turkey, OECD Economics Department Working Paper, N° 1366, December 2016, p : 06, available on website: <https://www.oecd.org/fr/economie/turkiye-en-un-coup-d-oeil/>

توفر تركيا سلسلة توريد متطورة، أين يمكن للمشتري الحصول على كل الأقمشة والتطريز والتنظيف المطلوب لصيانة الملابس داخل البلاد التي تشتهر في جميع أنحاء العالم بتجارة المنسوجات والملابس العصرية. ونظرًا لأن المنتجين في تركيا يتمتعون بالكفاءة في تصنيع مجموعة متنوعة من الأقمشة والتشطيبات، يمكن تنفيذ جميع الأنشطة المتعلقة بإنتاج الملابس مع تقديم ملابس عالية الجودة، بأسعار رخيصة جدًا، داخل بلدهم بكل سهولة.¹

تركيا هي خامس أكبر مورد عالمي للملابس وثاني أكبر مورد إلى الاتحاد الأوروبي بعد الصين والذي يمثل 80% من صادرات البلاد. على عكس معظم الاقتصادات الناشئة التي دخلت الصناعة من خلال توفير عمليات تجميع (CMT)، قفزت تركيا من خلال دخولها الصناعة في الثمانينيات كمورد كامل الحزمة إلى العلامات التجارية العالمية التي سهلت من خلال صناعة نسيج محلية قوية وعمليات الحزمة الكاملة لتصميم (ODM) وتطوير العلامات التجارية الخاصة بها مؤخرًا (OBM). في عام 2008، قام مصنعو المنسوجات والملابس الأتراك بالتصدير إلى أكثر من 170 دولة، ووصلوا إلى رقم قياسي بلغ 23 مليار دولار أمريكي، و17.5% من إجمالي صادرات تركيا و11% من إجمالي العمالة في عام 2010. تتمثل عناصر التصدير الرئيسية في القمصان، والبلوزات، والملابس الداخلية، وملابس النوم، والجوارب، والقمصان الرجالية، والسراويل.²

¹ Pankaj Tuteja, **What Makes Turkey a Great Apparel Sourcing destination for Europe?**, 26 Mars 2018, From: Liked In, Available on website: <https://www.linkedin.com/pulse/what-makes-turkey-great-apparel-sourcing-destination-europe-tuteja> 08/05/2023.

² Karina Fernandez-Stark and Authors, op;cit, p : 22.

الجدول (03-04): ترتيب صادرات تركيا من الملابس حسب البلد (USD)

الدول	2020	2021	نسبة التغير 2021/2020
ألمانيا	2.693.862	3.083.610	114.5%
إسبانيا	2.007.365	2.690.665	137.0%
بريطانيا	1.766.915	1.991.157	112.7%
هولندا	1.148.250	1.429.172	124.5%
فرنسا	670.832	876.734	130.7%
الولايات المتحدة الأمريكية	547.943	690.590	126.0%
إيطاليا	486.945	580.044	119.1%
العراق	491.951	511.315	103.9%
الدنمارك	380.257	440.596	115.9%
بولندا	283.563	363.248	128.1%
بلجيكا	244.711	331.418	135.4%
آخرون	4.265.703	5.311.022	124.5%
المجموع	14.988.308	18.299.568	122.1%

Source : Ministry of Trade, Turkey, 2022

يوضح الجدول أعلاه ترتيب الدول حسب تصدير تركيا للملابس، استحوذت فيها دول الاتحاد الأوروبي على الصدارة من حيث قيمة التصدير، إذ يعتبر الاتحاد الأوروبي شريك تجاري مهم لتركيا، ويلاحظ عموماً أن قيمة الصادرات الاجمالية قد ارتفعت بـ 22% خلال 2021/2020، جراء تعافي الاقتصاديات من تداعيات جائحة كورونا التي عرقلت التبادل التجاري، إذ زادت الصادرات إلى ألمانيا أين تُصنع معظم صادرات الملابس بنسبة 14%، كما بلغت الصادرات إلى إيطاليا 580 مليون دولار أمريكي في عام 2021، حيث تم تصدير المنسوجات والمواد الخام إلى إيطاليا أكثر من غيرها.

تعد صناعة النسيج والملابس الجاهزة في تركيا من الصناعات الرائدة في البلاد والأكثر مساهمة في التوظيف، تتضح مكانتها ضمن السوق العالمية للقطاع من خلال الأرقام التالية:¹

– كانت صادرات المنتجات من النسيج بـ 6.8 مليار دولار، وصنفت كسادس أكبر مورد في العالم للنسيج وثاني أكبر مورد للاتحاد الأوروبي بعد الصين، كما يعد الاقتصاد التركي منتج

¹ Ministry of Trade, Turkey Country Report, 79th Plenary Meeting of the ICAC, Ankara, Turkey, 06-09 December, 2021, p:16.

ومصدر رائد للأقمشة المحبوكة والدينيم (وهو قماش قطني متين يعد من أكثر المنتجات المستخدمة في قطاع الغزل والنسيج)، ومنتج معروف للقطن العضوي عالي الجودة؛ - أما الملابس الجاهزة فكانت الصادرات منها 17.7 مليار دولار في نفس العام، كما رتبت على أنها سادس أكبر مورد في العالم وثالث أكبر مورد للاتحاد الأوروبي بعد الصين وبنغلاديش، وثالث أكبر مورد للجوارب في العالم بعد الصين وإيطاليا، ثالث أكبر مورد للمنتجات المنسوجة في العالم بعد الصين وبنغلاديش، ورائدة في الدينيم ومنتجات التريكو (أو الأقمشة المحبوكة التي يتم إنتاجها بطريقة الحياكة، تعتمد في صناعتها على ابرتين وخيط).

الجدول (03-05): عدد الشركات العاملة في قطاع النسيج والألبسة في تركيا لسنة 2020

المجموع	القطاع الخاص	القطاع العام	عمل بدوام مؤقت	عمل بدوام دائم	
17.560	17.537	23	27	17.533	صناعة النسيج
35.758	35.581	177	91	35.665	صناعة الألبسة

Source : Ministry of Industry and Technology, **Textile Sector Analysis Report and Guidelines: TR62 Region**, Ministry of Industry and Technology General Directorate of Development Agencies, June 2021, Ankara.

يوضح الجدول عدد أماكن العمل الدائمة والمؤقتة في تركيا وتوزيعها على أنها عامة أو خاصة، اعتباراً من نوفمبر 2020، ضمن نطاق بيانات الضمان الاجتماعي، حيث يوجد إجمالي 53318 شركة في القطاع، كما تمثل صناعات النسيج والملابس في تركيا 30-35% من العمالة الصناعية، 15% من القيمة المضافة للصناعات التحويلية، و35-40% من جميع الصادرات، وقد لعبت هذه الصناعات دوراً مهماً للغاية في توليد فرص العمل وتوليد عائدات التصدير للدولة.

المطلب الثالث: تنافسية صناعة النسيج والألبسة في تركيا -من منظور سلسلة القيمة-

ضمن تركيا مكانتها في السوق العالمية للألبسة والنسيج، من خلال تطويرها للقطاع عبر تنمية الموارد البشرية وتحويل الورشات الصغيرة إلى قدرة صناعية وسمة تتميز بها الصناعة التركية في قطاع النسيج والألبسة الجاهزة.

أولاً: نقاط قوة وضعف صناعة النسيج والألبسة الجاهزة في تركيا

خلال 41 عاماً (1980-2021)، تحول إنتاج صناعة النسيج والملابس وتصديرها من السلع ذات القيمة المضافة المنخفضة إلى السلع المصنعة ذات القيمة المضافة العالية والسلع العصرية. بمواردها البشرية المؤهلة والمتعلمة، والمقدرة على التصميم، والتراكم المعرفي، والاستثمار في التكنولوجيا، والقدرة الإنتاجية الديناميكية والمرنة، والصناعة الفرعية المتقدمة في قطاع الملابس،

والاهتمام بالجودة والصحة والبيئة؛ تلعب صناعة المنسوجات والملابس التركية اليوم دوراً مهماً في التجارة العالمية مع قدرتها على تلبية المعايير العالية، التي تمكنها من التنافس في الأسواق الدولية من حيث الجودة العالية وقدرتها على توفير مجموعة واسعة من المنتجات.¹ تمتلك تركيا نقاط قوة تمكنها من التغلغل أكثر في سوق النسيج والألبسة لو تم استغلالها بالشكل الأمثل، تتمثل في ما يلي:

1. التصنيع المتنوع والمرن: تتمتع تركيا بقدرة تصنيعية وبنية تحتية قوية مع طاقة مستمرة وآلات متطورة تقنياً وقوى عاملة ماهرة بالإضافة إلى صناعات تكميلية راسخة، إذ يوجد تكامل رأسي على قاعدة قطرية ويمكن أن يتم الإنتاج من الألياف إلى الأقمشة والملابس على أساس إقليمي/قطري ضمن ثلاث مجموعات إنتاج. تعتمد صناعة الألبسة على فهم أذواق المستهلكين، وهوما يتوفر في الصناعة التركية، حيث هناك فهم للأزياء في الاتحاد الأوروبي والذي كان وليد العلاقات القوية للعلامات التجارية والمنتجين الأوروبيين.²

2. العمالة الماهرة والمنخفضة التكلفة: إن العدد الكبير من العمال المهرة العاملين في الصناعة يمنح تركيا ميزة في الصناعة، ساهم عدد كبير من الشركات الصغيرة والمتوسطة الموجودة في منطقة مرمرية في الصناعة، كما كان للقيمة المضافة المرتفعة للبضائع تأثير إيجابي على الصناعة، في كل من الإنتاج والتوظيف، لعبت الصناعة دوراً مهماً في الاقتصاد التركي لفترة طويلة، أدت جهود العلامات التجارية المناسبة للشركات إلى تحسين الصورة العامة للمنتجات التركية، مما جعل الصادرات أسهل بالنسبة للشركات التركية الأخرى³، كما تتمتع صناعة الملابس التركية بخبرة ودراسة عميقة في صنع ملابس عالية الجودة للأسواق الرائدة في أوروبا وتوظف قوى عاملة شابة وديناميكية ومتعلمة جيداً.⁴

3. المكانة في سوق القطن: منذ منتصف القرن التاسع عشر، لعبت صناعة النسيج دوراً رئيسياً في عملية التصنيع المبكرة في تركيا، نظراً للجمع بين الطلب المحلي الكبير (الملابس ضرورية

¹ Texmn, **Textiles and Clothing Industry of Turkey : An Overview**, 20 November 2022, Available on website: <https://www.newclothmarketonline.com/international-business-pages/textiles-and-clothing-industry-of-turkey-an-overview/#:~:text=The%20Turkish%20clothing%20industry%20with,6th%20among%20the%20exporting%20countries> 05/05/2023.

² Ministry of Foreign Affairs, **Defining Circularity of Textile Industry in Turkey**, Commissioned by the Netherlands Enterprise Agency, Collaboration Opportunities Between Turkish and Dutch Markets, April 2021, p: 04.

³ Asli Duran, Dilek Temiz Dink, op:cit, p:06.

⁴ **Turkey Apparel industry is the reliable supplier of Europe**, 31 October 2022, From: Just Style, Available on website: <https://www.just-style.com/comment/turkiye-apparel-industry-is-the-reliable-supplier-of-europe/> 03/05/2023.

أساسية) والنجاح المبكر في ماكينة إنتاج المنسوجات، حيث تمتلك صناعة النسيج التركية الحصة الأكبر في التجارة الخارجية التركية وتعد تركيا سادس أكبر منتج للغزل القطني في العالم.¹

4. سياسة الحوافز: قدمت الحكومة نظام مخططاً جديداً لحوافز الاستثمار والذي دخل حيز التنفيذ اعتباراً من 1 جانفي 2012، تم تصميمه لتشجيع الاستثمارات مع إمكانية تقليل الاعتماد على استيراد السلع الوسيطة الحيوية للقطاعات الاستراتيجية في البلاد بالإضافة إلى تقليص عجز الحساب الجاري، زيادة الدعم الاستثماري للمناطق الأقل نمواً، زيادة مستوى أدوات الدعم. حيث أن تعزيز أنشطة التكتل ودعم الاستثمارات ستؤدي إلى نقل التكنولوجيا. كما يتمتع المستثمرون المحليون والأجانب بوصول متساو لجميع خطط الاستثمار، تعد استثمارات تركيا مستمرة في آلات المنسوجات والملابس الجديدة، والتي تهدف أساساً إلى ضمان الاستدامة في نجاح البلاد في مختلف القطاعات، بما في ذلك المنسوجات والملابس.²

في حين أن نقاط ضعفها تعتمد على الاتحاد الأوروبي، والتنافس مع المنتجات منخفضة السعر، والمسافة الجغرافية للأسواق الناشئة، وتكاليف الإنتاج المرتفعة (العمالة، وتكلفة الطاقة، إلخ..)، ونقص البحث والتطوير، وعدم كفاية العلامات التجارية، ومشاكل التسويق.

ثانياً: فرص وتحديات صناعة النسيج والألبسة الجاهزة في تركيا

1. الفرص: تتمثل فرص تركيا في سوق النسيج والألبسة في ما يلي:

– **الموقع يضمن خدمات لوجستية:** إسفاد المصنعون الأتراك من الارتفاع في عمليات الدعم القريب، حيث يرغب المشترون الأوروبيون في الحصول على المنتجات من البلاد نظراً لقربها، وتقليل الاعتماد على الشركات المصنعة في جنوب آسيا والشرق الأقصى، لارتفاع تكلفة الاستيراد نظراً لبعدها المسافة.³ ينتج عن قرب تركيا من سوق الاتحاد الأوروبي رسوم نقل وتأمين مواتية مقارنة بأكبر منافسيها، الصين ترجع صادرات تركيا المستمرة إلى الاتحاد الأوروبي حتى قبل الانضمام إلى CU إلى قربها الجغرافي. يسمح القرب أيضاً بالكفاءة نظراً لضيق وقت أقل في النقل. يعتبر النقل والتسليم السريع قوة تنافسية مهمة في السوق العالمية. لا سيما في صناعة المنسوجات والملابس الجاهزة الموضوعة ومتطلبات العملاء تتغير باستمرار،

¹ Aysenur Erdil, *An Evaluation on Lifecycle of Products in Textile Industry of Turkey through Quality Function Deployment and Pareto Analysis*, 3rd World Conference on Technology: Innovation and Entrepreneurship (WOCTINE), Procardia Computer Science, N 158, 2019, p-p 735-744, p: 737.

² Ministry of Trade, *Turkey Country Report*, 79th Plenary Meeting of the ICAC, Ankara, Turkey, 06-09 Decembre, 2021, p:16.

³ <https://www.investmentmonitor.ai/uncategorized/essential-sourcing-guide-the-turkey-apparel-sector/>

للحفاظ على التسليم المستمر في الوقت المناسب للمنتجات الجديدة أمر مهم. سيؤدي التسليم المتأخر إلى فترة زمنية أقصر حيث تكون السلعة "على الموضة".¹

– **تطوير شبكة من المشترين في الأسواق الجديدة:** من الأهمية بمكان تطوير الاتصالات والمعرفة بشأن ترويج العلامة التجارية في الأسواق الجديدة. سيؤدي نقل المزيد من إنتاج تركيا من التصنيع التعاقدى نيابة عن العلامات التجارية الأجنبية إلى المنتجات التي تنتجها وتملكها وتوسمها الشركات التركية إلى وظائف تتطلب مهارات أعلى وزيادة الصادرات إلى أسواق جديدة. نجح عدد قليل من الشركات التركية مثل LC Waikiki و Mavi في هذه المجالات، مما مكنها من الوصول إلى أسواق جديدة بعلاماتها التجارية الخاصة.²

– **استراتيجية التحسين:** يجب أن يمتد نموذج المسؤولية البيئية للشركات إلى ما هو أبعد من الامتثال للوائح البيئية المتزايدة الصرامة واتخاذ مبادرات استباقية من قبل شركات صناعة النسيج، تظهر الأبحاث الحالية أن الأعمال والأداء المالي لشركات القطاعات قد يعتمد على ممارسات أعمال مسؤولة اجتماعيا واقتصاديا وبيئيا، وبالتالي فإن الشركات تتعرض لضغوط البحث لتحقيق الاستدامة البيئية والمحافظة عليها والتصور الأخضر حيث أصبحت التأثيرات البيئية لتصنيع المنتجات والخضوع لسلسلة من الإجراءات أكثر أهمية.³

لم تعد القدرة التنافسية في صناعة الملابس تعتمد على الأجور المنخفضة، إذ أدى الاستخدام المتزايد للتجارة الإلكترونية الذي فرضته تداعيات جائحة كورونا، بالإضافة إلى تقلب تفضيلات المستهلكين إلى التحول في نماذج الأعمال، من الإنتاج الشامل والفعالية من حيث التكلفة إلى التخصص والاستدامة والسرعة في التسليم. كما أصبح الامتثال للمعايير الاجتماعية والدولية لمصنعي الملابس أكثر أهمية في قرارات التوريد الدولية.⁴ نظراً لأن المنافسة شديدة، غالباً ما تنشئ شركات الملابس تحالفات لتقديم جبهة أقوى. تساعد استراتيجيات الإعلان الناجحة والتركيز في الأسواق المتخصصة شركات الملابس على زيادة الإيرادات.⁵

¹ Asli Duran, Dilek Temiz Dink, **The State of The Turkish Textile and Ready-Wear Industrie**, Journal of Humanities and Social Science Research, Vol: 05, N°: 03, 2016, p-p 505-519, p:05

² Khalid Ibnou Walid Kane, Moustafa Yagci, **Prospects For upgrading the Textile Industry As The Driving Force of the Turkish Econmy**, Peliminary Global Value Chain Analysis For Turkey, Department of Strategy and Transformation, Islamic Development Bank, 2020, p: 31.

³ Aysenur Erdil, Op;cit, p: 03.

⁴ Jennifer Castaneda-Navarrete and authors, **Covid-19's Impacts on Global Value Chains, as seen in the apparel industry**, Dev Policy Review, 2021, p-p 953-970, p: 09.

⁵ Karina Fernandez-Stark and Authors, op ;tic, p : 22.

– **فرص التسويق والعلامات التجارية:** تتكون صناعات المنسوجات والملابس الجاهزة التركية بشكل عام من شركات صغيرة ومتوسطة الحجم، لا يمكن أن تمتلك الشركات الصغيرة والمتوسطة المعرفة اللازمة والقوة التنافسية للانضمام إلى السوق العالمية، وبالتالي كانت محاولات التصدير غير آمنة إلى حد ما. الدعم الحكومي ضروري في هذا المجال، كان إنشاء شركات التجارة الخارجية المدعومة من الحكومة وشركات التجارة الخارجية القطاعية خطوة مهمة لهذه الصناعة، تم اتخاذ هذه الخطوات بشكل أساسي من أجل أن تتخطى الشركات التركية في التجارة الخارجية ولكي تكون نشطة وفعالة في السوق العالمية. تعتبر تركيا فاعلة في السوق العالمية، ولأنها فقدت ميزتها في السلع الرخيصة، يجب أن تركز تركيا في إنتاج سلع عالية الجودة ذات قيمة مضافة عالية كما يجب تشجيع الاستثمار في البحث والتطوير، واتخاذ خطوات من أجل تصنيع سلع أكثر وظيفية وتقنية¹.

2. **التحديات:** يواجه الاقتصاد التركي العديد من التحديات في سوق النسيج والألبسة، نذكرها في:

– **التقلبات في قوة العمل الأجنبية الرخيصة:** على الرغم من أن تركيا لا تزال واحدة من أكبر منتجي الملابس في العالم، إلا أنها ستواجه تحديات متزايدة في التنافس في إنتاج تصنيع المعدات الأصلية (OEM) Manufacturing Original Equipment نظراً لوجود العديد من البلدان ذات تكاليف العمالة المنخفضة والوصول التفضيلي للأسواق النهائية الرئيسية التي تعمل أيضاً على تطوير قدرات إنتاج المصادر والمنسوجات². على الرغم من أن صناعة النسيج التركية كانت تشهد نمواً مستقراً على مر السنين، إلا أنها تواجه تحديات، حيث أن البلاد مطالبة الآن بالتنافس مع الصين، إذ بدأت تفقد ميزتها بسبب انخفاض تكلفة العمالة في الصين، وللحفاظ على قدرتها التنافسية، يتعين على المنتجين المحليين إنشاء تصميمات أكثر إبداعاً وابتكاراً تستهدف الفئات ذات الدخل المرتفع. كما يتأثر القطاع سلباً أيضاً بقرار الاتحاد الأوروبي الدخول في اتفاقيات تجارة حرة مع كوريا الجنوبية والهند³.

– **التقلبات في أسعار الصرف:** تتأثر تركيا بأسعار الصرف، وخاصة أن معظم مستورديها الرئيسيين من الدول الأوروبية، وبالتالي فإن التعاملات المالية عند التصدير تتم باليورو، إذ نجحت صناعة النسيج والألبسة الجاهزة التركية في الاستفادة من التصدير، إذ أن معظم الدخل

¹ Asli Duran, Dilek Temiz Dink, **The State of The Turkish Textile and Ready-Wear Industrie**, Journal of Humanities and Social Science Research, Vol: 05, N°: 03, 2016, p-p 505-519, p:05.

² Khalid Ibnou Walid Kane, Moustafa Yagci, Op ;tic, p: 31.

³ Turkey Textile and Apparel News, from : Koan Textile Journal, 04 may 2023, available on website : <https://kohantextilejournal.com/textile-industry-in-turkey/> 04/05/2023.

يكون في شكل يورو والتكاليف أساسًا بالعملة التركية. بعد عام 1980، مع سياسة التواصل الخارجي الجديدة، انخفضت قيمة الليرة التركية عن قصد، ومع ذلك في منتصف الثمانينيات، ارتفعت قيمة الليرة التركية بشكل مفاجئ بقرار من الحكومة، إلا أن الزيادة كانت أكبر من المتوقع، مما أدى إلى انخفاض الصادرات. لذا فلنجاح الصناعة في تركيا يجب تنفيذ سياسة سعر صرف واقعية، إذ تسمح سياسة الاستقرار بنمو مطرد في الصادرات.¹

نظرًا لأن الصناعة هي صناعة موجهة بشكل كبير للتصدير، فإن التغييرات في أسعار الصرف مهمة جدًا. ومن الواضح أن سعر الصرف يحدد إلى حد كبير صادرات الشروط والأحكام، وهو أمر ممكن مع فترة تأخير قصيرة جدًا، حيث يمكن أن تخسر الدولة في العقود الآجلة للصادرات من خلال خسارة الفارق في السعر. وسبقت الانخفاضات الحادة في صادرات النسيج والألبسة في منتصف عام 1999 وأواخر عام 2000 وأوائل عام 2001 عمليات إعادة تقييم لعملة TL، أدى انخفاض قيمة الليرة التركية في عام 2001 أيضًا إلى زيادة صادرات القطاع.²

- **الحوافز الحكومية على الصادرات:** تعد سياسة الحوافز على الصادرات أمر بالغ الأهمية لتعزيز الصناعة، لذا فقد تم تعديل الدعم الحكومي وزادت الحوافز الحكومية على الصادرات لتصبح أكثر فائدة في الصناعة، خاصة فيما يتعلق بالاستثمار في البحث والتطوير والذي يعد أمر بالغ الأهمية لقدرة الصناعة على التكيف مع الهيكل المتغير للسوق العالمي. إذ تأتي الإعانات الحكومية في شكل: تجهيز البنية التحتية والبيئة للإنتاج، وأبحاث السوق المناسبة من أجل تعظيم الصادرات، وإعانات العمل من أجل التغلب على معدل العمالة غير الرسمية، والدعم خارج المكاتب القطرية والمتاجر، ودعم براءات الاختراع لزيادة مجموعة منتجات الصناعة، والدعم في المعارض الدولية المستضيفة، والدعم في حضور المعارض الدولية المستضيفة في بلدان أخرى، والدعم في جميع أنشطة العلامات التجارية.³

ثالثًا: مستقبل صناعة المنسوجات والألبسة الجاهزة التركي

خلفت جائحة كورونا (COVID-19) العديد من التغييرات على العوامل المؤثرة على السوق العالمي لقطاع الألبسة، حيث أثرت على سلوك المستهلكين بالتوجه نحو التسوق عبر الأنترنت، والذي

¹ Asli Duran, Dilek Temiz Dink, **The State of The Turkish Textile and Ready-Wear Industrie**, Journal of Humanities and Social Science Research, Vol: 05, N°: 03, 2016, p-p 505-519, p:03.

² Erol Taymaz, **Competitiveness of the Turkish Textile and Clothing Industries**, from: FIBRE2FASHION, Available on Website: <https://translate.google.com/translate?sl=auto&tl=ar&hl=fr&u=https://www.fibre2fashion.com/industry-article/201/competitiveness-of-the-turkish-textile-and-clothing-industries&client=webapp>

³ Asli Duran, Dilek Temiz Dink, op ;tic, p : 05.

خلق فرص جديدة للمصنعين لبيع منتجاتهم عبر منصات أكثر من ذي قبل، الأمر الذي أثر إيجاباً على توسيع قاعدة العملاء على المستوى الجغرافي مما يعزز نمو الصناعة بشكل أكبر في المستقبل، مما يبرز المرونة التي اتسم بها القطاع والاستفادة من الأزمات.¹

بعد التعافي النسبي للاقتصاد العالمي من تأثيرات جائحة كورونا (COVID-19)، نما سوق الملابس العالمي كغيره من الأسواق العالمية، بمعدل سنوي مركب وصل إلى 7% في الفترة بين 2020 إلى 2023، إذ وصل حجم السوق إلى 652.94 مليار دولار في العام الجاري، جاءت الحرب الروسية الأوكرانية لتعطل فرص تعافي الاقتصاد العالمي من جديد، حيث عملت على رفع أسعار السلع الأساسية مما خلق اضطرابات في سلاسل التوريد، وتسبب في تضخم أسعار السلع والخدمات في العديد من الأسواق في جميع أنحاء العالم، إلا أنه وعلى الرغم من التأثيرات على سوق الملابس العالمي، من المتوقع أن ينمو السوق إلى 830.69 مليار دولار في عام 2027 بمعدل نمو سنوي مركب يبلغ 6.2%.² كما أن التغيير الحادث في أذواق المستهلكين وتفضيلاتهم عمل على رفع الطلب في سوق الملابس العالمي، إذ ارتفع طلب المستهلكين على أقمشة البدلات والقمصان الخالية من التجاعيد، والأقمشة المصبوغة والمطبوعة بجودة، عمل على زيادة نمو القطاع، كما أن زيادة الطلب على الملابس الرسمية وغير الرسمية وغيرها من الملابس العصرية بين جميع الفئات العمرية في جميع أنحاء العالم يعد عامل الرئيسي لنمو السوق.³

علاوة على ذلك، قد يؤدي النمو السكاني والتحضر السريع في الاقتصادات الناشئة، إلى زيادة الطلب على الملابس والمنسوجات والمساهمة في نمو هذا القطاع. بدأ التحول في آسيا من أن تصبح أكبر مصنع ومورد للمنسوجات إلى أن تصبح أكبر مستهلك للمنسوجات في العالم، من المتوقع أن تجذب سلسلة القيمة التصنيعية العالمية استثمارات بقيمة 350 مليار دولار أمريكي لتلبية الطلب الإضافي في سوق الملابس البالغ 1 تريليون دولار أمريكي بحلول عام 2025. وستكون هذه التغييرات نتيجة مباشرة للتغيرات الديموغرافية العالمية. وفي تناقض صارخ مع الوضع الحالي، سيرتفع نصيب الفرد من الإنفاق على الملابس في الولايات المتحدة وأوروبا بوتيرة أبطأ تقلص حجم السوق، مع نمو أكبر في الحجم المشترك لأسواق الملابس الصينية والهندية، إذ بدأت العلامات التجارية الفاخرة بالفعل في الاستفادة من السوق الآسيوية.

¹ APPAREL MARKET - GROWTH, TRENDS, AND FORECASTS (2023 - 2028), from: MODOR Intelligence, Available on sit web, <https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/apparel-market-06/05/2023>.

² The business research company, **Apparel Global Market Report**, From: Research and Markets, Available on Website: <https://www.thebusinessresearchcompany.com/report/apparel-global-market-report-006/05/2023>.

³ **Global Textile Market Size & Share Report**, Op;cit.

مع مشكلة استنفاد الموارد الذي يحرق بالبشرية، فإن إعادة التدوير هي الاتجاه المستقبلي، حيث بدأت العلامات التجارية الكبرى بالفعل في التركيز على هذا الجانب، خاصة وان صناعة النسيج تصدر انبعاثات كيميائية كبيرة. لذلك فمن المرجح أن تجذب الألياف الطبيعية انتباه المستهلكين. كما يركز قطاع المنسوجات على إحياء التكنولوجيا ومواكبة الثورة التقنية، إذ يعمل رواد الصناعة على إدخال التكنولوجيا في الإنتاج والتصميم، بل وحتى تعليم الأجيال القادمة طرق جديدة لتصريف منتجاتهم بالاعتماد على التقنيات الحديثة.¹

حيث يمكن لصناعة النسيج والألبسة في تركيا أن تحمي موقعها التنافسي في المستقبل القريب، من خلال الاعتماد على استراتيجيات تسويقية جديدة، من بينها تطوير العلامات التجارية الخاصة وإنشاء قنوات تسويق جديدة، وربط استراتيجياتها مع شركات الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة، من خلال العمل على التخصص في الأسواق عن طريق الابتكار في إنتاج وتكييف المنتجات الجديدة (كالمنسوجات التقنية، والمنسوجات البيئية)، والعمليات (الأقمشة غير المنسوجة، وغيرها).

لن تتجح هذه الاستراتيجيات إلا إذا تم استكمالها ببنية تحتية تكنولوجية وقانونية داعمة. إذ يجب أن تهدف السياسة العامة إلى توفير حوافز لأنشطة البحث والتطوير، وتشجيع تطوير الصناعات الموردة وتطوير نظام للمعايير، واعتماد سياسات الاقتصاد الكلي التي تحد من عدم اليقين بشأن سعر الصرف، الذي يعد من التحديات التي تواجهها الصناعة في البلاد. بالإضافة إلى ذلك فعلى السياسات العامة أيضاً العمل على تغيير هيكل الصناعة، من خلال زيادة إنتاجية صناعات النسيج والألبسة، على أن تكون هذه العملية مصحوبة بإعادة تخصيص الموارد نحو قطاعات الاقتصاد الأكثر إنتاجية، بحيث يمكن تحسين الأجور ودخل الفرد ومستويات المعيشة على المدى الطويل.²

على الرغم من التأثيرات السلبية للمتغيرات العالمية، كتأثير جائحة كورونا والحرب الروسية الأوكرانية وتسببهما في تعطيل سلاسل التوريد على المستوى العالمي، إلا أن قطاع النسيج الملابس الجاهزة قد أظهر مرونة في التعامل معها بل والاستفادة منها للعمل على تنمية القطاع في المستقبل. يمكن لتركيا على اعتبارها فاعلاً أساسياً في سوق النسيج والملابس الجاهزة، وما تمتلكه من خبرة وأيدي عاملة ماهرة في المجال ومن التغلب على نقاط ضعفها ومحاربة التهديدات التي تواجهها بأكثر

¹ Textile Sector Gets Future Ready, From: FIBRE2FASHION, Available on website: <https://www.fibre2fashion.com/industry-article/7397/textile-sector-gets-future-ready#:~:text=The%20demand%20for%20textile%20will,US%20%242.1%20trillion%20by%202025.>

² Erol Taymaz, op ; tic.

فعالية، من خلال استغلال نقاط قوتها لاغتنام الفرص التي تمنحها إياها الامكانيات الموجودة للوصول إلى مكانة أكثر تنافسية في السوق العالمية لصناعة النسيج والألبسة.

المبحث الثالث: نموذج الصناعات التحويلية "التجربة المغربية-التجربة الإسبانية"

تعتمد الصناعات الزراعية الغذائية على الأسمدة المستخرجة من صخور الفوسفات، كأحد أهم الأسمدة التي لا يمكن تعويضها بغيرها. تستحوذ المغرب على ما يفوق 70٪ من الاحتياطات العالمية من صخور الفوسفات العالية الجودة ما أهلها أن تكون حارس بوابة سلاسل الإمداد الغذائية العالمية، كما تعد أول مورد لإسبانيا من الأسمدة.

المطلب الأول: ماهية صناعة الأسمدة الفوسفورية

توجد صخور الفوسفات في كل قارات العالم بشكل متفاوت، حيث يتم استخدامه كمادة خام في صناعة الأسمدة الفوسفورية التي تحتاجها النظم الزراعية، إذ تحتاج النباتات إلى عنصر الفوسفور للنمو لاعتباره أحد أهم المغذيات النباتية.

أولاً: العلاقة بين صخور الفوسفات وأسمدة فوسفورية

يعد الفوسفور عنصراً حاسماً في النظم البيئية، وهو عنصر دقيق وأساسي للعديد من العمليات الكيميائية الحيوية للنباتات والحيوانات، تعتمد الزراعة الحديثة في كل أنحاء العالم على توافره،¹ إذ تستخدم الموارد الزراعية الفوسفات والبوتاس في المقام الأول لإنتاج الأسمدة للمحاصيل ومكملات الأعلاف الحيوانية. يتم استخدام 5٪ فقط من الإنتاج العالمي لهذه الموارد في تطبيقات أخرى، بما في ذلك البناء والصابون والمنظفات.²

إن مصطلح صخور الفوسفات غير دقيق حيث يشمل الصخور غير المعالجة والمركبات المستفيدة، يتم تحديد جودتها حسب درجة ومستوى الشوائب الموجودة فيها. تم أول إنتاج تجاري يعتمد على صخور الفوسفات في إنجلترا عام 1847، ثم بدأ تعدين الفوسفات في الولايات المتحدة في ولاية كارولينا الجنوبية عام 1867، اعتمد التعدين في الماضي بشكل أساسي على العمل اليدوي ثم على الجرافات، تتضمن العملية إزالة كميات كبيرة من النفايات وخامات مناسبة للإنتاج.³

¹ Caterina Bonini, Corneli F.A Wesenbeeck, **The Economics of Phosphorus: Does its price reflect its attributes? An economic and geopolitical analysis of the market for phosphate rock**, Research Square, 2023, p:02.

² Desktop, **World's Top 10 Phosphate Mining Production Countries**, 14 March 2020, From: Phosphate Price.com, Available on Website: <https://phosphateprice.com/worlds-top-10-phosphate-mining-production-countries/> 26/05/2023.

³ Steven J.Van Kauwenbergh, **World Phosphate Rock Reserves and Resources**, IFDC, September, 2010.

يشير مصطلح الأسمدة إلى المادة الكيميائية أو الطبيعية، أو تلك التي تستخدم لتوفير العناصر الغذائية للنباتات عن طريق وضعها في التربة عادة أو الأوراق أو المياه في نظم الزراعة المائية.¹ تشتق الأسمدة الفوسفورية من تعدين صخور الفوسفات، ويكمن الفرق بين الفوسفات والفوسفور في التركيبة بينما الفوسفور عنصر واحد (P)، تستخدم الأسمدة الفوسفاتية خامس أكسيد الفوسفور الكيميائي (P_2O_5) لتصنيع الأسمدة، يجب أن يحتوي صخر الفوسفات على 28٪ على الأقل من P_2O_5 ، وإلا فإنه يجب أن يخضع لمزيد من المعالجة لزيادة التركيز.²

ثانياً: توزيع احتياطات صخور الفوسفات عبر العالم

يشير مصطلح احتياطات صخور الفوسفات إلى كمية صخور الفوسفات التي يمكن استخراجها اقتصادياً باستخدام تقنيات معينة في وقت محدد، المقياس الأكثر شيوعاً للتعبير عن احتياطات الفوسفات الصخري والموارد والإنتاج وتدفقات التجارة هو مليون طن متري (mmt).³ يوجد نقاش حول عمر احتياطات صخور الفوسفات عالية الجودة المتبقية، ومع تقديرات تتراوح بين بضعة عقود وبضع مئات السنين، هناك إجماع على أن جودة الاحتياطات المتبقية آخذة في التدهور، وأن الطبقات أصبحت أكثر صعوبة من الناحية المادية، بالإضافة إلى النفقات والتكاليف الآخذة في الارتفاع، مع الطلب العالمي المتزايد على الفوسفور والراجع إلى زيادة الطلب على الغذاء.⁴

¹ FAO, *The International Code for the Conduct for the Sustainable Use and Management of Fertilizers*, Rome, 2019.

² Marjolein d Ridder and Authors, *Risks and Opportunities in the Global Phosphate Rock Market: Robust Strategies in Times of Uncertainty*, The Hague Centre for Strategic Studies, N° 17/12/12, 2012, p: 22.

³ Marjolein d Ridder and Authors, *Op;cit*, p: 22

⁴ J.J. Schroder and Authors, *Sustainable use of phosphorus: EU tender ENV.B1/ETU/2009/0025*, Plant Research International, Part of Wageningen UR, Business Unit Agrosystems, Report 357, October 2010, p: 03.

الجدول (03-06): ترتيب الدول حسب إحتياطي من صخور الفوسفات

الدولة	الاحتياطي (بالطن)	إنتاج المناجم (طن/ سنة)
المغرب	50.000.000	37.400
الصين	3.200.000	88.000
مصر	2.800.000	4.800
الجزائر	2.200.000	1.200
جنوب افريقيا	1.600.000	1.800
البرازيل	1.600.000	6.000
السعودية	1.400.000	8000
الولايات المتحدة الأمريكية	1.000.000	23.500
أستراليا	1.100.000	2.000
فنلندا	1.000.000	995

Source : Caterina Bonini, Corneli F.A Wesenbeeck, **The Economics of Phosphorus: Does its price reflect its attributes? An economic and geopolitical analysis of the market for phosphate rock**, Research Square, 2023

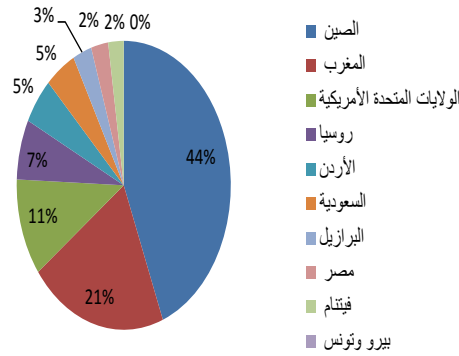
يبين الجدول مدى خضوع احتياطي صخور الفوسفات لسيطرة عدد قليل فقط من البلدان، إذ تتربع المغرب على احتياطات الفوسفات بـ 50 مليار طن، تليها الصين بـ 3.2 مليار طن من احتياطات الفوسفات، إذ يتضح لدينا فارقاً في الاحتياطات بين الدولتين، لذا فإن الصين قد حضرت تصدير الفوسفات المنتج داخلها إلى الخارج، تليها من حيث الترتيب مصر بـ 2.8 مليار طن من احتياطات الفوسفات— لتأتي الجزائر في المرتبة الرابع عالمياً بـ 2.2 مليار طن.

تخضع صناعة الفوسفات للتأثير السياسي الدولي، إذ تنصدر المغرب الاحتياطات العالمية، التي تعتمد فيها على احتكار احتياطات الصحراء الغربية، إذ تمثل الاحتياطات المغربية/الصحراء الغربية معاً أكثر من ثلث إمدادات العالم من صخور الفوسفات عالية الجودة.¹ ما يضعها في مكانة رائدة للحفاظ على الأمن الغذائي العالمي أين يقع الفوسفات في صميم الزراعة وتحسين التربة.²

¹ Dana Cordell And Authors, **The Story of Phosphorus: Global Food security and food for thought**, Global Environmental Change, N° 19, 2009, P P: 292-305, p: 02.

² Sang-Hyun Lee and Authors, **A water-Energy-Food Nexus approach for conducting trade-off analysis: Morocco's phosphate industry in the Khouribga Region**, Hydrology and Earth System Sciences, N 24, 2020, p-p 4727-4741, p:4729.

الشكل (03-10): الدول المنتجة للصخور الفوسفاتية في العالم لسنة 2023



Source: Melissa Pistilli, 06 June 2023, **10 Top Phosphate Countries by Production (Updated 2023)**, From: Investingnews, Available on website: <https://investingnews.com/daily/resource-investing/agriculture-investing/phosphate-investing/top-phosphate-countries-by-production/>

حسب الشكل (03-10) فإن المنتجون الرئيسيون لصخور الفوسفات هم الصين والمغرب والولايات المتحدة الأمريكية، إذ يشكلون معاً أكثر من ثلثي الإنتاج العالمي. أنتجت الصين ما قدره 85 مليون طن متري من الفوسفات الصخري في عام 2023، أما المغرب فقد قدر إنتاجها بـ 40 مليون طن متري، وأنتجت الولايات المتحدة الأمريكية 21 مليون طن متري. وتعد كل من روسيا والأردن والسعودية والبرازيل من الدول المهمة في إنتاج الفوسفات الصخري.

يتزايد الطلب العالمي على صخور الفوسفات نتيجة لتزايد عدد سكان العالم وما يرتبط به من طلب على الغذاء، مما يؤدي إلى زيادة الطلب على الأسمدة الفوسفاتية. إن المفهوم البديهي بأن الطلب المتزايد على الفوسفات يستنفد الودائع الحالية تسبب في مخاوف الاقتراب مما يسمى ذروة الفوسفور.¹ أدى الطلب المتزايد على الأسمدة الفوسفاتية إلى خلق سوق بقيمة 63.81 مليار دولار عام 2021، ومن المتوقع أن ينمو بمعدل نمو سنوي مركب 5.7% حتى عام 2040 ليصل إلى 176 مليار دولار أمريكي، حيث ذكرت هيئة المسح الجيولوجي الأمريكية في تقريرها الأخير عن الفوسفات، أن الإنتاج العالمي للفوسفات قد تراجع عام 2022، مع زيادة الطلب على المحاصيل النباتية. وقد أدى ذلك إلى وصول أسعار الفوسفات إلى مستويات قياسية في النصف الأول من العام. وبينما تراجع أسعار الفوسفات بسبب ضعف الطلب. فادت هيئة المسح الجيولوجي الأمريكية أن سوق الأسمدة الفوسفاتية العالمية قد شهد اضطرابات في الإمدادات، وارتفاع أسعار الأسمدة في النصف الأول من العام، مع

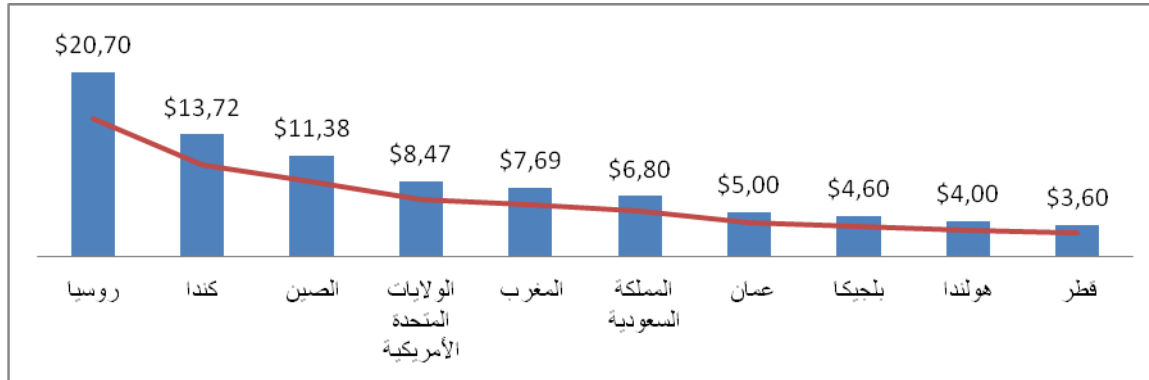
¹ Marjolein d Ridder and Authors Op;cit.

انخفاض الاستهلاك في بعض المناطق، خاصة فرض الصين قيودًا على الصادرات من فوسفات الأمونيوم الثنائي، وخطة عمل البحر المتوسط مما قلل من الصادرات الصينية بنحو 5 ملايين طن.¹ تعد الصين والهند والولايات المتحدة والبرازيل أكبر مستهلكي الفوسفات في العالم، لذا فإن دخول منافسة في سوق هذه الدول شرسة ومكثفة لدرجة أن هاته الدول وضعت معايير صارمة لاستيراد الفوسفات، لكنها صارمة لا تمنع الشركات من التنافس لدخول هذه الأسواق الكبيرة.²

ثالثًا: سوق الأسمدة العالمي

تضاعف استخراج صخور الفوسفور على المستوى العالمي ثلاث مرات لتلبية طلب الزراعة على الأسمدة، إذ أن 90% من الفوسفور يستخدم لإنتاج الغذاء، بما في ذلك الأسمدة والأعلاف والمضافات الغذائية، إذ تتطلب النظم الزراعية الحديثة تطبيقات سنوية للأسمدة الغنية بالفوسفور.³

الشكل (03-11): الدول المصدرة للأسمدة لعام 2022 (على أساس القيمة)



Source : Daniel Workman, **Top Fertilizer Exports by Country**, From: World Top Exports, Available on Website: <https://www.worldstopexports.com/top-fertilizers-exports-by-country/>

كانت روسيا المصدر الرئيسي للأسمدة الزراعية على مستوى العالم، بلغت قيمة صادراتها أكثر من 12.5 مليار دولار في عام 2021. وكان لأوروبا أكبر قيمة نقدية لصادرات الأسمدة بين القارات في عام 2021، حيث بلغ إجمالي الشحنات 29.6 مليار دولار بنسبة 35.9% من الإجمالي العالمي. واحتلت آسيا المرتبة الثانية بنسبة 34.8% بينما استحوذت أمريكا الشمالية على 13.4% من شحنات الأسمدة الأجنبية. وأعطى المصدرون الإفارقة 13% أخرى.⁴

¹ Melissa Pistilli, Op;cit.

² KMKA Co, 2023, **What should be considered when trading phosphate rock ?**, from: KMKA Co., Available on Website: <https://kamkaco.com/buying-phosphate/> 07/06/2023.

³ Dana Cordell, Jan-Olf Drangert, Stuart White, Op;cit, p: 02.

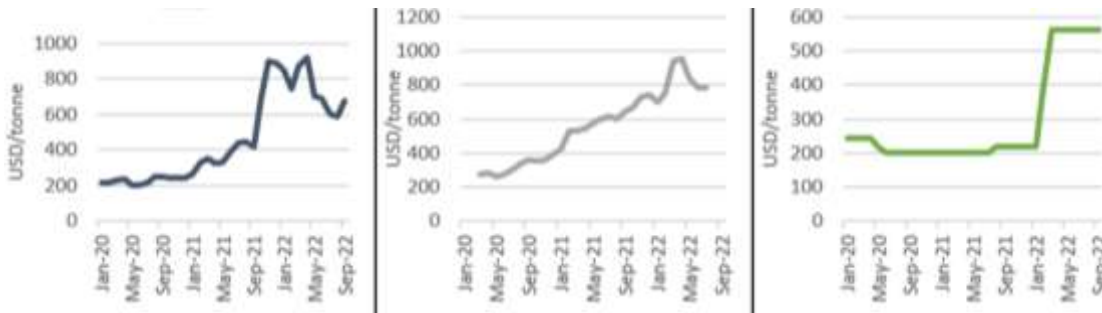
⁴ Global Trade Plaza, **Top Countries for Fertilizer Export**, 06 October 2022, From: Global Trade Plaza, Available on Website: <https://globaltradeplaza.com/blog/top-countries-for-fertilizer-exports>

من عام 2021 إلى 2022 تسارع نمو قيمة تصدير الأسمدة بنسبة 57.6% ابتداء من 84.6 مليار دولار، كان أكبر 6 مصدري الأسمدة في عام 2022 هم روسيا وكندا والصين والولايات المتحدة الأمريكية والمغرب ثم المملكة العربية السعودية. بشكل جماعي، مثل هؤلاء أكثر من نصف 51.6% الأسمدة المصدرة عالمياً خلال عام 2022 والتي شهدت انخفاضاً بـ 52.6% عن عام 2021، كان لأوروبا نصيب الأسد، باعت البلدان الأوروبية أعلى قيمة من الأسمدة المصدرة خلال عام 2022، بشحنات بقيمة 48.4 مليار دولار بـ 36.3% من الإجمالي العالمي، وجاء في المرتبة الثانية المصدرون الآسيويون بنسبة 31.9% بينما جاء 16.9% من شحنات الأسمدة العالمية من أمريكا الشمالية، تم إرسال 12.2% أخرى من المصدريين في إفريقيا.¹

تم التوصل إلى بديل للأسمدة الطبيعية أو العضوية، وهي أسمدة قائمة على عناصر حيوية غير متجددة، إذ تتحكم هذه العناصر في إنتاج الأسمدة وهي البوتاسيوم والفسفور والنتروجين والتي يرمز لها N, P, K على التوالي، تعبر عن الأسمدة المعتمدة على البوتاسيوم، الأسمدة الفوسفورية، والأسمدة النتروجينية على التوالي، بجمع الثلاث أسمدة بكميات متساوية، ينتج لنا ما يسمى بسماد العشرينات أو (NPK 20/20/20 Fertilizer) لذا فهو سماد مركب، كما يتم إضافة بعض العناصر النادرة في التربة لأهميتها بكميات قليلة كالمغنيزيوم والزنك وغيرها.

الشكل (03-12): اتجاهات الأسعار الفورية للأسمدة الرئيسية N و P و K،

خلال الفترة (2020-2022)



Source : FAO, WTO, Global Fertilizer Markets and Policy : A joint FAO/WTO Mapping Exercise, p:02

تم تسجيل أبرز الزيادات في الأسمدة النتروجينية (N)، حيث ارتفعت الأسعار الاسمية لليوريا أكثر من ثلاثة أضعافها منذ بداية عام 2020، حيث ارتفعت الأسعار الفورية للبحر الأسود من 215 دولاراً أمريكياً للطن في جانفي 2020 إلى 678 دولار أمريكي في سبتمبر 2022 (اللوحة اليسرى).

¹ Daniel Workman, Op;cit.

ارتفعت أسعار الأسمدة الفوسفورية بالترادف (P)، تضاعف إلى ما يقارب ثلاثة أضعاف، من 265 دولار أمريكي للطن إلى 752 دولار أمريكي للطن خلال نفس الفترة (اللوحة المركزية). في حين أن الزيادة في أسعار الأسمدة فوسفات الأمونيوم الثنائي تعكس ارتفاع أسعار مكوناتها من النيتروجين، كان هناك أيضاً تأثير مساو لارتفاع أسعار الأسمدة الفوسفاتية. على النقيض من ذلك، ظلت أسعار البوتاس (K) أقل تأثراً حتى بداية عام 2022، مع انخفاض السعر الفوري القياسي لكلوريد البوتاسيوم (KCl) بشكل طفيف من 245 دولار أمريكي للطن في يناير 2020 إلى 221 دولار أمريكي للطن في جانفي 2022 ولكن في مارس 2022، ارتفع السعر القياسي إلى 563 دولار أمريكي للطن (الشكل 1 - اللوحة اليمنى) وظل عند هذا المستوى منذ ذلك الحين. كانت ديناميكيات أسعار الأسمدة تتحدد من خلال التفاعل بين العرض والطلب، من ناحية الطلب، عزز ارتفاع أسعار الإنتاج (المحاصيل) المسجلة في عام 2021 القدرة على تحمل تكلفة الأسمدة وبالتالي زيادة الطلب عليها، مما أدى إلى ارتفاع أسعار الأسمدة. من ناحية العرض، لوحظ ارتفاع أسعار الطاقة وتقلبها، خاصة بالنسبة للغاز الطبيعي، الذي يلعب دوراً محورياً في إنتاج الأسمدة النيتروجينية، والتي شهدت أسعارها زيادة حادة في عام 2021 بسبب مجموعة من الأسباب ومنه زيادة أسعار الأسمدة التي تعتمد في إنتاجها على الطاقة، ومع الانخفاض الأسعار الرئيسية للغاز الطبيعي بأكثر من 50٪ في مارس 2022، سمح هذا لأسعار اليوريا بالاستقرار. وفي الجانب المقابل، وفقاً لمؤشر أسعار الغذاء لمنظمة الأغذية والزراعة (FFPI)، شهدت عروض أسعار الصادرات الدولية من المواد الغذائية الأساسية زيادات شبه متواصلة منذ النصف الثاني من عام 2020، وبلغت، من حيث القيمة الاسمية والحقيقية، أعلى مستوياتها على الإطلاق في مارس 2022. على الرغم من تسجيل مكاسب في أسعار جل المواد الغذائية بدأت خلال الجزء الأخير من 2020، إلا أن الأسعار الدولية للقمح والشعير ارتفعت بـ 31٪ عن المستويات المقابلة لها في عام 2020، كان ذلك مدعوماً بالطلب العالمي القوي معقولة توافر الصادرات الناتج عن تقلصات الإنتاج بسبب الطقس في العديد من البلدان الرئيسية المصدرة للقمح والشعير.¹

المطلب الثاني: مكانة المغرب في سلاسل القيمة العالمية للأسمدة الفوسفورية

على الرغم من الجهود المبذولة لتحرير التجارة الخارجية، ومضاعفة عدد الاتفاقات التجارية وتقديم مساهمة أكبر في سلاسل القيمة العالمية، يساهم المغرب بشكل هامشي في التجارة العالمية تقاس

¹ Fao, Implication on world food security and agriculture, including global food price, arising from the aggression of the Russian Federation Against Ukraine, Op ;tic, p:12.

بالقيمة المضافة.¹ إذ تعد مشاركة المغرب في سلاسل القيمة العالمية أكثر تكاملاً في سلاسل المنبع بدلاً من المصب، وهي تتبع اتجاه البلدان المتقدمة باتجاه مشاركتها نحو المصب. بدأت المغرب في دمج القيمة المضافة المحلية في الصادرات إلى البلدان الأخرى.² إذ بلغ المحتوى المستورد في الصادرات المغربية حسب تقديرات TIVA، في المتوسط بين عامي 2011 و2018 (32٪).

اكتسب المغرب في غضون 13 عاماً 7.6 نقاط في مشاركته في سلاسل القيمة العالمية لتصل إلى 46.7٪ في 2018، ويرجع ذلك إلى المكون المتعلق بالمشاركة المتخلفة (5.1 نقاط). ومع ذلك أظهرت مشاركتها في المصب تحسناً بنسبة 2.6 نقطة، حيث ارتفعت إلى 15.3٪ بين عامي 2005 و2018. ما يوضح اعتماد الشركات الوطنية على المدخلات الأجنبية، أعلى من اعتماد الشركات الأجنبية المصدرة فيما يتعلق بمنتجات وسيطة مغربية.³

أولاً: مجموعة OCP كمهيمن على سوق الأسمدة الفوسفورية في المغرب

في عام 1920، بينما كانت شركات التعدين في جميع أنحاء العالم تبحث عن الفوسفات ولد "Office Chérifien des Phosphates"، مع ما يقرب من قرن من الخبرة، تعمل OCP في خمس قارات ولديها أكبر احتياطي فوسفات في العالم.⁴

منذ عام 2008، تم التأكيد على رؤية جديدة لمجموعة OCP على أرض الواقع: "ضمان أفضل تطوير لموارد الفوسفات في المملكة بمرور الوقت مع احترام مسؤوليات المكتب"، حددت هذه الاستراتيجية خمسة مجالات استراتيجية للنشاط: الاستخراج والتعدين، معالجة وتثمين مشتقات الفوسفات، التسويق بأشكال مختلفة، البحث والتطوير، وأخيراً التنمية المستدامة.⁵

في نفس السنة تم إعادة تنظيم OCP في مجموعة OCP المملوكة للدولة جيدة التجهيز. أدت إعادة الهيكلة وما صاحبها من بناء ضخ للبنية التحتية إلى تحويلها إلى شركة رائدة عالمياً في جميع مراحل سلسلة قيمة تصنيع الأسمدة، تقوم باستخراج وترقية وتسويق الفوسفات ومشتقاته، كان محور تحولها هو بناء أكبر مركز لإنتاج الأسمدة في العالم في الجرف الأصفر على الساحل الأطلسي للمغرب. ينتج

¹ Ismail Lotfi, Bilal Lotfi, **Global value chains and economic development : What impact on the Morocco economy ?**, Research Square, p: 02.

² Zenasi Mourad, Jaafari Islam, **Participation du Maroc aux Chaines de Valeur Mondiales et Implication sur le Commerce Extérieur**, International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics, Vol 2, N° 01, January 2021, P P :362-377.

³ Hasna Mrani Alaoui, **Positionnement du Maroc dans les chaines de valeur mondiales**, DEPF, Policy Brief, N 28, Janvier 2022, p : 06.

⁴ OCP, **Nourrir la terre pour nourrir la planète**, OCP Groupe, 2017, p : 07.

⁵ Abdelmonim Amachraa, Bertrand Quelin, **Morocco Emergence in Global Value Chain: Four exemplary industries**, Policy Center for the New South, No 07/22, April, 2022, p: 22.

المركز ما لا يقل عن 45 مزيجًا مختلفًا من الأسمدة للتصدير، ويقوم بشحن منتجاته عبر ميناء الجرف الأصفر، أدت زيادة انتاجه إلى تجاوز ميناء الدار البيضاء في حمولة التصدير.¹

تمتد عمليات OCP على كامل سلسلة قيمة الفوسفات، من التعدين إلى المعالجة والتصدير، إنها سلسلة متكاملة من أربعة مناجم للفوسفات، ومصنعين للمعالجة، وشبكة من الموانئ والأرصفة. تشمل عمليات OCP الاستخراج من المناجم والغسيل والنقل عبر خط أنابيب الطين والتوزيع إلى المنشآت الصناعية والمرافق والخدمات اللوجستية والموانئ، تصل حصة OCP إلى 31% في السوق العالمية، مع إملاكها أطول ناقل في العالم يربط بوكراع بالعيون بطول 102 كم، كما تنتج المجموعة حوالي 37.6 مليون طن متري من صخور الفوسفات في كل عام.²

من بين أهم المناجم التي يديرها (OCP) منجم بوكراع، تتمثل أنشطتها الرئيسية في استخراج خام الفوسفات وإثراءه ونقله وتسويقه، بما في ذلك تشغيل رصيف التحميل ومحطة المعالجة الواقعة على ساحل المحيط الأطلسي في لعيون. تبلغ الطاقة الاستيعابية في الصحراء الغربية 2.6 مليون طن سنويًا وتقدر احتياطات المنجم بنحو 500 مليون طن متري.³

أدى ارتفاع الصادرات من المادة الخام وحامض الفوسفوريك والأسمدة الفوسفورية إلى تحول OCP إلى شركة عالمية، حيث ساعدت البلدان من البرازيل إلى الهند في الحفاظ على إمدادات غذائية مستقرة. تهيمن OCP على السوق في إفريقيا بحصة 54% من منتجات الفوسفور في 2020، وتتمتع بقوة مماثلة في أوروبا وأمريكا الجنوبية بحصة سوقية تبلغ 41% و 46% في 2020، كما تمتلك حصة 32% من سوق الشرق الأوسط وجنوب آسيا. حتى في أمريكا الشمالية، حيث يواجه OCP منافسة شديدة من المؤسسة المصنعة الأمريكية Mosaic، لا يزال يحتفظ بحصة سوقية تبلغ 28%، بحوالي 60% من سوق الاستيراد في الولايات المتحدة، حصد الاقتصاد المغربي ثمار تحول OCP إلى عملاق عالمي لتصدير الأسمدة، إذ بلغ إجمالي إيراداته لعام 2020 نحو 5.94 مليار دولار، واستحوذ على ما يقرب من 20% من عائدات التصدير في المغرب، كما يعد أكبر جهة توظيف في البلاد حيث يوفر فرص عمل لـ 21000 شخص، تمزج المؤسسة ببراعة بين المبيعات والاستثمارات في الإنتاج المحلي والتواصل التنموي لإنشاء شبكة موسعة من الترابط التجاري.⁴

¹ Michael Tanchum, *Morocco's New Challenges As A Gatekeeper of the World's Food Supply: The Geopolitics, Economics, and Sustainability of OCP'S Global Fertilizer Exports*, MEU Policy Center, January 2022.

² OCP, *Industrial Operation*, from : OCP Group, Available on website : <https://www.ocpgroup.ma/industrial-operations>

³ WSRW, *Morocco's exports of phosphates from occupied Western Sahara*, WSRW Report, April 2022.

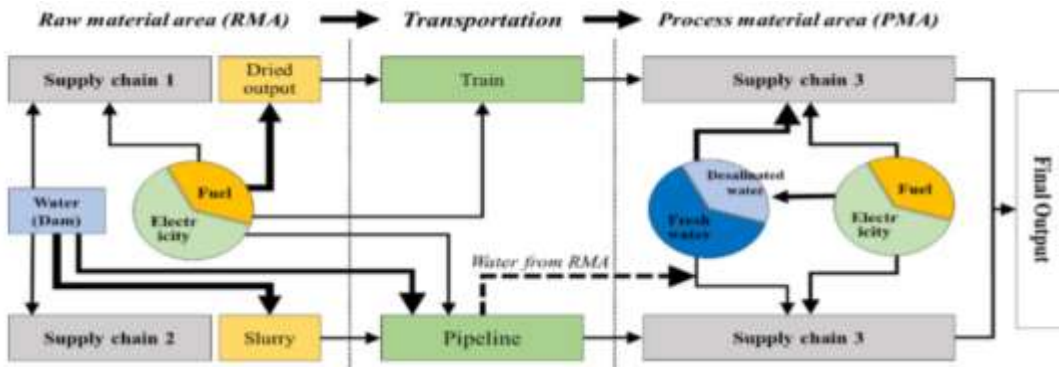
⁴ Michael Tanchum, Op.cit.

ثانياً: سلسلة القيمة التحويلية للأسمدة الفوسفورية في المغرب

اليوم وعلى عكس القرن الماضي، أصبح المغرب ضمن أكبر خمس دول مصدرة للأسمدة في العالم، حيث لا يكتفي بتزويد الشركات الأجنبية المصنعة للأسمدة فقط، بل يعمل على خلق قيمة مضافة أعلى للصناعة، حيث عملت OCP على تصنيع قيمة مضافة أعلى للمدخلات الكيميائية للأسمدة، وخاصة حمض الفوسفوريك، والأسمدة الفوسفورية.¹ تمثل كل من البرازيل والولايات المتحدة وجيبوتي أكبر وجهات تصدير الأسمدة في المغرب على أساس القيمة، حيث استحوذت على 29.5٪ و 19.0٪ و 7.0٪ من الصادرات على التوالي عام 2019.²

كما أن صادرات الفوسفات ومشتقاته الاجمالية للمغرب قد ارتفعت بما نسبته 43.9٪ مقارنة بـ 2021، حيث بلغت قيمتها 11.31 مليار دولار ما يعادل 115.48 مليار درهم في عام 2022، وقد تصدر القطاع أفضل القطاعات المصدرة للدولة متقدماً على قطاع السيارات، كانت الزيادة في قيمة الصادرات المغربية من الفوسفات ومشتقاته نتيجة زيادة الصادرات من الأسمدة الطبيعية والكيميائية، وترجع هاته الزيادة إلى الأثر السعري، إذ ارتفع سعر الأسمدة بنسبة 74.4٪ (8326 درهم/800 دولار) مقارنة بـ (4775 درهم/400 دولار) للطن في نهاية عام 2021، أدى التغير في السعر إلى وصول الرقم إلى ضعف الرقم الأصلي على الرغم من انخفاض 11.8٪ في الكميات المصدرة.³

الشكل (03-13): سلسلة القيمة العالمية لتحويل الفوسفات



Source : Sang-Hyan lee and Autours, **Development of WEF-P Nexus based on product-supply chain : A case study phosphorous fertilizer industry in Morocco**, Science of Total environment, N° 857, 2023.

¹ Michael Tanchum, Op;cit.

² US International Trade Commission, **Phosphate Fertilizers from Morocco and Russia**, Publication 5105, August 2020.

³ Safa Kasraoui, **Morocco's Phosphate Exports Hit Over 11 Billion Dollar in 2022**, 03 February 2023, From: Morocco World News, Available in website: <https://www.morocoworldnews.com/2023/02/353853/moroccos-phosphate-exports-hit-over-11-billion-in-2022>

تمر عملية تعدين صخور الفوسفات بخطوات ضرورية للوصول إلى منتجات نهائية، إذ يندمج مجمع OCP ضمن كافة مراحل سلسلة قيمة الفوسفات في المغرب، والتي تمر عبر المراحل التالية:

1. استخراج المواد الخام: عمليتين رئيسيتين من الحفر والتفجير، يتم بعد ذلك نقل صخور الفوسفات بواسطة نظام سير ناقل إلى مرافق الغسيل ليتم تخصيصه ثم نقله عبر خط أنابيب الطين أو السكك الحديدية إلى منصات المعالجة.

2. النقل: يتم توفير صخور الفوسفات لمنصات المعالجة من مواقع الاستخراج إما عبر خط أنابيب الطين أو السكك الحديدية التي تديرها "ONCF مشغل السكك الحديدية الوطني". يعد خط أنابيب الطين (خط أنابيب الملاط) من بين الابتكارات الرئيسية يعمل على نقل الفوسفات المغسول كطين إلى منصة المعالجة الرئيسية مع قدرة نقل إجمالية تبلغ 38 طن متري، يسمح بنقل صخور الفوسفات أكثر من النقل بالسكك الحديدية مع إزالة جميع العمليات الوسيطة كالتجفيف على مستوى المنجم وإعادة إضافة المياه على مستوى مواقع المعالجة، مما يؤدي إلى تقليل انبعاثات ثاني أكسيد الكربون بشكل كبير.

3. منطقة المعالجة: في منصات المعالجة (الجرف الأصفر وآسفي)، يتم دمج صخر الفوسفات مع حامض الكبريتيك لإنتاج حامض الفوسفوريك، والذي يمكن بعد ذلك تصديره أو معالجته مباشرة - مع الأمونيا- لإنتاج الأسمدة، إذ تحتوي مواقع المعالجة على خطوط إنتاج حمض الكبريتيك وحمض الفوسفوريك، بالإضافة إلى خطوط تحبيب متكاملة.

4. المخرجات النهائية: يتم نقل صخور الفوسفات وحمض الفوسفوريك والأسمدة عن طريق البحر أو عن طريق الشاحنات أو يتم تخزينها في الموقع، حيث تدار الأحواض من قبل وكالة الموانئ الوطنية (ANP)، يتم تسليم المنتجات إلى العملاء النهائيين لاستخدامها كمنتجات نهائية أو معالجتها لاحقاً للحصول على درجات أخرى من الأسمدة، تتواجد OCP في جميع الأسواق الرئيسية وهي أقرب إلى احتياجات المنتجين واللاعبين الآخرين عبر سلسلة القيمة مع أكثر من 350 عميلاً في 5 قارات.¹ من خلال تحليل سلسلة القيمة للفوسفات داخل المغرب، يمكننا القول أن المغرب تمتلك سلسلة قيمة مستقلة في تحويل الفوسفات، تديرها شركة دولية رائدة لها ارتباط بجل المتعاملين في السوق.

ثالثاً: موقع المغرب ضمن تحديات صناعة الأسمدة الفوسفورية

يتمتع المغرب بميزة في إنتاج الأسمدة الفوسفورية. في عام 2021، بلغ حجم سوق الأسمدة الفوسفورية العالمية حوالي 59 مليار دولار أمريكي. وفي المغرب، كما بلغت عائدات القطاع لعام

¹ OCP, Sustainability Report, 2019, p: 16.

2020 ما مقداره 5.94 مليار دولار. يمثل مكتب الشريف للفوسفات، المنتج المملوك للدولة المغربية، حوالي 20٪ من عائدات التصدير في المملكة، وهي أيضاً أكبر جهة توظيف في البلاد، حيث توفر فرص عمل لـ 21000 شخص.¹ إلا أن صناعة الأسمدة الفوسفورية تواجهها العديد من التحديات، خاصة في ظل المتغيرات البيئية والاقتصادية العالمية والتمثلة إجمالاً في:

1. الإجهاد المائي: كما عملت جائحة كورونا على زيادة الاهتمام بصناعة الأسمدة، مع الشعور بالإلحاح على جودة المياه وتوافرها، وتوقع نقص صخور الفوسفات في الأفق، مع التشديد على إعادة تدوير الفوسفور لتأمين إمدادات موثوقة من هذه المغذيات الأساسية في المستقبل، حيث استمر القلق بشأن المناطق الميتة في المجاري المائية الناجمة عن جريان المغذيات في دفع مبادرات كفاءة استخدام المغذيات وتكثيف البحث حول إعادة تدوير الفوسفور.²

إلا أن تعدين الفوسفات ومعالجته الكيميائية تتطلب قدرًا كبيراً من المياه والطاقة والأرض والعديد من مدخلات المواد أخرى، يستخدم المغرب إعادة تدوير المياه وتحليلتها لتخفيف الضغط على المياه العذبة والمساعدة في تأمين المياه اللازمة لعمليات الإنتاج، وفقاً لمخطط المغرب الأخضر، وخطة المياه الوطنية للمغرب، لا يُشجع على استخدام المياه السطحية كبديل للمياه الجوفية، أين يتم التخلص التدريجي من سحب المياه من طبقات المياه الجوفية الإقليمية منذ عام 2010، والتي سيتم استبدالها بالكامل بالمياه السطحية من سد آيت مسعود القريب بسعة 13.20×10^6 م³. تقضي الخطة بتخصيص 4.5×10^6 م³ في العام من مياه السد إلى موقع التعدين، بالإضافة إلى ذلك أطلق OCP خطة لاستكمال محطات معالجة مياه الصرف الصحي الحضرية (سعة 5×10^6 م³) لاستخدامها في غسل الفوسفات وإعادة الاستخدام الصناعي في منطقة التعدين.³

2. الأمن الغذائي: حولت صناعة الأسمدة الفوسفورية في المغرب، بقدرتها الإنتاجية الهائلة وانتشارها الدولي، المملكة المغربية إلى حارس بوابة سلاسل الإمداد الغذائي العالمية، تكمن مركزية المغرب في الأمن الغذائي العالمي في حقيقة أن جميع المحاصيل الغذائية، بل كل الحياة النباتية، تتطلب نمو عنصر الفوسفور وأن المغرب قد وفر أكثر من 70٪ من رواسب الفوسفات في العالم، ومنه يشتق

¹Michael Tanchum, 10 July 2022, **Morocco a top fertiliser producer could hold a key to the world's food supply**, from: The Conversation, Available on Website: <https://theconversation.com/morocco-a-top-fertiliser-producer-could-hold-a-key-to-the-worlds-food-supply-180797> 26/05/2023.-

² Carrie Carison, **2020 World Phosphate Rock Production Overview**, From: FEECO, Available on website: <https://feeco.com/2020-world-phosphate-rock-production-overview/>

³ Sang-Hyun Lee and Authors, **A water-Energy-Food Nexus approach for conducting trade-off analysis: Morocco's phosphate industry in the Khouribga Region**, Hydrology and Earth System Sciences, N 24, 2020, p-p 4727-4741, p:02.

الفوسفور المستخدم في الأسمدة على عكس الموارد المحدودة الأخرى مثل الوقود الأحفوري، لا يوجد سبيل للفوسفور. من خلال أن يصبح المغرب أحد أكبر مصدري الأسمدة في العالم، بدلاً من الاستمرار في تصدير المواد الخام فقط، فقد أثرى المغرب اقتصاده ورفع مكانته الدولية. في أفريقيا وفي جنوب الصحراء على وجه الخصوص، أدى الجمع بين المملكة وشراكات المشاريع المشتركة في إنتاج الأسمدة المحلية والتواصل المباشر مع المزارعين إلى زيادة ملحوظة في المحاصيل الزراعية الأفريقية والتوسع الملحوظ في تأثير القوة الناعمة للمغرب عبر القارة.¹

تولد الزراعة 30% من الناتج المحلي الإجمالي لأفريقيا وتوظف 55% من القوى العاملة، ويعتمد ازدهار القارة على تنمية قطاعها الزراعي. مع وجود 65% من الأراضي الصالحة للزراعة في العالم في إفريقيا، فإن التقدم في تطوير قطاعها الزراعي يتسم بأهمية متزايدة للأمن الغذائي العالمي.

وبناءً على ذلك، عزز المغرب دوره الاستراتيجي في الأمن الغذائي لإفريقيا جنوب الصحراء من خلال برنامج Agriboost. أقامت OCP مشاريع مشتركة مع العديد من الدول الإفريقية لمعالجة الفوسفات الصخري لاستخراج الفوسفور. ما يمهد الطريق أمام تشغيل فروع OCP في أكثر من 12 دولة أفريقية، بما في ذلك نيجيريا وإثيوبيا وغانا وساحل العاج والسنغال. حتى الآن، استفاد من Agriboost أكثر من 630.000 مزارع في إفريقيا، وزاد بشكل كبير غلات المحاصيل.²

3. الحفاظ على البيئة والتنمية المستدامة: يمثل الحفاظ على البيئة والتنمية المستدامة مصدرًا لخلق القيمة لمجموعة OCP. في الواقع، يُحسّن التصميم البيئي لاستثمارات OCP من قدرتها التنافسية، لأنه يسمح لها، من بين أمور أخرى، بتوفير المياه والطاقة وإعادة التدوير أو الاستعادة أو التخلص بطريقة صديقة للبيئة مسؤولة عن نفاياتها. جميع البرامج الطموحة التي بدأتها OCP تجمع بين الأداء الصناعي واحترام البيئة.³ بفضل نظام OCP البيئي، تتمتع الدولة بقدرة تنافسية عالية على طول سلسلة القيمة هذه وتضع نفسها الآن في مجال البحث والتطوير.⁴

¹ Michael Tanchum, *Morocco's New Challenges As A Gatekeeper of the World's Food Supply: The Geopolitics, Economics, and Sustainability of OCP'S Global Fertilizer Exports*, Op;cit.

² Youssef El Kaidi, 12 December 2022, *Are Morocco's Phosphate Reserves the Key To Avert a Global Food Crisis?*, From: Inside Arabia, Available on Website: <https://insidearabia.com/are-moroccos-phosphate-reserves-the-key-to-avert-a-global-food-crisis/> 23/05/2023

³ OCP, *Nourrir la terre pour nourrir la planète*, OCP Groupe, 2017, p : 04.

⁴ Abdelmonim Amachraa, Bertrand Quelin, *Morocco Emergence in Global Value Chain: Four exemplary industries*, Policy Center for the New South, April, 2022, p-p 07-22, p: 13.

كما أطلقت مجموعة OCP تطبيق Stmar إذ يعد تطبيق جديد للهواتف الذكية يعمل على تقديم مشورة زراعية مجانية لكل مزارع في جميع أنحاء المغرب، لتمكينهم من اتخاذ القرارات الذكية والمستدامة سواء من الناحية الاقتصادية أو التقنية على أساس معلومات علمية يعتمد عليها التطبيق.¹

فرض الانفجار الديموغرافي العالمي ضغوط هائلة على البيئة والموارد الطبيعية مما أدى إلى تغير المناخ ونقص الغذاء وانعدام الأمن الغذائي لملايين الأشخاص حول العالم، وازدادت حالة الاقتصاد العالمي سوءاً بفعل جائحة كورونا (COVID-19) والحرب المستمرة بين روسيا وأوكرانيا.²

في الوقت الذي يكافح فيه الاقتصاد المغربي لامتناس موجات صدمة الحرب الروسية الأوكرانية والآثار السلبية للجفاف المستمر، استفاد قطاع واحد في شكل استثنائي "إنتاج الفوسفات وأعمال التصدير". يمكن لدبلوماسية الأسمدة المغربية على المستويين الإقليمي والعالمي أن تعزز الأهمية الجيوسياسية للمغرب وتحقق نتائج إيجابية لأهداف سياستها الخارجية في إفريقيا والخارج.³

كشفت كل هاته الأزمات عن هشاشة نموذج سلاسل القيمة العالمية التقليدية، إذ وصف تقرير التنمية العالمية لعام 2020 الصادر عن البنك الدولي عن تراجع التجارة العالمية داخل سلاسل القيمة العالمية، مما عزز إعادة تنظيم هاته الأخيرة، يمكن للمغرب الاستفادة من إعادة هيكلة سلاسل القيمة العالمية على المستوى الإقليمي، بالاعتماد على الميزة النسبية التي يمنحها إياها موقعها الاستراتيجي، إذ تقع على مفترق طرق أو روبا والبحر الأبيض المتوسط وإفريقيا، من حيث زيادة الطلب والعمل على تنويعه، وجذب رأس المال وتطوير القدرة على الابتكار.⁴

المطلب الثالث: الصناعات الزراعية الغذائية في اسبانيا

تتمثل نسبة كبيرة من الأراضي الاسبانية في أراضي صالحة للزراعة، ما أهلها لأن تكون ضمن أكبر المصدرين للزراعات الغذائية، وتعد الفواكه الحمضية واللحوم وزيت الزيتون من أهم الصادرات الاسبانية خاصة لدول الاتحاد الأوروبي .

¹ OCP, **Sustainability Report**, Op;cit, p:22.

² Youssef El Kaidi, Op;cit.

³ Pangea-Risk: Africa and Middel Est Forecasting, **Morocco Plays "Fertiliser Diplomacy" To Partially Offset Economic Headwinds**, Special Report, 05 October 2022.

⁴ Hichem Sebti, Hafssa El Bekri, 28 April 2021, **Why the Transformation OF Global Value Chains is an Opportunity for Morocco and Europe**, From: European Business Magazine, Available on Website: <https://europeanbusinessmagazine.com/featured/why-the-transformation-of-global-value-chains-is-an-opportunity-for-morocco-and-europe/>

أولاً: سلسلة قيمة الصناعات الزراعية الغذائية

تمثل سلاسل القيمة العالمية للصناعات الزراعية الغذائية نسبة عالية من التجارة العالمية من حيث القيمة والحجم، حيث تشير التقديرات إلى أن الزراعة تركز ثلث العمالة العالمية، وأكثر من نصف إجمالي العمالة في العديد من الاقتصادات النامية. بين عامي 2000 و2013، زادت حصة الوظائف المرتبطة بسلاسل القيمة العالمية كنسبة مئوية من إجمالي العمالة في الزراعة بأكثر من 5٪ في الاقتصادات الناشئة (مقابل أقل من 1٪ للصناعات التحويلية) مما يشير إلى التكامل المتزايد للقطاع في سلاسل القيمة العالمية.¹

ترتبط سلاسل القيمة العالمية للزراعات الغذائية منتجي الأغذية بالمستهلكين في جميع أنحاء العالم وتساعد على توفير إمدادات مستقرة من الأغذية، تساعد المشاركة في سلاسل القيمة للزراعات الغذائية على تعزيز نمو القطاع بشكل عام، مع تحسين العائدات للمزارعين وصناع الأغذية على طول سلسلة القيمة. على وجه الخصوص، ساعد استخدام المدخلات من البلدان الأخرى لإنتاج المنتجات الغذائية الزراعية، والوصول إلى المستهلكين الأجانب من خلال هذه السلاسل على تنمية قطاعات الأغذية الزراعية وزيادة حصة المكاسب المتدفقة على المزارعين والمنتجين.² كما تقدم مساهمة كبيرة في التنمية الزراعية من خلال خلق قيمة مضافة وخلق فرص عمل، وبذلك فهي تساعد على وضع سياسات تخصص الموارد للقطاعات والمنتجات الأكثر كفاءة، حيث تعمل على توفير إطار تشغيلي لإشراك المزارعين والشركات وصانعي السياسات لتحسين توليد الدخل.³

تتحكم الشركات الرائدة داخل السلسلة في التقنيات الجديدة وعمليات الإنتاج ذات الأهمية الحاسمة للمركز في سوق المنتجات، وتنسيق هذه السلاسل والشبكات، هذه التقنيات وقدرات التصنيع هي كفاءات أساسية تم تطويرها تقليدياً في البلدان الأصلية، تتمتع هاته السلاسل بكونها نموذجية للصناعات ذات التقنية العالية والمتوسطة، إذ تتضمن الأغذية المصنعة ذات العلامات التجارية قيمة مضافة كبيرة من البحث وتطوير المنتجات والتسويق، يجب الحفاظ على قيمة العلامة التجارية وتجنب أي أشكال من

النسخ.⁴

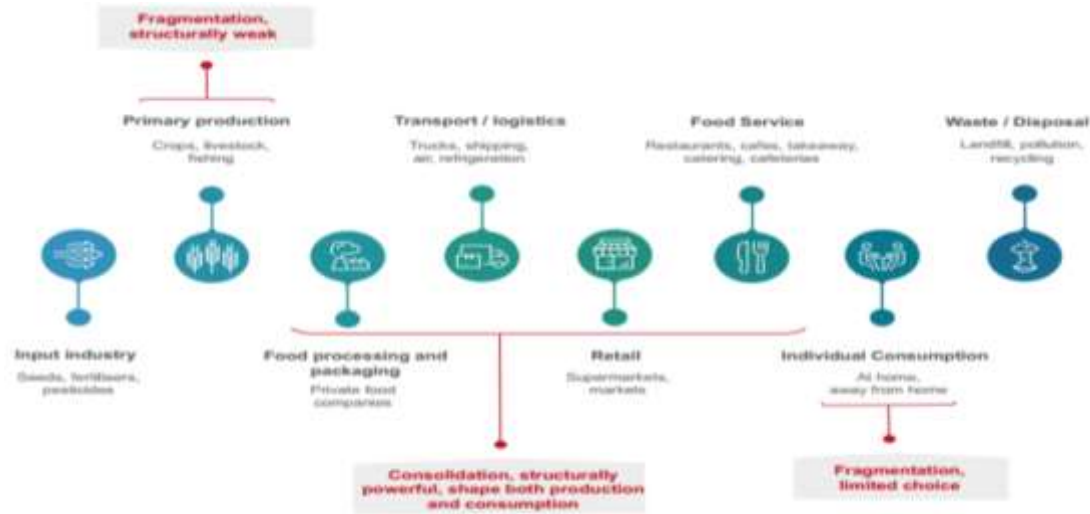
¹ International Labour Organization, **Food and agriculture global value chains : Drivers and constraints for occupational safety and health improvement**, Vol 02, Geneva, 2017.

² OECD, **Global Value Chains and Agriculture**, from: OECD, Available on website: <https://www.oecd.org/agriculture/topics/global-value-chains-and-agriculture/>

³ Yarkin Akyuz, and Athors, **Case Study Analysis on Agri-food Value Chain: A Guideline-Based Approach**, Sustainability, Vol 15, N° 6209, 2023, p: 04.

⁴ Olga Memdovic, Andrew Shepherd, **Agri-food value chains and poverty reduction : Overview of main issues trends and experience**, Research and Statistics Branch, Working Paper 12, 2008, p: 04.

الشكل (03-14): سلسلة قيمة الصناعات الزراعية الغذائية



Source : IRP-One Planet network, **Food Value Chains: Existing policies and action of the One Planet network along the value chain**, Novembre, 2020, p: 02.

يوضح الشكل الخطوات الرئيسية التي تمر بها سلسلة القيمة للصناعات الزراعية الغذائية والتي تنطلق من المواد الخام وتتمثل عادة في الفائض من الإنتاج الزراعي الذي لم يتم استهلاكه حيث يتم تخزين هذا الأخير لاستعداد للمرحلة الموالية، حيث يتم معالجته ليصبح صالحاً للأكل مع مراعاته لجميع شروط الإنتاج الغذائي ليتم فيما بعد توجيهه للمستهلك النهائي.

تمر سلسلة القيمة للزراعات الغذائية بالعديد من المراحل، يمكن تبسيطها كالآتي:¹

1. المدخلات والإنتاج الأولي: هذا هو المكان الذي يبدأ فيه الإمداد الغذائي عند مستوى الإنتاج، وحيث يتم الحصول على الطعام. سواء تم زراعته أو تطويره، سيتبع الطعام الإرشادات المحلية والدولية لضمان الجودة وسلامة الغذاء.

2. المناولة والتخزين: يشير هذا إلى التحضير وخطوات اللحظة الأخيرة التي يمر بها الطعام بمجرد حصاد المنتج، تحدث هذه الخطوة قبل إرسال الطعام لعملية المعالجة.

3. المعالجة والتعبئة والتغليف: هذا هو المكان الذي يتم فيه تحويل الطعام، سواء كان من النباتات أو الحيوانات، إلى شكل صالح للأكل، من المهم بشكل خاص هنا أن يلبي الطعام جميع متطلبات سلامة الغذاء قبل تعبئته للبيع والتوزيع.

4. التوزيع: هذا هو المكان الذي يتم فيه، بمجرد أن يصبح الطعام صالحاً للأكل، نقله وتوزيعه على متاجر التجزئة أو الموردين الضروريين.

¹ Addie Lewis, 20 May 2022, **Food Supply Chain : Importance and Management Strategies**, From: High Speed Training, Available on Website: <https://www.highspeedtraining.co.uk/hub/what-is-the-food-supply-chain/>

5. **البيع بالتجزئة/ خدمات الطعام:** هذه هي العملية المستخدمة لتوصيل المنتجات من الموردين إلى المستهلكين، وتشمل كل شيء من الحصول على الطعام إلى بيعه .

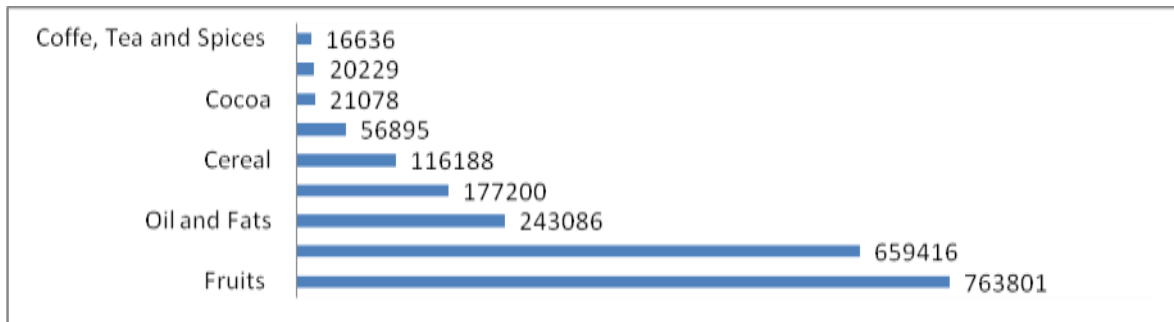
6. **الاستهلاك الفردي:** يحدث هذا بمجرد أن يشتري العميل طعاماً من بائع تجزئة.

أصبحت بيئة الأعمال التجارية الزراعية متقلبة بشكل متزايد، وينبع هذا من المناخ المتغير، والاجراءات السياسية والتغيرات الاجتماعية، وكان الطقس مسؤولاً عن تقلب الغلات ونقص الامدادات مما أدى إلى الضغط على أسعار المحاصيل.¹ للتقليل من هاته المخاطر أصبح التوجه نحو نظم أكثر استدامة وظهر لدينا ما يسمى بسلاسل القيمة الغذائية المستدامة والتي تعرف على أنها مجموعة كاملة من المزارع والشركات والأنشطة المتتالية ذات القيمة المضافة التي تنتج مواد خام وتحولها إلى منتجات غذائية يتم بيعها للمستهلكين النهائيين والتخلص منها بعد استخدامها في بطريقة مربحة طوال الوقت، لها فوائد واسعة النطاق للمجتمع، ولا تستنفد الموارد الطبيعية بشكل دائم.²

ثانياً: مكانة اسبانيا في السوق العالمية للصناعات الزراعية الغذائية

تصنف اسبانيا كواحدة من الأسواق الزراعية الرئيسية في الاتحاد الأوروبي ، حيث انها المصدر الرئيسي للاتحاد من الفاكهة والخضروات، والثالثة في العالم، بعد الصين والولايات المتحدة.³

الشكل (03-15): تجارة المنتجات الزراعية الغذائية في اسبانيا 2021



Source : Statista

عززت معدلات النمو القطاعية المرتفعة مكانة إسبانيا كأكبر منتج ومصدر للفواكه والخضروات في الاتحاد الأوروبي ، حيث استحوذت على 21٪ من القيمة التي أنتجها الاتحاد الأوروبي في عام 2020. وتعد الفواكه الطازجة والفلفل والطماطم والتوت من بين أهم منتجات التصدير.⁴ وقد أدى دورها المهيمن في القطاع الطازج إلى قدرتها على أن تصبح مركزاً تجارياً للمنتجات الطازجة من

¹ KPMG International, *The agriculture and food value chain : entering a new era of cooperation*, 2013, p:06.

² FAO, *Sustainable agri-food value chains : How policies can support the shift toward more resilient food system*, 2021, p:01.

³ FWS, *Foodtech in Spain: Addressing new challenges across the food value chain*, ICEX, 2023, p: 05.

⁴ OECD, *Policies for the future of farming and food in Spain*, Op;cit.

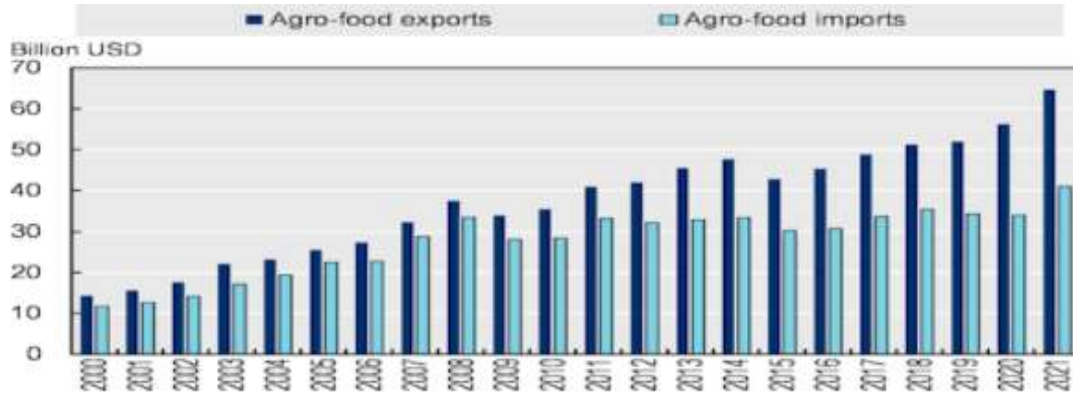
البلدان غير الأوروبية، تمتلك إسبانيا 40.1% من مساحة زراعة الفاكهة في أوروبا ولديها أعلى حصة إنتاجية في أوروبا في البرتقال 54%، الحمضيات الصغيرة 67%، الأفوكادو 91%، البطيخ 35%، الخوخ 37% والفلل 48% والليمون 65%¹.

1. تطور صادرات المنتجات الزراعية الغذائية في إسبانيا

نمت القوة التصديرية الزراعية لإسبانيا في العقدين الماضيين لتصبح مصدرًا صافيًا للمنتجات الغذائية الزراعية، ونمت صادراتها بشكل ملحوظ بمرور الوقت. بين عامي 2000 و2021 تضاعفت صادرات الأغذية الزراعية أكثر من أربعة أضعاف، لتصل إلى 64.6 مليار دولار أمريكي، بمتوسط معدل نمو سنوي قدره 7%.

إن أهم المنتجات الزراعية الغذائية المستوردة في إسبانيا هي الذرة وفول الصويا لتغذية الحيوانات (والتي مثلت معًا 10% من واردات الأغذية الزراعية في عام 2021)، تليها كعكات ومخلفات الزيوت النباتية والسجائر والقمح الحنطة².

الشكل (03-16): حجم تبادلات إسبانيا من المنتجات الزراعية الغذائية للفترة (2000-2021) (بإلف طن)



Source : OECD, Policies for the future of farming and food in Spain, Jun 2023. Doi:

<https://doi.org/10.1787/a93d26be-en>

منذ مارس 2019، كان لجائحة COVID-19 تأثير سلبي غير عادي على التجارة الدولية. ومع ذلك على الرغم من النمط العام للتراجع، نمت صادرات الأغذية الزراعية الإسبانية بنسبة 4.9% على أساس سنوي بين جانفي وجويلية من عام 2020. وكانت الصادرات من القطاع الأولي أقوى، حيث سجلت زيادة سنوية بنسبة 6.3% في العام 2019، بينما ارتفعت صادرات الصناعات الغذائية بنسبة

¹ Modor Intelligence, Spain Tropical Fruits Market Size and share analysis- Grouwtj trends and forecasts (2023-2028), Available on Website: [https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/spain-tropical-fruits-market#:~:text=Spain%20Tropical%20Fruits%20Market%20Analysis&text=Spain%20holds%2040.1%25%20of%20Europe's,%25%20and%20lemons%20\(65%25\)](https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/spain-tropical-fruits-market#:~:text=Spain%20Tropical%20Fruits%20Market%20Analysis&text=Spain%20holds%2040.1%25%20of%20Europe's,%25%20and%20lemons%20(65%25).).

² OECD, Policies for the future of farming and food in Spain, Op;cit.

4.1% في نفس الفترة. يتناقض هذا النمو مع الانخفاض في جميع صادرات السلع 14.6%، بحيث نمت حصة صادرات الأغذية الزراعية بشكل ملحوظ لتصل إلى 30% في أبريل.¹

وجاءت مساهمة الصادرات الرئيسية من مجموعة الفاكهة بقيمة 9.57 مليار يورو في سنة 2020 (بزيادة 5.8% عن 2019). وفي المرتبة الثانية كانت اللحوم، التي بيعت بقيمة 8436 مليون يورو، وهي القطاع الفرعي الذي حقق أعلى نمو بـ 17.8%، مدفوعاً بالطلب الصيني، إذ ارتفعت مبيعات لحوم الخنازير بـ 35% وبلغت الزيادة في اللحوم والأسماك المعلبة بـ 13.2%.² وجاءت الخضار في المرتبة الثالثة من حيث الصادرات، إذ بلغت قيمتها 6890 مليون يورو بزيادة بنسبة 3.1%.³ على الرغم من بقاء كل من زيت الزيتون والنبيد ضمن أعلى 5 منتجات غذائية زراعية مُصدرة انخفضت صادرات زيت الزيتون بنسبة 7.4% على أساس سنوي والنبيد بنسبة 5.4%.⁴

في عام 2021 ارتفع قيمة الصادرات الغذائية الإسبانية الإجمالية بنسبة 11% عن عام 2020، وبلغت 60118 مليون يورو، وهو رقم قياسي في السلسلة التاريخية. كما تجاوز الميزان التجاري سقفه، حيث بلغ 18949 مليون يورو، بزيادة 0.8% عن العام السابق. احتلت فيها الفاكهة المرتبة الأولى، بمبيعات بلغت 10162 مليون يورو، بزيادة قدرها 5%. وجاءت اللحوم في المرتبة الثانية بقيمة 819,8 مليون يورو بزيادة 4.4% عن عام 2020، تليها الخضار بـ 461,7 مليون، بنسبة نمو 7.5%. وكانت أكبر زيادة في الصادرات في مجموعة الزيوت والدهون بنسبة 27.4%، مدفوعة بشكل رئيسي بزيت الزيتون، بقيمة إجمالية للصادرات بلغت 359,5 مليون. وتجدر الإشارة أيضاً إلى الزيادة في المشروبات (13.8%)، بقيمة إجمالية 964,4 مليون يورو.

مثل الاتحاد الأوروبي الوجهة الرئيسية لصادرات الأغذية الزراعية الإسبانية في عام 2021، حيث بلغ 63% من إجمالي الصادرات (37915 مليون)، بزيادة قدرها 11.4% عن عام 2020 أما الولايات المتحدة فقد بلغت نسبة صادراتها 19.7% بقيمة إجمالية تبلغ 2495 مليون يورو، تعد المملكة

¹ Judit Montoriol Garriga, 13 November 2020, **The resilience of Spanish agrifood expoer**, From: CaixaBank, Available on Website: <https://www.caixabankresearch.com/en/sector-analysis/agrifood/resilience-spanish-agrifood-exports>

² Judit Montoriol Garriga, Op;cit.

³ Nieuwsbericht, **Spain: The Spanish agro-food trade balance grew by 25.8% in 2020**, 16 August 2021, From: Ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit, Available on Website: <https://www.agroberichtenbuitenland.nl/actueel/nieuws/2021/08/16/spain-the-spanish-ago-food-trade-balance-grew-by-25.8-in-2020>

⁴ Judit Montoriol Garriga, Op;cit.

المتحدة هي المشتري الرئيسي من خارج الاتحاد الأوروبي للمنتجات الغذائية الإسبانية، حيث بلغت 4345 مليون يورو عام 2021، بزيادة 2.2٪ عن عام 2020.¹

2. أهم الشركاء التجاريين لإسبانيا في الصناعة الزراعية الغذائية:

يعتبر الاتحاد الأوروبي الوجهة الأكثر أهمية لصادرات الأغذية الزراعية الإسبانية، وإذا أضفنا المملكة المتحدة فإنها تمثل معاً ما يقرب من نصف إجمالي الصادرات، وفقاً لأحدث خصائص السوق، تبرز الولايات المتحدة والصين والمملكة المتحدة كأسواق ذات إمكانات كبيرة، إذ تعد الولايات المتحدة بالفعل سوقاً مهماً خاصةً للنبيد وزيت الزيتون والحمضيات، وفقاً لوزارة الزراعة الإسبانية زادت صادرات النبيد إلى الولايات المتحدة بنسبة 12.8٪ في عام 2020، أما الصين فهي سوق متنامية للمنتجات الزراعية الإسبانية، وخاصة النبيد والحمضيات ومنتجات الألبان حيث زادت صادرات النبيد إلى الصين بنسبة 15.5٪ في عام 2020، تظل المملكة المتحدة سوقاً مهماً للمنتجات الغذائية الإسبانية خاصةً للحمضيات والخضروات والنبيد على الرغم من خروج بريطانيا من الاتحاد الأوروبي.²

يعد القطاع الزراعي الإسباني مستورد صاف للأسمدة، إذ تعد المغرب أول مورد للدولة من الأسمدة بـ 14٪ من إجمالي صادرات البلاد، وفي عام 2020 بلغ العجز التجاري للأسمدة في البلاد مليوني طن، لا سيما من حيث الأسمدة المعقدة (932.000 طن) والأسمدة النيتروجينية البسيطة (903.000 طن). ومع ذلك فإن إنتاج الأسمدة المحلي لا يستهان به: فقد بلغت درجة الاكتفاء الذاتي للقطاع الزراعي 83٪ في عام 2020.³

ثالثاً: توجهات السوق العالمية للزراعات الغذائية نحو الاستدامة

1. **إمكانيات الاقتصاد الإسباني: الزراعة الإسبانية متنوعة للغاية، حيث أن 77٪ من إسبانيا مغطاة في الغالب بالمناطق الريفية والمناطق الوسيطة ويوجد أكثر من 800.000 مزارع في إسبانيا، يمتلك نصفهم مزارع تبلغ مساحتها 5 هكتارات أو أقل، كما أن التنوع الكبير في المناخ والتضاريس وظروف**

¹ La Moncloa, 01/03/2022, **Agri-food exports hit a record high and exceed 60 billion euros**, From: La Moncloa, Available on Website: https://www.lamoncloa.gob.es/lang/en/gobierno/news/Paginas/2022/20220301_foreign-trade.aspx#:~:text=Spain's%20agri-food%20exports%20reached,16.4%20%25%20to%2041%2C119%20billion%20euros. 25/07/2023.

² OFTEX, 05 April 2023, **The Agri-food sector in growing in Spain 2023**, From: OFTEX, Available on website: <https://www.oftex.es/en/the-agri-food-sector-is-growing-in-spain/> 15/07/2023.

³ Pedro Alvarez Ondina, Judit Montoriol Garriga, 04 October 2022, **Spain's agriculture sector and its dependence on international agricultural commodity markets**, From: CaibaBank Research, Available on Website: <https://www.caixabankresearch.com/en/sector-analysis/agrifood/spains-agricultural-sector-and-its-dependence-international-agricultural> 15/07/2023.

التربة نتج عنه اختلافات كبيرة في أنواع الزراعة بين المناطق.¹ تمتلك اسبانيا العديد من الإمكانيات المؤهلة لأن تكون من بين أهم المصدرين للمنتجات الغذائية الزراعية في العالم:²

- **صناعة قوية ومرنة:** لا يزال الإنتاج في صناعة الأغذية الزراعية الإسبانية ديناميكيًا، حيث بلغت مبيعاته ما يقرب من 140 مليار يورو وتمثل 16٪ من القيمة المضافة للصناعة.

- **الابتكار والتكنولوجيا:** تتمتع إسبانيا بنظام إيكولوجي واسع للابتكار يضم أكثر من 20 مركزًا تكنولوجيًا متطورًا و50 جامعة متخصصة، جنبًا إلى جنب مع جمعيات الأعمال ومجمعات العلوم والحاضنات والمسرعات والشركات الناشئة.

- **هيكل عمل متين:** تعمل أكثر من 30000 شركة للأغذية الزراعية في إسبانيا، من رواد الأعمال إلى الشركات متعددة الجنسيات، 99٪ من الشركات في القطاع هي مؤسسات صغيرة ومتوسطة الحجم توظف أقل من 200 شخص.

- **الاتصال:** تتوفر اسبانيا على البنية التحتية والخدمات اللوجستية التي لا تقبل المنافسة من بين أكبر الشبكات تنافسية في العالم، حيث تربط الاقاليم داخل الدولة بأكثر من 17000 كم من الطرق السريعة و50 مطارًا و46 منفذًا.

- **القدرة التنافسية الدولية:** إسبانيا هي رابع أكبر اقتصاد مصدر للمنتجات الغذائية الزراعية في الاتحاد الأوروبي، تعافت صناعة الأغذية الزراعية الإسبانية من التأثير القوي للوباء على التجارة الدولية وأظهرت مرونتها على غرار الصناعات الأخرى. وعلى الرغم من ارتفاع التكلفة، استمرت صادرات الأغذية الزراعية في النمو بقوة في عام 2021.

- **وظائف:** يوفر قطاع الأغذية الزراعية عمالة مهمة للاقتصاد، حيث يعمل به أكثر من 440 ألف شخص، وما يميزها انها مؤهلة ومتاحة بسهولة مع تكاليف عمالة تنافسية.

2. السياسات المتخذة من قبل الحكومة الإسبانية للتحويل نحو الرقمنة والاستدامة: مع زيادة الوعي بالتحديات البيئية المختلفة في أنظمة الاغذية الزراعية الحالية خلال السنوات الأخيرة، أصبح التوجه نحو نظم أكثر استدامة للتقليل من البصمة الكربونية في أغذيتنا، يعد قطاع الأغذية الزراعية عنصراً بالغ الأهمية لتحقيق الاستدامة الاقتصادية والبيئية والاجتماعية، لذا فإن تطوير استراتيجيات نظام غذائي مستدام لجميع أجزاء السلسلة الغذائية أمراً ضرورياً، ومع ذلك تقف النظم الغذائية على توازن هش بين البشر الذين يريدون أكثر من احتياجاتهم الفعلية والبيئية، بالإضافة إلى ذلك توجد العديد من

¹ European Commission, *At a glance Spain's CAP Strategic plan*, Agriculture and Rural Development, 2022.

² Invest In Spain, *Spain For Agri-Fppd Industry*, ICES, 2023.

المشاكل والتحديات التي تواجه توفير الطعام (من المزرعة إلى الشوكة). إذ يمكن للنظم الزراعية الغذائية التغلب على هاته العقبات بتطوير شبكة مستدامة وآمنة فيما بينها عن طريق استخدام الرقمنة، إذ لديها القدرة على تحقيق مكاسب اقتصادية بكفاءة داخل المجتمع.¹

في اسبانيا تشهد الصناعة تحولاً هائلاً وحاسماً نحو الرقمنة والاستدامة لمواجهة تحديات تغير المناخ والتكيف مع الاتجاهات الجديدة للمستهلكين، تعد مراكز التكنولوجيا الإسبانية رائدة على مستوى العالم في عديد المجالات من تطوير مكونات جديدة إلى مصادر بروتين جديدة عالية الجودة، وتعزيز الخصائص الغذائية والزراعة الدقيقة، أصبحت إسبانيا واحدة من من دول "تكنولوجيا الغذاء"، التي طورت نظاماً بيئياً مغامراً عبر سلسلة القيمة الغذائية الزراعية بأكملها.² ومن بين أهم هاته البرامج:

- برنامج **Digital Kit**: إن الاستدامة والقدرة التنافسية للزراعة والثروة الحيوانية في عملية الرقمنة عالية السرعة في العالم، تتطلب تغييرا في عوامل المواد البشرية للأشخاص المشاركين في القطاع الزراعي، مع الأخذ في عين الاعتبار الشركات الصغيرة والمتوسطة داخل الاقتصاد الإسباني. كان برنامج Digital Kit مبادرة حكومية تهدف إلى دعم تنفيذ الحلول الرقمية التي تم تكييفها خصيصاً للشركات الصغيرة والمتوسطة والأشخاص العاملين لحسابهم الخاص في قطاع الأغذية الزراعية، من أجل تحقيق تقدم على مستوى النضج الرقمي، للتقليل من مخاطر الرقمنة كتهميش الأشخاص المحرومين من الوصول إلى التكنولوجيا الرقمية والمعرفة بها.³

- **السياسة الزراعية المشتركة (CAP) The Common Agricultural Policy**: صممت إسبانيا استراتيجية تجمع بين العناصر الوطنية والإقليمية، تسعى خطة CAP إلى التنمية المستدامة للزراعة والأغذية والمناطق الريفية إلى ضمان الأمن الغذائي من خلال قطاع الأغذية الزراعية التنافسي، تستند الخطة إلى أربع ركائز أساسية: تحسين الكفاءة في الري، تعزيز الاستدامة والقدرة التنافسية في الزراعة وتربية المواشي، استراتيجية الرقمنة لقطاع الأغذية الزراعية والبيئة الريفية وتحديث قطاع مصايد الأسماك، بتعزيز الاستدامة والبحث والابتكار والرقمنة.⁴

¹ Akila Wijerathna-Yapa, Ranjith Pathirana, **Sustainable Agro-Food system for addressing climate change an food security**, Agriculture, vol 12, No 1554, 2022.

² Margarita Gonzalez, **Agri-Food Industry: A Strong, Resilient Industry**, From: Investin In Spai, Available on Website: <https://www.investinspain.org/content/icex-invest/en/sectors/agrifood.html>

³ Ebrahim Navid Sadjadi, Roemi Fernandez, **Challenge and Opportunities of Agriculture Digitalization in Spain**, Agronomy, vol 13, No 259, 2023.

⁴ Judit Montoriol Garriga And Authors, **How the Agrifood sector is becoming more sustainable**, 14 October 2021, From: CaixaBank, Available on Website: <https://www.caixabankresearch.com/ca/analisi-sectorial/agroalimentari/avancant-cap-sostenibilitat-del-sector-agroalimentari> 20/07/2023.

تعطي الخطة الإسبانية الأولوية لقضايا المناخ والاستخدام الأمثل للموارد بالإضافة للعمل على التنوع البيولوجي. إذ تحدد خطة CAP ثلاثة خطوط عمل رئيسية:¹

- قدر أكبر من المساواة في دعم الدخل، من خلال تحسين نظام توزيع المساعدات المباشرة.
- ضمان الامتثال للالتزامات والأهداف البيئية، والجمع بين التدابير التنظيمية والمدفوعات التي تكافئ جهود المزارعين التي تتجاوز خط الأساس.

- تنفيذ الإجراءات التي تهدف إلى المساهمة في الاستدامة البيئية والاقتصادية والاجتماعية للقطاع.

تتمثل إحدى الإضافات المهمة في السياسة الزراعية المشتركة التي تم إصلاحها (CAP)، والتي ستدخل حيز التنفيذ في يناير 2023، في صياغة خطط استراتيجية وطنية لتحديد الأولويات من حيث المساعدة والحوافز لمختلف قطاعات الإنتاج الفرعية، المخططات الطوعية وتكافئ الممارسات المستدامة، اقترحت وزارة الزراعة الإسبانية مخططين بيئيين، بميزانية قدرها 1107.49 مليون يورو، والتي تجمع الممارسات المستدامة في مجالين: الإيكولوجيا الزراعية والزراعة منخفضة الكربون.²

بالإضافة إلى CAP، ستساعد أموال (NGEU) Next Generation EU - وهي أداة سياسية مؤقتة تنطبق على الفترة من منتصف 2021 إلى 2026. يمكنها تعبئة حجم تمويل يصل إلى 807 مليار يورو ما يعادل 6% من الناتج المحلي الإجمالي للاتحاد الأوروبي لعام 2020-³ في تمويل التحول الأخضر والرقمي للقطاع الأولي. على وجه الخصوص، ينص البند 3 من خطة التعافي والتحول والمرونة الإسبانية، التي تهدف إلى التحول البيئي والرقمي لنظام الأغذية الزراعية ومصايد الأسماك، على استثمار 502.8،1 مليون يورو.⁴

3. توصيات تحسين السياسة الإسبانية: وفقا لمنظمة التعاون والتنمية الاقتصادية فإن على إسبانيا

لالتزام بالسياسات الآتية للتحول نحو صناعات زراعية غذائية مستدامة ومراقبة:⁵

- يجب على الدولة وضع استراتيجية ابتكار زراعي طموحة وشاملة موجّهة بشكل أفضل نحو أهداف بيئية محدد، وكذا دعمها باستراتيجية بيانات زراعية لتحسين جمع واستخدام البيانات لتصميم السياسات وتقييمها ورصدها؛

¹ Nadeu E And Authors, **Environment and climate assessment of Spain's CAP Strategic Plan**, Institute for European Environmental Policy, February, 2023, p:06.

² Judit Montoriol Garriga And Authors, Op;cit.

³ European Central Bank, **The economic impact of Next Generation EU : a euro area perspective**, ECB Ocational Paper Series, No 291, April 2022, p: 08.

⁴ Judit Montoriol Garriga And Authors, Op ;tic.

⁵ OECD, **Policies for the Future of Farming and Food in Spain**, Op;cit.

- تعزيز نظام الابتكار الزراعي من أجل الاستدامة، يجب تقوية نظام " Agricultural Knowledge and Innovation Systems (AKIS)"، وهو نظام لدعم توليد الابتكار وتبادل المعرفة بين المستشارين والمزارعين والباحثين والشبكات الريفية والسلطات الوطنية والإقليمية ووسائل الإعلام وجميع الأطراف المشاركة¹، يهدف للحصول على أقصى استفادة، حيث يشمل تحسين التنسيق والتعاون المعزز بين القطاعين العام والخاص وإشراك المزارعين في عملية التنمية، من خلال زيادة الاستثمار العام وإنشاء حوافز للاستثمار الخاص، مع ضمان وصول الشركات الصغيرة والمتوسطة، وتعزيز استخدام الفعال لتمويل الابتكار، مع تقليص الفجوات الرقمية، مع تسخير الخدمات الاستشارية الزراعية للاستجابة للتحديات البيئية واحتياجات المزارعين؛
- اتخاذ إجراءات لمعالجة مشكلة الإجهاد المائي الذي تعاني منه الدولة، إذ ينبغي تعزيز إجراءات التخفيف والتكيف لتحسين الاستجابة لتغير المناخ وضمان استعداد القطاع من خلال تقييم تأثير سياسات الري بشكل أكثر تعمقاً للتأكد من عملها على معالجة المشكلة.

إن زيادة القيمة داخل سلاسل القيمة العالمية للأغذية الزراعية لا تتعلق بالانتقال إلى قيمة أعلى أو التي يطلق عليها تقليدياً "أنشطة القيمة المضافة"، كتحويل القمح إلى دقيق، بل يمكن إنشاء القيمة من خلال اللعب على نقاط القوة داخل القطاع والتي قد تكمن في إنتاج المزيد من المنتجات الأساسية، والتي تعمل على رفع المكاسب النسبية بتوسيع المبيعات من المنتجات الأولية إلى شبكة متزايدة من سلاسل القيمة لكل قطاع في أي بلد، وهو ما يعزز مزيج السياسات الصحيح لخلق القيمة².

على الرغم من الأهمية الكبيرة للصناعات الغذائية الزراعية وما تحتاجه الصناعة من الأسمدة الفوسفورية والتي تمثل صناعة تحويلية تعتمد على صخور الفوسفات كمادة أولية خام، جاءت جائحة كورونا والحرب الروسية الأوكرانية للتأكيد على أهمية هاته القطاعات في المساهمة في الرفع من معدلات الأمن الغذائي والقضاء على الجوع على مستوى العالم خاصة في ظل الخطط والآفاق الدولية في القضاء على الجوع وتحقيق أمن غذائي.

¹ Eip-agri, Agricultural Knowledge and Innovation System (AKIS): Boosting innovation and knowledge flows across Europe, European Commission, p:03.

² OECD, Global Value Chains and Agriculture, Op;cit.

خلاصة الفصل الثالث

تم من خلال الفصل مناقشة ثلاث تجارب دولية في مجال سلاسل القيمة العالمية، خصت التجربة الأولى قطاع أشباه الموصلات إذ تعد الدولة من رواد المجال والذي تسعى فيه إلى الريادة بالنفوق على الولايات المتحدة الأمريكية، ويمكن تصنيف التجربة الصينية على أنها سلسلة قيمة عالمية، خاصة أن هاته الاخيرة تعد المورد الأساسي للإلكترونيات في العالم .

أما النموذج الثاني كان تتمحور حول قطاع النسيج واللبسة الجاهزة في تركيا والتي تعد من بين أهم الشركاء التجاريين للجزائر خاصة في قطاع الألبسة الجاهزة، يعد قطاع النسيج مكملاً لقطاع الألبسة إذ تمثل مخرجات القطاع الأول مواداً أولية للقطاع الثاني، لذا فلا يمكن تجزئة القطاعين، ما ميز تركيا عن غيرها في هذا المجال هو تطوير وتنمية نظام الورشات، حيث اعتمدت الدولة على الورشات الصغيرة في تنمية القطاع، ما جعلها من ضمن رواد المجال، كما يمكن اعتبار هاته التجربة ضمن سلاسل القيمة الإقليمية نظراً للعلاقات التجارية بينها وبين الجزائر كما سبق الذكر.

وفي التجربة الثالثة والاخيرة، فقد تم التطرق لدولتين مختلفتين، حيث تم دراسة سلاسل القيمة للصناعات التحويلية، والتي يمكن تعريفها على أنها تلك السلاسل التي تعتمد على المواد الأولية المستخرجة من الطبيعة في انتاج وتصنيع منتجات توجه للاستهلاك، تم تقسيم الدراسة إلى شقين الأول كان حول تجربة الدولة المغربية في قطاع الأسمدة الفوسفورية التي تعتمد في صناعتها على الفوسفات المستخرج من صخور الفوسفور والتي تمتلك فيه المغرب أكبر احتياطات على مستوى العالم، أما النموذج الثاني فكان حول الصناعات الزراعية الغذائية في اسبانيا التي تعتبر من رواد القطاع لما توفر لها من بنية طبيعية للبلاد، إذ أن جزء كبير من الأراضي في الدولة صالح للزراعة.

الفصل الرابع

الاندماج الفعلي في سلاسل القيمة العالمية وقدرته
على تحسين القدرة التنافسية للاقتصاد الجزائري

الفصل الرابع: الاندماج الفعلي في سلاسل القيمة العالمية وقدرته على تحسين القدرة التنافسية للاقتصاد الجزائري

يرتبط مستوى اندماج الدول في التجارة الدولية القائمة على الانتاج داخل سلاسل القيمة العالمية بمدى مساهمة السلع الوسيطة في الواردات داخل الصادرات من المنتجات النهائية، حيث تتولى الشركات العابرة للحدود تنسيق الأنشطة الدولية للإنتاج ضمن شبكة موسعة من الموردين والشركاء التجاريين المهمين، لذا فإن تواجد مؤسسات ذات طابع دولي يحدد مدى مشاركة الدولة في النهج العالمي لسلاسل القيمة العالمي، كما أن القيمة المضافة التي تخلقها المؤسسات الدولية أو الوطنية العالمية داخل الحدود الوطنية تحدد مدى الاستفادة من هاته المشاركة على النحو الذي ينبغي.

الجزائر وعلى اعتبارها دولة نامية يقوم اقتصادها المحلي على التصدير الخام للمواد الأولية التي تتاح لدى الدولة دون العمل على الاستفادة منها بالاستثمار في عملية تحويلها وخلق قيمة مضافة أكبر داخل الصناعة، من خلال الدراسات التي تم التطرق إليها في الفصل الثالث ومن خلال ما سيتم التطرق له في هذا الفصل لفهم ديناميكية الاقتصاد الجزائري التي جعلت منه اقتصاد ريعي لا يقوم على الصناعات التحويلية، من خلال تحليل تنافسية الاقتصاد والإمكانيات المتاحة له والتي تمكنه من دخول أسواق عالمية خاصة بإشراك القطاع الخاص والعمل على تهيئة المناخ الاستثماري لجلب الاستثمارات الأجنبية التي تملك القدرة المالية والمعرفة التقنية للنهوض والمكانة التنافسية في الأسواق والتي تحتاجها الدولة للنهوض بالصناعات المحلية والدخول إلى أسواق عالمية.

المبحث الأول: واقع تنافسية الاقتصاد الجزائري في ظل التغيرات العالمية الراهنة

حكمت الجزائر على نفسها بلعنة الريع، إذ ركزت صادراتها على النفط والغاز اللذان لا يزالان المصدران الرئيسيان للطاقة في العالم اليوم على الرغم من الطاقات البديلة واعتماد الدول النامية على الطاقات المتجددة لفك التبعية عن البترول، إن بديل الجزائر هو الاندماج في التجارة العالمية لمواجهة المنافسة وتكاليف المعاملات مع إعادة هيكلة الاقتصاد خارج قطاع الطاقة لخلق فرص جديدة.

المطلب الأول: اندماج الجزائر ضمن المنظومة الاقتصادية العالمية

يعد اندماج الجزائر ضمن المنظومة الاقتصادية العالمية حتمية، خاصة في ظل التكتلات الاقتصادية القائمة، فمن شأن هذا الاندماج أن يخلق فرصاً جديدة للمنتجات الجزائرية - خاصة خارج قطاع المحروقات - للتسويق في مساحة أكبر والوصول إلى أسواق عالمية وعربية أخرى، ما يرفع من الميزة التنافسية للمنتجات الجزائرية.

أولاً: سبل انضمام الجزائر إلى المؤسسة العالمية للتجارة

تلعب المؤسسة العالمية للتجارة دوراً أساسياً في حركة الاقتصاد العالمي، إذ تعمل على تسهيل المعاملات التجارية بين الدول الأعضاء، لمنحها فرص أكبر في تسويق منتجاتها.

1. التعريف بالمؤسسة العالمية للتجارة

نجح مؤتمر بريتن وودز سنة 1945 في انشاء صندوق النقد الدولي، البنك الدولي للإنشاء والتعمير (البنك العالمي) مع الفشل في انشاء منظمة التجارة العالمية، وبحلول سنة 1947 تم ابرام معاهدة بين 23 دولة بخصوص تخفيض التعريفات الجمركية وتنظيم المبادلات التجارية الدولية المؤقتة، أصبحت تعرف بالاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة (GATT).¹ خلفت منظمة التجارة العالمية الجات عام 1995، إذ شهدت التجارة العالمية نمواً استثنائياً أين نمت الصادرات السلعية بالمتوسط 6٪ سنوياً، كان هذا محركاً قوياً للتوسع الاقتصادي، حيث ساعدت على إنشاء نظام تجاري قوي ومزدهر.²

تهدف المنظمة العالمية للتجارة إلى تقوية الاقتصاد العالمي من خلال تحرير التجارة من جميع القيود، ورفع مستوى الدخل القومي الحقيقي للدول الاعضاء مع زيادة الطلب على الموارد الاقتصادية والاستغلال الأمثل لها، وتوسيع وتسهيل الوصول إلى الأسواق الدولية والتعاون مع المؤسسات الدولية الأخرى لتحقيق الانسجام بين السياسات التجارية والمالية والنقدية.³ كما تحكم قواعد المنافسة الدولية، إذ تمكنت العديد من الدول الأعضاء من إنتاج المزيد مع بيع منتجاتها إلى أبعد البلدان، وتحديث صناعاتها وزراعتها، إذ أصبحت أكثر كفاءة وقدرة على المنافسة.⁴

2. مراحل المفاوضات بين الجزائر والمنظمة العالمية للتجارة: لعلها الأطول في تاريخ المؤسسة،

إذ لم يتفق الطرفان على البنود الخاصة بالاتفاق، ويمكن تقسيم مراحل مفاوضات إلى:

– **مرحلة ما قبل المفاوضات (1987 إلى 1996):** تم فيها تقديم ملف العضوية في جوان 1987، وبقي معلقاً إلى حين تنظيم مؤتمر في الجزائر عام 1993، لكن لم تنجح الضمانات التي المقدمة في الإقناع، عندما حلت منظمة التجارة العالمية محل الاتفاقية في 1995، أصبحت الجزائر عضواً مراقباً.

¹ ناصر دادي عدون، متناوي محمد، إنضمام الجزائر إلى المؤسسة العالمية للتجارة: الأهداف والعراقيل، مجلة الباحث، العدد 03، 2004، ص-ص 65-78، ص: 03.

² WTO, L'OMC en bref, Genève, 2021, p : 03.

³ صفاء الزعبي، المؤسسة العالمية للتجارة وبلدان العالم النامية، المجلة العربية للنشر العلمي، المجلد 05، العدد 50، ديسمبر 2022، ص-ص 679-687، ص: 03.

⁴ Nouridine Grim, 21 Juin 2021, Adhésion de l'Algérie à l'oMC : 34 ans de négociations et toujours pas d'accords !, de : Algerie ECO, disponible sur le site Web : <https://www.algerie-eco.com/2021/06/21/adhesion-algerie-omc-34-ans-negociations-toujours-pas-accords/>

– **مرحلة المفاوضات من 1996:** قدمت الحكومة الجزائرية في 1996مذكرة أولى حول النظام القانوني للتجارة الخارجية، تلتها مذكرة ثانية أكثر تفصيلاً في 2001، ثم بدأت مفاوضات لم تنتهي مع منظمة التجارة العالمية.¹ في عام 2002 أو دعت الجزائر النسخة الثانية من مذكرتها لتحسن وضعها المالي مع العالم الخارجي وتراكم احتياطات النقد الأجنبي التي سمحت بتحرير رقابة صندوق النقد الدولي تم تمديد لمفاوضات مرة أخرى بسبب قانون المالية التكميلي لعام 2009، الذي عزز مناخ الاستثمار، إذ لا يمكن لمستثمر أجنبي الاستثمار إلا في إطار الشراكة الوطنية بسبة 51٪، في 2014 عقدت جولة أخرى من المفاوضات المتعددة الاطراف مكرسة.²

3. عراقيل المفاوضات بين الجزائر والمنظمة العالمية للتجارة: يعد الانضمام إلى منظمة التجارة

العالمية عملية صعبة ومعقدة، تتطلب حالة الجزائر إجراء تعديل هيكلي ومؤسسي كبير لا سيما في البعض القطاعات الرئيسية نظام اقتصادها السياسي بحيث يتوافق مع قواعد وأنظمة منظمة التجارة العالمية، خاصة وأن اقتصادها يعتمد أساساً على النفط.³ كما أحد نقاط الضعف الأداء الاقتصادي الجزائري تغير القواعد المطبقة على إدارة الواردات، حيث لا يمكن لأي شركة عامة كانت أو خاصة أن تنمو في مثل هاته البيئة التنظيمية المتقلبة، إضافة إلى عدم اليقين المرتبط بالسوق الداخلية والمنتجات المستوردة، والاجراءات الادارية المبالغ فيها في تقدير قيمة العملة الوطنية.⁴

على الرغم من العراقيل التي تحول دون انضمام الجزائر إلى المنظم العالمية للتجارة إلا أن ذلك يمكنها من جني العديد من الفوائد كالإطار التشغيلي الرسمي والشفاف الذي تقدمه المنظمة مع الاستفادة من التخفيضات في التعريفات التجارية، كما قد تجد حافزاً لتسريع الإصلاحات الهيكلية اللازمة.⁵

ثانياً: منطقة التجارة العربية الحرة

كان لابد على الدول العربية إعادة بناء تكامل اقتصادي على أسس جديدة، خاصة في ظل انتشار وتنامي ظاهرة التكتلات الاقتصادية وتلك المعوقات أمام محاولاتها لإقامة تكامل اقتصادي فيما بينها، وتبعاً للمتغيرات الاقتصادية الإقليمية والدولية وآثارها على المنطقة العربية، حيث منحت المنظمة

¹ Myriam Donsimoni, L'Algérie et l'OMC : l'adhésion ou la rente , HAL open science, June 2017, p :10.

² Farah Guechairi, Houari Benchikh, **Les étapes du processus d'accession à l'OMC et l'évolution des négociations entreprises par l'Algérie quant à son accession à l'OMC**, Revues Algérienne d'Economies de gestion, Vol. 12, N° : 10, 2018, P P : 60-87, p : 10

³ Farah Guechairi, Houari Benchikh, **Les étapes du processus d'accession à l'OMC et l'évolution des négociations entreprises par l'Algérie quant à son accession à l'OMC**, Revues Algérienne d'Economies de gestion, Vol. 12, N° : 10, 2018, P P : 60-87, p : 03.

⁴ CARE, **Note relative au dossier de l'entrée de l'Algérie à l'OMC : pourquoi l'Algérie doit relancer rapidement sa négociation d'entrée à l'OMC ?**, Juin 2022, p :05.

⁵ Myriam Donsimoni, Op ; tic, p : 11.

العالمية للتجارة عام 1994 الفرصة لإقامة تكتلات واتفاقيات إقليمية.¹ تضمن البرنامج التنفيذي لإقامة المنطقة الحرة الأسس والقواعد والآليات التنفيذية والبرنامج الزمني للتخفيض في الرسوم الجمركية والضرائب المفروضة على كافة السلع العربية ذات المنشأ الوطني المتبادلة بين الدول الأعضاء في منطقة التجارة الحرة العربية، وصولاً لإزالتها بالكامل.²

قامت الجزائر بالمصادقة على اتفاقية تسهيل وتنمية المبادلات التجارية بين الدول العربية في أوت 2004، وفي سنة 2007 وأعلن عن الانضمام الرسمي من قبل رئيس الجمهورية في القمة الاقتصادية والاجتماعية بالرياض، تقدمت الجزائر بملف الانضمام لمنطقة التجارة الحرة العربية الكبرى لدى الأمانة العامة للجامعة العربية في 31 ديسمبر 2008، وفي جانفي 2009 أصبحت المبادلات التجارية بين الجزائر والبلدان العربية الأعضاء في المنطقة تستفيد من الإعفاء الكامل من الحقوق الجمركية، ولعل من بين اهم الأهداف التي دفعت بالجزائر إلى الانضمام إلى المنطقة هي:

– تنويع ممولي الجزائر من السلع، ولوج المنتجات الجزائرية للأسواق العربية، والرفع من الصادرات خارج المحروقات؛

– تشجيع الاستثمارات المباشرة الشراكات الخارجية مع الدول الأعضاء في المنطقة؛

– دعم التنافسية بين المؤسسات الجزائرية، وضمان استقرار الأسعار ووفرة المنتوجات.³

الجدول (01-04): التجارة البينية بين الدول العربية خلال الفترة (2021/2017)

معدل التغير السنوي للفترة	معدل التغير السنوي %					القيمة (مليار دولار أمريكي)					البند
	2021*	2020	2019	2018	2017	*2021	2020	2019	2018	2017	
1.6	17.5	15.1-	0.1	6.8	6.0	112.5	95.8	112.8	112.6	105.5	متوسط التجارة البينية العربية
1.3	15.3	12.7-	0.9	3.8	8.1	113.9	98.8	113.1	112.2	108.1	الصادرات البينية العربية
2.0	19.7	17.4-	0.6-	9.9	3.9	111.2	92.8	112.5	113.1	102.9	الواردات البينية العربية

المصدر: صندوق النقد العربي، التقرير الاقتصادي العربي الموحد، أبو ضبي، 2022، ص: 198.

¹ هواري معراج، منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى خطوة لتفعيل التكامل الاقتصادي العربي، الندوة العلمية السادسة والعشرين لمركز الدراسات الإقليمية، جامعة الموصل، مجلة دراسات إقليمية، المجلد 04، العدد 08، أوت 2007، ص: 06.

² الأمانة العامة لجامعة الدول العربية، اتحاد الغرف العربية، منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى دليل تعريفي، 2015، ص: 05.

³ الهوارية دحماني، عبد القادر دربال، آثار انضمام الجزائر إلى منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى على التبادل التجاري الجزائري مع دول المنطقة، مجلة الدراسات الاقتصادية المعمقة، العدد 05، 2017، ص: 178-204، ص: 08.

بدا تأثير جائحة كورونا واضحاً على المبادلات السلعية بين الدول العربية، إذ تراجع أداء التجارة في العام 2020، والناتج عن القيود المفروضة لمواجهة الجائحة، ونتيجة تخفيف هاته القيود في 2021، تحسن أداء التجارة العربية السلعية ما دفع إلى تحسن حركة التجارة البينية العربية.

حققت صادرات السلع في المنطقة العربية نمواً قياسيًّا بلغ 42٪ خلال 2021، لتبلغ نحو 1163 مليار دولار، بما يمثل 5.2٪ من صادرات العالم السلعية، لازالت المواد الأولية بأنواعها تمثل الحصة الأكبر من صادرات الدول العربية السلعية بحصة تجاوزت 72٪ خلال عام 2021، حيث صدرت الدول العربية وقوداً بقيمة 655.3 مليار دولار ما يمثل 55.8٪ من حجم الصادرات السلعية العربية¹.

ثالثاً: اتفاقية الشراكة الجزائرية الأوروبية

كانت الجزائر واضحة خصوص الانضمام إلى الشراكة الأورو متوسطية، خاصة وأن أوروبا تعد الشريك التجاري الأول للجزائر، ويعتمد عليها الاتحاد الأوروبي في استيراده للمواد الطاقوية.

1. مضمون اتفاقية الشراكة الجزائرية الأوروبية: إن أول اتفاق تعاون أبرمته الجزائر مع الاتحاد الأوروبي كان في 1976، وتميز بالطابع التجاري، كان مدعوماً ببروتوكولات مالية تتجدد كل خمسة سنوات مقرونة بقروض يمنحها البنك الأوروبي للاستثمار². انطلقت بعد ذلك المفاوضات الرسمية بين الجزائر والاتحاد الأوروبي في مارس 1997 ببروكسل، عقدت عدة جولات بين الطرفين إلى غاية ديسمبر 2001 حيث الإعلان عن قرار توقيع الاتفاق من قبل وزير الخارجية الجزائري، كان التوقيع بصفة رسمية في 22 أبريل 2002 بمدينة فالنسيا الإسبانية، وتمت المصادقة عليه من قبل البرلمان الجزائري بتاريخ 14 مارس 2005³. دخلت اتفاقية الشراكة حيز التنفيذ في 01 سبتمبر 2005⁴.

تمنح منطقة التجارة الحرة لاتفاقية "The Free Trade Area" الشراكة بين الاتحاد الأوروبي والجزائر معاملة تفضيلية للصادرات الجزائرية إلى الاتحاد الأوروبي. في جانفي 2014، نفذ الاتحاد الأوروبي تغييرات على مخطط التفضيلات المعمم، إذ ألغيت رسوم الاستيراد من المنتجات القادمة إلى الاتحاد الأوروبي من بعض البلدان النامية، ونتيجة لذلك الجزائر من الاستفادة من المعاملة التفضيلية.

¹ نشرة ضمان الاستثمار، التجارة العربية لعام 2021: محصلة إيجابية رغم التحديات الصحية وتداعيات حرب أوكرانيا، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وانتظام الصادرات، العدد الثاني، أبريل 2022،

² صالح بضياف، اتفاقية الشراكة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي خلال الفترة (2005-2019) بين الواقع والمأمول) مجلة معهد العلوم الاقتصادية، المجلد 23، العدد 02، 2020، ص-ص 1113، 1126، ص: 04.

³ نفيسة ناصري، عبد السميع طه موساوي، انعكاسات اتفاق الشراكة الأوروبية على تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر، مجلة الفار للدراسات الاقتصادية، المجلد 04، العدد 02، 2020، ص-ص 20-40، ص: 05.

⁴ صالح بضياف، مرجع سبق ذكره، ص: 1118.

في 31 أغسطس 2015، أعربت الجزائر رسميًا عن استعدادها لإعادة تقييم اتفاقية الشراكة، والتي كانت موضوع اجتماعات عديدة في الجزائر وبروكسل خلال عام 2016 واعتماد وثيقة حول الإجراءات التي سيتم تنفيذها لإعادة التوازن إلى هذا الاتفاق.¹ اعتمد الاتحاد الأوروبي والجزائر في 13 مارس 2017 أولويات شراكة جديدة في إطار سياسة الجوار الأوروبية المتجددة. إلى جانب التقييم المشترك لتنفيذ اتفاقية الشراكة، شكلوا الإطار السياسي الذي وجه الحوار بين الاتحاد الأوروبي والدول الأعضاء فيه مع الجزائر حتى عام 2020. ركزت أولويات الشراكة على مجموعة متنوعة من المجالات بما فيها التجارة والوصول إلى السوق الموحدة للاتحاد الأوروبي والطاقة والبيئة والتنمية المستدامة. في عام 2021، وبموجب مراجعة السياسة التجارية الجديدة للاتحاد الأوروبي، اقترح الاتحاد الأوروبي مبادرة جديدة للاستثمار المستدام للشركاء المهتمين في إفريقيا والجوار الجنوبي، الذي يعتبر ضرورة استراتيجية لتحقيق الاستقرار على المدى الطويل.²

2. أهداف الاتفاقية الأورو جزائرية: هدفت الشراكة الأوروبية الجزائرية إلى العديد من الأهداف:³

- التخفيض التدريجي للرسوم الجمركية والضرائب المطبقة على الواردات الجزائرية؛
- حرية حركة رأس المال فيما يتعلق بالاستثمار المباشر؛
- تعزيز التبادل البشري في إطار الإجراءات الإدارية؛
- توفير إطار مناسب للحوار السياسي البيئي بهدف تعزيز علاقاتهما وتعاونهما؛
- إنشاء منطقة تجارة حرة تدريجيًا خلال فترة انتقالية مدتها اثني عشر عامًا؛
- إقامة حوار سياسي بهدف إقامة روابط دائمة تساهم في ازدهار المنطقة واستقرارها وأمنها.

3. الانعكاسات على الاقتصاد الجزائري:

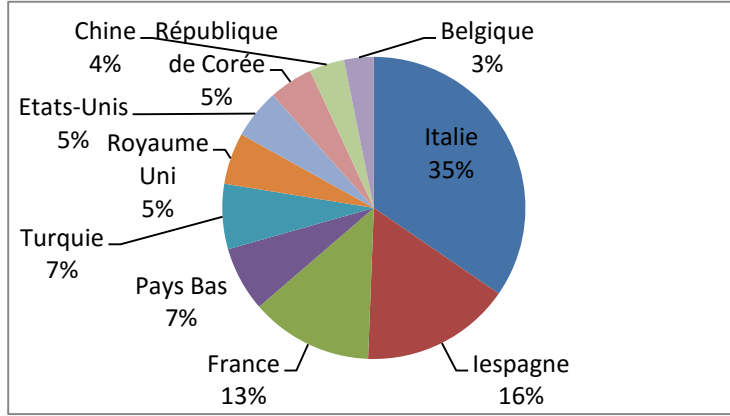
كان لاتفاقية الشراكة لعام 2005 تأثير كبير على التبادلات التجارية، على الرغم من أن التأثير الحقيقي لذلك كان مرهونًا إلى حد كبير بالاعتماد الهائل لمواردها الهيدروكربونية على الصادرات.

¹ Press and information team of the Delegation to the Algeria, **The European Union and Algeria**, 04 August 2021, From: European Union Website, Available on Website: https://www.eeas.europa.eu/algeria/european-union-and-algeria_en?s=82#:~:text=Trade%20Relations,-The%20EU%2C%20Algeria's&text=In%202018%2C%20bilateral%20trade%20reached,amounted%20to%20EUR%2011.4%20billion.

² European Commission, **Algeria : EU trade with Algeria. Facts, figures and latest developments**, Op;tic.

³ Oussama Yahouni, Amina Berzigua Senoussi, **Association Agreement between Algérie and the European Union: Implementation and Prospects**, The Algerian Journal of political sciences and international relations, N°15, December, 2020, p-p 371-390, p: 05.

الشكل (04 - 01): أهم الشركاء التجاريين للجزائر لعام 2022



Source : Rapport économique 2023: Algérie, Ambassade de suisse en Algérie, Mai 2023, p : 13.

من خلال الشكل يتضح أن الاتحاد الأوروبي يعد أكبر شريك تجاري للجزائر، كما أنه يمثل غالبية التجارة الدولية للجزائر (أكثر من 50% عام 2022)، وذلك راجع لأن الدولة تعد من أهم ممولي المواد الطاقوية والتي على رأسها الغاز الطبيعي لدول الاتحاد.

إذ بلغ إجمالي التجارة في السلع بين الاتحاد الأوروبي والجزائر في عام 2022 إلى 55.8 مليار يورو، وبلغت واردات الاتحاد الأوروبي من الجزائر 41.9 مليار يورو. وهيمنت المنتجات المعدنية على الواردات (38.7 مليار يورو 93%)، كما قد بلغت صادرات الاتحاد الأوروبي إلى الجزائر 13.9 مليار يورو، وهيمنت عليها الآلات والأجهزة (2.4 مليار يورو بما نسبته 17.3%)، تليها المواد الكيميائية (2.3 مليار يورو 16.6%)، والخضروات (2.1 مليار يورو 15.1%)، وبلغت التجارة البيئية في الخدمات 2.6 مليار يورو في عام 2021.¹

المطلب الثاني: المكانة التنافسية للاقتصاد الجزائري ضمن مؤشر التنافسية العالمي

يصدر المنتدى الاقتصادي العالمي تقاريراً سنوية، يدرس فيها تنافسية الاقتصاديات العالية، من خلال مؤشر مركب يقيم مجموعة عوامل تحدد من خلالها مستوى إنتاجية الاقتصاد.

أولاً: تطور تنافسية الاقتصاد الجزائري على المستوى العالمي

تتنافس دول العالم في ما بينها على كسب مكانة في الأسواق الدولية عن طريق إنتاج منتجات وخدمات تميزها عن غيرها من الدول، يعنى المنتدى الاقتصادي العالمي بتصنيف الدول على المستوى العالمي بالاعتماد على العديد من المؤشرات.

¹ European Commission, EU trade relation switch Algeria. Facts, Figure and lasts developments, Op/cit.

الجدول (04-02): تطور أداء مؤشر تنافسية الاقتصاد الجزائري (2010/2019)

السنوات	درجة المؤشر العام	الرتبة	عدد الدول	فرق الاداء
2011/2010	4.0	86	139	-
2012/2011	4.0	87	142	1-
2013/2012	3.7	110	144	23-
2014/2013	3.8	100	148	10+
2015/2014	4.1	79	144	21+
2016/2015	4.1	87	140	8-
2017/2016	4.0	87	138	0
2018/2017	4.0	86	137	1+
2018	3.8	92	140	6-
2019	-	89	141	3+

المصدر: من اعداد الباحثة بالاعتماد على تقارير المنتدى الاقتصادي العالمي

اعتمادا على الجدول أعلاه والذي يوضح ترتيب الجزائر ضمن مؤشر التنافسية العالمي للفترة 2010-2019 يمكن تسجيل الملاحظات التالية:

- سجلت الجزائر انخفاض في قيمة المؤشر بين عام 2012/2010 بـ 0.3 درجة، من 4.0 في 2010 إلى 3.7 في 2012، كما تراجعت مرتبة الجزائر بـ 19 مرتبة مع احتساب الدول المشاركة في الترتيب، ليعاود المؤشر الارتفاع عام 2013 إلى 3.8 درجة مع تقدم درجة الجزائر في الترتيب العالمي للتنافسية، الراجع إلى تحسن وضعية الاقتصاد الكلي للبلاد، والتي تظهر من خلال تدهور معظم مؤشرات المحاور الأساسية الثلاث ضمن مكونات المؤشر العام؛
- حققت الجزائر أفضل ترتيب لها خلال فترة الدراسة عام 2014، احتلت المرتبة 79 من أصل 144 دولة، مع تسجيل أفضل درجة مؤشر بـ 4.1 خلال نفس السنة، ويعود هذا التقدم إلى تحقيق مرتبة ضمن مؤشرات محور المتطلبات الأساسية الذي حققت فيه الجزائر رتبة 11؛
- سجلت الجزائر خلال الفترة 2016/2015 إلى 2018/2017 استقرار نسبي ضمن مؤشر التنافسية العالمي، حيث تراوحت مرتبتها بين 86 و87 وتراوحت درجة المؤشر العام بين 4.0 و4.1، أي بتذبذب 0.1 درجة، ما يوضح الاستقرار العام في المؤشرات الجزئية والجهود المبذولة لتحسين المراكز التنافسية على الرغم من التحديات التي تواجهها الدولة؛
- في 2018 تراجعت رتبة الجزائر ضمن المؤشر العالم إلى 92 من أصل 140 دولة، مع تراجع درجة المؤشر العام إلى 3.8 درجة، ومن اهم أسباب هذا التراجع هو التراجع في

مؤشرات الاقتصاد الكلي التي بلغت أسوأ مرتبة لها بـ 111، وتدهور مؤشر المؤسسات الذي تراجع بـ 32 رتبة عن العام السابق، واحتل المرتبة 120 في سنة 2018؛
- في 2019 كانت مرتبة الجزائر 89 عالمياً والثالثة على المستوى المغربي بعد المغرب وتونس اللذان احتلا مرتبة 75 و 87 على التوالي، ضمن تقرير التنافسية العالمي.

ثانياً: تطور تنافسية الجزائر ضمن مؤشر التنافسية العالمي

قسم المنتدى الاقتصادي العالمي مؤشر التنافسية العالمي إلى ثلاث مؤشرات أساسية، تتمثل في مؤشر المتطلبات الأساسية، مؤشر معززات الكفاءة، ومؤشر عوامل الابتكار للدول. في الجداول اللاحقة يتم دراسة أداء الجزائر ضمن المؤشرات الفرعية لمؤشر التنافسية العالمي.

الجدول (03-04): أداء مؤشر المتطلبات الأساسية للجزائر خلال الفترة (2018/2010)

ترتيب المؤشر العام	درجة المؤشر العام	الصحة والتعليم الأساسي			بيئة الاقتصاد الكلي			البنية التحتية			المؤسسات			السنوات
		القيمة	الترتيب	فرق الأداء	القيمة	الترتيب	فرق الأداء	القيمة	الترتيب	فرق الأداء	القيمة	الترتيب	فرق الأداء	
80	4.3	5.6	77	-	4.8	57	-	3.5	87	-	3.5	98	2011/2010	
75	4.4	5.5	82	5+	5.7	19	38+	3.4	93	6-	3.1	127	2012/2011	
89	4.2	5.4	93	11-	5.7	23	4-	3.2	100	7-	2.7	141	2013/2012	
92	4.3	5.4	92	1+	5.5	34	11-	3.1	106	6-	3.0	135	2014/2013	
65	4.6	5.6	81	11+	6.4	11	23+	3.1	106	0	3.4	101	2015/2014	
82	4.4	5.6	81	0	5.3	38	27-	3.1	105	1+	3.5	99	2016/2015	
88	4.3	5.71	73	8+	4.8	63	25-	3.28	100	5+	3.5	99	2017/2016	
82	4.4	5.8	71	2+	4.6	71	8+	3.6	93	7+	3.6	88	2018/2017	

المصدر: من اعداد الباحثة بالاعتماد على تقارير المنتدى الاقتصادي العالمي

يوضح الجدول تطور أداء مؤشر المتطلبات الأساسية للجزائر ضمن مؤشر التنافسية العالمي:

- تراوحت قيمة مؤشر المتطلبات الأساسية بين 4.2 و 4.6 خلال الفترة 2018/2010، سجلت أفضل درجة للمؤشر عام 2015/2014 بـ 4.6 درجة، كما احتلت الجزائر أفضل ترتيب في نفس السنة إذ قفزت من 92 في 2014/2013 إلى المرتبة 65 عالمياً، ويعود ذلك إلى التقدم الذي أحرزته في مؤشر المؤسسات الذي ارتفع من قيمة 3.0 إلى 3.4 أي 0.4 في سنة واحدة، كما حققت المرتبة 11 عالمياً على مستوى مؤشر الاقتصاد الكلي بقيمة 6.4 بزيادة قدرها 0.9 عن السنة الفارطة، وبلغت قيمة مؤشر الصحة والتعليم 5.6 برتبة 81 عالمياً متقدمة 11 رتبة؛

- رغم الانخفاض الحاد في أداء مؤشر المؤسسات من 2011/2010 إلى 2012/2011، الذي انخفضت قيمته من 3.5 إلى 3.1 الأمر الذي أدى إلى تراجع ترتيب الدولة بـ 29 مرتبة، كما تراجعت مرتبة الدولة ضمن مؤشر البنية التحتية بـ 6 مراتب وانتقلت لتصل إلى المرتبة 93 مع انخفاض قيمة المؤشر بـ 0.1 درجة، إلا أن الجزائر حققت تقدم في درجة المؤشر العام بـ 0.1، إذ تقدم ترتيب الجزائر ضمن مؤشر بيئة الاقتصاد الكلي بـ 38 مرتبة بـ 0.9 درجة، كنا ارتفعت قيمة مؤشر الصحة والتعليم الأساسيين بـ 0.1 مع تقدم 5 مراتب لتصبح 82 عالمياً؛
- تراجع ترتيب الجزائر ضمن مؤشر المتطلبات الأساسية خلال الفترة 2013/2012 بـ 14 مرتبة إذ صنفت 89 عالمياً، كما انخفضت قيمة المؤشر العام بـ 0.2 درجة، وذلك لتراجع أداء الجزائر في جميع المؤشرات الجزئية، حيث انخفضت قيمة مؤشر المؤسسات إلى 2.7 مع رتبة 141 عالمياً، وانخفضت قيمة البنية التحتية بـ 002 درجة مع فقدان الدولة 7 مراتب على المستوى العالمي، أما مؤشر بيئة الاقتصاد الكلي فقد استقرت قيمته على 5.7 مع انخفاض بـ 4 مراتب لتحل الجزائر المرتبة 23 عالمياً، وانخفض مؤشر الصحة والتعليم إلى قيمة 5.4 مع فقدان 11 رتبة، واصل ترتيب الجزائر الانخفاض في عام 2014/201 مع احراز تقدم بسيط في قيمة المؤشر العام بـ 0.1 وبلغ 4.3 وذلك نتيجة إلى زيادة قيمة مؤشر المؤسسات بـ 0.3 والذي احتلت ضمنه الجزائر المرتبة 135 عالمياً محرزة تقدماً بـ 6 مراتب؛
- كان لتأثير التراجع الكبير في مؤشر بيئة الاقتصاد الكلي والذي انخفضت قيمته من 6.4 إلى 5.3 إلى 1.1 درجة، مع تراجع ترتيب الدولة بـ 27 رتبة (المرتبة 38 عالمياً)، أثر هذا وبشكل كبير على أداء المؤشر العام للمتطلبات الأساسية للجزائر الذي انخفض بـ 0.2 درجة مع فقدان 17 رتبة، على الرغم من تحسن في المؤشرات الفرعية الأخرى كمؤشر المؤسسات الذي شهد ارتفاع قيمته بـ 0.1 درجة مع التقدم إلى الرتبة 99 عالمياً، مع الاستقرار في قيمة مؤشر البنية التحتية وتسجيل المرتبة 105 عالمياً، واستقرار تام لمؤشر الصحة والتعليم؛
- واصل أداء المؤشر العام تراجعاً، بلغت درجة المؤشر 4.3 وسجلت الدولة المرتبة 88 عالمياً، نتيجة الانخفاض الحاد في قيمة وترتيب الدولة في مؤشر بيئة الاقتصاد الكلي، حيث سجل قيمة 4.83 وتراجع بـ 25 مرتبة ليسجل المرتبة 63 عالمياً، رغم بقاء مؤشر المؤسسات مستقراً، وإظهار تحسن طفيف في كل من مؤشري البنية التحتية للاقتصاد ومؤشر الصحة والتعليم؛

– سجلت السنة 2018/2017 تقدماً في المرتبة العالمية للجزائر بـ 82 عالمياً، إذ أبدت كل المؤشرات الفرعية تحسناً، كان لمؤشر المؤسسات التقدم الأكبر من حيث المرتبة إذ تقدمت بـ 11 مرتبة لتبلغ المرتبة 88 عالمياً، مع ارتفاع قيمة المؤشر بـ 0.1، أما مؤشر البنية التحتية فقد بلغت قيمته 3.6 برتبة 93 عالمياً، كما حقق مؤشر بيئة الاقتصاد الكلي، بلغت قيمته 4.6 بتحقيق المرتبة 71، وبلغت قيمة مؤشر الصحة والتعليم 5.8 بمرتبة 71 عالمياً.

الجدول (04-04): أداء مؤشر معززات الكفاءة للجزائر خلال الفترة (2018/2010)

السنوات	التعليم العالي والتدريب			كفاءة أسواق السلع			كفاءة أسواق العمل			كفاءة أسواق المال			اعتماد تكنولوجيا المعلومات والاتصال			حجم السوق			درجة المؤشر العام	ترتيب المؤشر العام
	القيمة	الترتيب	فرق الأداء	القيمة	الترتيب	فرق الأداء	القيمة	الترتيب	فرق الأداء	القيمة	الترتيب	فرق الأداء	القيمة	الترتيب	فرق الأداء	القيمة	الترتيب	فرق الأداء		
11/10	3.6	98	-	3.6	126	-	3.7	123	-	2.8	135	-	3.0	106	-	4.3	50	-	3.5	107
12/11	3.5	101	3-	3.4	134	8-	3.4	137	14-	2.6	137	14-	2.8	120	14-	4.3	47	3+	3.4	122
13/12	3.4	108	7-	3.0	143	9-	2.8	144	7-	2.4	142	5-	2.6	133	13-	4.3	49	2-	3.1	136
14/13	3.5	101	7+	3.2	142	1+	2.9	147	3-	2.6	143	1-	2.5	136	3-	4.4	48	1+	3.2	133
15/14	3.7	98	3+	3.5	136	6+	3.1	139	8+	2.7	137	6+	2.6	129	7+	4.4	47	1+	3.3	125
16/15	3.7	99	1-	3.5	134	2+	3.2	135	4+	2.8	135	2+	2.6	126	3+	4.7	37	10+	3.4	117
17/16	3.8	96	3+	3.52	133	1+	3.25	132	3+	2.89	132	3+	3.08	108	18+	4.7	36	1-	3.6	110
18/17	4.0	92	4+	3.6	129	4+	3.3	133	1-	3.1	125	7+	3.4	98	10+	4.8	36	0	3.7	102

المصدر: من اعداد الباحثة بالاعتماد على تقارير المنتدى الاقتصادي العالمي

يوضح الجدول أداء مؤشر معززات الكفاءة للجزائر خلال الفترة (2018/2010)، والذي يمكننا

من تسجيل الملاحظات التالية:

– تراوحت درجة المؤشر العام بين 3.1 و3.7 بشكل عام خلال فترة الدراسة، ليسجل أفضل درجة في سنة 2018/2017، كما أنها سجلت أفضل ترتيب في نفس السنة بـ 102 عالمياً، حيث تراوح ترتيب الجزائر ضمن المؤشر العام لمعززات الكفاءة بين 133 و102.

– سجلت الجزائر انخفاضاً في قيمة المؤشر العام بـ 0.1 في سنة 2012/2011، بمرتبة 122 عالمياً، ويعود ذلك لانخفاض معظم المؤشرات الفرعية للمؤشر عدا مؤشر حجم السوق الذي أظهر تحسناً في المرتبة ببلوغه المرتبة 47 عالمياً، إلا أن مؤشر التعليم والتدريب قد فقد 0.1 من قيمته و3 مراتب عالمياً، وبلغت قيمة مؤشر كفاءة الأسواق إلى 3.4 بمرتبة 137 عالمياً، سجل مؤشر كفاءة أسواق المال انخفاضاً طفيفاً، وتراجع تصنيف الدولة ضمن مؤشر كفاءة

- أسواق العمل بـ 14 رتبة مع بلوغ قيمة 3.4، كما ان مؤشر اعتماد التكنولوجيا قد تراجعت قيمته بـ 0.2 برتبة 120 عالمياً؛
- كانت السنة 2013/2012 الأسوأ خلال الفترة في أداء مؤشر معززات الكفاءة، إذ تراجعت إلى المرتبة 136 عالمياً، بدرجة مؤشر 3.1، كما سجلت المتغيرات الجزئية تراجعاً متفاوتاً؛
- حققت الجزائر في السنة 2015/2014 تقدماً في درجة المؤشر العام حيث بلغ 3.3 برتبة 125 عالمياً، حيث أحرزت جل المؤشرات الفرعية تقدماً بشكل متفاوت؛
- واصلت الجزائر تحسين أدائها ضمن مؤشر معززات الكفاءة خلال الفترة 2016/2015 إلى 2017/2016، حيث انتقلت من المرتبة 117 إلى 110 عالمياً، بتحقيق تقدم 0.2 درجة، كما أظهرت معظم المؤشرات الجزئية تحسناً، على خلا مؤشر التعليم العالي والتدريب الذي تراجعت رتبته بمرتبة واحدة في السنة 2016/2015، وكان لمؤشر اعتماد التكنولوجيا المعلومات والاتصال التقدم الأفضل خلال الفترة حيث قفز ترتيب الدولة من 129 خلال 2015/2014 إلى 108 خلال 2017/2016 أي بتقدمه 21 مرتبة عالمياً؛
- كانت السنة 2018/2017 هي الأفضل في فترة الدراسة، والتي احتلت فيها الجزائر مرتبة 102 عالمياً في مؤشر معززات الكفاءة بقيمة 3.7، كما ان مؤشر اعتماد تكنولوجيا الاعلام والاتصال قد تحسنت قيمته بـ 0.32 حيث بلغ 3.4 برتبة 98 عالمياً، كما حقق مؤشر كفاءة أسواق المال قيمة 3.1 برتبة 125 عالمياً، أما مؤشر سوق العمل فقد بلغت قيمته 3.3 مع تراجع رتبته عالمياً ليحتل المرتبة 133 عالمياً، وكانت قيمة مؤشر التعليم العالي والتدريب 4.0 بالتقدم 4 مراتب عن السنة الفارطة لتحل الجزائر المرتبة 92 عالمياً، ومع بقاء مرتبتها مستقرة عند 36 عالمياً ضمن مؤشر حجم الأسواق وتقدم قيمة المؤشر بـ 0.1 وبلوغه 4.8.

الجدول (04-05): أداء مؤشر عوامل الابتكار للجزائر للفترة (2018/2010)

السنوات	تقدم قطاع الأعمال		الابداع والابتكار		درجة المؤشر العام	ترتيب المؤشر العام
	الترتيب	فرق الأداء	الترتيب	فرق الأداء		
2011/2010	108	-	107	2.8	3.0	108
2012/2011	135	27-	132	2.4	2.7	136
2013/2012	144	9-	141	2.1	2.3	144
2014/2013	144	0	141	2.4	2.6	143
2015/2014	131	13+	128	2.6	2.9	133
2016/2015	128	3+	119	2.8	3.0	124
2017/2016	121	7+	112	2.93	3.1	119
2018/2017	122	1-	104	2.9	3.1	118

المصدر: من اعداد الباحثة بالاعتماد على تقارير المنتدى الاقتصادي العالمي

يوضح الجدول أعلاه تطور أداء الجزائر ضمن مؤشر عوامل الابتكار للفترة 2018/2010، والذي من خلاله وصلنا إلى الاستنتاجات التالية:

- تدهور ترتيب المؤشر العام للجزائر بين 2018/2010 للجزائر من 108 عالمياً لتصل إلى 118 عالمياً، مع تحقيق أفضل رتبة في السنة 2011/2010، وقد كانت الجزائر المصنفة الأخيرة عالمياً في سنة 2013/2012 بالمرتبة 144 عالمياً، وتراوحت درجة المؤشر العام بين 2.3 و 3.1، مع تحقيق أفضل درجة في السنة 2018/2017؛
- تراجع أداء الجزائر ضمن مؤشر عوامل الابتكار في سنة 2012/2011، حيث احتلت المرتبة 136 بخسارة 28 مرتبة، وبلغت درجة المؤشر العام 2.7. كان هذا التراجع نتيجة تراجع المؤشرات الجزئية، حيث تراجعت رتبة الجزائر من 108 إلى 135 عالمياً، وبلغت القيمة 2.9 بعد أن كانت 3.3، كما تراجعت قيمة مؤشر الابداع والابتكار إلى 2.4، مع بلوغ المرتبة 12.
- كان أداء الجزائر في مؤشر عوامل الابتكار لسنة 2013/2012 الأسوأ إذ احتلت الجزائر المرتبة 144 والأخيرة على مستوى العالم بدرجة عامة للمؤشر بلغت 2.3، وانخفاض في كل من مؤشري الابداع والابتكار وتقدم قطاع الاعمال؛
- في الفترة بين 2014/2013 إلى 2015/2014، تحسن أداء الدولة في مؤشر عوامل الابتكار، إذ احتلت الجزائر المرتبة 133 في سنة 2015/2014 بتقدم 11 مرتبة عن العام 2013/2012،

مع تحسن قيمة مؤشر تقدم قطاع الاعمال إلى 3.2 بمرتبة 131 عالمياً، وبلغت قيمة مؤشر الابداع والابتكار 2.6 بمرتبة 128 مع تقدمها بـ 28 مرتبة خلال سنة؛

– واصلت الدولة تحسين أدائها في مؤشر عوامل الابتكار بين الفترة 2016/2015 إلى 2018/2017 الى ان حققت أفضل ترتيب خلال الفترة برتبة 118 عالمياً، مع تحسن رتبة الدولة ضمن مؤشر تقدم قطاع الأعمال إلى 122 بقيمة معيارية 3.3، وبقيمة 2.9 لمؤشر الابداع والابتكار برتبة 108 عالمياً.

تغيرت منهجية حساب مؤشر التنافسية العالمي للمنتدى الاقتصادي العالمي سنة 2018، حيث تم تصنيف المؤشرات الجزئية تصنيفات جديدة ضمن أربعة مجموعات متمثلة في: تمكين البيئة، رأس المال البشري، الأسواق، نظام الابتكار، مع اعتماد سلم تنقيط مئوي لتحديد قيمة المؤشر.

الجدول (04-06) : أداء مؤشر تمكين البيئة للجزائر خلال الفترة (2019/2018)

السنوات	المؤسسات	البنية التحتية	اعتماد	تكنولوجيا	بيئة الاقتصاد الكلي
العلامة	الترتيب	العلامة	الترتيب	العلامة	الترتيب
الأداء	الأداء	الأداء	الأداء	الأداء	الأداء
2018	44	120	32-	61	88
				5+	83
				47	15+
				69	111
				40-	
2019	46	111	9+	64	82
				6+	76
				53	7+
				71	102
				9+	

المصدر: من اعداد الباحثة اعتماداً على تقارير المنتدى الاقتصادي العالمي

يظهر الجدول أداء مؤشر تمكين البيئة للجزائر خلال الفترة 2019/2018، حيث يظهر التراجع الحاد في مؤشر بيئة الاقتصاد الكلي التي تراجعت بـ 40 رتبة لتحتل المرتبة 111 عالمياً مع علامة 69، كما انخفضت رتبة الدولة في مؤشر المؤسسات بتحصولها على المرتبة 120 مع أخذ علامة 44 أما مؤشر اعتماد التكنولوجيا فقد تحسنت رتبته إلى 83 عالمياً متقدماً بـ 15 مرتبة، وتحسن أيضاً مؤشر البنية التحتية بـ 5 مراتب ليحصل على الرتبة 88؛

في عام 2019 تحسنت كل المؤشرات الجزئية لمؤشر التمكين البيئي، إذ احتلت الجزائر المرتبة 76 في مؤشر اعتماد تكنولوجيا المعلومات والاتصال، ومرتبة 102 في بيئة الاقتصاد الكلي، مع تحسن مراتبها في مؤشر البنية التحتية بـ 6 مراتب، وبلوغها المرتبة 111 في مؤشر المؤسسات.

الجدول (04-07): أداء مؤشر رأس المال البشري للجزائر خلال الفترة (2019/2018)

السنوات	الصحة والتعليم الأساسي		التعليم العالي والتدريب		الفرق الأداء
	العلامة	الترتيب	العلامة	الترتيب	
2018	81	66	57	88	4+
2019	83	56	59	85	3+

المصدر: من اعداد الباحثة بالاعتماد على تقارير التنافسية للمنتدى الاقتصادي العالمي

يبين الجدول تطور أداء الجزائر ضمن مؤشر رأس المال البشري للفترة 2018/2018، إذ يلاحظ إجمالاً التقدم في كلا المؤشرين الجزئيين، لتكون الحصاة الأكبر لمؤشر الصحة والتعليم الذي احتلت فيه الجزائر مراكز جديدة بتصنيفها 66 و 56 في 2018 و 2019 على التوالي، أما مؤشر التعليم والتدريب العالي فقد احتلت المرتبة 85 عالمياً في سنة 2019.

الجدول (04-08): أداء مؤشر الأسواق للجزائر خلال الفترة 2019-2018

السنوات	كفاءة أسواق السلع		كفاءة أسواق العمل		كفاءة أسواق المال		حجم السوق		الفرق الأداء
	العلامة	الترتيب	العلامة	الترتيب	العلامة	الترتيب	العلامة	الترتيب	
2018	45	128	44	134	48	122	66	38	2+
2019	56	125	47	131	50	111	66	38	0

المصدر: من اعداد الباحثة بالاعتماد على تقارير التنافسية للمنتدى الاقتصادي العالمي

يوضح الجدول أداء مؤشر الأسواق للجزائر خلال الفترة 2019/2018، حيث أبدى المؤشر تحسناً في السنوات المدروسة، إذ كانت مرتبة الجزائر في سنة 2018 لمؤشر كفاءة الأسواق عند 128 عالمياً، أما مؤشر كفاءة أسواق العمل فقد احتلت المرتبة 134 بتراجع مرتبة واحدة عن عام 2017، وكانت الجزائر قد تقدمت بـ 3 مراتب ضمن مؤشر كفاءة أسواق المال لتحتل المرتبة 122، كما تقدمت في الترتيب العالمي لمؤشر حجم السوق بمرتبتين.

أما بالنسبة لعام 2019 كان أفضل تقدم للدولة على مستوى المؤشرات الفرعية لمؤشر الأسواق ضمن مؤشر كفاءة أسواق المال الذي احتلت فيه الجزائر مرتبة 111 عالمياً بتقدمها 11 مرتبة بين عامي 2019/2018، كما تقدمت 3 مراتب في كل من مؤشري كفاءة أسواق السلع وكفاءة أسواق العمل لتحتل المرتبة 125 و 131 على التوالي، مع الحفاظ على المرتبة 38 ضمن مؤشر حجم السوق.

الجدول (04-09) أداء مؤشر نظام الابتكار للجزائر للفترة 2018/2019

السنوات	تقدم قطاع الأعمال		الإبداع والابتكار	
	القيمة	الترتيب	القيمة	الترتيب
2018	51	113	30	106
2019	56	93	34	86

المصدر: من اعداد الباحثة بالاعتماد على تقارير التنافسية للمنتدى الاقتصادي العالمي

يوضح الجدول أداء مؤشر نظام الابتكار خلال الفترة 2019/2018، حيث يتضح من خلال الجدول تحسن ترتيب الجزائر ضمن المؤشرات الجزئية لمؤشر نظام الابتكار، حيث احتلت الجزائر المرتبة 86 عالمياً في مؤشر الإبداع والابتكار بعد ما كانت في المرتبة 106، كما أن قيمة مؤشر تقدم قطاع الأعمال قد تحسنت من 51 إلى 56، وذلك بتقدم الدولة 20 مرتبة خلال عام 2019، إذ حلت في المرتبة 93 عالمياً.

يظهر تحليل مؤشر التنافسية العالمي الصادر عن المنتدى الاقتصادي العالمي الوضعية الحرجة التي تقع فيها الجزائر ضمن ترتيبها في المؤشرات الجزئية للمؤشر، والتي لا تعكس امكانياتها الاقتصادية والجغرافية التي يمكن لها من خلال استخدامها الأمثل الحصول على مراتب تنافسية أعلى، كما يبين لنا التحليل مدى فشل السياسات الجزائرية في النهوض بتنافسية الاقتصاد ودمجه بصفة أكبر في الاقتصاد العالمي.

المطلب الثالث: تطور مؤشرات التنافسية للجزائر ضمن تقارير صندوق النقد العربي

أصدر صندوق النقد العربي أول عدد عن مؤشرات تنافسية الاقتصاديات العربية مع مقارنتها مع عدة دول من أقاليم مختلفة عام 2016، تصدر ذات الهيئة تقارير مفصلة عن تطور المؤشرات الجزئية لتنافسية الاقتصادات العربية والتي من ضمنها الجزائر، وفي ما يلي يتم التطرق إليها بالتفصيل.

أولاً: مؤشرات الاقتصاد الكلي

احتلت الجزائر المرتبة 20 في المؤشر العام للاقتصاد الكلي ضمن تقرير تنافسية الاقتصاديات العربية لسنة 2020، بقيمة معيارية -0.406، بعدان كانت في المرتبة 21، ما يوضح النتائج الايجابية للدولة ولو كانت ضئيلة نسبياً.

الجدول(04-10): تطور أداء مؤشر القطاع الحقيقي للجزائر للفترة (2020/2014)

السنوات	معدل نمو PIB		نصيب الفرد من		معدل التضخم		معدل البطالة		معدل نمو مساهمة الصناعات التحويلية في PIB	
	الترتيب	القيمة	الترتيب	القيمة	الترتيب	القيمة	الترتيب	القيمة	الترتيب	القيمة
2017/2014	9	0.267	17	0.635-	19	0.219-	18	0.512-	14	0.365
2020/2017	16	0.035-	19	0.653-	17	0.182	16	0.307-	24	1.215-

المصدر: من اعداد الباحثة بالاعتماد على تقرير صندوق النقد العربي

من خلال الجدول أعلاه يمكننا تسجيل الملاحظات التالية:

- ساهم استقرار انتاج النفط في الفترة 2013/2010 في دفع عجلة التنمية والاستثمار في المشاريع الصناعية والبنية التحتية، ومنه ارتفاع الناتج المحلي الاجمالي للجزائر، في الفترة ما بين 2017/2014 بلغت القيمة المعيارية لمعدل نمو الناتج المحلي الاجمالي للجزائر 0.267 بترتيب 9 على مستوى الدول العربية، ليتراجع ترتيب الدولة خلال الفترة 2020/2017 للمرتبة 16 وقيمة معيارية بلغت -0.035، ما يوضح أثر جائحة كورونا على الإيرادات النفطية للدولة، حيث أن معدل نمو الناتج المحلي الاجمالي قد سجل قيمة سلبية بـ 7.2% عام 2020؛
- احتلت الجزائر المرتبة 17 في مؤشر نصيب الفرد من الناتج المحلي الاجمالي بقيمة معيارية -0.635 في الفترة 2017/2014، ليواصل الانخفاض إلى 0.653 بمرتبة 19 في الفترة 2020/2017، حيث قدرت قيمة نصيب الفرد من الناتج المحلي الجمالي بـ 4044 دولار أمريكي في 2017، لتتخفض إلى 3310 دولار في 2020؛
- شهد معدل التضخم تحسناً مع بلوغه قيمة معيارية 0.185 خلال الفترة 2020/2017 بعد أن كانت قيمة -0.219 خلال الفترة 2017/2014، كما تقدمت الجزائر بمرتبتين لتحتل المرتبة 17 عربياً، حيث بلغ معدل التضخم 2.9% في عام 2014 ليرتفع إلى 6.4% عام 2016، وذلك نظراً لارتفاع أسعار الاستهلاك للعديد من المنتجات خلال الفترة، وحسب الديوان الوطني للإحصاء فقد قدر معدل التضخم بـ 2.4% عام 2020 مقابل 4.8% عام 2017، إلا أن معدلات التضخم وصلت إلى 9.4% خلال 2022/2021 ما يوضح آثار أزمة الدينار وتداعيات أزمة جائحة كورونا وعدم قدرة الدولة على التحكم في الأسعار خاصة المواد الأولية، إضافة إلى الأزمة الأوكرانية الروسية التي أثرت على ارتفاع أسعار المواد الأولية؛

– سجل مؤشر البطالة تقدماً بمرتبتين لتحل المرتبة 16 وتسجيل قيمة معيارية -0.307 بعد أن كانت -0.512، إذ أن عدد السكان قد بلغ 43.9 مليون نسمة في الجزائر عام 2020 مقارنة بـ 38.92 مليون نسمة عام 2014، وهوما يشكل تحدياً للسلطات الجزائرية خاصة وانها تفتقر إلى التوازن بين عدد السكان والموارد والخدمات؛

– أما بالنسبة لمعدل نمو مساهمة الصناعات التحويلية في الناتج المحلي الاجمالي فقد شهد تدهوراً، فبعد ان احتلت الجزائر المرتبة 14 في الفترة 2017/2014، تراجعت بـ 10 مراتب لتحل المرتبة 24 بقيمة معيارية -1.215 نقطة، وهذا ما يوضح محدودية قطاع الصناعات التحويلية في الجزائر رغم الثروات والموارد المتاحة، حيث بلغت مساهمة قطاع الصناعات التحويلية في الناتج المحلي الاجمالي إلى 4.9% سنة 2020.

الجدول (04-11): تطور مؤشر قطاع مالية الحكومة للجزائر للفترة (2020/2014)

الإيرادات الضريبية		الإيرادات العامة		العجز/الفائض المالي كنسبة من PIB		السنوات
الترتيب	القيمة	الترتيب	القيمة	الترتيب	القيمة	
10	-0.333	14	-0.354	24	-0.935	2017/2014
19	-0.306	20	-0.151	19	-0.673	2020/2017

المصدر: من اعداد الباحثة بالاعتماد على تقرير صندوق النقد العربي

يوضح الجدول تطور مؤشر قطاع مالية الحكومة للفترة 2020/2014، إذ يلاحظ من خلاله:

– رغم العجز المالي كنسبة من الناتج المحلية الاجمالي إلا أن هذا العجز قد تراجع بـ 0.262 نقطة لتحل الجزائر المرتبة 19 ضمن الاقتصادات العربية خلال الفترة 2020/2017، قدرت نسبة العجز المالي من الناتج المحلي الاجمالي بـ 4.9% في 2019، بعدما كانت 29.9% في سنة 2015، لترتفع إلى 12.3% في سنة 2020، إلا أن هذا العجز في الموازنة العامة للدولة يعبر عن الانخفاض في إيرادات النفط والغاز للجزائر، خاصة بعد انخفاض الطلب على البترول خلال جائحة كورونا والذي أثر على السعر بالانخفاض، ويفسر التراجع في عجز الموازنة إلى تحسن الإيرادات بمعدل 2.96% بقيمة 189 مليار دينار، مع انخفاض نفقات التجهيز بمعدل 17.37%، مع ارتفاع نفقات التسيير ارتفاعاً بقيمة 280 مليار دينار.

– تدهورت الإيرادات العامة للدولة من الفترة 2017/2014 إلى 2020/2017، حيث قدرت القيمة المعيارية للمؤشر في الفترة 2017/2014 بـ -0.354 لتصبح -0.151، اما مرتبة الجزائر ضمن الاقتصادات العربية فقد احتلت الجزائر المرتبة 20 خلال الفترة 2020/2017، بعدما

كانت تحتل المرتبة 14 في الفترة التي تسبقها، وهذا يرجع إلى أن الإيرادات العامة للدول التي تعتمد على الصادرات النفطية التي تعطلت بسبب جائحة كورونا التي شلت الحركة الانتاجية وحركة السلع من وإلى الدول، فقد وصلت الإيرادات العامة للجزائر إلى 5114.09 مليار دينار سنة 2020، بمعدل نمو سلبي 18.9، بعد أن كانت أكثر من 61 مليار دينار عام 2012؛

– بلغت القيمة المعيارية لمؤشر الإيرادات الضريبية 0.306- برتبة 19 على المستوى العربي للفترة 2020/2017، كانت الإيرادات الضريبية تنحو منحى تصاعدي خلال الفترة 2017/2012 بقيمة 2422.9 مليار دينار عام 2016، إلا أنه في الفترة 2020/2017 وبالرجوع إلى السياسة الضريبية التي تعد غير مستقرة مع عدم وجود متابعة جبائية جدية تدهورت الحصيلة الضريبية إلى 737.96 مليار دينار سنة 2020.

الجدول (04-12): تطور مؤشر القطاع النقدي والمصرفي للجزائر للفترة (2017/2014)

السنوات		الأصول الأجنبية		حجم الائتمان المحلي للقطاع الخاص من قبل البنوك		كفاية رأس المال		العائد على الأصول		القروض المتعثرة إلى إجمالي القروض	
الترتيب	القيمة	الترتيب	القيمة	الترتيب	القيمة	الترتيب	القيمة	الترتيب	القيمة	الترتيب	القيمة
2017/2014	0.259	7	-0.464	20	-0.037	13	0.808	3	-0.600	21	

المصدر: من اعداد الباحثة بالاعتماد على تقرير صندوق النقد العربي

احتلت الجزائر المرتبة 7 عربياً في مؤشر القطاع النقدي والمصرفي بقيمة معيارية 0.2380 خلال الفترة 2017/2014، إذ يعبر مؤشر القطاع النقدي والمصرفي عن مدى نجاح السياسات النقدية وتوافقها مع الاهداف الاقتصادية القائمة، ومن خلال الجدول نلاحظ الآتي:

- احتلت الجزائر مراتب جيدة في مؤشري الأصول الأجنبية ومؤشر العائد على الأصول، حيث احتلت بالمرتبة 7 عربياً ضمن مؤشر الأصول الأجنبية خلال الفترة 2017/2014؛
- بلغ ترتيب الجزائر في مؤشر الائتمان المحلي للقطاع الخاص من قبل البنوك 20 عربياً، بقيمة معيارية -0.464، ما يعني عدم مرونة البنوك في منح قروض للقطاع الخاص ما يؤثر سلباً على الاستثمار، بلغ حجم الائتمان المحلية الممنوح للقطاع الخاص 44327 في سنة 2020؛
- صنفت الجزائر في المرتبة 13 عربياً ضمن مؤشر كفاية رأس المال بقيمة معيارية -0.037، إذ تراجع المؤشر متأثراً بالعديد من العوامل، منها ارتفاع القروض المتعثرة الذي بلغ 13% في 2017، حيث صنفت الجزائر في المرتبة 20 عربياً ضمن مؤشر القروض المتعثرة نسبة إلى

إجمالي القروض، بقيمة معيارية -0.600، حيث نمت نسبة القروض المتعثرة إلى إجمالي القروض لتصل إلى 14.8% في سنة 2019، بعد أن سجلت 9.8% في سنة 2015؛
- كانت المرتبة 3 ضمن مؤشر العائد على الأصول للفترة 2017/2014 عربياً من نصيب الجزائر بقيمة معيارية 0.808، ارتفع العائد على الأصول من 1.9% إلى 2.1% من 2016 إلى 2017، ما يعني تحسن إجمالي في ربحية البنوك.

الجدول (04-14): تطور مؤشر القطاع النقدي والمصرفي للجزائر للفترة (2020/2017)

السنوات		معدل نمو صافي الأصول الأجنبية		حجم الائتمان للقطاع الخاص من قبل البنوك		السيولة المحلية إلى الناتج المحلي الإجمالي		القروض المتعثرة إلى إجمالي القروض	
الترتيب	القيمة	الترتيب	القيمة	الترتيب	القيمة	الترتيب	القيمة	الترتيب	القيمة
2020/2017	0.652-	23	0.615-	24	0.216-	13	1.073-	22	

المصدر: من اعداد الباحثة بالاعتماد على تقرير صندوق النقد العربي

احتلت الجزائر المرتبة 23 عربياً بقيمة معيارية قدرت بـ -0.63722 ضمن مؤشر القطاع النقدي والمصرفي خلال الفترة 2020/2017، ومن خلال الجدول يتم تسجيل الملاحظات التالية:
- يشير مؤشر معدل نمو صافي الأصول الأجنبية إلى مجموع الأصول الأجنبية التي تحتفظ بها السلطات النقدية والبنوك التجارية والمؤسسات المالية، والذي شهد تراجعاً إلى المرتبة 23 بعد أن كانا تحتل المرتبة 7 عربياً، ونتج ذلك عن انخفاض احتياطات النقد الأجنبي الرسمية باستثناء الذهب بنسبة 15% لتصل إلى 48.17 مليار دولار أمريكي عام 2020؛
- تراجع ترتيب الدولة ضمن مؤشر حجم الائتمان الممنوح للقطاع الخاص من قبل البنوك إلى المرتبة 24 عربياً، بقيمة معيارية سالبة بـ 0.615 في الفترة 2020/2017.

الجدول (04-14): تطور مؤشر القطاع الخارجي للجزائر للفترة (2020-2014)

السنوات		درجة الانفتاح التجاري		الاحتياطات الرسمية		تغطية الاحتياطات الخارجية الرسمية للواردات السلعية		الحساب الجاري	
الترتيب	القيمة	الترتيب	القيمة	الترتيب	القيمة	الترتيب	القيمة	الترتيب	القيمة
2017/2014	0.577.-	18	0.135	7	1.071	3	0.976-	22	
2020/2017	0.621-	21	0.308-	11	0.471	4	0.964-	23	

المصدر: من اعداد الباحثة بالاعتماد على تقرير صندوق النقد العربي

يعكس مؤشر القطاع الخارجي مدى تكيف القطاع الخارجي مع متغيرات الاقتصاد الدولي، إذ احتلت الجزائر المرتبة الـ 10 عربياً بقيمة معيارية -0.1، ويمكن من خلال الجدول الذي يعبر عن تطور المؤشرات الفرعية لمؤشر القطاع الخارجي استخلاص النقاط التالية:

- تراجع ترتيب الجزائر ضمن مؤشر الانفتاح الخارجي من المرتبة 18 في الفترة 2014/2017، إلى المرتبة 21 في الفترة التي تليها، بدرجة -0.577 إلى -0.621 على التوالي، ما يفسر فشل سياسة التجارة الخارجية المنتهجة من قبل الدولة في تحرير التجارة الخارجي، والحد من التعريفات الجمركية، وهو ما يؤثر سلباً على معدلات النمو، تراوحت نسبة الانفتاح التجاري للجزائر في الفترة 2017/2020 من 55.3% إلى 45.2% منخفضة عن الفترة التي سبقتها؛
- يعبر مؤشر الاحتياطات رسمية عن مقدرة الدول على تسديد ديونها الأجنبية، بلغت القيمة المعيارية للاحتياطات الرسمية -0.308 بعد أن كانت 0.135، مع تراجع مراتب الدولة إلى المرتبة 11 عربياً خلال الفترة 2014/2020، كانت احتياطات الرسمية للجزائر قد قدرت بـ 186 مليار دولار في 2014، لتصل إلى 120 مليار دولار في 2016، لتتخفض إلى حوالي 97 مليار دولار في 2017، لتصل إلى 46 مليار دولار في 2020؛
- يعبر مؤشر تغطية الاحتياطات الخارجية الرسمية للواردات السلعية، عن مقدرة الدولة على تغطية وارداتها من السلع الأساسية لعدد من الشهور ودعم سعر صرف عملتها مما يساهم في استقرار الاقتصادي للدولة، وقد احتلت الجزائر المرتبة 3 عربياً في الفترة 2014/2017، بقيمة معيارية 1.071، إذ أن معدل تغطية الواردات السلعية قد بلغ 28 شهراً في 2014 ثم أنخفض إلى أكثر من 19 شهراً في 2017، ليسجل حوال 16 شهراً في 2020، وعلى رغم من ذلك إلا أن الجزائر قد صنفت الرابعة على مستوى الدول العربية في 2020؛
- صنفت الجزائر في المرتبة 23 عربياً بقيمة معيارية -0.964 خلال الفترة 2017/2020، بأداء منخفض عن الفترة 2014/2017، والتي سجلت فيها الدولة قيمة معيارية -0.976 - بمرتبة 22 عربياً، رغم انخفاض العجز في الحساب الجاري للجزائر من -22.029 مليون دولار أمريكي في 2017 إلى -18.637 مليون دولار أمريكي؛

ثانياً: جاذبية وبيئة الاستثمار

يعتبر مؤشر بيئة وجاذبية الاستثمار مهماً، حيث يوضح حال البنية التحتية وبيئة الأعمال للمستثمرين، إذ أن كفاءة الدولة في هذا المؤشر تؤدي دوراً مهماً في جذب الاستثمارات الأجنبية والمساهمة في

زيادة حجم الاستثمارات، ومن خلال تحليل المؤشرات الفرعية في الجداول الموالية سيتم التعرف على مدى كفاءة البيئة وجاذبية الاستثمار في الجزائر.

الجدول (04-15): تطور مؤشر البنية التحتية للجزائر للفترة (2020/2014)

الوصول إلى الوقود النظيف (% من السكان)		اشتراكات الهاتف الخلوي (لكل 100 شخص)		النقل الجوي والشحن		جودة البنية التحتية للموانئ		الأفراد الذين يستخدمون الإنترنت		السنوات
الترتيب	القيمة	الترتيب	القيمة	الترتيب	القيمة	الترتيب	القيمة	الترتيب	القيمة	
17	0.265	16	0.338-	16	0.587-	19	1.156-	18	0.743-	2017/2014
25	2.066-	15	0.290-	20	0.569-	19	0.499-	20	0.612-	2020/2017

المصدر: من اعداد الباحثة بالاعتماد على تقرير صندوق النقد العربي

يوضح الجدول تطور مؤشر البنية التحتية إذ احتلت الجزائر مراتب سيئة في معظم المؤشرات الفرعية، حيث احتلت المرتبة 20 بقيمة معيارية -0.569، حيث تراجعت جل المؤشرات الفرعية.

الجدول (04-16): تطور مؤشر المؤسسات والحوكمة الرشيدة للجزائر للفترة (2020/2014)

الفساد الإداري		سيادة القانون		فعالية الحوكمة		السنوات
الترتيب	القيمة	الترتيب	القيمة	الترتيب	القيمة	
19	0.509-	21	0.873-	19	0.534-	2017/2014
19	0.518-	21	0.819-	19	0.489-	2020/2017

المصدر: من اعداد الباحثة بالاعتماد على تقرير صندوق النقد العربي

- مؤشر المؤسسات والحوكمة الرشيدة احتلت فيه الجزائر المرتبة 20 بقيمة معيارية -0.6086، حيث بلغت القيمة المعيارية لفعالية الحوكمة -0.489 لتحتفظ على المرتبة 19 عربياً للفترة 2020/2017، مع أن المؤشر سالب في كل فترة الدراسة، ما يدل على عدم فعالية الحوكمة؛

- صنفت الجزائر في المرتبة 21 عربياً في مؤشر سيادة القانون في الفترة 2020/2017، بتراجعها 4 مراتب عن الفترة التي تسبقها، حيث ابتعد مؤشر سيادة القانون عن 1 ببلوغة -0.78 في سنة 2020 بعدما كان -0.86 في سنة 2016؛

- قدرت القيمة المعيارية لمؤشر الفساد الإداري خلال الفترة 2020/2017 بـ -0.518 بمرتبة 19 عربياً خلال نفس الفترة، إلا أن مؤشر الفساد الإداري يدل على انتشار الفساد في الإدارات الجزائرية ببلوغة -0.64 في سنة 2020.

الجدول (04-17): تطور مؤشر قطاع بيئة الأعمال للجزائر للفترة (2020/2014)

السنوات	بدء النشاط التجاري	تسجيل الملكية	الحصول على	حماية المستثمرين	دفع الضرائب
---------	--------------------	---------------	------------	------------------	-------------

المطلب الأول: إمكانيات الاقتصاد الجزائري

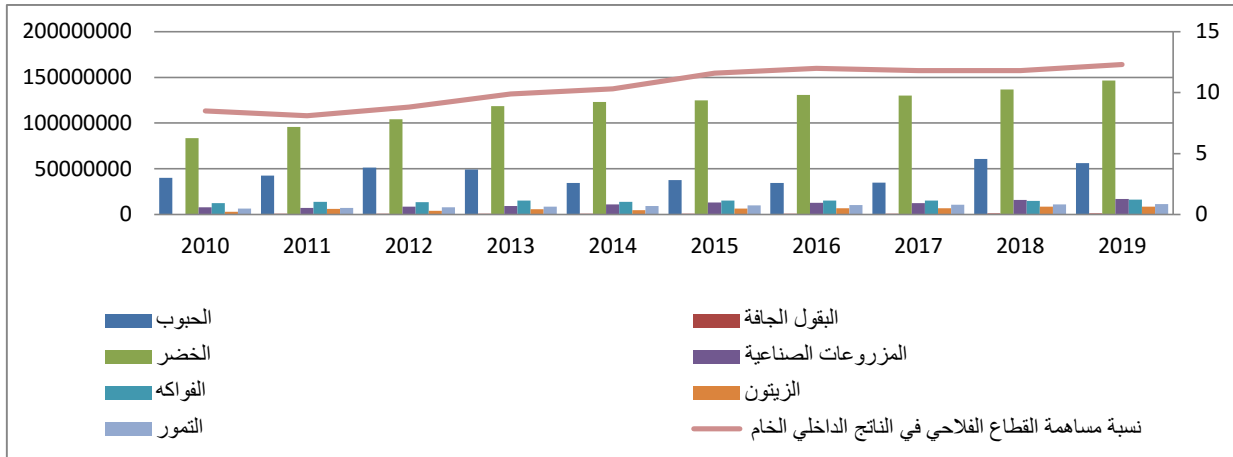
تعد الجزائر من بين الدول التي تتمتع بتنوع في المناخ والتضاريس، لكبر مساحتها والموقع الجغرافي الذي تتمتع به، وكذا فإن الدولة تحتوي على طاقات طبيعية وبشرية، إذ وحسب حسب احداث تقارير الأمم المتحدة بلغ عدد سكان الجزائر من 45 مليون نسمة، بمعدل نمو سكاني بلغ 1.57%، كما تحتل الجزائر المرتبة العاشرة عالمياً بمساحة اجمالية 2.381.740 كم²، والأولى افريقياً من حيث المساحة، تتمتع الجزائر بتنوع تضاريسها، إذ تمثل الصحراء ما نسبته 82% من مساحتها الاجمالية.

أولاً: الامكانيات الفلاحية

خلق القطاع الفلاحي العديد من فرص العمل خلال العقد الماضي، كما عمل الانخفاض في أسعار البترول على توفير فرص للقطاع الزراعي، حيث أدى الانخفاض في الاحتياطات من العملات الأجنبية إلى زيادة الضغط لإنتاج المزيد من المواد الغذائية محلياً.¹ إذ يساهم القطاع الفلاحي بـ 12.2% من الناتج المحلي الاجمالي في الجزائر عام 2021، وبلغت قيمته 2688.3 مليار دينار خلال نفس السنة، إذ تتمتع الجزائر بثورة نباتية متنوعة، ناتجة عن التنوع في المناخ والتربة، بلغت المساحة الصالحة للزراعة أكثر من 8400 ألف هكتار، ما يمثل 3.5% من إجمالي المساحة للبلاد، وهذا ما عكس القدرة الانتاجية للقطاع الزراعي في الجزائر.

شكل (04-02): تطور الانتاج الزراعي في الجزائر خلال الفترة (2010/2019)

الوحدة: قنطار



Source : Prepared by the researcher based on:

- Office National des Statistiques, **Annuaire Statistique de l'Algérie**, N° 30, 31, 32, 33, 34, 35. Sur le lien : <https://www.ons.dz/spip.php?rubrique289>

¹ Eleanor Sohnen, **Algiers Economic Opportunity Analysis**, Algeria Entrepreneurship and Employment Project, World Learning, MEPI, 24 June 2020, p: 05.

- Banque of Algeria, **Raport Annuel : Evolution Economique et Monétaire**, 2016, 2018, 2022.

يوضح الشكل أعلاه نسبة مساهمة القطاع الفلاحي في الناتج الداخلي الخام خلال الفترة (2010-2019) والذي يظهر تحسنا على الرغم من الاتجاه النزولي في بعض المراحل، ويرجع ذلك إلى ارتباط الإنتاج في القطاع الفلاحي بالتغيرات في المناخ، كما يساهم القطاع في توظيف اليد العاملة والتي بلغت 2.6 مليون عامل في سنة 2021 والتي يظهر فيها تناقض بين الشمال والجنوب يعززها المفارقة في ولاية واد سوف التي باتت وجهة اليد العاملة الراغبة في العمل من مختلف الولايات. بلغت نسبة مساهمة القطاع الفلاحي سنة 2022 إلى 14.7%، ما كان ناتج عن الخطط التنموية الحكومية الداعمة لدور القطاع الفلاحي في الاقتصاد الوطني من خلال توسعة المناطق الصالحة للزراعة والبالغة إلى أكثر من 8.5 مليون هكتار تحتل فيها زراعة الحبوب النسبة الأكبر بـ 2 مليون و900 ألف هكتار في سنة 2022، وذلك يعود للمكانة الاستراتيجية لهاته التجارة في الاقتصاد الوطني والتي تمثل ركيزة الأمن الغذائي، كما تنتج الجزائر العدد من المنتجات في فرع الخضر والفواكه. تحتل الجزائر المرتبة الرابعة عالميا من حيث انتاج التمر كما احتلت المرتبة السابعة عالميا في تصدير التمور بـ قرابة 77 ألف طن بقيمة 79 مليون دولار أمريكي، كما تتمتع بتنوع أنواع التمور والتي من أشهرها دقلة نور. ارتفع محصول التمر إلى أكثر من 11 مليون قنطار سنة 2019، وتتطلع الدول إلى زيادته إلى أكثر من 15 مليون قنطار، حسب تصريحات وزير الفلاحة والتنمية الريفية، كما أن هاته الصناعة باتت صناعة تحويلية قائمة بذاتها، تنتج من خلالها الدولة أكثر من 30 منتوجا مشتقا من التمور وتمتلك افاقا واعدة في مجال التصدير.

ثانيا: الإمكانيات من المعادن

تعد الجزائر من الدول الغنية بالمعادن التي تكتسب أهمية على الصعيد الدولي، لذا فعل الجزائر العمل على تطوير هاته القطاعات للنهوض بالتنمية الاقتصادية المحلية.

1. الحديد الصلب: تنتج الجزائر ما قدره 5 ملايين طن من الحديد الصلب سنوياً فقط وتبلغ احتياجاتها السنوية 10 مليون طن، تستورد الجزائر ما قيمته 2 مليار دولار من الحديد سنوياً، ومع انتعاش الطلب على الصلب في السوق العالمية، تهدف وزارة الطاقة والمعادن إلى الاكتفاء الذاتي من الحديد في سنة 2025 وترتكز الحكومة في ذلك على منجم غار جبيلات الواقع في جنوب غرب البلاد بالقرب من مدينة "تندوف"، والذي يتوفر على ثالث أكبر احتياطات من الحديد على المستوى العالمي قدرت بـ 3.5 مليار طن وتتراوح قدرته الانتاجية الحالية حسب آخر تصريحات وزير الطاقة "محمد عرقاب" بين 2 إلى 3 مليون طن من الحديد الخام سنوياً حتى سنة 2025، تهدف الخطة التي ترمي إلى

التخلي عن استيراد الحديد إلى تغطية الطلب المحلي من الحديد الصلب بالاعتماد على منجم "غار جبيلات" بالإضافة إلى تصدير الفائض وذلك بقدرة إنتاجية تصل إلى 40 إلى 50 مليون طن من الحديد الصلب سنوياً، إذ يمكن أن يساهم منجم غار جبيلات في الخروج من تبعية المحروقات وتعزيز القدرات الإنتاجية للدولة وتنمية الصادرات خارج المحروقات، خاصة وإذا تم تصدير الحديد المسلح والذي يعد سعره أعلى من الحديد الخام في السوق العالمية، كما يخلق هذا المشروع فرص للعمل.

2. الفوسفات: تحتوي الجزائر على 2.2 مليار طن متري من احتياطات الفوسفات المؤكدة ما جعلها تحتل المرتبة الرابعة عالمياً بعد كل من المغرب الصين ومصر، من أكبر المناجم في الجزائر هو منجم الكائن ببلدية جبل العنق في بئر العائر التابعة لولاية تبسة غلا أن التحدي الكبير هو معالجة وتحويل الفوسفات للوصول إلى الأسمدة الفوسفورية.

الجدول (04-18): إنتاج وتصدير الفوسفات خلال الفترة 2010/2019

الوحدة: 10³ طن

السنوات	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
الإنتاج	1525	1284	1251	1150	1418	1288	1274	1112	1248	1352
التصدير	1510	-	1197	1070	1334	1286	1138	1032	1069	1391

المصدر: منشورات الديوان الوطني للإحصاء ONS

من خلال معطيات الجدول يتضح أن جل الكميات المنتجة من الفوسفات يتم تصديرها في شكلها الخام والذي يبين افتقار الجزائر إلى تقنيات تكرير الفوسفات وتحويله إلى منتجات أكثر قيمة، وهذا ما عملت عليه الجزائر في الآونة الأخيرة من خلال الوصول إلى الاتفاق مع شركتين صينيتين لتطوير مشاريع الفوسفات واستغلال منجم جبل العنق الكائن بولاية تبسة والعمل على إنتاج الأسمدة.

3. معادن أخرى: إضافة إلى الحديد والفوسفات تحتوي الجزائر على معادن أخرى قدرت احتياطات الزنك والرصاص بـ 150 مليون طن. وتقع هذه الإمكانيات بشكل رئيسي في شمال البلاد. وتجري الأبحاث في مواقع التنقيب بالمنطقة الشرقية للبلاد (باتنة، سلسلة جبال كركور، إلخ).

ثالثاً: الإمكانيات الطاقوية

تمتلك الجزائر عاشر أكبر احتياطي مؤكد من الغاز الطبيعي عالمياً، إضافة إلى تصنيفها الثالثة عالمياً من حيث احتياطات الغاز الصخري، مع ترتيبها في المرتبة 16 عالمياً من حيث احتياطاتها المؤكدة من البترول بـ 2.2 مليار برميل، مع تصدير 60% من إنتاجها المحلي إلى الخارج، وتعد دول الاتحاد الأوروبي أكبر وجهة لتصدير النفط والغاز الطبيعي الجزائري

1. النفط: يعد النفط من اهم الموارد الطبيعية التي تحوزها الجزائر، حيث تتربع على احتياطات قدرت بـ 12.2 مليار برميل من النفط الخام الذي يعد من أجود الأنواع على مستوى العالم، كما أن تصنف ضمن أكبر عشرون دولة في إنتاج النفط، لذا فإن الدولة تمتلك مكانة سوقية مهمة في سوق النفط، وكانت الدولة من بين الأوائل في الانضمام إلى منظمة الأوبك سنة 1970 ما يبين دورها البارز في السوق الدولية للطاقة. إذ يعد النفط الجزائري والذي يسمى "صحاري بلند" الأعلى ضمن جميع منتجات الأوبك وخارجها، وتعد جودته هي السبب في القيمة التي اكتسبها، حيث يمتاز بخفته وخلوه من الكبريت الذي يعمل على تخفض انتاجيته، لذا فيعد الأكثر طلباً من قبل مصافي التكرير لسهولة العمل عليه، ويعد النفط الجزائري منخفض التكلفة إذ بلغت تكلفة إنتاجه 7.2 دولار للبرميل

الجدول(04-19): إنتاج النفط في الجزائر خلال الفترة (2011/2021)

مليون طن متري

السنوات	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
الإنتاج	71.7	67.2	64.8	68.8	67.2	68.4	66.6	65.3	64.3	57.5	58.2
التصدير	32.4	31.9	28.4	23.6	24.2	25.2	24.7	21.7	22.2	16.7	17.1

Source : Prepared by the researcher based on:

-British Petroleum (BP), statistical Review of World Energy, 71st edition, 2022.

-Banque of Algeria, Raport Annuel : Evolution Economique et Monétaire, 2016, 2018, 2022.

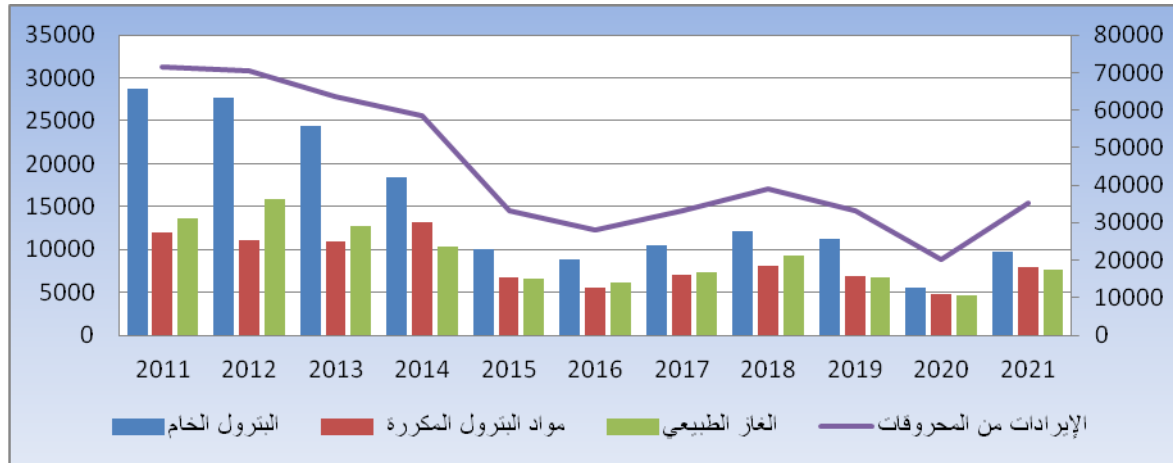
من خلال الجدول اعلاه يتضح لنا الكميات الكبيرة التي تنتجها الدولة من خام النفط سنوياً، إذ سجلت أعلى كمية إنتاج سنة 2011 بـ 1642 ألف برميل ما يعادل 71.7 مليون طن متري، وذلك راجع للاكتشافات الجديدة التي حققتها الدولة لأبار البترول في شمال البلاد.

شهد النصف الثاني من سنة 2014 انهياراً في أسعار البترول عقب الأزمة النفطية حيث بلغ سعر البرميل من النفط إلى 62 دولار برميل بعدما تخطت حدود 100 دولار للبرميل: كان السبب الرئيسي وراء هذا الانخفاض في سعر النفط هو انخفاض الطلب على البترول والتي خلقتها الطفرة الكبيرة في إنتاج النفط الصخري، كل هاته الأسباب كانت وراء اتفاق تحديد الإنتاج لدول الأوبك في فيينا 2016 والذي دخل حيز التنفيذ في 2017، خفضت الدول الأعضاء في المنظمة (بما فيها الجزائر) الإنتاج بـ 1.2 مليون برميل في اليوم والدول غير الأعضاء بـ 600 ألف برميل، واصلت أسعار النفط في الارتفاع ببطء حتى نهاية 2018 عقب اجتماع دول الأوبك في، وعلى غرار العقوبات المفروضة على طهران من قبل الولايات المتحدة الأمريكية، ما عمل على رفع سعر البترول إلى 84 دولار للبرميل بعدما سجل متوسط بـ 65 دولار للبرميل.

ومع تصاعد الحرب التجارية بين الولايات المتحدة والصين والتي تعد أكبر مستورد للنفط في العالم مما أدا إلى توقعات بتباطؤ في النمو الصيني، مما أدى إلى انخفاض الطلب العالمي على النفط ما أدى إلى انخفاض في سعره، وادى ذلك إلى الاتفاق مع منتجين مستقلين على خفض الانتاج من أوت 2019 وحتى مارس 2020، في إطار ما عرف بالأوبك بلاس.

الشكل (03-04) : تطور قيم الصادرات الجزائرية من المحروقات خلال الفترة (2021/2011) بالمليون

دولار أمريكي



المصدر: من اعداد الباحثة بالاعتماد على تقارير بنك الجزائر الأعداد (2015، 2019، 2022).

من خلال الشكل يتضح لنا سيطرة قطاع البترول الخام على الصادرات الجزائرية داخل قطاع المحروقات، مع التأثير الواضح لازمة 2014 على الانتاج والتصدير المحليين، وما كان للأزمة من تأثير على انخفاض في أسعار البترول والتي وصلت إلى 45 دولار أمريكي للبرميل، حيث أدى ذلك إلى انخفاض الإيرادات الكلية من المحروقات إلى أدنى مستوياتها، خلال فترة الدراسة، في 2016 والتي بلغت 27917.5 مليار دينار، بلغت الإيرادات من البترول الخام إلى 8876.4 مليار دينار في 2016 بانخفاض أكثر من 51% عن سنة 2014 التي بلغت فيها 18343.2 مليار دينار.

ما أن بدأت الجزائر في التعافي من تداعيات الأزمة النفطية 2014، حتى جاءت جائحة كورونا لتعطل سلاسل التوريد، وتعمل على تخفيض الطلب على الطاقة لانحسار عمليات الانتاج في تلك الأساسية، حيث أن الانخفاض في أسعار النفط بين سنتي 2019-2020 بنسبة 34.70% حيث انتقل سعر البرميل من 64.44 دولار أمريكي في سنة 2019 إلى 42.08 دولار في عام 2020 وأثر وبشكل كبير على قيم الصادرات النفطية ادى بالضرورة إلى انخفاض الإيرادات الإجمالية من المحروقات، حيث انخفضت إلى 20231.5 مليار دولار، نتيجة انخفاض قيم الصادرات إلى 5509 مليار دولار.

شهدت أسعار النفط زيادة في سنة 2021، ارتفع متوسط سعر برميل برنت بنسبة 72.22% ليصل إلى 72.47 دولار للبرميل، إلى الزيادة في الصادرات من المحروقات التي زادت بـ 14.04 مليار دولار أمريكي، حيث بلغت 34.06 مليار دولار سنة 2021، ذلك ناتج عن الزيادة في سعر البترول والزيادة في الكميات المنتجة منه والتي خلفته، كما أن الجزائر أصبحت بديل واضح لأوروبا من الإمدادات الروسية لقربها الجغرافي والاحتياطات الهائلة الغير مستغلة.

تمثل الإيرادات من قطاع المحروقات مصدراً مهماً للدولة من الاحتياطات الأجنبية إذ أن ارتفاعها إلى أكثر من 35 مليار دولار أمريكي يعمل على تقليل الضغط المالي في الدولة.

2. الغاز الطبيعي: تمتلك الجزائر عاشر أكبر احتياطي مؤكد من الغاز الطبيعي على مستوى العالم المقدر بـ 159 تريليون قدم مكعب، وهي رابع أكبر مصدر للغاز في العالم، وثالث أكبر منتج للغاز على المستوى العربي بعد قطر والمملكة العربية السعودية، ومن بين أهم مصدري الغاز لأوروبا.

الجدول (04-20): إنتاج واستهلاك الغاز الطبيعي في الجزائر خلال الفترة (2011/2021)

الوحدة: مليار متر مكعب

السنوات	2021	2020	2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011
الإنتاج	100.8	81.5	87	93.8	93	914	81.4	80.2	79.3	78.4	79.6
الاستهلاك	45.8	43.6	45.1	43.4	39.5	38.6	37.9	36.1	32.1	29.9	26.8

Source : British Petroleum (BP), statistical Review of World Energy, 71st edition, 2022.

في عام 2021 أنتجت الجزائر أكثر من 9.9 مليار قدم مكعب يومياً من الغاز الطبيعي حيث تم إنتاج الغاز أكثر من أي عام آخر بنسبة زيادة سنوية تفوق 23%، كما قدرت صادراتها بـ 7606.5 مليار دولار، ويعود ذلك إلى تشغيل حقل حاسي الرمل وإسهامات الحقول الجديدة، بالإضافة إلى ارتفاع الطلب الأوروبي على الغاز الجزائري. كما نمت نسبة الاستهلاك المحلي من الغاز الطبيعي بـ 5.5% خلال الفترة 2021/2011 نتيجة التقدم التكنولوجي والنمو الاقتصادي المحقق داخل البلاد.

المطلب الثاني: القدرات التنافسية للاقتصاد الجزائري

تعتمد الجزائر على غرارها من الاقتصاديات الريفية في تصديرها على النفط إذ وصلت نسبة مشاركة الصادرات النفطية إلى 97% من إجمالي الصادرات، ما يهدد مستقبل التنمية في البلاد.

أولاً: من حيث الصادرات النفطية

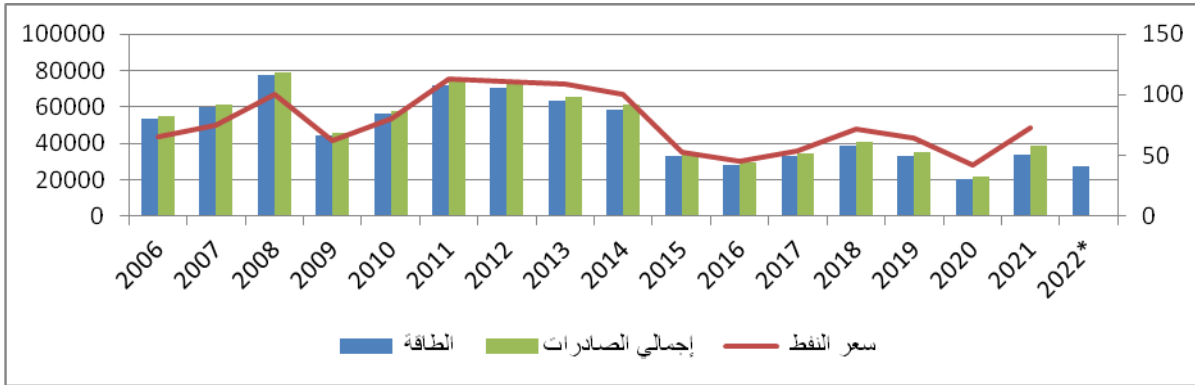
تعد الصادرات مصدر ثراء أي بلد، إذ أن العمل على تنمية وترقية الصناعات التحويلية يدفع بالدول إلى تحقيق معدلات نمو عالية والالتحاق بركب الدول المتقدمة، إلا أن الدول النامية والتي تعتمد

في اقتصاداتها على بيع مواردها المحلية غير بدون القدرة على تحويلها إلى منتجات أكبر من حيث القيمة لا تعتبر دول قادرة على النهوض باقتصاداتها.

وتعد الجزائر من الدول المعتمدة على الصادرات النفطية بشكل كبير في اقتصادها، حيث أن جل السياسات الاقتصادية والتدخلات الحكومية مرهونة بتطور سعر البترول، ولتحليل تطور الصادرات النفطية للبلاد يجب تبيان تطور سعر البترول خلال الفترة 2022/2014 من خلال الشكل الآتي.

الشكل (04-04): تطور الصادرات الجزائرية من قطاع المحروقات خلال الفترة (2006-2022)

بمليون دولار أمريكي



المصدر: من اعداد الباحثة بالاعتماد على تقارير بنك الجزائر الأعداد (2009، 2011، 2015، 2017، 2022)

عرفت الصادرات الجزائرية تزايد مستمر خلال الفترة (2008/2006)، حيث يعود ذلك لانتعاش الصادرات النفطية قبل 2014، حيث ارتفعت حصيلة الصادرات الاجمالية من 54791 مليون دولار في 2006 إلى 72620 مليون دولار في 2012، والمرتبب بالزيادة المستمرة في أسعار البترول التي ارتفعت من 28.60 دولار للبرميل سنة 2000 إلى 99.6 دولار سنة 2008، في عام 2011 قفز سعر البرميل من النفط ليلبغ 112.87 دولار والذي على اثره ارتفعت الصادرات النفطية إلى 71662 مليون دولار في نفس السنة، بدأت أسعار النفط في الانخفاض حيث منذ سنة 2012 حيث وصلت إلى 99.7 دولار للبرميل ما أثر سلباً على الصادرات النفطية وتراجع الصادرات الاجمالية.

خلال الأزمة النفطية لعام 2014 وصلت أسعار البترول إلى مستويات منخفضة، حيث ابتدأ الانخفاض من شهر سبتمبر 2014 تدهور سعر النفط من 96 دولار أمريكي إلى 59.5 دولار في ديسمبر 2014، ما أثر على قيمة الصادرات النفطية التي بلغت 58362 مليار دولار بانخفاض 18.6٪، لتواصل الانخفاض حتى بلغت سنة 2016 إلى 27917 مليار دولار، بدأ السوق الهيدروكربوني بالتحسن أوضاعه إذ ارتفع سعر النفط عام 2018 إلى 71.3 دولار أمريكي للبرميل مما حسن من وضعية الصادرات النفطية والتي بلغت 38897 مليون دولار أمريكي.

بعد تحسن أوضاع الصادرات في الدولة جاءت جائحة كورونا لتعطل سلاسل التوريد العالمية، وجراء الاجراءات الاحترازية انخفض الطلب على النفط مما أدى بالضرورة لانخفاض كبير في مستويات أسعار البترول، التي وصلت إلى 25 دولار أمريكي للبرميل، ما أثر بشكل مباشر على الاقتصاد الجزائري، إذ تدهورت الصادرات النفطية للجزائر من 33244 مليار دولار أمريكي عام 2019 إلى 20016 مليار دولار أمريكي في عام 2020، بنسبة قدرها أكثر من 66% ما أجبر الدولة على اتخاذ العديد من الاجراءات التقشفية، كتقليص نفقات تسيير الدولة وخفض فاتورة الواردات.

اتبعت الصادرات الجزائرية الانخفاض بالانخفاض في أسعار البترول التي وصلت إلى 23.9 دولار للبرميل عام 2020، حيث انخفض سعر البرميل بنسبة 35% ووصلت أسعار النفط إلى 17.1 دولار أمريكي في أبريل 2020، أدى هذا الانخفاض في السعر إلى انخفاض قيم الصادرات من المحروقات، مما أدى إلى خسارة بقيمة 11.5 مليار دولار أمريكي على مدار عام واحد. شهدت أسعار المحروقات الارتفاع في 2021 بزيادة 70% خلال السنة، لتصل إلى أزيد من 38 مليار، هذه الزيادة هي في الأساس نتيجة لزيادة الأسعار والكميات المباعة من المحروقات، حيث تمثل الأخيرة 91% من إجمالي الصادرات الجزائرية (39% غاز طبيعي، 37% نفط خام و17% وقود).¹

وفي عام 2022، سمحت الزيادة المستمرة في إنتاج النفط بحدوث انتعاش جزئي في الصادرات، وسجل إنتاج الجزائر من النفط الخام نمواً متوسطاً بنسبة 2.8% خلال الأرباع الثلاثة الأولى من عام 2022، ليعود بذلك إلى مستوى ما قبل الجائحة، في سياق الاستعادة التدريجية لحصص إنتاج أوبك، مما أدى إلى زيادة في الصادرات في النصف الأول من عام 2022.²

في أعقاب الغزو الروسي لأوكرانيا، قفزت أسعار النفط العالمية بشكل غير مسبوق، إذ لامست حدود الـ 140 دولاراً للبرميل، وفي نفس التوقيت تحركت دول الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة لحصار النفط الروسي، بهدف تقليل الإيرادات الروسية الموجهة للحرب، وجدت صادرات الجزائر من المحروقات متفكراً لدى كثير من دول العالم، إذ ارتفع الطلب على المشتقات النفطية الجزائرية، بالإضافة إلى ارتفاع إنتاج النفط في البلاد بنسبة 2% عن العام 2021، في عام 2022 سجلت الجزائر قفزة في صادرات المحروقات التي حققت عائدات 42.6 مليار دولار إذ ارتفعت بنسبة 77%، ولم تعلن

¹ <https://www.tresor.economie.gouv.fr/Pays/DZ/commerce-exterieur-de-l-algerie#:~:text=La%20Chine%20C3%A9tait%20en%202020,43%25%20par%20rapport%20C3%A0%202020.>

² Région Mmoyen-Orient et Afrique de Nord, **Rapport de suivi de la situation économique en Algérie : Maintenir le Cap de la transition**, La Banque Mandiale, Washington, 2022, p : 05.

الجزائر أحدث الإحصاءات المتعلقة بحجم الصادرات وإيراداتها خلال عام 2022 بالكامل، ولكن توقعات المحللين ذهبت إلى تحقيق عتبة 50 مليار دولار.¹

ثانياً: أهمية قطاع الصادرات خارج قطاع النفط في الجزائر

على غرار الدول التي تعتمد اقتصاداتها على الطاقة، وجب على الجزائر الخروج من التبعية الاقتصادية للقطاع عن طريق تنويع اقتصادها والعمل على تنمية القطاعات الانتاجية الأخرى.

1. أهمية التصدير خارج قطاع النفط: إذ تساهم في تحسين أداء الاقتصاد الجزائري من خلال:²

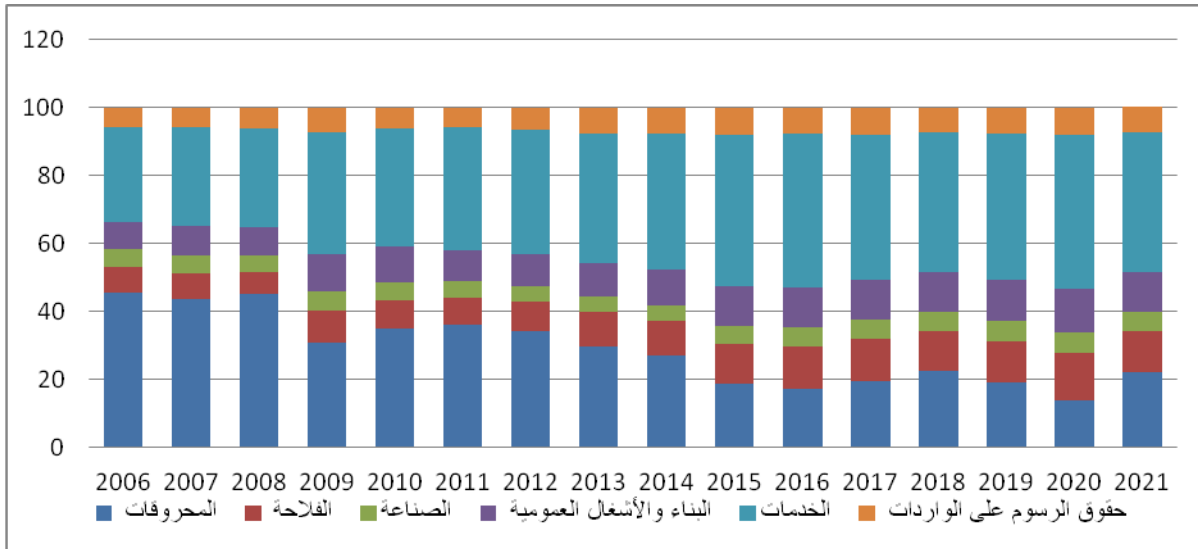
- تحقيق معدلات نمو مرتفعة ومتواصلة: حيث أن الطلب المحلي غير كاف وقادر على تحقيق النمو ومنه فإن الرفع من الصادرات والصادرات غير النفطية بصفة خاصة تعد العنصر القادر على تحقيق معدلات نمو تساهم في خلق فرص عمل جديدة، نتيجة اتساع وتنامي نطاق الأسواق المستهدفة من سوق محلي محدود إلى أسواق عالمية مترامية الأطراف ومتعددة الأذواق؛
- توليد فرص العمل: يسمح التصدير بفتح مجالات إنتاج جديدة تساهم في زيادة الطلب على الأيدي العاملة في سوق العمل، الأمر الذي يؤدي إلى رفع مستويات التشغيل؛
- تراكم العملة الصعبة: يفقد الاقتصاد الوطني الكثير من العملات الأجنبية جراء الاعتماد المتزايد على استيراد المواد الأولية والآلات لتجهيز المشاريع الاستثمارية المحلية لذلك تزداد الحاجة الملحة للتصدير حتى يتم تعويض آثار هذا التمويل بالعملات الأجنبية؛
- جلب الاستثمارات الأجنبية: حيث ترتبط الصادرات والاستثمارات بعلاقات تشابكية تبادلية، فالاستثمار يأتي بالتكنولوجيا الحديثة التي تساهم في تنويع الإنتاج وتحسين جودته وربطه بالأسواق الخارجية، والصادرات تسمح بزيادة رأس المال الذي يؤدي إلى التوسع في الإنتاج وإنشاء صناعات جديدة، إن تنويع الصادرات يحقق بالضرورة تقليص العجز في الميزان التجاري للصادرات خارج قطاع المحروقات الذي يسجل عجزاً مزمناً.

الشكل (04 - 05): نسبة مساهمة القطاعات الحقيقية في الناتج المحلي الاجمالي للجزائر

خلال الفترة (2006-2021)

¹ أحمد بدر، قفزة ضخمة بإيرادات صادرات الجزائر من المحروقات بعد غزواؤا كرانيا (انفوغرافيا)، 16 فيفري 2023، من موقع: الطاقة، متوفر على الرابط: <https://attaqa.net/2023/02/16/%D9%82%D9%81%D8%B2%D8%A9-%D8%B6%D8%AE%D9%85%D8%A9-%D8%A8%D8%A5%D9%8A%D8%B1%D8%A7%D8%AF%D8%A7%D8%AA-%D8%B5%D8%A7%D8%AF%D8%B1%D8%A7%D8%AA-%D8%A7%D9%84%D8%AC%D8%B2%D8%A7%D8%A6%D8%B1-%D9%85%D9%86-%D8%A7>

² أحلام هواري وآخرون، وضعية الصادرات الجزائرية في الأسواق الدولية، مجلة دفاتر بواذكس، المجلد 08، العدد 01، 2019، ص 28-47، ص:03.



المصدر: من اعداد الباحثة بالاعتماد على تقارير بنك الجزائر 2009، 2013، 2017، 2020، 2021

يعبر الشكل عن مساهمة إيرادات القطاعات الحقيقية متضمنة قطاع المحروقات في الناتج الداخلي الخام للجزائر خلال الفترة 2006-2021، إذ يلاحظ أن نسبة مساهمة الإيرادات النفطية في الناتج الداخلي الخام أخذت في الانخفاض، ما يوضح العمل على تنويع الصادرات خارج المحروقات.

عرفت اسعار البترول انهيارا قبل حدوث الأزمة البترولية لعام 2014، حيث بلغت نسبة مساهمة قطاع المحروقات في الناتج المحلي الاجمالي لنفس السنة 29.8٪ بقيمة بلغت 4968 مليار دينار، وواصلت الانخفاض بانتهاء أسعار البترول عقب الازمة البترولية 2014، إلى أن وصلت إلى نسبة مساهمة بـ 17.4٪ في سنة 2016، لتسجل نمواً ايجابياً بـ 5٪ مع تحسن أسعار البترول في الأسواق الدولية في عام 2018، لتبلغ نسبة 22.4٪.

في عام 2020 تعرضت الجزائر للصدمة المزدوجة لتداعيات جائحة كورونا وانخفاض أسعار المحروقات، وهذا ما انعكس سلباً على انخفاض إيرادات قطاع المحروقات لتصل نسبته إلى أقل من 14٪، إلا أنه ومع بدأ الوضع في التحسن بتخلي الدول عن لقيود التي فرضتها للحد من انتشار جائحة كورونا انتعشت سوق الهيدروكربونات وعادت الاسعار إلى الارتفاع ما يؤثر إيجاباً على الاقتصاد.

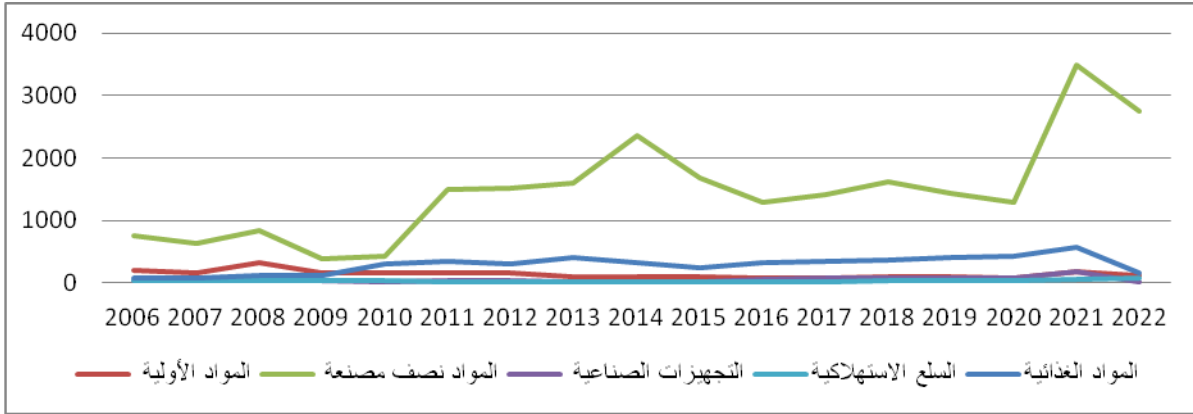
2. تطور الصادرات خارج قطاع المحروقات

تتجه السياسات الاقتصادية الجزائرية حالياً إلى ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات، ما يمكنها من القضاء على التبعية الخارجية في استيراد المنتجات التي يمكن انتاجها محلياً، بل وتصديرها، وبتعبير أدق عوض أن تعتمد الجزائر على تصدير المواد الأولية التي تعرف أسعارها تذبذباً في الأسواق العالمية، مع الخسائر التي يمكن تتحملها الدولة مع استيرادها في شكل منتجات

استهلاكية، ينبغي تصدير منتجات نهائية أو متوسطة الصنع منتجة محليا، وبذلك تظهر القيم المضافة في النشاطات الاقتصادية ومنه التخلص التدريجي من التبعية الى الخارج.

الشكل (04-06): تطور الصادرات الجزائرية خارج القطاع الهيدروكربوني للفترة (2006-2022)

بالمليون دولار أمريكي



المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على تقارير بنك الجزائر الأعداد 2009، 2013، 2017، 2020، 2021.

تتكون الصادرات خارج قطاع النفط من عديد القطاعات، متمثلة في المواد نصف مصنعة والتي تتكون من مشتقات صناعة النفط والغاز (كالأسمدة والأمونيا والزيوت من تقطير القطران)، بالإضافة إلى مخرجات صناعة الحديد والصلب، والمواد الغذائية الزراعية (التمثلة أساسا في التمور والسكر).

بالرغم من السياسات التي تتخذها الدولة لترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات إلا ان نسبة الصادرات من المحروقات لا تزال عالية جداً، وعلى الرغم من الركود الاقتصادي العالمي الناتج عن جائحة Covid-19، تمكنت الجزائر من تحقيق ما قارب من 4.5 مليارات دولار من الصادرات غير النفطية في نهاية عام 2021، حيث ارتفعت نسبة الصادرات خارج قطاع المحروقات إلى أكثر من 11% من إجمالي الصادرات، لتتخفص نسبة الصادرات النفطية بالضرورة إلى ما دون 89% من إجمالي الصادرات. ارتفعت قيمة الصادرات خارج قطاع النفط من 1.7 مليار دولار في 2019 إلى 5 مليارات دولار في 2021 ثم إلى 7 مليارات دولار في 2022، بزيادة قدرها 30% على أساس سنوي.

هذه الإنجازات غير المسبوقة في مجال الصادرات خارج قطاع النفط، جعلت من الممكن وضع أهداف جديدة أكثر طموحاً، إذ وبفضل طاقاتها الإنتاجية من حيث الجودة والأسعار التنافسية، والإرادة السياسية والتسهيلات الممنوحة لتشجيع الإنتاج الوطني وزيادة الصادرات، فإن الجزائر قادرة على تحقيق الهدف المنشود في مجال الصادرات.¹

¹ Algeria Perspective Service, **Exportation hors hydrocarbures : engagements honorés grâce aux orientations du président de la République**, 08 Juillet 2023, Du : Algérie Presse Service, dans le site: <https://www.aps.dz/economie/157981-exportations-hors-hydrocarbures-engagements-honores-et->

3. عراقيل التصدير خارج قطاع المحروقات: تعاني الجزائر من العديد من العراقيل التي حالت

دون النهوض بالقطاعات التصديرية خارج قطاع المحروقات، تمثلت في:

– **العراقيل على المستوى الجزئي:** وتتمثل أساساً في الضعف الذي تعاني منه المؤسسات الجزائرية

في مستوى الانتاج والجودة وكذا قنوات التوزيع؛

– **على المستوى البيئي:** إذ يتميز المحيط الاقتصادي بعدم وضع معالم استراتيجية واضحة

للتصدير، مع انعدام الخبرة وسوء استخدام التكنولوجيا؛

– **على مستوى التشريعات والمؤسسات:** يعتبر التواجد التجاري للمؤسسات الجزائرية غير منظم

في الأسواق الدولية، لسوء استخدام وتوجيه الموارد المالية للصندوق الخاص بترقية الصادرات

خارج قطاع المحروقات، إضافة إلى عدم تحديد مهام الهيئات المكلفة بترقية الصادرات.¹

أصدرت الجزائر ضمن الاصلاحات القانونية لقانون الاستثمار وصولاً إلى القانون 22-18،

تضمن مجموعة من الأحكام من أهمها حقوق الملكية الفكرية، كما ركز على الإعفاء من بعض

الإجراءات والشروط مع التركيز على المرونة للاستفادة من التحفيزات والمزايا الممنوحة.²

إن تحقيق قيمة مضافة من خلال الصادرات داخل قطاع المحروقات والعمل على تنويعها يتطلب

اعتماد المستثمرين على المفاهيم الدولية التي تحكم التجارة الخارجية بين البلدان، إذ أن جل التجارة

العالمية تتم ضمن سلاسل القيمة والذي لزاماً على الدولة الجزائرية الاندماج فيه.

المطلب الثالث: مكانة الجزائر ضمن سلاسل القيمة العالمية

تميل البلدان النامية إلى التركيز على القطاعات منخفضة القيمة لمشاركتها في سلاسل القيمة

العالمية، والتي تهتم في الغالب بتصدير المنتجات الأولية مع القليل من المعالجة، وذلك لغياب المعرفة

السابقة بالتقنيات والعمليات اللازمة لتحويل المواد الأولية إلى منتجات نصف مصنعة أو تامة الصنع.

أولاً: موقع الجزائر ضمن سلاسل القيمة العالمية

تتوفر الجزائر على المورد النفطي كاهم مورد حيوي في البلاد، والذي تدخل ضمن سلسلة

القيمة الخاصة به وفي الجدول التالي يتم تصنيف أهم مصافي النفط العاملة في الجزائر.

perspectives-prometteuses-grace-aux-orientations-du-president-de-la-republique#:~:text=Exportations%20hors%20hydrocarbures%3A%20du%20slogan,p%3%A9trolli%C3%A8res%20%C3%A0%20la%20fin%202021%2022/01/2024.

¹ مطيع العرجوم، سمير بن سحنون، ترقية الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات – آفاق وتحديات- مقارنة وصفية تحليلية للصادرات الجزائرية خلال الفترى 2010-2019، مجلة أبحاث، المجلد 07، العدد 01، 2022، ص ص: 209-226، ص: 214.

² الكاهنة إرزيل، نظرة حول جديد قانون الاستثمار لسنة 2022، المجلة النقدية للقانون والعلوم السياسية، المجلد 17، العدد 02، 2022، ص-ص 84-45.

الجدول (04-21): مصافي النفط في الجزائر 2023

الملكية	سعة الوحدة (ألف برميل يوميا)	
مشروع مشترك بين شركة البترول الوطنية الصينية شركة وسوناطراك	13	أدرار
سوناطراك	77	الجزائر (سيدي رزين)
سوناطراك	81	أرزويو
سوناطراك	23	حاسي مسعود
سوناطراك	355	سكيدة 01
مشروع مشترك بين شركة البترول الوطنية الصينية شركة وسوناطراك	122	سكيدة 02
	671	المجموع

Source : Independent Statistics and Analysis, **Country Analysis Brief: Algeria**, US Energy Information Administration, 02 March 2023, p: 03. <https://www.energy.gov.dz/?rubrique=hydrocarbure>

تنتج حقول النفط الجزائرية نפט خام خفيف وعالي الجودة ونو نسبة كبريت منخفضة للغاية، درجة النفط الخام الرئيسية في البلاد هي مزيج الصحراء (كثافة API تبلغ 46.0° ومحتوى الكبريت 0.10٪، وهو مزيج من الزيوت الخام المنتجة في حقول منطقة حاسي مسعود.¹

تمتلك شركة سوناطراك "المؤسسة الوطنية للنفط الجزائرية 1963" ما يقرب من 80٪ من إجمالي الإنتاج الهيدروكربوني في الجزائر، وتمثل شركات النفط العالمية الـ 20٪ المتبقية، تعد المؤسسة هي الأكبر من نوعها على مستوى إفريقيا، إذ تشرف على التنقيب عن النفط والغاز في الجزائر، مع إنتاج ونقل وتجهيز وتسويق وتوزيع المنتجات النفطية ومشتقات الهيدروكربون السائلة والغاز الطبيعي، كما تمتلك المؤسسة أنشطة استكشاف وإنتاج في دول أخرى منها مالي والنيجر.²

يحظى النموذج الاقتصادي الجزائري الحالي بتحديات صعبة إذ تفتقر الجزائر إلى قطاع تنافسي عالمي باستثناء قطاع الهيدروكربون، سواء كان ذلك من ناحية الاحتياطي أو الإنتاج، حيث أن بناء قطاعات تنافسية على المستوى العالمي يتطلب وقتا وتقنيات حديثة لا تمتلكها الجزائر، كما أن الجزء الأكبر من إنتاج الجزائر يكمن في الحقول الناضجة يواجه معدلات انخفاض كبيرة منذ أكثر من 25 عامًا، تستخدم سوناطراك تكنولوجيا الاستخلاص المعزز للنفط "(EOR) Enhanced Oil Recovery" لتحسين إنتاج حقول النفط والغاز، وتبحث عن شركاء أجنب قادرين على نقل التكنولوجيا في هذا المجال. ومن الأمثلة الحديثة على ذلك محطة ضغط وإعادة حقن الغاز بقيمة 415 مليون دولار بقدرة

¹ Independent Statistics and Analysis, **Country Analysis Brief: Algeria**, US Energy Information Administration, 02 March 2023, p: 02.

² M. Smith, k. Achab, B. Olinger, **Algeria Upstream Oil and GAZ Report**, US Commercial Service, 2020, p: 05.

إنتاجية تبلغ 24 مليون متر مكعب يوميا تم تشغيلها في جانفي 2020.¹ عملت الجزائر على استراتيجيات لتحسين تموضعها في سلاسل القيمة للنفط والتي تهدف من خلالها إلى:²

- موازنة التشريعات النفط والغاز لاستقطاب المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة في التنقيب عن الاحتياطيات بما فيها الاحتياطيات غير التقليدية؛
 - تحسين تموقع سوناطراك في أنشطة المصب الخاصة بالنفط والغاز عبر مشاريع دولية جديدة؛
 - تطوير الصناعة في سلسلة المصب الخاصة بالنفط ومشتقات المواد الكيميائية والمحروقات؛
 - إعادة تأهيل قطاع المقاولات العمومية لبناء مجموعات كبرى من المقاولات العالمية أو الإقليمية وإنشاء مشاريع مشتركة مع الشركات الرائدة عالمياً؛
 - تطوير الامداد بالطاقة وصادرات الكهرباء عبر برنامج الطاقة الشمسية والمتجددة.
- على الرغم من اندماج الجزائر في سلسلة القيمة العالمية للنفط إلا أن مشاركتها تعد ضعيفة لوجود العدد من المؤهلات الغير المستغلة للدولة، ونظراً لأن معظم الهيدروكربونات الجزائرية مستمدة من حقول ناضجة ومستنزفة، وتماشياً مع طموح زيادة الإنتاج، يتم التركيز بشكل مهم على الحاجة إلى تحسين الإنتاج، لا سيما من خلال تكنولوجيا الاستخلاص المعزز. وتحقيقاً لهذه الغاية، تتطلع سوناطراك إلى زيادة الشراكة مع المستثمرين الأجانب لنقل التكنولوجيا بشكل أسرع.

ثانياً: تحليل سلسلة القيمة النفطية

تعمل سلاسل قيمة النفط على معالجته كمادة أولية خام وإنتاج العديد من المنتجات التي تدخل في إنتاج منتجات نهائية بالمرور بالعديد من مراحل التصنيع عبر أنشطة وعمليات مختلفة.

1. تعريف سلاسل القيمة النفطية: يعد قطاع النفط من أكبر القطاعات على المستوى العالمي لضرورته في الاقصادي العالمي خاصة بالنسبة للدول الرائدة. يتطلب تصنيع النفط المرور بالعديد من المراحل عبر سلسلة توريد عالمية تبدأ بعمليات التنقيب مروراً بالإنتاج والتكرير.³

¹ Mostefa Ouki, *Algerian GAs in Transition : Domestic transformation and changing gas export potential*, The Oxford Institute for Energy Studies, No 151, October 2019, p:05.

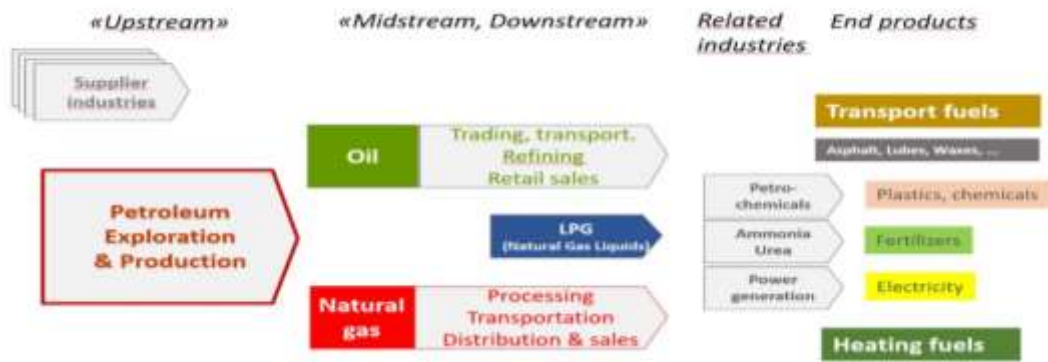
² لجنة الامم المتحدة الاقتصادية لإفريقيا، تشجيع سلاسل القيمة الإقليمية في شمال إفريقيا، الطبعة الأولى، مارس 2016، أديس أبابا- أثيوبيا، ص: 28.

³ DW Insight, *Upstream, Midstream, and Downstream in Oil and Gas Operation*, 01/06/2024 ,from: DW Energy Group, Available on Website: <https://www.dwenergygroup.com/upstream-midstream-and-downstream-in-oil-and-gas-operations/> 29/12/2023.

يعتبر النفط المادة الأولية للإنتاج والذي يتم تحويله مرورا بالعديد من العمليات والأنشطة إلى مواد نهائية الصنع وصالحة للاستهلاك انطلاقا من المواد الأولية داخل أنشطة المنبع ووصولاً للمواد الاستهلاكية في أنشطة المصب، تتميز سلسلة قيمة النفط بالقيمة المضافة العالية في أنشطة المصب.

2. العمليات داخل سلسلة قيمة النفط: تعبر سلسلة قيمة النفط عن العديد من الأنشطة المتصلة والعمليات المتكاملة التي تنتج لنا في النهاية منتجات استهلاكية، إذ تعد سلاسل القيمة للنفط من أعقد السلاسل، إذ تمر العملية بثلاث مراحل أساسية تبدأ بأنشطة المنبع وتنتهي عند أنشطة المصب.

الشكل (04-07): سلسلة القيمة العالمية للنفط



Source : African Natural Resources Centre, **Value Chain Analysis for the Oil Sector : Potential Contribution to African economies**, African Development Bank Group, 2021, p: 21.

- **نشاطات المنبع "Upstream":** تبدأ سلسلة القيمة النفطية بتحديد المناطق المناسبة لإجراء التنقيب عن النفط بعد الاستكشاف الأولي، يتم تقييم الحقول البترولية وتطويرها وإنتاجها، تسمى هذه الأنشطة بشكل عام الاستكشاف والإنتاج.¹ من خلال هاته المرحلة فإن التعامل يكون بشكل أساسي مع مراحل الإنتاج الأولية المتمثلة في الحفر وإخراج النفط إلى السطح ويطلق على شركات التنقيب والإنتاج اسم شركات E&P، وهي عبارة عن مصطلح مختصر للتنقيب والإنتاج.²

- **نشاطات منتصف الطريق "Midstream":** تضم النشاطات النفطية المتوسطة كل العمليات التي تتم في سبيل نقل النفط الخام والمنتجات المكررة (النقل والتخزين)، كما تضم كل نشاطات المتدخلين في تصنيع، تشييد وتسيير سائل النقل والتخزين وعمليات إدارة وتسيير محطات وموانئ الشحن.³

- **نشاطات المصب "Downstream":** يشمل بيع وتوزيع المنتجات المشتقة من النفط الخام البترولي، يشمل قطاع التكرير والتسويق مصافي البترول وتوزيع المنتجات البترولية ومنافذ البيع

¹ The World Bank Group, **The Petroleum Sector Value Chain**, The International Bank for Reconstruction and Development, June, 2009, p:06.

² DW Insight, **Upstream, Midstream, and Downstream in Oil and Gas Operation**, Op,cit.

³ عبد الله جامع، أمال رحمان، تحليل هيكل الصناعة النفطية باستخدام مدخل سلسلة القيمة، مجلة الدراسات المالية والمحاسبية، العدد 08، 2017، ص ص 167-196، ص: 15.

بالتجزئة وشركات توزيع الغاز الطبيعي¹. إذ تتم معالجة النفط إلى منتجات مكررة وكيمياويات، حسب طلب السوق، وتشكل هذه المنتجات المواد الأولية لصناعة البتروكيمياويات، يتم بعد ذلك تسويق جميع هذه المنتجات من خلال القنوات التسويقية.²

يتمركز موقع الجزائر داخل سلسلة قيمة النفط داخل أنشطة المنبع، إذ أن النشاط الرئيسي للدولة داخل القطاع هو التصدير الأولي للنفط كمادة أولية خام، إذ لا تركز الدولة على عملية تكرير النفط أو الدخول في النشاطات المتقدمة في القطاع وذلك للتعقيد الذي تنطوي عليه العملية.

ثالثاً: الارتقاء في سلاسل القيمة للنفط ودوره في دعم التنوع الاقتصادي في الجزائر

تمر سوق النفط بتغيرات أساسية، إذ تعمل التقنيات الحديثة على زيادة إمدادات النفط من المصادر القديمة والجديدة، في حين أن المخاوف المتزايدة بشأن البيئة تدفع العالم إلى الابتعاد عن النفط ما يمثل تحدياً كبيراً للبلدان المصدرة للنفط، إذ أن الحفاظ على الثروة الحالية يتطلب تعديلات مالية كبيرة مقدّمة من شأنه بذل المزيد من الجهود لتخفيف عبء التكيف على المدى القصير، لكن ذلك على حساب الموارد المتاحة للأجيال القادمة.³ تعد الجزائر من بين الدول التي تعتمد صادراتها على النفط بدرجة كبيرة مما يؤثر سلباً على اقتصادها، إذ أن خفض الاعتماد على النفط سيؤثر إيجاباً على الدولة ما يؤدي إلى رفع نمو الانتاجية، وتعزيز النمو الممكن مع الحد من التقلبات في الناتج والمرتبطة بتقلبات أسعار النفط في الأسواق العالمية داخل الدولة، كما يجب على الجزائر الأخذ في عين الاعتبار تحسين البنية التحتية والبيئية الأمنية ومناخ الأعمال والتي تعد من متطلبات نجاح خطط التنوع الاقتصادي.⁴

كشفت الضغوطات العالمية ودورة أسعار النفط على نقاط الضعف الاقتصادية والهيكلية المستمرة للجزائر باعتماد على المواد الطاقوية كأحد أهم مصادر الدخل، مع تدني مستويات تنافسية الاقتصاد الجزائري على المستوى العالمية والعربية والناتجة عن غياب دور القطاع الخاص في الاقتصاد، والاعتماد بشكل شبه كلي على الصادرات النفطية في تسيير ميزانية الدولة، الأمر الذي جعل الدولة سهلة التأثر بالصدمات الخارجية، لذا فعلى الدولة إيجاد بدائل لتنويع اقتصادها، والتي من أقربها الاعتماد على الموارد المتوفرة بطريقة تمكنها من خلق قيمة مضافة في السوق الدولية بدلاً من تصدير

¹ SAOGA Oil and Gaz Academy Oil and Gaz Value Chains, , 2018, From: MOGA Marine, Oil and Gaz Academy, Available on Website: <https://moga.saoga.org.za/resources/oil-gas-value-chains> 13/01/2022

² Elyo Alvers and Authors, The Oil and Gaz value chain: a focus on oil refining, Cuadernos Orkestra, 2018, N° 46, p:22.

³ مركز البيان للدراسات والتخطيط، مستقبل النفط والاستدامة المالية في منطقة دول مجلس التعاون الخليجي، 09 مارس 2020، متوفر على الرابط: <https://www.bayancenter.org/2020/03/5694>

⁴ إسماعيل صاري، التنوع الاقتصادي وتنويع التنمية كبديل للحد من الصدمات النفطية الخارجية في الجزائر (تقديم نموذج مقترح)، مجلة البشائر الاقتصادية، المجلد 05، العدد 02، أو ت 2019، ص ص: 895-910، ص: 04.

المنتجات خام، ومنه فإن الاعتماد على المصدر النفطي والعمل على تكريره وخلق منتجات جديدة أكثر قيمة من الشكل الأولي يمكن أن يساهم في دعم رصيد الخزينة، حيث يجب الإشارة إلى أن الجزائر تصدر النفط في شكله الخام لكنها في النهاية تستورده في شكل منتجات استهلاكية، حيث يدخل النفط في انتاج العديد من المنتجات والتي من أهمها منتجات الوقود كالبنزين والديزل والكيروسين، والاسفلت وغاز البروبان والمنتجات البتروكيماوية كالمطهرات والأقراص المدمجة وإطارات السيارات.

تنتج الدولة عدد قليل جداً من المنتجات في مصافي التكرير المتواجدة لديها، لذا وجب على الدولة القيام بالعديد من السياسات لتنمية القطاع الكربوني من خلال:

- العمل على تعديل قوانين استغلال حقول البترول مما يفتح المجال للاستثمارات الأجنبية؛
- تطبيق برامج استثمارية لتطوير القطاع النفطي، حيث وضعت الجزائر ما مقداره 45 مليار دولار لتنمية القطاع الصناعي للنفط؛
- إحداث وحدات تكرير اضافية والعمل على زيادة الطاقة الانتاجية للوحدات النشطة؛
- الاستفادة من الجودة التي يمنحها النفط الجزائري والتي من خلالها اكتسب أعلى الأسعار في الاسواق العالمية، لذا يجب الاستفادة من الزيادة في الأسعار بزيادة الاستثمارات الوطنية في مجال النفط، بالبحث عن اكتشافات جديدة.

المطلب الرابع: معوقات الاقتصاد الجزائري للاندماج في سلاسل القيمة

إن الجزائر وعلى غرار الدول النامية تعاني من العديد من المشاكل والعراقيل التي تحول دون اندماج جيد داخل سلاسل القيمة العالمية، وذلك نتيجة لتزايد تشتت الانتاج والاعتماد المتزايد على التكنولوجيا والتقنيات المتقدمة في الانتاج، بالإضافة إلى التطور الحاصل في أذواق ومتطلبات المستهلكين، بالإضافة إلى العديد من العراقيل الداخلية التي يعاني منها الاقتصاد الجزائري.

أولاً: معوقات داخلية

يعاني الاقتصاد الجزائري العديد من المشكلات التي تحول دون مشاركته الفعالة داخل سلاسل القيمة العالمية، على الرغم من السياسات والاجراءات الحكومية الرامية إلى ذلك.

1. مناخ الاستثمار: يعد مناخ الاستثمار من بين أهم المتطلبات الأساسية للاندماج في سلاسل

القيمة العالمية، إذ ان التعامل مع شركات عالمية المستوى يساعد الدولة في نشر منتجاتها ومعارفها خارج أسواقها الوطنية، وكذا يمكنها من الاستفادة من المهارات والتقنيات والمعارف السابقة للشركات

الأجنبية في الصناعة، من خلال الرقي بمنتجاتها إلى مستويات أعلى والصعود بصناعاتها المحلية داخل سلسلة القيمة العالمية الخاصة بالصناعة.

وبالنسبة للجزائر أصبح مناخ الاستثمار أكثر تعقيدا في السنوات الأخيرة، ويظهر ذلك من خلال تصنيفات الدولة داخل المؤشرات العالمية، حيث صنفت الجزائر في المرتبة 166 من أصل 190 دولة لمؤشر مناخ الاستثمار، حسب التقرير الصادر عن البنك الدولي،¹ مما يبين البيئة الغير مناسبة للاستثمار الأجنبي أو حتى المحلي في الجزائر، إذ أن الاستثمارات الجزائرية يهيمن عليها القطاع العام مع تهميش القطاع الخاص ودوره في تنمية الصناعات المحلية والصعود بها للمستويات العالمية. عملت الجزائر منذ سنوات على تحسين البيئة الاستثمارية وتنظيمها من خلال نص العديد من القوانين، أهمها ما تعلق بحماية حقوق الملكية الفكرية للمستثمرين، التي تعتبر الدافع وراء التنافس الدولي، حيث يمكن للدولة توسيع استثماراتها في مختلف البلدان من خلال اكتساب حقوق ملكية فكرية لتطوير منتجات معينة.²

تعاني الجزائر من مناخ الأعمال غير الملائم، إذ أن كل من مؤشرات الاقتصاد الكلي والسياسات والقوانين المطبقة تؤثر في قرارات الاستثمار من قبل الشركات، كما تؤثر سياسة التجارة الخارجية والعوامل المتحركة في السوق، يعتبر حجم السوق الوطني ومدى قدرته على استيعاب اليد العاملة مؤشرا هاما على قدرته الاستيعابية لاستثمارات جديدة. حسب تصنيفات المنتدى الاقتصادي العالمي فقد تخلفت الجزائر في مؤشر بيئة الاقتصاد الكلي، حيث صنفت في المرتبة 102 من أصل 141 دولة سنة 2019، ما بين البيئة الاقتصادية المتعثرة للاقتصاد الجزائري، حيث بلغ الناتج المحلي لنفس السنة 20501.1 مليار دينار، ساهمت فيها المحروقات بنسبة 19.5% وارتفعت نسبة مساهمة قطاع المحروقات إلى 21.5% سنة 2021، بناتج داخلي خام قدر بـ 22021.5 مليار دينار.

كما يلعب الانخفاض في الاستثمارات الأجنبية دورا في ضعف الاحتياطات من النقد الأجنبي في الجزائر، إذ تسجل الدولة عجزاً مستمراً في ميزان المدفوعات، والذي يعود منذ سنة 2014 إلى الانخفاض في سعر المحروقات وضعف الصادرات خارج قطاع المحروقات مع الارتفاع في الواردات، بلغ العجز في ميزان المدفوعات بـ 2085.83 مليار دينار في سنة 2020 والذي تقلص إلى 199.71 مليار دينار سنة 2021، حيث يمول هذا العجز عن طريق احتياطات النقد الأجنبي، هذا ما عمل على تآكل الاحتياطات التي بلغت بـ 45.296 مليار دولار سنة 2021.

¹ Oxford Business Group, *The Report Algeria 2018*, Bloomberg Terminal Research Homepage, p: 28.

² الكاهنة إرزيل، مرجع سابق، ص: 54.

- إن انخفاض معدلات الاستثمار الأجنبي الجزائري يعود أساسا إلى عدد من الأسباب التي تعكس قدرة الاقتصاد الجزائري وتأثر في الاستثمار بطريقة أو بأخرى، والتي من أهمها:
- تعاني الجزائر من عدم استقرار التشريعات المؤسسة للاستثمار مما يولد حالة عدم يقين لدى المستثمرين وخوف على استثماراتهم داخل الدولة؛
 - تعدد الأجهزة المشرفة على الاستثمار وتضارب الاختصاصات فيما بينها ونقص الخبرات الفنية والكوادر البشرية المتخصصة في إدارة الاستثمارات؛
 - نفشي البيروقراطية وغياب الاعتماد على الرقمنة في استخراج الوثائق، إذ يحتاج المستثمر إلى عدد كبير من الاجراءات ووقت طويل للحصول على الرخص المطلوبة للاستثمار؛
 - غياب سوق حقيقي لرأس المال والذي تعتمد الشركات المستثمرة في التعرف على الأوضاع الحقيقية للشركات المقيدة داخل البورصة، مما يعكس الوضع الاقتصادي الغير ملائم للدولة.

2. ارتفاع معدلات البطالة: يعد معدل البطالة المنخفض أحد مؤشرات التنمية في الدولة، إذ يعبر معدل البطالة عن نسبة الأشخاص العاطلين عن العمل بشرط توفر الرغبة في الحصول على عمل، وهي ظاهرة تعبر عن وجود خلل في سوق العمل، وتعاني الجزائر من مشكلة البطالة نتيجة هشاشة نظامها الاقتصادي وقوة العمل سريعة النمو بفضل النمو السكاني المتزايد لديها والذي لا يتوافق مع معدلات النمو في الدولة مما يخلق نقص في الطلب على اليد العاملة من قبل المؤسسات.

تعتبر فئة الشباب أكثر فئة عاطلة عن العمل في الجزائر وذلك لتوفر مناصب شغل لا تتوافق والمستويات التعليمية للشباب، بالإضافة إلى عزوف هاته الفئة عن العمل في المزارع والأنشطة الفلاحية. ساهم ارتباط الاقتصاد الجزائري بالمداخيل البترولية بشكل كبير في زيادة معدل البطالة في الكثير من الأوقات، إذ ان تمويل المشاريع والاستثمارات مرتبط بارتفاع أسعار النفط وأي تراجع في هذه الأسعار يؤدي بالضرورة إلى توقف المشاريع وتسريح العمال.

الجدول (04-22): تطور معدلات البطالة في الجزائر خلال الفترة 2010-2020

السنوات	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
% البطالة	9.96	9.97	11	9.83	10.6	11.76	10.5	11.7	11.6	11.4	13

المصدر: منشورات الديوان الوطني للإحصاء ONS

يتضح من خلال الجدول أعلاه أن نسب البطالة مرتفعة في الجزائر والتي بلغت أعلى مستوى لها في سنة 2020 بنسبة 13% وذلك جراء الاجراءات الاحترازية التي قامت بها الدولة لمنع تفشي فيروس كورونا والتي تأثر من خلالها العاملين في المهن الحرة والتي توقفت نشاطاتهم خلال فترة

الجائحة، وسجل أدنى معدل خلال الفترة في سنة 2013 بنسبة 9.83% وذلك جراء السياسات الوطنية والبرامج الدولية الموجهة للقضاء على البطالة.

من البرامج والسياسات التي عملت الجزائر من خلالها على تخفيض من معدلات البطالة:¹

– **الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب "ANSEJ":** والتي تم استحداثها سنة 1996، كانت من بين أهم أهداف هذه الوكالة العمل على استحداث مناصب شغل جديدة، إذ بلغ عدد المناصب 129203 منصب عمل في سنة 2012 الراجع إلى زيادة المشاريع في الدولة.

– **الوكالة الوطنية لتسيير القروض المصغرة "ANGEM":** تم إنشائها في جانفي 2004، مهمتها دعم أصحاب المبادرات الفردية من أجل مساعدتهم في خلق نشاط لحسابهم الخاص، حيث كان عدد مناصب الشغل المستحدثة من قبل الوكالة في سنة 2018 بـ 26824 منصب شغل والذي تأثر بنقص المشاريع الممولة من قبل الدولة بانخفاض مداخيل البترول في تلك الفترة.

– **جهاز الصندوق الوطني لتأمين البطالة:** والذي يعمل على تخفيف الآثار الاجتماعية المتعاقبة على تسريح العمال الأجراء في القطاع الاقتصادي وتم انشاؤه منذ سنة 1994، وكغيره من أجهزة التشغيل تتأثر المناصب التي يستحدثها بعدد المشاريع الممولة من قبل الدولة، حيث بلغ العدد الأقصى للمناصب سنة 2012 بـ 59125 منصب مع زيادة عدد المشاريع، والذي انخفض إلى 13229 في سنة 2018 مع انخفاض في عدد المناصب في الفترة 2013-2018.

– **برنامج عقود ما قبل التشغيل CPE:** ويعتبر من برامج المسيرة من طرف مندوبي تشغيل الشباب، ويخص الشباب طالبي العمل لأول مرة دون خبرة مهنية، وكان لهذا البرنامج الفضل في خلق مناصب شغل متزايدة خلال فترة عمله لتصل إلى 2690246 منصب شغل في سنة 2018 ما يبرز دوره الفعال في سوق التشغيل.

على الرغم من البرامج والتوصيات من الحكومة الجزائرية والعمل على خفض معدلات البطالة إلى مستويات مقبولة إلا أن هاته السياسات لم تتجح في استيعاب قوة العمل سريعة النمو حيث أن 59% من السكان تقل أعمارهم عن 35 سنة ما مثل تحدي أمام خلق فرص عمل كافية.

3. هيمنة القطاع العام والقطاع الخاص الناشئ: إن الاعتماد على القطاع الخاص في النشاط

الاقتصادي يبين دقة الأداء، إذ يلعب دورا رئيسيا في عملية التنمية الاقتصادية في الدولة من خلال

¹ عدالة بن مهدي، صالح زباني، التشغيل وإشكالية البطالة في الجزائر (2010-2020) دراسة تحليلية، المجلة الجزائرية للعلوم الانسانية والاجتماعية، المجلد 06، العدد 01، ص: 166-181، 2022، ص-ص: 8-12.

المساهمة الفعالة في دفع عجلة النمو، أما دور الدولة هو توجيه الاستثمارات وتحديد أسواق عملها وتمويل الاستثمارات التي لا تتحملها القدرة المالية للقطاع الخاص كذلك المتعلقة بالبنى التحتية.

تهيمن الدولة على اقتصاد في الجزائر، حيث لا تشجع على خصخصة الصناعات المملوكة للدولة مع فرض قيود على الواردات والاستثمار الأجنبي، أدت القيود المفروضة على القطاع الخاص مع صغر حجمه وهيمنة الأنشطة منخفضة الانتاجية على نشاطاته مقارنة بسيطرة القطاع العام على القطاعات الرئيسية ذات القيمة المضافة الأعلى في البلاد، إضافة إلى ذلك فإن الاعتماد على القطاع العام في النشاط الاقتصادي يخلق حالة غياب للمنافسة في الأسواق الوطنية.

ثانياً: المعوقات الخارجية

1. التوجه العالمي نحو الطاقات المتجددة: إن الازمات الصحية والاقتصادية العالمية، وضعت صناعة النفط والغاز عند منعطف حرج، ومع الانخفاض المستمر في مستويات الانتاج، تتطلب قطاعات الطاقة استثمارات أجنبية وافرة مع نقل تكنولوجيا جديدة وفعالة، لتنفيذ مشاريع جديدة للنفط والغاز بالشراكة مع شركات عالمية لتنشيط الانتاج.¹

2. الاعتماد على تكنولوجيا المعلومات والاتصالات (TIC): يرتبط تطور وتقدم الانتاج في العصر الحالي بمدى الاعتماد على تكنولوجيا الاعلام والاتصال من قبل المؤسسات، إذ يعود استخدامها بالنفع، حيث تساهم من خلال سرعة تبادل المعلومات بين العملاء داخل المؤسسة على زيادة الدقة واليقين داخل سلاسل الامداد مما يحسن من مخرجات هاته الأخيرة، كما يساعد الاعتماد على تكنولوجيا الاعلام والاتصال على أتمته سلاسل الامداد من خلال ربط جميع الأنشطة والعمليات داخل نظام معلوماتي مخصص لكل نشاط مما يساعد في عملية اتخاذ القرارات.

إن الجزائر وكغيرها من الدول النامية تعد متأخرة في البنية التحتية لتكنولوجيا المعلومات والاتصالات، لذا فإن الحكومة تسعى للاستثمار بشكل كبير في البنية التحتية الوطنية لتكنولوجيا المعلومات والاتصالات، إذ توفر الاستثمارات المعلقة فرصاً لمصدري الخوادم ومراكز البيانات وحلول الحوسبة السحابية المتكاملة وكابلات الألياف الضوئية في الولايات المتحدة.²

3. التطور في أنواق المستهلكين: في عالم منفتح وفي ظل التطورات التكنولوجية الحاصلة والمعرفة المتزايدة للمستهلكين بحالة الأسواق والمنتجات المتعددة والبدايل المتوفرة في السوق بات

¹ M. Smith and Authors, **Algeria Upstream Oil and Gaz Report**, US Commercial Service, 2020, p: 01.

² International Trade Administration, **Algeria –Country Commercial Guide**, 31 January 2023, From: Trade Gov, Available on Website: <https://www.trade.gov/country-commercial-guides/algeria-market-opportunities> 02/09/2023.

تسويق منتج معين يتطلب ضرورة فهم سلوك المستهلكين وتلك العوامل التي تساعدهم في اتخاذ قرارات بالشراء، لذا فإن المحافظة على العملاء متعلق بمدى فهم وتوقع حاجياتهم الاستهلاكية، ومن هنا يتم انتاج وتصميم المنتجات والخدمات. تصب اهتمامات المستهلكين عادة بمدى توفر المنتج أو الخدمة في السوق في الوقت المناسب بالسعر المناسب وبالجودة المطلوبة مع توفر التكنولوجيا السائدة، إضافة إلى الخدمات الإضافية المقدمة للعميل كالخدمة التوصيل، لذا فإن المؤسسة يمكنها كسب ميزة تنافسية في منتج أو خدمة بالاعتماد على إرضاء المستهلكين.

4. التنمية المستدامة: بالنسبة للبلدان النامية، تمثل التنمية المستدامة بيئة مواتية بشكل خاص لتأسيس نفسها في شكل جديد كما توفر أيضا فرصا عديدة للدعم المالي فضلا عن نقل التكنولوجيا من الدول الأكثر تقدما في عملياتها التنموية. ومع ذلك، فإن التنمية المستدامة في الجزائر لا ترتبط بالعمل الناجح على أرض الواقع بقدر ارتباطها بخطابات موجهة بشكل أساسي.¹

المبحث الثالث: متطلبات تعظيم استفادة الجزائر من التجارب الدولية السابقة

يعد تحسين المراكز التنافسية للاقتصاد من بين الرهانات الاقتصادية التي تواجهها الجزائر في عملية اندماجها في المنظومة الاقتصادية العالمية، خاصة في ظل التحديات السياسية والاقتصادية التي تفرضها البيئة العالمية اليوم، من تقلبات في أسعار النفط وارتفاع في معدلات التضخم والبطالة، التي ينعكس سلبا على أوجه النشاط الاقتصادي في البلاد، بات حتميا على الحكومة الجزائرية مراجعة سياساتها الاقتصادية والتنموية على نحو يعزز من قدراتها التنافسية.

المطلب الأول: تحليل تنافسية الاقتصاد الجزائري

إن تحليل تنافسية الاقتصاد الجزائري بالاعتماد على طريقة "SWOT" يمكننا من معرفة مدى استغلال الامكانيات المتاحة للاقتصاد لدفع عجلة النمو والقدرة على تخطي نقاط الضعف والتغلب على التهديدات التي تواجه الاقتصاد، مع الاستفادة من الفرص المتاحة.

أولا: نقاط قوة وضعف الاقتصاد الجزائري

1. نقاط قوة الاقتصاد الجزائري: يمتلك الاقتصاد الجزائري العديد من نقاط القوة والتي من أهمها: -انخفاض الديون الخارجية: قامت الجزائر بالاقتراض بعد استقلالها للنهوض باقتصادها وتمويل مشاريع البنى التحتية المدمرة جراء الحرب، لقلة الموارد الداخلية والصناعات الثقيلة التي تتطلب

¹ Karim Tedjani, *Le Développement Durable En Algérie : Portrait et diagnostic d'un rediez-vous en suspens*, FRIEDRICH EBERT STIFTUNG, Octobre 2021.

تمويلا كبيرا والتي لجأت في الاخير إلى قبول برامج صندوق النقد الدولية وإعادة جدولة ديونها، وبعثوث الطفرة في أسعار النفط تمكنت الجزائر من التخلص من مديونيتها الخارجية.

جدول (04-23): تطور الديون الخارجية للجزائر خلال الفترة (2000-2021)

السنوات	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
مجموع الدين الخارجي	25.3	22.3	22.3	23.35	21.82	17.19	5.60	5.60	5.59	5.41	5.86
السنوات	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
مجموع الدين الخارجي	4.41	3.47	3.39	3.73	3.02	3.85	3.99	4.01	3.83	3.45	3.07

المصدر: تقارير بنك الجزائر، الاعداد 2005، 2007، 2009، 2015، 2019، 2022.

بدأت الأوضاع في التحسن في الوضعية المالية الخارجية للجزائر في الألفية الثالثة والذي نتج عن الارتفاع الكبير في أسعار النفط في الأسواق العالمية والتي بلغت إلى 112 دولار للبرميل، والذي صاحبه انخفاض في حجم الديون الخارجية خلال الفترة حيث بلغت 21.82 مليار دولار أمريكي في سنة 2004 بعد ما كانت 25.3 مليار دولار في سنة 2000، حيث اعلنت الجزائر في نفس السنة عن التوقف عن الاستدانة الخارجية والتسديد المسبق للديون والتي بلغت ادنى حجم بـ 3.02 مليار دولار أمريكي سنة 2015، حيث مكنت الطفرة النفطية التي شهدتها البلاد من سداد الديون والاستثمار في مشاريع البنى التحتية، تتبع سدد الديون الخارجية أسعار النفط في الأسواق العالمية إذ وبانخفاض سعر النفط ارتفعت الديون الخارجية للجزائر إلا أن الجزائر وحسب تقرير صندوق النقد الدولي هي الدولة الأقل ديونا في العالم العربي إذ لا يتخطى حجم ديونها 3 مليار دولار سنة 2023 تتعلق بالتجارة الخارجية.

-توفر الامكانيات من الموارد الطبيعية: تلقب الجزائر بالدولة القارة إذ تتربع على مساحة 2.83 مليون كيلومتر مربع وهي الأكبر في القارة الافريقية، تغطي الصحراء الجزء الجنوبي من البلاد وهي غنية بالموارد الطبيعية لتوفرها على حقول البترول والغاز. تحتل الجزائر المركز الخامس عشر عالميا والثالث إفريقيا باحتياطيات نفطية تبلغ 9.2 مليار برميل بـ 0.9% من إجمالي الاحتياطي العالمي، بالإضافة إلى أكثر من 4.500 مليار متر مكعب من الغاز، ناهيك عن الغاز الصخري، الذي يسهل نقله إلى أوروبا عبر خطوط أنابيب الغاز الجديدة وأسطول من ناقلات الغاز الطبيعي المسال.¹ كما تتوفر البلاد على ثالث أكبر احتياطي مؤكد من الفوسفات في العالم، والذي تعمل الدولة على تنمية صناعتها داخل القطاع، إذ تعمل على تنمية البنية التحتية للقطاع مع الدخول في سوق الأسمدة العالمي خاصة

¹ Tahchi Belgacem, *Les ressources de L'Algérie*, Outre-Terre, Vol 02 , N° 47, 2016, p p 152-164.

بعد الأزمة الروسية الأوكرانية. ومع احتوائها على الاتربة النادرة التي لا تتوفر إلا في مناطق قليلة في العالم والتي تعد مواد أساسية في الصناعات التكنولوجية الحديثة والأجهزة الطبية والأدوات الدقيقة. على غرار تنوع الموارد الطبيعية في الجزائر إلا ان النفط يعد من بين أهم الموارد الطبيعية في البلاد على اعتباره محركاً أساسياً للنسيج الصناعي، إلا أن الاعتماد عليه كمصدر دخل وحيد جعل الجزائر تواجه تحديات عدم ثبات سعره في الأسواق العالمية وتأثره بالمتغيرات الخارجية، بالإضافة إلى ان قطاع المحروقات لا يساهم في التشغيل إلا في حدود 3% على الرغم من أهميته في الناتج الداخلي الخام، لذا فعل الدولة العمل على تنويع اقتصادها من خلال النظر إلى الموارد الطبيعية الأخرى المتوفرة لديها، ومنه العمل على تشجيع القطاعات التصنيعية للخروج من دائرة الاستيراد والعمل على النهوض بالنسيج الصناعي في الدولة والاستغلال الأمثل للموارد المتاحة لديها.

-القرب من الأسواق الأوروبية: تعد دول الاتحاد الأوروبي هي الشريك الاقتصادي الأول للجزائر حيث تصدر ما يقارب ثلثي الصادرات إلى الاتحاد الأوروبي، ولعل من بين أهم المنتجات المصدرة للاتحاد الأوروبي هي المنتجات الطاقوية التي تتميز بطابع غير انتاجي ولا يمكن من خلاله خلق قيمة مضافة للدولة. كما ساهم القرب الجغرافي من الاتحاد الأوروبي في دعم القدرة التصديرية للبلاد نحو دول الاتحاد الأوروبي، إضافة إلى تعزيز العلاقات التجارية البينية من خلال تجسيد الشراكة الأوروبية الجزائرية التي سعت إلى ارساء دعائم للنهوض بالاقتصاد تحت مبدأ "رابح رابح" من خلال تقاسم الاعباء وموازنة المصالح، كما يمكن للجزائر الاستفادة من المزايا التفضيلية التي منحتها إياها الشراكة من خلال انتاج منتجات جزائرية تدخل بها الأسواق الأوروبية، فإن الجزائر ونظرا لقربها الجغرافي وحجم التبادلات التجارية بينها وبين أوروبا، تعد مؤهلة للاستفادة من التوجهات الأوروبية الجديدة في البحث عن بدائل للغاز الروسي عقب الحرب الروسية الأوكرانية.

2. نقاط ضعف الاقتصاد الجزائري: تكمن نقاط ضعف الاقتصاد الجزائري في تلك التي تعنى

بسوء استخدام الموارد وعدم نجاعة السياسات الوطنية في النهوض بالنسيج الصناعي في الجزائر.

- ضعف النسيج الصناعي في الجزائر: تعتمد الجزائر على الصادرات من المحروقات كمصدر دخل رئيسي في تمويل الموازنة العالمية للدولة، إذ بلغت نسبة الصادرات من المحروقات 97% من اجمالي الصادرات، عملت الحكومة على سياسة تشجيع الصادرات خارج قطاع المحروقات لتنمية دور النسيج الصناعي في الدولة الذي لا تتعدى صادته 3% من الناتج الداخلي الخام. تبنيت الجزائر سياسة

صناعية تهدف إلى إشراك المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في النشاط الاقتصادي ولاتي تطمح من خلالها إلى رفع مساهمة الصناعة في القيمة المضافة المحلية إلى 10%.

على الرغم من الامكانيات الاقتصادية المتوفرة لدى الدولة إلا انها غير مستغلة، نتيجة غياب عنصر الابتكار المولد للمنافسة واستمرارية المنتج في الأسواق، إذ على الدولة وللخروج من دائرة الاستيراد ضرورة تبني أصحاب الأفكار المبتكرة ودعمها لتجسيدها على أرض الواقع من أجل تكثيف النسيج الصناعي والنهوض بالإنتاج المحلي والتنمية المحلية، وذلك من خلال التركيز على الصناعات القائمة والعمل على تطويرها، وكذا الانتقال من تصدير المنتجات الأولية إلى منتجات سلعية استهلاكية، إن الحديث عن الصناعات التحويلية يعود بنا إلى ترقية وتشجيع الاستثمارات الاجنبية خاصة وأن الجزائر لا تمتلك قاعدة صناعية يمكنها تحمل الاعباء والتكاليف الضرورية لإقامة صناعة تحويلية بكامل مراحلها في الجزائر، والتي من أهم عراقيلها الجانب التكنولوجي، حيث وجب العمل على تشجيع الاستثمارات في قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصال لخلق كفاءات قادرة على العمل على أرض الواقع وخلق قيمة مضافة محلية وهو الامر الذي تسعى له السياسات الوطنية.

- **العجز في الميزانية العامة للدولة:** إن العجز في الميزانية العامة للدولة يعبر عن تفوق نفقات الدولة عن إيراداتها حيث يمول هذا العجز عبر عدة طرق سواء من الاقتراض المحلي أو الاستدانة الخارجية أو التغطية من احتياطات الصرف أو عن طريق اللجوء إلى التمويل غير التقليدي عن طريق طباعة المزيد من الأموال وهو الامر الذي لجأت إليه الجزائر في السنوات الأخيرة، والذي كان نتيجة إلى نقص الاستثمارات الاجنبية والانخفاض الكبير في السيولة لدى البنك المركزي مع تآكل في احتياطات الصرف الأجنبية. يعد العجز في الميزانية العامة للدولة عجز هيكلية بسبب زيادة النفقات العامة بمعدل يزيد عن قدرة الدخل الوطني عن تحمل الأعباء العمومية.

حيث قدرت الحكومة عجز الموازنة العامة في عام 2023 بـ 42 مليار دولار حيث يتوقع ارتفاع نفقات الميزانية إلى 98.4 مليار دولار بزيادة قدرها 18.7% مقارنة بقانون المالية التكميلي لسنة 2022، كما يتوقع أن تصل الإيرادات إلى 65.5 مليار دولار بزيادة نسبتها 13% مقارنة بقانون المالية التكميلي لسنة 2022، فإن الحكومة مجبرة على انتهاج سبل فعالة في عملية اصلاح اقتصادي شامل للرفع الملائمة الاقتصادية للدولة، ذلك ومع انتعاش في صندوق ضبط الموارد بعد الارتفاع في أسعار النفط.

- **مناخ الأعمال غير الملائم:** هناك حاجة إلى تسريع الإصلاحات الهيكلية لدفع عجلة التحول إلى نموذج نمو أكثر تنوعاً ومرونة وكثافة في توفير فرص العمل ومواصلة تعزيز إطار الحوكمة، من

خلال الإصلاحات التشريعية المعتمدة أو الجاري تنفيذها مؤخراً، بما في ذلك قانون الاستثمار الجديد والقوانين المقبلة بشأن ريادة الأعمال الصغيرة والطاقة المتجددة، والتي يمكن أن تساعد في خلق بيئة أكثر ملاءمة لنشاط القطاع الخاص ويحذر الخبراء من المخاطر الناجمة عن تشديد تدابير تنظيم الواردات -كزيادة التضخم وتحفيز النشاط غير الرسمي- ويوصون بإجراء مزيد من الإصلاحات لتحسين الانفتاح التجاري والقدرة التنافسية، بما فيها إصلاحات المنتجات وسوق العمل مع تحديد أولويات لمعالجة نقاط الضعف في جودة بيانات الاقتصاد الكلي وتوافرها من قبل السلطات.¹

ثانياً: فرص وتحديات الاقتصاد الجزائري

1. **فرص الاقتصاد الجزائري:** تتوفر السوق الجزائرية على فرصاً جيدة تمكنها من الخروج من دائرة الاستيراد وتنمية النسيج الصناعي والرفع من مؤشرات الاقتصاد الكلي في الدولة من خلال:

- **توفر اليد العاملة الشابة:** تعاني الجزائر كغيرها من الدول النامية من مشكلة البطالة والت يعرقل مسيرة التنمية في البلاد، تفس ظاهرة البطالة الفئة الشابة في المجتمع وبشكل خاص فالفئة المتعلمة، مما جعل مشكلة البطالة أكثر عمقاً، حيث بلغت نسبة السكان في سن العمل إلى 59% من إجمالي عدد السكان، على الدولة الاستثمار في هاته الفئة من أجل النهوض بالقطاعات الصناعية من خلال ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لأجل دعمها ومساهمتها في توظيف عدد أكبر من العمال.
- **كبير حجم السوق:** تتوفر الجزائر على فرصاً عديدة لإقامة مشاريع استثمارية جديدة من خلال دراسة جدية لأحوال السوق والتعرف أكثر على حاجيات المستهلكين والتي لا تتوفر عليها السوق المحلية، حيث ان الجزائر تعد سوق فيه الطلب أكبر من العرض حيث أن السوق الجزائرية تتمتع بتوفر عدة قطاعات استثمارية فيها مجال للعمل على ابتكار ونتاج منتجات محلية والعمل على تسويقها وطنياً ولما لا تصدير هاته الاخية إلى الخارج، حيث أن الجزائر تعتبر سوق استهلاكي وهوما تعكسه واردات الدولة من السلع الاستهلاكي التي تمتلك فيها امكانيات انتاجية غير مستغلة.

2. التهديدات التي تواجه تنمية الاقتصاد الجزائري

- **بيئة الاستثمار:** يواجه الراغبين في الاستثمار في الاسوق الجزائرية عدد من التحديات، والذي تعكسه القيمة المتدنية للاستثمارات الأجنبية في الجزائر، من بين أهم هاته التحديات هو قانون الاستثمار الذي يلزم المستثمرين الأجانب بإشراك شركاء جزائريين بنسبة 51%، بالإضافة إلى العراقيل البيروقراطية وصعوبة الحصول على التراخيص اللازمة لإقامة استثمار في الجزائر، كما أن لضبابية

¹ IMF, Algeria : 2022 Article IV Consultation-Press release and Staff Report, IMF Country Report No. 23/68, February 2023, p: 22.

السوق المحلية وعدم توفر المعلومات الكافية عن حالة السوق الجزائرية والتي تخلق حالة من عدم اليقين لدى المستثمرين الأجانب دوراً في عزوف المستثمرين الأجانب عن الاستثمار داخل الدول على الرغم من توفر فرص استثمارية.

ضعف مخرجات البحث العلمي: على الرغم من سيطرة الفئة الشابة على نسبة السكان في البلاد إلا أن ما يحدد أهمية العنصر البشري في الاقتصاد هو ما يحمله من مؤهلات معرفية وعلمية وتقنية، حيث أن الرهان الحقيقي للجزائر هو فرض قدرة تنافسية لليد العاملة سواء كان ذلك محلياً أو خارجياً، حيث أن تزايد عدد خريجي الجامعات وخريجي مراكز التكوين المهني في الجزائر يعكس التباين الحادث في سوق العمل بين الطلب العرضي على العمل، وهذا ما يستدعي ضرورة ربط المنظومة الجامعية بحاجيات السوق من خلال العمل على امتصاص العمالة المحلية المتزايدة سنوياً بالالتحاق المزيد من الخريجين بسوق العمل، إذ يجب معالجة الخلل الحاصل في سوق العمل من خلال على وضع سياسات وطنية للتشغيل تربط بين القطاعات الاستراتيجية والمنظومة الجامعية والتكوينية، تعاني العديد من القطاعات الصناعية عجز في اليد العاملة المؤهلة كصناعات الكيماوية والإلكترونية والصناعات الكهربائية وتلك المتعلقة بالطاقات المتجددة.

كما يجدر التوجه إلى القطاعات الاستراتيجية وقطاع الفلاحة في التوجهات لدى الجامعات ومراكز التكوين لتهيئة يد عاملة قادرة على العمل في هذه المجالات القادرة على الرفع من معدلات النمو في البلاد، خاصة وأن القطاع الفلاحي في الجزائر يواجه نقصاً حاداً في العمالة رغم نمو القطاع الفلاحي على الرغم من أن القطاع الزراعي يساهم بأكثر من 14% في الناتج المحلي الخام ويغطي نحو 74% من الاستهلاك المحلي في البلاد، إلا أنه مازال النظر للقطاع على أنه قطاع عمل غير مستقر مقارنة بالقطاع الصناعي، ومع التوجع الحكومي لهذا القطاع من خلال توفيره للدعم المادي والقانوني لجلب المزيد من الأيدي العاملة في القطاع خاصة في مواسم الحصاد التي يعاني فيها القطاع من شح كبير في العمالة.

ثالثاً: دور الشراكات الخارجية في تعزيز إنتاجية السوق الجزائرية

الجزائر وعلى غرار الدول النامية التي تهيمن الصادرات من الموارد الطبيعية في شكلها الخام على ميزان مدفوعاتها، دون القدرة على تحويل هاته الأخيرة إلى منتجات نهائية الصنع قادرة على الدخول في السوق العالمية وكسب ميزة تنافسية، لذي يتوجب على الدولة الاستعانة بمصادر شراكة

خارجية للاستثمار في الامكانيات المتاحة للدولة ودفع عجلة النمو وتحقيق تنمية شاملة من خلال تنمية القطاعات الصناعية والفلاحية والتخلي عن التبعية للمصدر الدخل الطاقوي.

1. أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر في دفع عجلة النمو في الجزائر: أصبح الاستثمار الأجنبي

المباشر إحدى منافذ التمويل المفضلة لدفع عجلة النمو الاقتصادي والنهوض باقتصاديات الدول النامية، تسعى الجزائر إلى جذبها للاستفادة في توفير فرص العمل وجلب التقنيات الحديثة والمعرفة التكنولوجية التراكمية لدى المستثمرين، خاصة في المجالات التي لا تمتلك فيها الدولة المقدره المالية والتقنية الكافية والمهارات البشرية اللازمة. على الرغم من تنمية ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودوره في النهوض بالقطاع الصناعي في الجزائر، أضحت الشراكة ضرورة حتمية تفرضها التحديات التكنولوجية والمالية في الأسواق الدولية، تهدف إلى تحقيق أهداف مادية بتوفير الاحتياجات والموارد المادية أو غير مادية تتجلى في الاستفادة من المهارات البشرية والخبرات التقنية اللازمة لاختراق أسواق جديدة وتعزيز القدرة التنافسية للمنتوج في الأسواق المحلية.

2. عراقيل الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر: تلجأ الجزائر إلى تشجيع جلب الاستثمار

الأجنبي المباشر إلى البلد للعمل على دفع عجلة التنمية كأداة تمويلية تفضلها الدول النامية في ظل شح الموارد اللازمة لنهوض بالنسيج الصناعي خارج قطاع المحروقات إلا أنها لم تصل إلى المستوى المطلوب رغم توفر المؤهلات اللازمة لجلب تدفقات أكبر من الاستثمارات، من بين أهم العراقيل التي تحد من جلب الاستثمار الأجنبي في الجزائر ما يلي:¹

- عدم توفر التمويل اللازم وارتفاع تكاليف الإنتاج ومعوقات التسويق وضعف النظام المصرفي؛
- انتشار البيروقراطية وتداخل السلطات مع تعقيد النظام الإداري، وغموض النصوص القانونية؛
- ضعف البنى التحتية وطول المدة الزمنية لمنح قرار استغلال العقارات الصناعية.

3. الشراكات الاقتصادية كبديل للاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر: في ظل تخوف

الاقتصاديين الجزائريين من الاستثمار الأجنبي المباشر خاصة من الشركات الكبرى التي تبحث عن السيطرة على الأسواق الدولية، وفي ظل البحث عن تقاسم المنافع بين الشركاء التجاريين كلاً حسب موارده المتاحة، في التجربة الجزائرية فإن الدولة تمتلك الموارد الطبيعية والسوق الوطنية المتعطشة للاستثمار في العديد من المجالات في ظل نقص الموارد المالية والمهارات التقنية والمعارف

¹ Hadda Naami And Authors, *The role of direct foreign investment in the Algerian economy during the period between (2000 and 2021)*, Economic studies Journal, Vol 17, N° 01, 2023, p p 15-29, p: 27.

التكنولوجية بالصناعة المراد إنشائها، من هذا المبدأ تظهر لنا أهمية تكوين الشركات الاقتصادية في النهوض بالاقتصادات النامية تحت مبدأ رابح-رابح.

إن فتح المجال أمام المستثمرين الأجبيين في ظل إلغاء قاعدة 51/49 باستثناء المجالات الاستراتيجية في البلاد، والتي تكتسي طابعا سياديا للدولة، من بين المجالات التي يجب تكوين شركات عالمية لترشيد استغلال الموارد المتاحة المجال الفلاحي وما له من مقدرة على النهوض بالأمن الغذائي المحلي، خاصة في ظل امتلاك الخبرات المهنية والمعارف التكنولوجية التي تزيد من إنتاجية القطاع، تكمن أهمية تكوين شركات خارجية تكمن في تعظيم الاستفادة من الشريك الأجنبي الذي يمتلك الخبرة والمعرفة التقنية التي ترفع من إنتاجية الموارد المتاحة، وهذا ما ينقص الجانب الجزائري وهو الاستخدام الرشيد للموارد المتاحة.

اليوم يمكننا القول أن الاقتصاد الجزائري يسر في الطريق الصحيح للنهوض بالاقتصاد، في ظل تبني السياسات الرامية إلى ترشيد الواردات والعمل على تشجيع الإنتاج المحلي مما أدى إلى تحسين تنافسية الاقتصاد على المستوى العربي.

المطلب الثاني: الدروس المستفادة من التجارب السابقة

من خلال دراستنا لتجارب دولية رائدة في العديد من المجالات في الفصل الثالث، يجدر بنا تبيان موقع الجزائر وعلاقتها ضمن سلاسل القيمة العالمية لهاته الصناعات، مع ضرورة التطرق للنهج الصحيح الذي من خلاله يمكن للجزائر الاندماج في سلاسل القيمة الخاصة بكل صناعة على حدة لتعظيمها للقيمة المضافة داخل الصناعات المدروسة، وكيفية تأثير العملية على اقتصادها المحلي.

أولا: نموذج سلاسل القيمة لصناعة أشباه الموصلات "التجربة الصينية"

تعد الصين قوة اقتصادية عالمية تتميز بنمو سريع تخطى 10% في السنوات السابقة كما تحقق 7% من اجمالي الناتج الاجمالي العالمي، تغزو منتجاتها جميع الأسواق العالمية في كافة المجالات باختلاف في الجودة والسعر على حسب احتياجات السوق الموجه إليه، ولعل من أهم المجالات التي برزت فيها الصين منافسة للولايات المتحدة الامريكية على الريادة هي الصناعات الدقيقة وبصفة خاصة أشباه الموصلات التي تدخل في إنتاج العديد من المنتجات الإلكترونية.

1. إمكانيات الجزائر للاستفادة من سوق أشباه الموصلات: اكتسبت الصين مكانة في السوق

العالمية لصناعة أشباه الموصلات بفضل تركيزها على هدف الريادة من خلال رسم خطة دقيقة الخطى، كانت أول خطواتها تشجيع البحث والتطوير في الصناعة لاكتساب العمالة الماهرة في المجال،

ثم تشجيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة داخل القطاع، ما مكناها من النمو في القطاع واكتساب مكانة مهمة في السوق العالمية. من بين امكانيات الجزائر للدخول في سوق أشباه الموصلات ما يلي:

- **توفر الأتربة النادرة:** تتطلب صناعة التقنيات الدقيقة الأتربة النادرة والتي تتوفر عليها الجزائر التي عملت في السنوات الاخيرة على تشجيع الاستثمار في البحث والتقيب عن هاته الأنواع من الأتربة، حيث بنت الحكومة في الربع الاخير من سنة 2022 أكثر من 20 مشروع للبحث والتقيب عن الأتربة النادرة في صحراء الجزائر قدرت احتياطات الدولة حسب مكتب البحوث الجيولوجية والمعدنية بنحو 20% من الاحتياطات العالمية، ومع توسع تجارة الأتربة النادرة والتحول الحادث في استخدام الطاقات النظيفة سيرتفع الطلب على مكونات هاتها الأخيرة.

- **الشراكة الاقتصادية بين البلدين:** عززت الشراكة الاقتصادية الشاملة بين الصين والجزائر النمو في البلاد ضمن مبادرة الحزام والطريق، حيث أصبحت الصين الشريك التجاري الأول للجزائر متجاوزة بذلك فرنسا بقيمة قياسية تجاوزت 8 مليار دولار سنة 2019. يمكن للجزائر دعم شراكاتها مع الصين في مجال الالكترونيات، من خلال جلب المستثمرين الصينيين لتسهيل عملية التصنيع في مجال التكنولوجيا الحديثة والتي تشهد حضوراً من قبل المؤسسات الصينية.

- **حجم السوق المتنامي:** يعد سوق الصناعات التكنولوجية الحديثة سوقاً واعداً في الجزائر خاصة بعد التغير الحادث في سلوك المستهلك الجزائري الذي بات يعتمد أكثر على التكنولوجيا بعد التداعيات التي خلفها الحجر الصحي المفروض للحد من انتشار فيروس كورونا، بالإضافة إلى النمو الذي شهده السوق من حيث المؤسسات الوطنية الجزائرية العالمية داخله، حيث أن سوق العمل في المجال التكنولوجي أصبح الأكثر انتعاشاً في الآونة الأخيرة بالعديد من الوظائف من أهمها مختص في الاعلام الآلي، مكلف بالاتصال والتسويق، مهندس تقني ومدراء تجاريون.

2. القطاعات الممكنة داخل صناعة أشباه الموصلات في الجزائر: تحتاج صناعة أشباه الموصلات

إلى تقنيات متطورة للغاية لا يمكن للجزائر في ظل وضعها الاقتصادي الحالي من صناعاتها في شكلها النهائي، كما أن تكلفة تصنيعها عالية بسبب اعتمادها على مواد نادرة والطلب العالمي المتزايد في مختلف الصناعات، بما فيها صناعة السيارات والرعاية الصحية ما يجعل الاستثمار في الصناعة له فرصاً واعدة من خلال الدخول في القطاعات ذات الصلة بالصناعة والمتمثلة في:

- **القطاع التحويلي:** يدخل النفط في انتاج العديد من المنتجات، إذ أن البرميل الواحد من النفط ينتج البنزين ووقود الطائرات والعديد من المنتجات الأخرى، مثل الكربون الأسود الذي يعمل على

زيادة متانة إطارات السيارات، والعديد من المنتجات البلاستيكية، كما يدخل في إنتاج الهواتف الذكية والكاميرات، إذ أن العمل على تنمية القطاع التحويلي للنفط يساهم في الدخول في سلاسل القيمة للعديد من الصناعات المرتبطة بطريقة مباشرة بصناعة أشباه الموصلات، إذ أن الحصول على البلاستيك الذي يدخل في إنتاج أغلفة الهواتف الذكية وإطارات السيارات يساهم في دمج الجزائر داخل سلاسل القيمة الخاصة بصناعة الهواتف الذكية وصناعة السيارات.

- **القطاع الإلكتروني:** إن التوسع الحادث في قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصال في الجزائر الناجم غالباً تداعيات فيروس كورونا الذي حول المستهلك الجزائري إلى الشراء عبر الأنترنت، عمل على تنمية سوق الشركات التكنولوجية إذ تتوفر الدولة على عدد معتبر منها والتي على رأسها موقع OuedKniss، إضافة إلى العديد من تطبيقات التنقل كتطبيق Yassir وتطبيقات خدمات التوصيل وشركات مدرجة لدى غرفة التجارة، كما تمتلك الجزائر واحدة من أكبر المؤسسات العاملة في مجال الإلكترونيات ألا وهي "المؤسسة الوطنية للصناعات الإلكترونية" الكائنة بسيدي بلعباس الجزائر، والتي من أهم أعمالها صناعة الأجهزة التلفازية كما تسعى نحو صناعة اللوحات الشمسية من خلال علاقتها مع المخابر.

يمكن للجزائر من خلال توفيرها الدعم المالي والقانوني لقطاع الإلكترونيات على تنمية المؤسسات العاملة فيه والقدرة على الدخول إلى سوق الإلكترونيات من خلال منتجاتها المحلية، كتلك التي تدخل في صناعة الأجهزة التلفازية والألواح الشمسية التي باتت توجهها حديثاً خاصة في ظل نضوب الموارد الطبيعية من النفط والغاز وغيرها.

- **قطاع الطاقات المتجددة الاستثمار في الخلايا الشمسية:** تم في سنة 2022 تدشين مصنع لإنتاج الألواح الكهروضوئية في ورقلة وهو الأول من نوعه في البلاد والأكبر على المستوى الإفريقي مجهز من قبل شركة Mondragon Assembly الإسبانية وتمويل 50% من قبل شركة الزركون للطاقة الخضراء و50% من قروض بنكية، يهدف إلى تمويل 20% من احتياجات السوق المحلية، المصنع مؤتمت بأكثر من 95% وتبلغ قدرته الانتاجية إلى 200 ميغاوات سنوياً¹.

¹ Gwénaelle Deboutte, **Une Nouvelle usine de production de panneaux solaire de 200 MW inaugurée en Algérie**, 10/06/2022, Du : PV Magazine, dans le site web : <https://www.pv-magazine.fr/2022/06/10/lalgerie-inaugure-une-nouvelle-usine-de-production-de-panneaux-solaires-de-200-mw/#:~:text=pv%20magazine%20France-,Une%20nouvelle%20usine%20de%20production%20de%20panneaux%20solaires%20de%20200,M12%20est%20pr%C3%A9vue%20pour%202023>. le 10/02/2024

على غرار العديد من الصناعات يستفيد القطاع الصناعي للطاقات المتجددة من أشباه الموصلات لتحويل الطاقة الشمسية إلى كهرباء، والتي يمكن للجزائر تكوين شراكات بينها وبين الصين لتمويلها بأشباه الموصلات اللازمة لتنمية هاته الصناعة، خاصة من حيث التقنيات الحديثة التي تتوفر عليها أشباه الموصلات الصينية.

3. تحديات السوق الجزائرية في مجال أشباه الموصلات: يمكن تحديد أهم التحديات التي تواجه

قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصال في الجزائر في مايلي:

- **عدم توفر اليد العاملة الماهرة والمؤهلة للعمل:** في القطاع الذي يتطلب توظيف متخصصين في علم الكمبيوتر، حيث يجب على خريجي الجامعات الجزائرية تلقي تدريبات ذاتية مع متخصصين ذاتيين وهو ما لا يتوفر بالحجم الذي يحتاجه القطاع، فعلى الدولة العمل على التنسيق بين سوق العمل ومخرجات البحث العلمي للجامعات في المجال التكنولوجي لتنمية القطاع مع توفير التدريب القائم على الطلب لتلبية حاجيات السوق ومعدلات النمو المستهدفة للقطاع.
 - **ضعف النظام المصرفي:** تتطلب المبيعات عبر الأنترنت خدمات الدفع عبر الهاتف المحمول وهو ما لا يتوفر عليه النظام البنكي الجزائري، فيجب على الدولة ولدعم القطاع العمل على تفعيل المزيد من الخدمات المصرفية، حيث يمكن لهذه الخطوة العمل على تنمية القطاع بأكمله.
 - **الفجوة التكنولوجية في الجزائر:** تعاني الجزائر من اتساع الفجوة الالكترونية بينها وبين الدول المتقدمة، لذا أصبح من الضرورة على الدولة إعادة النظر في البناء التشريعي المنظم لتداول المعلومات وإدارتها، إلى جانب تنمية الموارد البشرية وتشجيع القطاع الخاص لدعم الاقتصاد الرقمي وربط شبكات البحث العلمي بمحيط العمل.
- يعد العمل على تحديد الفجوات الرئيسية في سلسلة التوريد تحديد فرص لبدء عمل تجاري جديد من بين أهم الفرص التي يمكن الاستفادة منها في سوق العمل، حيث أن السوق الإلكتروني في الجزائر غير مشبع، إذ يمكن الاستفادة من خوارزميات الجيل الخامس في معرفة الفرص المتاحة داخل السوق من خدمات شخصية وتوصيل المواد الغذائية وتقديم السلع والخدمات عبر المواقع الاجتماعية وغيرها، مع توفير خدمات ما بعد البيع والتي لا تعمل على إضافة مورد مالي للمؤسسة إلا أنها تخلق مكانة سوقية للمؤسسة مع منحها ثقة العملاء والتي تكسبها عملاء أكبر.

كانت الصناعة منذ زمن قريب هي القوة المهيمنة على اقتصاديات الدول، والآن أصبح انتاج واستغلال الأمثل للمعلومات هو المحدد لهيمنة الشعوب، وهذا ما يفسره الصراع القائم بين الصين والولايات المتحدة الأمريكية حول الريادة في مجالات الصناعات.

ثانياً: نموذج سلاسل القيمة لقطاع النسيج والألبسة "التجربة التركي"

تطور قطاع الملابس في تركيا في العقدين الأخيرين حيث ساهم بشكل رئيسي في دفع عجلة النمو وتنمية النسيج الصناعي في تركيا، انتقلت صناعة النسيج والألبسة الجاهزة في البلاد من الورشات الصغيرة إلى الشركات الكبرى التي وصلت إلى العالمية، تجاوزت القيمة الصادرات للقطاع 5.2 مليار دولار خلال الربع الأول من سنة 2023 كما يساهم القطاع في التوظيف بنحو مليون عامل. انتقلت المنتجات من الأسواق المحلية إلى الأسواق الأوروبية من خلال فرض جودتها والتصاميم المحببة للمستهلكين، حيث أصبحت تركيا هي المنافس الأول للصين مما يظهر القدرات والامكانيات التنافسية العالية التركية في المجال، كما أن المنتجات التركية من الألبسة الجاهزة غزت الأسواق العربية على أكبر نطاق بسبب اللباس المحتشم الذي تصدره، كما تميزت عن الصين باحتوائها على شركات الشحن الجزئي الذي يمنح حرية أكبر في عملية الاستيراد.

1. دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كآلية للنهوض بقطاع النسيج والألبسة في الجزائر

يجب الاعتراف بأن نجاح القطاع الصناعي للمنسوجات والألبسة الجاهزة في تركيا كان بفضل الورشات الصغيرة والتي لم تمتلك المعرفة والقوة التنافسية اللازمة بمخاطر التصدير، إلا أن المرافقة الحكومية لها في مجال التصدير عملت على الخروج بالمنتج إلى الأسواق العالمية من خلال إنشاء شركات خاصة في مجال التجارة الخارجية مكنتها بولوج إلى الأسواق العالمية، بالإضافة إلى ذلك أدى الاستثمار في القوة العاملة الماهرة التي تمتلكها الدولة بالضرورة إلى تنمية دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دعم نمو وتطور القطاع وكسبه مكانة تنافسية عالمية من خلال توجيهه نحو الاستغلال الأمثل لموارده المتاحة.

يعد تأثير للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة كبيراً على الاقتصاد الجزائري، حيث تعتبر هاته المؤسسات عمود الصناعات وهي الحل أمام الاقتصاد الجزائري لدعم النسيج الصناعي والخروج من تبعية النفط إذ تمثل ما نسبته أكثر من 90% من المؤسسات العاملة داخل النسيج المؤسساتي للدولة، من خلال بعث صناعات التي تمتلك فيها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كفاءات ومهارات تنافسية، تلعب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دوراً هاماً في الاقتصاد الوطني يمكن ذكره في النقاط التالية:

- النهوض بالنسيج الصناعي للدولة من خلال انشاء مشاريع مصغرة في عدة مجالات مختلفة؛
- خلق فرص الشغل وامتصاص البطالة حيث يتميز عمل هاته المؤسسات بالكثيف دون الاعتماد على التكنولوجيات الحديثة بشكل كبير ما يوفر فرصاً للعمل دون كفاءات مهنية عالية على عكس المؤسسات الكبيرة؛
- النهوض بالاقتصاد الوطني من خلال خلق قيمة مضافة لضمان استمرارية الصناعة مع الحفاظ على مكانتها في السوق.

كما أن ارتفاع الجزائر داخل سلاسل القيمة العالمية لصناعة النسيج والألبسة الجاهزة يتطلب منها الامتثال للشركات العالمية الرائدة في المجال لاكتساب المهارات والتقنيات اللازمة للدخول في السوق العالمي للصناعة، إما عن طريق التكامل في الروابط الخلفية للصناعة من خلال استخدام المدخلات الأجنبية لإنتاج سلع نهائية أو وسيطة تصدر إلى الأسواق العالمية، وهما ما يمكن أن يفيد الجزائر في عملية دخولها داخل سلاسل القيمة الخاصة بالصناعة خاصة لعدم توفرها علة المواد الأولية اللازمة للصناعة والتي من أهمها القطن. أو عن طريق مما يعمل على إعادة تخصيص الموارد المحلية نحو الشركات الأكثر قدرة على المنافسة داخل السوق والتعلم من الموردين.

2. الشراكة الجزائرية التركية ودورها في دعم قطاع النسيج والألبسة في البلاد:

تتميز صناعة النسيج والألبسة في الجزائر بفقدانها الكثير من المؤهلات والقدرات إذ تحتاج إلى من يضعها في الطريق الصحيح، لذا عملت الجزائر على تكوين شراكات مع الجانب التركي داخل القطاع للاستفادة من مهاراته والخبرات المعرفية المتراكمة للدولة لتنمية المبادلات البينية بين الدولتين. من بين أهم الاتفاقيات المبرمة بين الجزائر وتركيا في قطاع النسيج والألبسة هو إنشاء المجمع الجزائري التركي للنسيج تايل TAYAL، تم توقيع اتفاقية الشراكة بين البلدين في ديسمبر 2013 والتي أسفرت عن انجاز أكبر قطب صناعي للنسيج بإفريقيا، تمتلك شركة طيبة التابعة لمجموعة TAY التركية 49% من أسهم المجمع و51% من الأسهم ترجع إلى مجمع الملابس أ والمؤسسة الجزائرية للمنسوجات TEXALG بـ 30% و21% على التوالي. لعب المجمع الجزائري التركي للنسيج TAYAL دوراً حيوياً في رفع القدرات الإنتاجية للدولة من خلال الاستفادة من التكنولوجيات والخبرات والأساليب الإدارية الحديثة لدى المستثمر، إضافة إلى المساهمة في رفع معدلات التشغيل، كما سيسمح المجمع بتغطية احتياجات السوق من السلع الوسيطة من ألياف وخيوط و سلع نهائية عن طريق تخصيص 40% من اجمالي انتاج المجمع للطلب المحل، ومنه تحويل الجزائر البلد المستورد لحوالي

95% من منتجات النسيج إلى بلد منتج ومصدر لمختلف المنتجات واللوازم في القطاع، حيث تخصص 60% من القدرة الانتاجية للمصنع للتصدير نحو الدول الأوروبية والأمريكية على وجه الخصوص. ادماج خريجي الجامعات ومراكز التكوين في المجمع: حيث وللعمل على زيادة مردودية المجمع قام المجمع في سنة 2020 بتوقيع اتفاقية تعاون مشترك مع المركز الجامعي "أحمد زيبانة" بولاية غليزان تلبى الاتفاقية الامكانات المشتركة للطرفين في مجال التدريب والتعليم ضمن مطالب سوق العمل من حيث المهارات المطلوبة.

كما تم ابرام اتفاقية تعاون مشتركة بين وزارة التكوين والتعليم المهنيين والمؤسسات المصغرة والمجمع الجزائري التركي للنسيج TAYAL تهدف إلى إدماج خريجي مراكز التعليم والتكوين في المجمع، مكنت هاته الشراكة من تكوين 6 آلاف شاب في مجال صناعة النسيج.¹

إن النسيج الصناعي لصناعة النسيج والألبسة الجاهزة في الجزائر تتطلب من الدولة الاستعانة بمصادر خارجية لنهوض بهذا القطاع خاصة في ظل تدهور انتاج المواد الأولية اللازمة للإنتاج، ووصول نسبة الاستيراد في المجال إلى 95%، لذا لجأت الجزائر إلى إبرام شراكات مع الجانب التركي للعمل على تغطية حاجيات السوق ودخول السوق العالمية للتصدير في المجال.

ثالثا: نموذج الصناعات التحويلية "التجربة المغربية-التجربة الاسبانية"

يعد الفوسفات مورد حيوي ليس له بديل لحد الآن، مما يعني أنه في حال تم استخدام كل احتياطات العالم من المورد فلا يمكن انتاج الفوسفات صناعيا. يساهم انتاج الفوسفات في اقتصاديات عدة دول والذي يساهم في العديد من المجالات على غرار الزراعة و انتاج الغذاء، إذ تعد صخور الفوسفور مادة أولية لصناعة الأسمدة الفوسفورية التي تساهم في تحسين الانتاج الزراعي ومنه انتاج أغذية سليمة مع المحافظة على جودة التربة، إذ يعمل الفوسفات كأهم العناصر في انتاج الأسمدة تساهم في توفير الغذاء للعديد من دول العام خاصة مع النمو السكاني الذي عرفه القرن العشرين.

1. التجربة المغربية في سلسلة قيمة العالمية للأسمدة

تتربع المغرب على ما يقارب 75% من الاحتياطات العالمية للفوسفات، حيث عملت عبر السنين على النمو في الصناعة المنجمية للفوسفور الذي يعد من أهم المواد الأولية لصناعة الأسمدة الفوسفورية في العالم، إذ أصبحت من أهم الدول في سوق الأسمدة العالمي.

¹ مسعودي رأوية، بن حمود سكيينة، الشراكة الجزائرية-التركية في مجال صناعة النسيج: دراسة حالة المجمع الجزائري التركي للنسيج TAYAL، مجلة دراسات اقتصادية، المجلد 15، العدد 03، 2021، ص: 479-499، ص: 490-492.

- **الدروس المستفادة من التجربة المغربية في صناعة الأسمدة:** إن تنمية الجزائر لصناعة الأسمدة خاصة الفوسفورية والتي تعتمد على صخور الفوسفات بات حتميا، خاصة في ظل التوجه الحكومي إلى الطاقات البديلة للنفط في البلاد، ولعل من اهم التجارب في المجال والأقرب للاقتصاد الجزائري هي التجربة المغربية في صناعة الأسمدة الفوسفورية لذا يمكن تلخيص أهم الدروس المستفادة من التجربة في النقاط التالية:

• **الاستغلال الأمثل للإمكانيات المتاحة:** تعد المغرب أكبر الدول من حيث احتياطات الفوسفات على المستوى العالمي إذ تسيطر على ما نسبته 72% من احتياطات الفوسفات في العالم، حيث تتربع على أكثر من 50 مليار طن من الاحتياطات، ما جعل لها نفوذ وسيطرة في السوق العالمي للفوسفات، تنتج المغرب أكثر من 40 مليون طن من صخور الفوسفات سنويا لتكون بذلك أكبر ثاني منتج لصخور الفوسفات بعد الصين الذي يبلغ انتاجها السنوي أكثر من 100 مليون طن سنويا. على غرار الصخور الفوسفورية تتنوع المنتجات المغربية القائمة على الفوسفات إذ تنتج الأسمدة الفوسفورية وحمض الفوسفوريك والأعلاف الصناعية.

تتربع الجزائر على 2.2 مليار طن من الاحتياطات المؤكدة من الفوسفات والتي صنفتها في المرتبة الرابعة عالميا، إلا أن هاته الإمكانيات غير مستغلة بشكل جيد، تسعى الجزائر إلى إنعاش قطاع المناجم وتحويله إلى قاطرة تدفع بالاقتصاد الوطني، من خلال الاعتماد على الشراكة الصينية التي تمتلك خبرة في صناعة وتحويل الفوسفات على أسمدة، حسب توقعات المحليين فإن الجزائر ستصبح فاعل رئيسي في سوق الأسمدة.

- **خلق قيمة مضافة متزايدة داخل الصناعة:** لم تكن المغرب منذ زمن قريب من الدول الرائدة في مجال الصناعات الفوسفورية إلا أنها وبالعامل الدؤوب والاستمرارية في دعم وتنمية البنى التحتية اللازمة للدخول في كافة مراحل سلسلة القيمة للصناعة، أصبح اليوم قطاع الفوسفات أكبر قطاع يساهم في الناتج المحلي الإجمالي للدولة.

يمكن للجزائر من خلال دعمها لتنمية وتطوير قطاع الأسمدة من خلال الاستخدام الأمثل للموارد والتخلي التدريجي عن النفط كمورد دخل أول للبلاد، والعمل على إضافة قيمة للفوسفات بالاعتماد على التكنولوجيات الحديثة في عملية التصنيع لدعم خطط التنويع الاقتصادي، حيث أن صناعة سماد خامس أكسيد الفوسفور بالاعتماد على صخور الفوسفور المستخرجة من الفوسفات تتطلب المرور بالعديد من

المراحل للوصول إلى المنتج النهائي، والتي تتطلب بدورها العديد من التقنيات الحديثة والآلات واليد العاملة الماهرة في المجال للحصول على المنتج النهائي.

• **التواجد على طول سلسلة القيمة لصناعة الفوسفات:** يعد مكتب الشريف للفوسفات أكبر مجمع لاستخراج صخور الفوسفات وتحويلها في المغرب، إذ يدخل المجمع في كافة مراحل سلسلة القيمة الخاصة بالصناعة بدءاً من الاستخراج والنقل والمعالجة وصولاً إلى المخرجات النهائية، كما تتواجد المؤسسة في جميع الأسواق الرئيسية.

لا يعني توفر الدولة على المواد الأولية نجاح الصناعة، حيث أن توفر الجزائر على الفوسفات لا يكفي للارتقاء بالدولة في هاته الصناعة، إذ أن توجه الدولة نحو تنمية قطاع الصناعة الاستخراجية للصخور الفوسفات ودعم انتاج الأسمدة من خلال بناء شراكات مع الصين في المجال والتي تعمل في الوقت القريب على ان تكون الجزائر ضمن أهم الدول المنتجة للأسمدة في العالم، حيث ستتواجد في جميع مراحل سلسلة قيمة الأسمدة من خلال مشروع الفوسفات المدمج والذي جسده الدولة من خلال "المؤسسة الجزائرية الصينية لصناعة الأسمدة".

أ. الامكانيات الجزائرية في سوق الأسمدة العالمي

تعد صناعة الأسمدة في الجزائر واحدة من الصناعات الواعدة في الدولة والتي تهدف إلى تحقيق الأمن الغذائي في البلاد ودعم قطاع الفلاحة من أجل زيادة الصادرات خارج القطاع النفطي، إن الأسمدة هي عبارة عن مغذي للتربة التي تواجه في الآونة الأخيرة العديد من التحديات كانهسار الأراضي الزراعية وانشاء المدن الجديدة التصحر والجفاف، لذا فقد بات التوجه إلى التسميد، إذ تنقسم الى ثلاث فئات الأزوت الذي يأتي من الغاز، الفوسفور الذي يستخرج من الفوسفات، والبوتاسيوم، من بين هاته الأنواع الثلاث يمكن للجزائر انتاج نوعين بالاعتماد على مواردها المتاحة مما يمكنها من تكوين صناعة متكاملة في مجال التسميد الزراعي.

- **الغاز الطبيعي:** تمتلك الجزائر كامل المقومات للدخول في صناعة سماد الأزوت أو ما يطلق عليه اليوريا 46% والذي يعد السماد النيتروجيني الأكثر شهرة في العالم، يستخدم بشكل دوري في الأراضي الزراعية وكمضاف غذائي للأعلاف الحيوانية، إذ تمتلك الجزائر كل المؤهلات اللازمة لتكون رائدة في تصنيع اليوريا 46%، حيث أن الجزائر من أكبر منتجي الغاز في العالم، الذي يعد من أهم المواد الأولية للصناعة عن طريق المرور بعمليات تحويلية وصولاً إلى اليوريا، مما يوفر فرصاً لتصدير مادة اليوريا في المستقبل، كما ان انتاج مادة اليوريا أو

الأزوت يساهم في خفض أسعارها على المستوى المحلي مما يساهم في تحقيق قفزة نوعية في المجال الزراعي في الجزائر.

- **الفوسفات:** رتبت الجزائر في المرتبة الرابعة عالميا في احتياطاتها من الفوسفات إذ تتربع على 2.2 مليار طن من الفوسفات، كما تنتج حوالي 1.2 مليون طن من صخور الفوسفور سنويا، تساهم الصناعة بشكل بارز في الاقتصاد الوطني من خلال توفير فرص العمل وعائدات التصدير، يمكن للجزائر العمل على تطوير صناعة الأسمدة التي تعتمد على الفوسفات نظرا للاحتياطيات الهائلة التي تملكها، والتي صنفتها في المرتبة الرابعة عالميا، وذلك من خلال تهيئة المناخ المناسب للمستثمرين الأجانب للاستثمار في الصناعة، بدأت الجزائر بالفعل في تطبيقه. أطلقت شركة "سوناطراك" الجزائرية مناقصة دولية في ماي 2021، فازت فيها شركات صينيتان بالعقد هما شركتي "ووهوان" و"تيان آن"، تم من خلاله توقيع اتفاقية لإنشاء شركة مختلطة ذات أسهم تحت اسم "المؤسسة الجزائرية الصينية للأسمدة ACFC"، يمتلك فيها الطرف الجزائري ما نسبته 56% من رأس المال للوحدة التابعة لشركة "سوناطراك" أسيدال" ومجمع مناجم الجزائر والـ 44% الباقية تعود للطرف الصيني، يتمثل المشروع في استغلال مناجم الفوسفات في جبل العنق في تبسة، واقامة مصنع تحويل كيميائي للفوسفات بوادي الكبريت بولاية سوق أهراس، وآخر لإنتاج الأسمدة بمنطقة حجر السود بولاية سكيكدة، إلى جانب إعادة تجهيز الموانئ المختصة في ولاية عنابة، إذ يستهدف المشروع من خلال استثماره 7 مليار دولار لإنتاج 5.4 مليون طن من المخصبات الزراعية والفوسفات سنويا. كل هذا ضمن الجهود الجزائرية لتحسين جودة الانتاج الزراعي في البلاد والذي يتوقع أن يخلق 12 ألف وظيفة في مرحلة التشييد فقط.

- **البنى التحتية الازمة:** إن تعزيز التنمية الاقتصادية في الجزائر من خلال الدفع باستثمارات الدولة خارج قطاع المحروقات بإتباع استراتيجية جديدة لخلق أقطاب جديدة للصناعة المنجمية يتضح من خلال المشاريع التي دخلت حيز التنفيذ في الجزائر، يعتبر مشروع الفوسفات المدمج الأول من نوعه في الجزائر في مجال الاستغلال المنجمي وإنتاج الأسمدة، حيث يتوقع انتاج 6 ملايين طن سنويا من الأسمدة، موجهة للاستغلال المحلي مع تصدير الفائض إلى الخارج، مع توسيع شبكات السكك الحديدية كبنية تحتية ضرورية، إذ يتطلب المشروع المدمج للفوسفات تحديد وعصرنة الخط الرابط بين المناطق الصناعية الأربعة (تبسة، سوق أهراس، سكيكدة وعنابة) لتسهيل حركة المنتجات إلى المصانع وإلى الميناء المخصص في ولاية عنابة.

2. سلاسل قيمة الصناعات الزراعية الغذائية في إسبانيا

نظرا للنمو السكاني الكبير الذي عرفته البشرية بات التفكير في الغذاء ومدى وتوفره توجه دولي جديد، إذ يعتمد توفير الغذاء على توفير أسمدة جيدة وهذا ما توفره الأسمدة الفوسفورية التي لا بديل صناعي لها حتى الآن، ومن بين أهم الدول العاملة في مجال الغذاء هي دولة إسبانيا، والتي صدرت ما نحو 60118 مليون يورو عام 2021 من الصناعات الغذائية حول العالم، إذ اعتمدت الدولة على ما وفرته الطبيعة من أراضي زراعية، التي تمثل نسبة أكثر من 70% من أراضيها،

أ. هيكل الصناعات الزراعية الغذائية في الجزائر

يعد قطاع الصناعات الزراعية الغذائية في الجزائر من بين القطاعات المهمة في الاقتصاد لربطه بين القطاع الزراعي والصناعي والبلاد، حيث أنه من أحد الفروع الأساسية لقطاع الصناعات التحويلية في البلاد، والذي يتفرع إلى العديد من الصناعات يمكن تلخيصها في مايلي: ¹

- **فرع المطاحن:** يضم هذا الفرع السلع الناتجة عن عملية طحن الحبوب، والتي تدخل في إنتاج منتجات استهلاكية عن طريق تحويل القمح الصلب واللين للحصول على السميد والفرينة... الخ، ولا يزال هذا الفرع يعاني من ضعف كبير لعدم قدرته على تلبية حاجات السوق المحلية.
- **فرع الملبن (الحليب ومشتقاته):** يتعلق هذا الفرع بتحويل وتغليف الحليب الأجبان... الخ، ويعتمد هذا الفرع في الجزائر على استراتيجية الاستيراد خاصة في ظل شح موارده في السوق الوطنية، ومن أهم برامج الدولة هو الائتفات لتصنيع الحليب محلياً بدل استيراده بزيادة الدعم للحليب الطازج وتشجيع الاستثمار بهدف خفض استيراد بودرة الحليب بنسبة 50% في أفق 2019، وبالنسبة لأسعار هذا المنتج فهي محددة من الدولة ومدعمة .
- **فرع الزيوت:** يضم مجموع الزيوت التي يتم استخراجها من البذور الزيتية، سواء تم ذلك بطريقة تقليدية عن طريق العصر الميكانيكي أو بطرق صناعية أكثر تقدماً، وقد شهد إنتاج الزيوت تطوراً ملحوظاً خلال العشرين سنة الأخيرة بعد أن منحت فرص الاستثمار للقطاع الخاص في هذا الفرع، ورغم المجهودات المبذولة في هذا الإطار إلا أن الإنتاج الوطني لم يصل بعد إلى تغطية الطلب المحلي حيث يتم استيراد العديد من المنتجات التابعة لهذا الفرع.

¹ رايس فضيل وآخرون، الصناعات الزراعية الغذائية كخيار استراتيجي لتحقيق الأمن الغذائي في ظل انتشار فيروس كورونا دراسة حالة الجزائر-، الملتقى الدولي حول: دور المناطق الصناعية في تحقيق الأمن الغذائي التشاركي في ظل التحول إلى الاقتصاد الأخضر، يومي 10-11 ماي 2022، جامعة برج بوعريبيج، الجزائر.

– فرع السكر: ويتعلق هذا الفرع بالمنتج المستخلص من قصب السكر، يعتبر قطاعه احتكار قلة من طرف مؤسسة "سيفيتال" حيث تتجه إلى استراتيجية التصدير والتميز الشكلي، وقد تم إنشاء مصنع لتصنيع السكر من التمر ليدخل كمنافس ثالث للقطاع وذلك بعد أزمة السكر التي مرت بها الجزائر سنة 2011، وبالنسبة للسياسة السعرية فتحدد شركة سيفيتال الأسعار، مع بعض الضغوطات من طرف الدولة والتي تهدد بالدخول في المنافسة الحقيقية في هذا القطاع.

ب. واقع الجزائر داخل سلسلة قيمة الصناعات الزراعية الغذائية: ساهم القطاع الفلاحي في الجزائر بنسبة 12.4% من إجمالي الناتج المحلي بقيمة قدرت بـ 25 مليار دولار في سنة 2022، كما يساهم القطاع في خلق مناصب شغل حيث بلغت نسبة اليد العاملة في القطاع الفلاحي ما يعادل 23% ما قدر بـ 2.6 مليون في سنة 2021. تعد الصناعات الزراعية الغذائية هي أهم أركان تحقيق الأمن الغذائي لكونها الوسيلة الملائمة للتعامل مع مخرجات القطاع الفلاحي باختلاف أنواعها، إذ ساهمت الصناعات الزراعية الغذائية في الناتج المحلي خارج قطاع المحروقات بـ 40%، وفي ما يلي جدول يوضح نسب الواردات والصادرات من إجمالي الواردات والصادرات في الدولة.

الجدول (04-24): نسبة الواردات والصادرات الغذائية من إجمالي الواردات والصادرات في الجزائر

خلال الفترة (2010-2022)

السنوات	2010	2011	2012	2013	2014	2015
%الواردات	14.92%	20.73%	17.91%	17.43%	18.87%	18.06%
%الصادرات	0.53%	0.48%	0.43%	0.61%	0.53%	0.68%
السنوات	2017	2018	2019	2020	2021	*2022
%الواردات	18.32%	16.88%	17.24%	21.73%	23.69%	26.97%
%الصادرات	0.99%	0.91%	1.16%	1.99%	1.49%	0.54%

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على النشرات الإحصائية لبنك الجزائر (2011، 2015، 2020، 2022)

من خلال الجدول أعلاه يتضح لنا إجمالاً ضعف نسبة الصادرات من الصناعات الزراعية الغذائية في الواردات الإجمالية والتي بلغت أكبر نسبة لها في سنة 2020 والتي بلغت فيها 1.99% بقيمة قدرت بـ 437 مليون دولار أمريكي والتي تراجعت في السنوات 2021 و2022 إلا أن وصلت إلى 0.54% وهوما يظهر ضعف الصادرات الجزائرية من الصناعات الزراعية الغذائية.

بالنسبة للواردات من الصناعات الغذائية فهي تشهد تذبذباً، ما يدل على قصور قطاع الصناعات الزراعية الغذائية في تلبية وتوفير حاجيات السوق، الأمر الذي يمكن للجزائر تحقيقه بالاعتماد على إمكانياتها المتاحة، لذا فقد عملت السياسات الوطنية على رفع نسبة مساهمة الصناعات الزراعية

الغذائية في توفير احتياجات السوق الاستهلاكية الجزائر من خلال منع الاستيراد بهدف حماية المنتج المحلي ما دفع الاستثمارات المحلية إلى النمو مع توجيه المنتجات الجزائرية داخل الحيز الاقليمي من خلال تصديرها إلى الدول الافريقية، حيث عملت العديد من الأسباب إلى التوجه نحو دفع قطاع الصناعات الزراعية الغذائية ليصبح بذلك قطاعا واعدا في الجزائر، من بين أهم هاته الأسباب:

– فرض السيادة الغذائية في قطاع يعد ركيزة الأمن الغذائي خاصة في ظل التحديات العالمية والمناخية المفروضة؛

– الحرب بين روسيا وأوكرانيا التي تسببت في رفع أسعار المواد الأولية اللازمة للصناعات الزراعية ومنه ارتفاع أسعار هاته الأخيرة في السوق العالمية؛

– حماية العملة الصعبة والتي يتم استنزافها في استيراد منتجات غير ضرورية مع مقدرة الدولة على إنتاجها محليا؛

– دعم الانتاج الفلاحي من خلال الاستغلال الأمثل لمخرجات القطاع في الصناعة التحويلية ما يعمل على تحقيق توافر المنتجات الغذائية في الأسواق الجزائرية مع انخفاض أسعارها.

تتوفر الجزائر على العديد من الفرص للارتقاء في سلاسل القيمة العالمية للصناعات الزراعية الغذائية من خلال الاستخدام الأمثل للموارد الطبيعية المتوفرة لديها والتي من أهمها شساعة المساحات الزراعية البالغة 9 مليار هكتار، كما شجعت الدولة الاستثمار في المناطق الشاسعة مما يولد إنتاج أكبر خاصة في شعبة الحبوب. بلغ إنتاج الجزائر من القمح الصلب ما قدره حوالي 3.5 مليون طن، مما ولد اكتفاء ذاتيا في هاته الفئة مع العمل على تنمية الشعب الأخرى مثل القمح اللين والشعير والذرة من خلال رفع سعر شراء الدولة لهاته الحبوب من الفلاح مما يعطي حافزا إضافيا للفلاحين لزيادة الانتاج. كما قد عملت الحكومة على استحداث تخصصات جديدة في مجال الصناعات الزراعية مما ثمن عملية البحث وتطوير المنتجات الزراعية الغذائية في الجزائر، ومرافقة وتوعية الفلاحين بأهمية تثمين المخلفات من المنتجات الزراعية وأهميتها في انتاج منتجات أخرى، ما يؤدي إلى خلق استثمارات جديدة وتوفير مناصب شغل جديدة في قطاع الصناعات الزراعية الغذائية داخل سوق العمل.

المطلب الثالث: متطلبات تعظيم الاستفادة من الاندماج في سلاسل القيمة العالمي

إن أداء القطاع الصناعي مدفوعا أساسا بإنتاج الصناعات الغذائية، والماء والطاقة وصناعات الحديد والصلب، الميكانيك والكهرباء والإلكترونيات، إذ تمثل هاته الفروع الجزء الأكبر من النشاط الصناعي، التي بلغت قيمته التراكمية حسب تقارير بنك الجزائر لسنة 2023 ما نسبته 71% من

اجمالي القيمة المضافة المسجلة للصناعة، منذ 2017 تم استنفاد موارد صندوق ضبط الإيرادات، ومنذ ذلك الحين يستخدم البنك المركزي التمويل غير التقليدي، لذا وجب التفكير في بديل لعدم مقدرة الجزائر على تطوير اقتصاد مزدهر ومستدام على الرغم من وفرة الموارد.

التحدي الذي يواجهه صانعي السياسات في الجزائر التي تمثل فيها الإيرادات من قطاع المحروقات أهم مورد في تغطية النفقات العمومية وتشكيل الموازنة العامة للدولة مع المساهمة العالية للقطاع في الناتج المحلي الإجمالية، هو الحفاظ على الموارد من الطاقات الغير متجددة والعمل على تنويع قطاع الطاقات المتجددة وإسهامه في التنمية الوطنية مع حماية البيئة.

أولاً: الاستثمار في الطاقات المتجددة

إن الموارد المتاحة من الطاقات الغير متجددة لدى الجزائر أكثر محدودة مع تماشيها إلى الاضمحلال في ظل القدرة الانتاجية العالية في العقود السابقة، تعمل الجزائر على دمج الطاقات المتجددة في مزيج الطاقة الوطني من خلال الاعتماد على تطوير الطاقات الكهروضوئية وطاقة الرياح والطاقة الشمسية، إذ تركز جهوداً كبيرة للانتقال إلى البديل الطاقوي كخيار للتنويع.

من أهم الطاقات المتجددة التي تتوفر عليها الجزائر هي الطاقة الشمسية بفضل أكبر حقل شمسي على المستوى العالمي بمتوسط سعة تشميس بلغت إلى 3 آلاف ساعة في السنة، بدأت الجزائر في التوجه نحو الانتقال الطاقوي بفتح مصانع لتصنيع اللوحات الشمسية وتكوين شركات خارجية في المجال. في مارس 2023 أطلقت شركة الكهرباء والغاز في الجزائر "سونلغاز" مناقصة وطنية لتنفيذ مشروع انجاز 15 محطة طاقة شمسية في عدة ولايات بقدرة انتاجية اجمالية تبلغ 2000 ميغاواط، يعتبر المشروع أول مرحلة لتجسيد البرنامج الطموح لتطوير الطاقات المتجددة في الجزائر لإنجاز 15 جيجاوات في آفاق 2023.

يتميز مجال الطاقات المتجددة بخلق قيمة مضافة عالية، حيث ومن خلال المشاريع الجديدة والتي تهدف إلى تعزيز القدرات البشرية ونقل التكنولوجيا الحديثة من المتخصصين في المجال، من خلال تجسيد هاته المشاريع عن طريق الشراكات بين المؤسسات الوطنية والأجنبية.

ثانياً: إشراك القطاع الخاص في النسيج الصناعي

تتطلع الجزائر إلى زيادة الشراكة بين القطاع العام والخاص من أجل تطوير البنية التحتية، إذ تعبر الشراكة بين القطاعين عن عقود طويلة الأجل يقدم فيها القطاع الخاص التمويل مقدماً، ويقوم ببناء الأصول وتشغيلها والحفاظ عليها مقابل رسوم الاستخدام أو المدفوعات الدورية من قبل الحكومة.

يوجد 30 مشروعاً نشطاً للشراكة بين القطاع لخاص والعام في الجزائر، باستثمارات إجمالية قدرها 9.2 مليار دولار أمريكي.¹ في ظل هذا السياق يجب على الدولة الجزائرية فرض التعاون المتبادل بين القطاعين العام والخاص من خلال فهم الصناعات المحتملة وتعبئة الموارد اللازمة للدخول في سلاسل القيمة العالمية التي تتوفر فيها الدولة على امكانيات بشرية أو مادية أو طبيعية.

إن خروج الاقتصاد الجزائري من التبعية قطاع المحروقات لا يكتمل دون منح فرص للقطاع الخاص والعمل على الاستثمار في العمالة الشابة الموجودة، مع تنمية دور المؤسسات الناشئة في الاقتصاد لانتاج منتجات بديلة تدخل بها الأسواق المحلية أو حتى العالمية.

ثالثاً: العمل على ترقية الصناعات التحويلية

أدى الارتباط الكبير للاقتصاد الجزائري بالصناعة داخل قطاع المحروقات إلى التأثير الشديد بأسعار المواد الأولية للقطاع في الأسواق الدولية والتي تشهد تذبذبات ما أثر بطبيعة الحال على الملائمة المالية للجزائر، لذا فعلى الدولة العمل على تنمية دور القطاعات التحويلية خارج قطاع المحروقات، مما يدمجها في سلاسل قيمة يمكن لها من خلالها خلق قيمة مضافة أعلى من خلال العمل على تحويل المواد الأولية إلى منتجات نصف مصنعة أو استهلاكية، ذات قيمة مالية أعلى

ولعل من بين أهم هاته القطاعات القطاع الفلاحي الذي يعد قطاعاً واعداً في الجزائر لامتلاكها امكانيات تمكنها من الريادة في القطاع، إلا أن القطاع الفلاحي لا يساهم إلا بما قدره 12% من إجمالي الناتج المحلي للجزائر على الرغم من أهميته في تحقيق الأمن الغذائي للدولة.

حيث ولرفع انتاجية المساحات المزروعة والوصول إلى الاكتفاء الذاتي الذي لا يتحقق إلا بقدرة إنتاجية تبلغ 70/60 قنطار في الهكتار، وجب العمل على توعية الفلاحين بأهمية احترام مراحل الانتاج مع المزيد من الدعم المالي للقطاع للوصول إلى مردودية عالية، والعمل على دعم الجنوب الجزائري الذي يعد قاطرة القطاع الفلاحي الجديدة للزدهار، ما يفتح المجال أمام الصناعات الزراعية الغذائية.

رابعاً: العمل على تحسين المزايا التنافسية للصناعات الجزائرية

إن العمل في ظل سوق يتسم بالجودة والسعر يتطلب من الحكومة الجزائرية العمل على تحسين المزايا التنافسية للمنتجات الوطنية في السوق الوطنية مع منحها القدرة على التنافس خارج النطاق الوطني بتبني طرق الانتاج الحديثة والتي تعتمد إجمالاً على النقاط التالية:

¹ IMF, Algeria : 2022 Article IV Consultation-Press release and Staff Report, IMF Country Report No. 23/68, February 2023, p: 51.

1. **تبنى سياسة الابتكار لتحقيق مزايا تنافسية:** يؤدي الابتكار إلى تعزيز القدرة التنافسية على العديد من المستويات (التي تبدأ بالمؤسسة وصولاً إلى النطاق العالمي) مع خلق تدفق أعلى للمعرفة بين جميع المستويات، يتطلب الابتكار مستويات أعلى من التعليم لاستغلالها في العمل على ابتكار طرق تكنولوجية جديدة في الإنتاج، بالإضافة إلى تمويل كبير، واجهت المؤسسات المبتكرة صعوبات تمويلية خصصت من أجلها السلطات الجزائرية حسابات للتخصيص الخاص، من أجل دعم الابتكار ضمن النسيج الصناعي الوطني من خلال:¹

- الصندوق الوطني لترقية التنافسية الصناعية FNPCI ويركز هذا الصندوق على تخصيص نفقات الاستثمار المادي وغير المادي المتصل بالابتكار والذي يساهم في تحسين النجاعة؛
 - الصندوق الوطني للبحث العلمي والتطوير التكنولوجي FNRSDT ويعد من وسائل دعم الابتكار لتوليه النفقات المرتبطة بتنمية البحث العلمي والتكنولوجي وتثمينه، أنشأ سعياً من الدولة لإنجاح سياسة تنمية الاقتصاد الوطني من خلال الارتكاز على العلم والمعرفة التكنولوجية.
- تحتاج عملية الابتكار إلى عدد من الأنشطة التكميلية التي تشمل التغييرات التنظيمية والتدريب والاختبار وصولاً إلى التسويق، يمكن للحكومة أن تلعب دوراً مباشراً في تعزيز الابتكار في الصناعات من خلال دعم الجهود المبتكرة، وبطريقة غير مباشرة من خلال سن القوانين الداعمة.²
- يمكن لتبني سياسة الابتكار في الجزائر من دفع الاقتصاد الوطني من خلال رفع مستوى المؤسسات الجزائرية لتتنافس نظيراتها في الدول الأفريقية المجاورة أو حتى المتقدمة، ما يمكنها من خلق مكانة تنافسية لمنتجاتها الوطنية داخل الأسواق العالمية والدخول في سلاسل قيمة لإنتاج سلع بسيطة أو منتجات تامة الصنع، كما ان الابتكار يتطلب بالضرورة الاعتماد على التكنولوجيا الحديثة في البحث والتطوير والإنتاج، إلى غير ذلك من مراحل سلاسل القيمة.
- يحافظ الابتكار على المزايا التنافسية التي تمتلكها المؤسسة داخل السوق، حيث يعمل على خلق منتجات وخدمات جديدة تضمن البقاء في السوق، كما أن مرحلة الابتكار في الإنتاج أو الخدمات المقدمة من قبل المؤسسات تعد المرحلة أكثر خلاقاً للقيمة داخل سلاسل القيمة، وأي ابتكار جديد للمؤسسات داخل الاقتصاد الجزائري يعمل على رفع القيمة المضافة داخل الاقتصاد، كما ان عملية الابتكار تحتاج إلى قاعدة تكنولوجية متطورة تستطيع التأقلم مع البيئة الدولية المتغيرة باستمرار.

¹ يوسف بومدين، شتوان صونية، سياسة الابتكار في الجزائر ودورها في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات، مجلة الاقتصاد الجديد، المجلد 02، العدد 11، 2014، ص: 73-88، ص: 08.

² Raj Nallari, Breda Griffith, **Clusters of Competitiveness**, The World Bank, Washington, 2013, p: 87.

2. تحسين نظام اللوجستيات: يعد النظام اللوجستي في الجزائر ضعيفا لافتقاره على البنى التحتية اللازمة بدأ بالسكك الحديدية وعدم كفايتها بالإضافة إلى أن العديد منها خارج عن الخدمة، إضافة إلى سوء حالة الطرق على الرغم من توفر الدولة على أطول شبكة طرق في إفريقيا بمساحة تتجاوز 141 ألف كم، كما تلعب الموانئ البحرية دوراً حيوياً في عملية التبادل التجاري إذ من أهم الموانئ التجارية في البلاد هي (ميناء الجزائر، ميناء وهران، ميناء عنابة، ميناء سكيكدة، ميناء بجاية).

يشكل هذا الضعف في النظام اللوجستي للدولة قيلاً تجارية على المستوردين والمصدرين في الدولة، لذا وإمكانية الجزائر من جلب الاستثمارات الأجنبية والمحلية لإنتاج منتجات وخدمات تمكنها من الاندماج الفعلي في سلاسل القيمة العالمية عن طريق خلق قيمة مضافة أكبر داخل البلاد، فعليها بالضرورة التوجه نحو ترقية وعصرنة البنى التحتية اللازمة لتتنقل البضائع بسلاسة من وإلى الدولة ومنه تحسين التجارة البنية مع الدول الإفريقية أو عبر القارات مع بقية العالم.

يدعم الاستثمار في تنمية البنى التحتية في الجزائر يدعم الاندماج في سلاسل القيمة العالمية، كما تؤدي إلى رفع الكفاءة بين الجهات الفاعلة داخل السوق ضمن سلاسل القيمة العالمية سواء كانت اقليمية أو عالمية.

راهنّت الجزائر على تطوير شبكة السكك الحديدية وتمديدتها لفتح العزلة عن المناطق الداخلية والصحراوية من خلال برنامج لتطوير البنية التحتية للسكك الحديدية والذي عرف دفعة قوية منذ 2020 بفضل توفر الاعتمادات المالية اللازمة لذلك، حيث تنفذ الجزائر مشروعاً ضخماً لبناء شبكة سكة لنقل الفوسفات والحديد.

إن الارتفاع في الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات ألزم على الدولة التوجه إلى تكوين شركات عالمية في مجال تسيير الموانئ ومنه المساهمة في زيادة تدفق السلع، والاستثمار في المعلوماتي وتكوين العمال

خامساً: دعم الشركات التجارية لدمج الاقتصاد الجزائري في سلاسل القيمة الإقليمية

لأجل أن تكون لدى الجزائر سلاسل قيمة عالمية تكتسب من خلالها مزايا تنافسية تعمل على تعزيز ورفع القدرة التنافسية للدولة يجب على هاته الأخيرة العمل على تنمية دول الجماعات للتعاون فيما بينها على تكوين مناطق متكاملة ومترابطة من موردين متخصصين ومقدمي خدمات وشركات ذات صلة في نفس الصناعة تتنافس فيما بينها.

يعد تطوير سلاسل القيمة على المستوى الاقليمي عاملاً محفزاً للنهوض بالاقتصادات المحلية داخل الاقليم، أين يمكن تقاسم شبكات الانتاج عبر عدة اقتصادات داخل السلسلة، كما يعمل تشجيع تطوير السياسات القطاعية المتكاملة على الصعيد الاقليمي الفاعلين الاقتصاديين على الاستفادة من تفكيك سلاسل الإنتاج من أجل الاستجابة لحاجيات الاقتصاد الوطني الخاصة، يمكن للمؤسسات العاملة داخل هاته السلاسل استغلال اختلاف عوامل الانتاج بين بلدان المنطقة من أجل تعزيز تنافسيتها¹.

في ظل الموارد والامكانيات التي تتمتع بها الدول الإفريقية يجدر بناء استراتيجيات بينية موحدة للوصول لأمن اقتصادي متكامل للخروج من تبعية الاقتصادية لدول أخرى، خاصة في ظل ضعف قيمة المبادلات التجارية البينية، لعل من بين اهم المجالات التي تمتلك في القارة الأوروبية امكانيات كبيرة هي مجال الأمن الغذائي حيث أن ما يقارب 60% من إجمالي مساحة القارة هي مساحة زراعية، لذي فإن بنار استراتيجيات زراعية بينية موحدة للخروج من التبعية لاقتصادات المهيمنة على سوق الحبوب والألبان والزراعات الصناعية، من خلال دفع عجلة الاستثمار في الدول الافريقية، حيث أن القارة الافريقية تمتلك على العديد من الموارد الطبيعية والبشرية التي تؤهلها للريادة في العديد من المجالات في حال تم الاستفادة منها بشكل مدروس، والتعاون البيني لدفع عجلة النمو في دول المنطقة. إن استغلال الفرص والتغلب على التحديات التي يواجهها الاقتصاد الجزائري ستعمل على الارتقاء به إلى ما هو أفضل مما هو عليه اليوم، حيث بات حتمياً على الدول الاستفادة من المزايا التي تقدمها سلاسل القيمة العالمية والتي من أهمها مبدأ التخصص في العمل خاصة في ظل الامكانيات المتنوعة المتوفرة في الاقتصاد في العديد من المجالات.

خلاصة الفصل الرابع

في ظل أسواق عالمية تنسم بمنافسة دولية عالية ناتجة عن عولمة الاقتصاديات والمنتجات، إضافة إلى الاعتماد التكنولوجي داخل مراحل الإنتاج، تعاني الجزائر من ضعف تنافسية اقتصادها على الرغم من توفر الامكانيات اللازمة لذلك، حيث أن ضعف تنافسية الاقتصاد الجزائري ناتج عن اعتمادها المفرط على النفط كمادة أولى توفر إيرادات للدولة ويتم على أساسها بناء الموازنة العامة، وهو ما أثر سلباً على مدى نجاح السياسات المنتهجة من قبل الدولة.

¹ اللجنة الاقتصادية لإفريقيا، مؤهلات سلاسل القيمة الإقليمية في شمال إفريقيا: التشخيص القطاعي، مرجع سبق ذكره، ص: 02.

من خلال تحليل امكانيات الاقتصاد الجزائري على اختلافها وشمولها الذي يمكن الدولة من الريادة في العديد من المجالات، يمكننا القول أن الاقتصاد الجزائري يحتاج إلى العديد من السياسات للنهوض بالصناعات المحلية والرفع من تنافسيتها في الأسواق الدولية.

إن التحدي الذي يواجه الاقتصاديين وصانعي السياسة في الجزائر هو كيفية خلق قيمة مضافة أكبر داخل الاقتصاد بالاعتماد على مصادر دخل متنوعة، حيث بدأت الحكومة في تطبيق خطط الانعاش والتجديد الاقتصادي بغية التوجه نحو اقتصاد متنوع والتحرر من تبعية الريع النفطي، يرتكز على تهمين نقاط القوة والاعتماد على الفرص المتاحة للاقتصاد الجزائري داخل الأسواق الدولية، اعتمادا على الصناعات التحويلية التي من بين أهمها قطاع المناجم القطاع الفلاحي مع إيلاء الأهمية لقطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصال في العملية الانتاجية خاصة في ظل التقدم المرتبط بالتطور التكنولوجي والمعرفي في عالم اليوم.

خاتمة

يتصف مفهوم التنافسية بالديناميكية والتغير المستمر وذلك ما يجعله مفهوم حديث يصعب التعرف عليه بشكل دقيق إضافة إلى تشابهه مع العديد من المتغيرات الأخرى، إلا أنه يعني في غالب الأمر تحقيق معدل مرتفع ومستدام للدخل داخل الدولة الواحدة، إذ أصبح العمل على تقوية القدرة التنافسية بالنسبة للدول وخاصة النامية منها حاجة ملحة من أجل الاندماج السليم في الاقتصاد العالمي على أسس قوية ومتمينة بالإضافة إلى تحقيق مراكز تنافسية أفضل من نظيراتها من الدول.

يعتبر تطور مفهوم التنافسية من مستوى الشركات إلى المستوى الدولي عاملاً أساسياً في إيجاد منظمات دولية تهتم بالتنافسية على المستوى الدولي، من خلال البحث في آليات تصنيف الدول وترتيبها حسب الأداء التنافسي، وظهرت بذلك تقارير دورية دولية أصبحت مرجعاً لرجال الأعمال والحكومات في تقييم الوضع التنافسي لدول العالم، ويعتبر مؤشر التنافسية العالمي الذي يصدره المنتدى الاقتصادي العالمي في تقريره السنوي أحد أهم مؤشرات قياس تنافسية اقتصاديات الدول، كما أنه من التقارير الأكثر شمولاً لدول العالم ومنها الدول العربية، إذ اعتبر المحللون الاقتصاديون أن هبوط مؤشر التنافسية يهدد الأمن القومي للبلاد.

تعتمد تنافسية الاقتصادات الدولية في ظل التوجه نحو اقتصاد المعرفة إلى الحاجة إلى تبني سياسات الابتكار بالاعتماد على التكنولوجيات الحديثة والتي تمكن المؤسسات من البقاء في السوق والحفاظ على المزايا التنافسية لديها، حيث أصبح امتلاك مزايا تنافسية هدف تسعى إليه المؤسسات بالاعتماد على مختلف الأساليب، ولعل من أبرزها الاندماج في سلاسل القيمة العالمية وإتباع النهج الجديد للتجارة الدولية، لما تلعبه هاته الأخيرة من دور هام في دعم القدرة التنافسية للدول وتحقيق الكفاءة والفعالية، مما يؤدي في إلى نجاح المؤسسة في السوق.

ساهمت التغيرات في طبيعة المنافسة في توجيه السياسات الاقتصادية لتحسين القدرة التنافسية وتعظيم الاستفادة من سلاسل القيمة العالمية لدفع عجلة النمو والتنمية في الدولة، حيث منحت المشاركة في سلاسل القيمة العالمية تحت مبدأ التخصص في الإنتاج، إمكانية للدول النامية من المشاركة ضمن مرحلة معينة من مراحل الإنتاج، فقد بات الإنتاج يتم عبر العديد من المراحل في العديد من الدول بالمرور بالعديد من الشركات العابرة للحدود، حيث تسمح سلاسل القيمة العالمية للبلدان النامية من المشاركة في التجارة العالمية دون تطوير مجموعة متكاملة من المهارات داخل سلسلة القيمة والتي تمنحها فرصاً في رفع القيمة المضافة داخل الصناعة المحلية.

إن قدرة المؤسسات على تحويل المواد الأولية الخام إلى منتجات استهلاكية أو استخدام منتجات نصف مصنعة في إنتاج منتجات تباع للمستهلك النهائي هو النقطة الحاسمة في مدى تقييم اندماجها داخل سلاسل القيمة العالمية، إذ أن خلق قيمة مضافة من خلال الأنشطة الأساسية أو الداعمة يعمل على اكتساب ميزة تنافسية للمؤسسة، حيث تلعب طريقة المشاركة في الأنشطة والعمليات التي يتحول من خلالها المنتج داخل سلسلة القيمة هي التي تحدث فارقا بين المؤسسات.

الجزائر على اعتبارها دولة غنية بالموارد فإنها تندمج ضمن سلاسل القيمة العالمية للمحروقات كمورد أساسي للمواد الأولية الخام الأساسية في العديد من الصناعات، إلا أن هذه المشاركة لا تعد فعالة بالنسبة للدولة ولا تكسبها المنافع المتوقعة من القطاع، حيث أن القيمة المضافة التي يمكن للجزائر إضافتها على المواد الأولية الخام في قطاع المحروقات وتحويلها إلى منتجات نصف مصنعة يمكنها الدخول في العديد من المنتجات يمكن أن يرفع من مدى استفادة المشاركة من سلاسل القيمة للمحروقات.

كما أن الامكانيات التي توفرها الدولة من موارد طبيعية أو مؤهلات بشرية واقتصادية تمكن الجزائر من الاستفادة أكثر من هذا النهج العالمي الجديد للتجارة، حيث أن استثمار الجزائر في مجالات خارج قطاع المحروقات يولد فرصا كبيرة لتنمية النسيج الصناعي في البلاد.

إن خطط الانعاش الاقتصادي الذي اتبعتها الدولة الجزائرية، عملت على التقليل من الصادرات خاصة في المواد الاستهلاكية والتي تستنزف من الخزينة العمومية للدولة، مع تشجيع الصناعات المحلية على الارتقاء إلى مستوى الصناعات العالمية الأمر الذي يمكنها من دخول الأسواق العالمية وكسب مكانة تنافسية في الأسواق الدولية، من بين أهم هاته الصناعات: صناعة المواد الأولية التي دخل في الصناعات الدقيقة، الصناعات الزراعية الغذائية وما يوفره القطاع الفلاحي من مدخلات أو لية لازمة لتنمية هاته الصناعة، كما أن صناعة الأسمدة التي تتطور في الجزائر خاصة بتوفر الدول على احتياطات كبيرة من الفوسفات والتوجه نحو استغلال هاته الأخيرة والاستثمار في بناء البنى التحتية اللازمة لها.

من خلال ما سبق يمكننا اختبار الفرضيات كالاتي:

تأكيد الفرضية الأولى، حيث أن المشاركة في سلاسل القيمة العالمية يرتقي بالدولة داخل الصناعة محل المشاركة من خلال منح فرص اكبر للدول داخل السوق العالمية باكتساب مهارات من الموردين ومن المنافسين داخل السوق والتحول إلى إنتاج منحآت أكثر قيمة وأعلى جودة.

نفي الفرضية الثانية، حيث أن المشاركة داخل سلاسل القيمة العالمية يمكن ان تكون في أي مرحلة من مراحل الانتاج ولا تستلزم توفر المواد الأولية الخام داخل الدولة، إذ يمكن ان تندمج الدولة داخل سلسلة قيمة صناعة معينة من خلال تصنيع وتجميع المنتجات النصف مصنعة والخروج بمنتج نهائي الصنع، دون امتلاكها للمواد الأولية اللازمة للانتاج.

نفي الفرضية الثالثة، إذ يمكن أن تندمج الجزائر داخل سلاسل القيمة العالمية يتضح ذلك من خلال تواجدها على مستوى سلاسل القيمة للانشطة الهيدروكربونية في مرحلة المنبع، من خلال تصديرها للنفط والغاز على شكلهما الأولي، إلا أن هاته العملية تعد توريدا بالمواد الأولية للعديد من الصناعات، حيث يتم تكرير النفط مثلا للحصول على وقود الطائرات أو المطاط الذي يدخل في إنتاج الإطارات السيارات، ولا تتم هاته العملية التي تتسم بقيمة مضافة أعلى داخل الجزائر.

تأكيد الفرضية الرابعة، حيث أن اندماج الجزائر داخل سلاسل القيمة العالمية سيفتح أفقا جديدة للتصنيع من خلال دخول الدولة في سلاسل قيمة لإنتاج منتجات جديدة حيث تتعدى امكانيات الجزائر تلك المحصورة في قطاع المحروقات، إذ ومن خلال تحليلنا للاقتصاد الجزائري تم تبيان دور القطاع الفلاحي وامكانياته الوافرة في تحقيق أمن غذائي وطني والدخول في صناعات زراعية غذائية توفر منتج استهلاكي محلي دون الحاجة إلى الاستيراد في هذا القطاع، إضافة إلى العديد من الامكانيات في قطاع المعادن، مع تتوفر الدولة على موقع جغرافي يجعلها بوابة افريقيا على أوروبا والدور الكبير الذي تلعبه الموانئ.

النتائج : خلص البحث الى مجموعة من النتائج يمكن عرضها كالآتي:

- تعني القدرة التنافسية الدولية القدرة على توليد الدخل بالاعتماد على عوامل الانتاج المتاحة والاستثمار في تعظيم المنافع من عوامل الانتاج التي تمتلك فيها الدولة ميزة نسبية تميزها عن غيرها من الدول، مع مقدرة هاته الأخيرة على تسويق منتجاتها والرفع من مبيعاتها في ظل المنافسة القائمة.
- يعتمد خلق مزايا تنافسية ترفع من القدرة التنافسية للدولة على مدى اعتماد مؤسساتها على الابتكار والتقنيات التكنولوجية الجديدة في عملياتها الانتاجية.
- إن قياس تطور القدرة التنافسية لدولة ما على مستوى دولي يعتمد على العديد من المؤشرات، من أهمها مؤشر التنافسية العالمي الصادر عن المنتدى الاقتصادي العالمي.
- في ظل التجارة العالمية داخل سلاسل القيمة العالمية فإن خلق ميزة تنافسية تميز المؤسسة عن غيرها، مع ضمان محافظتها على مكانتها السوقية، يعتمد على القرارات التي تتخذها والتي يتم بناءها على عدد من الدراسات للفاعلين في السوق.

- تقاس مشاركة الدولة في سلاسل القيمة العالمية بمشاركة المؤسسات داخل حدودها الوطنية في عملية الانتاج العالمي، كما تتطلب المشاركة في هذا النهج من الانتاج إلى العديد من العوامل الداخلية كحجم السوق والسياسات الوطنية للتجارة الخارجية وجودة الخدمات اللوجستية وإلى غير ذلك من البنى التحتية الأساسية.

- عملت الصين كدولة صاعدة في صناعة الالكترونيات الدقيقة على الارتقاء في سلاسل القيمة للأشباه الموصلات من خلال الاستثمار في مجال البحث والتطوير والايدي العاملة الدقيقة، والاستفادة من التقنيات والمعارف المتراكمة لدى منافيسها للدخول في مجالات تصنيع أكثر داخل القطاع.

- إن الدور الذي تلعبه تركيا داخل سلاسل القيمة للنسيج والألبسة الجاهزة متنامي، إذ أنها عملت على كسب مكانتها داخل لسوق العالمية للقطاع من خلال الاعتماد على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث أظهرت التجربة التركية دور الإرتقاء بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الإرتقاء بالدول داخل الصناعة المعنية.

- من بين العوامل التي يجب أن تتوفر عليها الدولة للدخول في سلسلة قيمة عالمية لصناعة ما هي المواد الأولية، حيث ان التجربة المغربية في صناعة الأسمدة الفوسفورية أظهرت أن إمتلاك المادة الأولية الخام بوفرة يمكن الدولة من الاندماج في سلسلة قيمتها العالمية، حيث استفادت المغرب من توفرها على أكبر احتياطي من صخور الفوسفات في العالم والتي عملت على تطوير صناعته التحويلية داخل اقتصادها ومنه ولوج السوق العالمية للأسمدة.

- تعد اسبانيا دولة رائدة في الصناعات الزراعية الغذائية، لما توفره لها البنية التحتية الطبيعية المتوفرة لديها، حيث وعلى الرغم من المكانة المهمة للدولة داخل سلاسل القيمة العالمية للصناعات الزراعية الغذائية إلا انها تسعى إلى الإرتقاء أكثر داخل الصناعة من خلال توجيه الصناعة نحو الرقمنة والاستدامة لما يشهده القطاع من تحديات.

- يعاني الاقتصاد الجزائري من ضعف قدرته التنافسية على المستويين العالمي والعربي، على الرغم من توفر الموارد والامكانيات اللازمة للنهوض بالقطاعات الصناعية الهامة في الدولة، وذلك ناتج عن تأثير الاعتماد على المورد النفطي في تمويل الموازنة العامة للدول وبناء السياسات وتمويل الاستثمارات داخل الدولة.

- إن الاعتماد على النفط بشكل مفرط في الاقتصاد الجزائري عمل على تهميش القطاعات الأخرى، ما عمل على انتقال تأثير الأزمات خاصة تلك التي تتعلق بالسوق العالمية للنفط تأثر على السياسات الوطنية. على الرغم من أن المورد النفطي هاماً في البناء الاقتصادي للدولة الجزائرية على

اعتباره محركا أساسيا للنسيج الصناعي، إلا أن الاعتماد المفرط على قطاع المحروقات واهمال القطاعات الأخرى أدى إلى ضعف معدلات النمو في الدولة؛

- تتمركز مشاركة الجزائر داخل سلاسل القيمة العالمية حول التصدير الخام للنفط، وهذا ما لم يكسب الدولة أي منافع من هاته المشاركة، حيث أن الجزائر يمكنها من خلال خلق قيمة مضافة داخل الصناعة التحويلية للنفط والعمل على تصدير المواد المكررة من النفط في شكل مواد نصف مصنعة سيعمل على دمج الدولة داخل سلاسل قيمة العديد من الصناعات الأخرى؛

- تمتلك الدولة الجزائرية الموارد الطبيعية التي تمكنها من المشاركة في سلاسل القيمة العالمية للعديد من الصناعات والتي من أهمها تلك الصناعات التي تحقق اكتفاء ذاتي للدولة، حيث يمكن للجزائر تنمية مشاركتها في سلاسل القيمة الغذائية من خلال تفعيل دور القطاع الفلاحي في الاقتصاد ودوره في توفير المواد الأولية اللازمة للصناعات الزراعية الغذائية وتوفير الامن الغذائي للبلاد، وكذا توفير مناصب عمل.

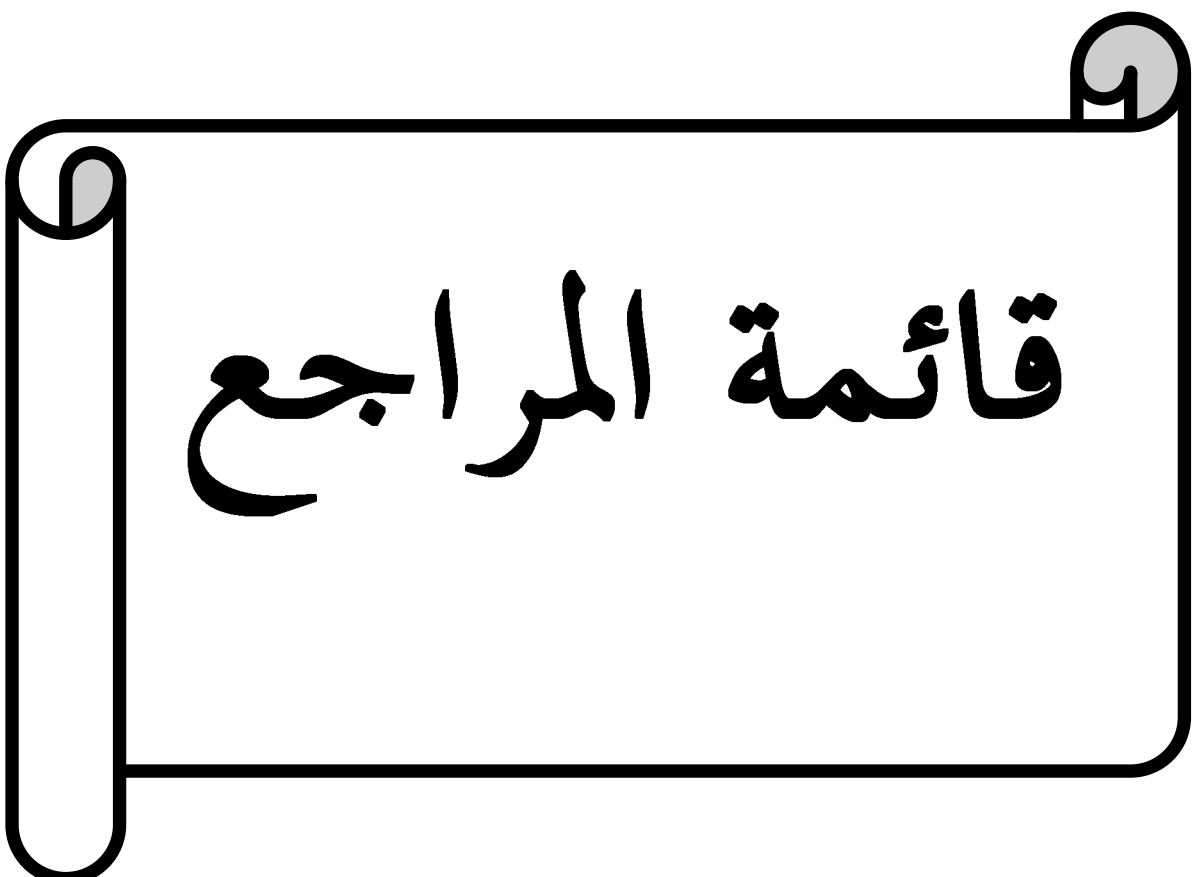
الاقتراحات:

- توفير البنى التحتية اللازمة لعملية الاندماج في سلاسل القيمة العالمية من توفير السكك الحديدية الداخلية لتقل المنتجات من المصانع إلى الموانئ، مع تنمية دور هاته الأخيرة داخل الاقتصاد.
- العمل على تنمية دور الصناعات التحويلية خارج قطاع المحروقات والتقليل من الاعتماد على النفط والغاز داخل الاقتصاد الوطني، من خلال إعطاء الفرصة للقطاع الخاص في عملية التنمية الاقتصادية وتبني أفكار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- العمل على دعم الفلاحين لرفع إنتاجية القطاع الفلاحي مما يؤدي إلى استعمال الفائض من الانتاج في الصناعات الزراعية الغذائية، ومنه تحقيق أمن غذائي وطني من خلال الاستغلال الأمثل للموارد الطبيعية المتاحة والاستثمار في الطاقات البشرية؛
- تكوين شراكات في العديد من المجالات وما له من عوائد على الاقتصاد الجزائري، حيث أن الجزائر تمتلك المواد الأولية دون قدرتها على انتاج منتجات تدخل بها السوق الدولية لضعف المعارف التقنية والمهنية اللازمة لتحسين الانتاج والرفع من جودته، كما أن الشراكات الخارجية توفر على الجزائر خطوة كسب مكانة سوقية في السوق الدولية، ومنه دخول الصناعات الجزائرية إلى الأسواق الدولية ورفع مشاركة الدولة في سلاسل القيمة العالمية.

آفاق البحث:

تفتح الدراسة مجالات عديدة للبحث، من بينها:

- تنمية القطاع الفلاحي ودوره في تعزيز المشاركة في سلاسل القيمة العالمية للصناعات الزراعية الغذائية -دراسة حالة الجزائر-.
- ضرورة المشاركة في سلاسل القيمة العالمية كحتمية لدعم التنويع الاقتصادي -دراسة حالة الجزائر-.
- تنمية الشراكة الجزائرية التركية ودورها في الارتقاء داخل سلاسل القيمة العالمية - قطاع النسيج والألبسة الجاهزة-.



قائمة المراجع

قائمة المراجع

قائمة المراجع باللغة العربية:

1. الكتب:

1. سبرينة مانع، دلال عظيمي، الإدارة الاستراتيجية والميزة التنافسية، دار الهدى للطباعة والنشر والتوزيع، عين مليلة الجزائر، ديسمبر 2020.
2. مصطفى أحمد حامد رضوان، التنافسية كألية من آليات العولمة الاقتصادية ودورها في دعم جهود النمو والتنمية في العالم، الدار الجامعية، الاسكندرية، الطبعة الأولى، 2011.
3. عبد السلام أبوقحف، كيف تسيطر على الأسواق: تعلم من التجربة اليابانية، الدار الجامعية، الاسكندرية، 2003.
4. طاهر محسن الغالبي، وائل محمد صبحي، الإدارة الاستراتيجية: منظور متكامل، دار الوائل للنشر، الأردن، 2007.

II. المقالات والدوريات العلمية:

1. أحلام هواري وآخرون، وضعية الصادرات الجزائرية في الأسواق الدولية، مجلة دفاتر بوادكس، المجلد 08، العدد 01، 2019.
2. أحمد بلالي، إستراتيجية التنافس كأساس لميزة تنافسية مستدامة، المؤتمر العلمي الدولي حول الأداء المتميز للمنظمات والحكومات، جامعة ورقلة، 08-09 مارس 2005.
3. إسماعيل صاري، التنويع الاقتصادي وتنويع التنمية كبديل للحد من الصدمات النفطية الخارجية في الجزائر (تقديم نموذج مقترح)، مجلة البشائر الاقتصادية، المجلد 05، العدد 02، أوت 2019، ص ص: 895-910.
4. إلياس سالم، التنافسية والميزة التنافسية في منظمات الأعمال، مجلة الأبحاث ودراسات التنمية، المجلد 08، العدد 01، جوان 2021، 230-248.
5. آمال دردور، القدرة التنافسية للاقتصاد الجزائري ضمن تقرير التنافسية العالمي -دراسة تحليلية للفترة (2007-2016)-، مجلة دفاتر بوادكس، مجلد 06، العدد 02، سبتمبر 2017، ص ص: 28-43.
6. الأمانة العامة لجامعة الدول العربية، اتحاد الغرف العربية، منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى دليل تعريفي، 2015.
7. الأمم المتحدة، تسخير شبكات الانتاج الدولية لترسيخ النمو الشامل للجميع والقدرات الانتاجية محلية، مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، الدورة الأولى، جنيف، أكتوبر 2017، ص ص: 04-07.

8. آمنة بوخاري، رشيد يوسف، تنافسية الاقتصاد الجزائري في ظل نتائج مؤشر الحرية الاقتصادية 2015-2017، مجلة ريادة الأعمال والدراسات الاقتصادية، مجلد 06، عدد 01، 2020، ص: 345-367.
9. أمينة بن علي، العجال بوزيان، الميزة التنافسية: المفهوم والمحددات، ورقة مقدمة ضمن الملتقى العلمي الوطني حول: إستراتيجيات التدريب في ظل إدارة الجودة الشاملة كمدخل لتحقيق الميزة التنافسية، 10 و 11 نوفمبر 2009، جامعة د.الطاهر مولاي، سعيدة، الجزائر.
10. إيمان بن قصير، الطيب عبابو، دور التسويق الابتكاري في زيادة القدرة التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة -دراسة حالة بعض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لولاية باتنة-، مجلة الريادة لاقتصاديات الاعمال، مجلد 02، العدد 01، 2016، ص ص 79-104.
11. إيمان فاروق السيد حداد، آليات تحسين التنافسية العالمية للاقتصاد المصري، المجلة العلمية لكلية الدراسات الاقتصادية والعلوم السياسية، المجلد 02، العدد 04، جويلية 2017، ص ص: 33-84.
12. بن طيرش عطاء الله، بوسالم أبوبكر، تحليل تنافسية الاقتصاد الجزائري -دراسة تقييمية للفترة (2010-2017)-، مجلة البحوث الاقتصادية المتقدمة، العدد 02، جوان 2017، ص ص: 47-63.
13. خالد محمد مدهون، أثر رأس المال البشري في تحقيق الميزة التنافسية في البنوك: دراسة تطبيقية على البنوك الجارية في فلسطين، مجلة دراسات الأعمال والإدارة، المجلد 02، العدد، 02، نوفمبر 2020، ص: 48-69.
14. خيارى زهية، شاوي شافية، القدرة التنافسية للصناعة التحويلية -دراسة حالة الجزائر-، ورقة بحثية مقدمة في الملتقى الرابع حول المنافسة والاستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج قطاع المحروقات في الدول العربية، 9 و 10 نوفمبر 2010، جامعة الشلف، الجزائر.
15. راوية مسعودي، سكيبة بن حمود، الشراكة الجزائرية-التركية في مجال صناعة النسيج: دراسة حالة المجمع الجزائري التركي للنسيج TAYAL، مجلة دراسات اقتصادية، المجلد 15، العدد 03، 2021.
16. رتيبة نحاس، استراتيجيات التنافس والميزة التنافسية للمؤسسة، مجلة علوم الإقتصاد والتسيير والتجارة، مجلد 12، العدد 03، 2008، ص ص: 69-94.
17. زهراء ترف صغير، على حسين عليوي الحلاوي، تحليل تباين نواحي القوة والضعف والفرص والتهديدات للمصارف التجارية العالمية في منطقة الفرات الأوسط، مجلة الغاري للعلوم الاقتصادية والإدارية، المجلد 19، العدد 01، ص ص: 611-625، Doi: 10.36325/ghjec.v19i1.14144
18. زهية خيارى، القدرة التنافسية والانتاجية -دراسة حالة القطاع الصناعي الجزائري، مجلة العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية، المجلد 03، العدد 03، 2010، ص ص: 32-53.

19. زيدان محمد، بريش عبد القادر، دور الحكومات في تدعيم التنافسية (حالة الجزائر)، ورقة مقدمة ضمن فعاليات المؤتمر العلمي الدولي حول الأداء المتميز والحكومات، 08-09 مارس 2005، جامعة ورقلة.
20. سامية بوضياف، تقييم مؤشر للتنافسية الدولية - حالة الجزائر، مجلة الاقتصاد الجديد، المجلد 01، عدد 10، 2014، ص ص: 307-322.
21. سامية لحول، دور الدولة في تدعيم القدرة التنافسية للاقتصاد الجزائري، مجلة العلوم الاجتماعية والإنسانية، المجلد 08، العدد 17، ديسمبر 2007، ص ص: 253-270.
22. سعاد جرمون وآخرون، أهمية خدمات سلسلة القيمة العالمية في تعزيز التصنيع للبلدان النامية دراسة حالة: الهند، مجلة العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم الاجتماعية، المجلد 11، العدد 02، 2018، ص ص: 353-369.
23. سليمة رجراج، ناصر شارفي، أثر التحفيزات الجبائية في تحسين القدرة التنافسية للقطاع الخاص في الجزائر خلال الفترة 2002-2019: دراسة تحليلية، مجلة دراسات جبائية، المجلد 10، العدد 01، 2021، ص ص: 156-169.
24. سليمة غدير أحمد، عيسى بهدي، تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصناعية في الجزائر في ظل الانفتاح الاقتصادي الجديد، المجلة الجزائرية للتنمية الاقتصادية، العدد 03، ديسمبر 2015، ص ص: 17-33.
25. سميحة جديدي، عقبة عبد اللاوي، أثر المشاركة في سلاسل القيمة العالمية في تطوير صناعة السيارات بالبلدان النامية: تحليل بيانات البائل الديناميكي لسبعة بلدان للفترة (1995-2017)، مجلة البشائر الاقتصادية، المجلد 05، العدد 01، 2019، ص ص: 148-167.
26. الشاذلي عيسى حمد عبد الله، فضيلة بوطورة، نظام الذكاء الاقتصادي وأثره في تحقيق تنافسية منظمات الأعمال واستدامتها، مجلة النيل الأبيض للدراسات والبحوث، العدد 18، سبتمبر 2021، ص ص: 28-56.
27. الشريف ريجان، لمياء هوام، دور مناخ الاستثمار في دعم وترقية تنافسية الاقتصاد الجزائري - دراسة تحليلية تقييمية-، مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية، العدد 36، 2013، ص ص: 71-92.
28. الصادق لشهب وآخرون، دور الابتكار في تنمية الميزة التنافسية للمؤسسة، المجلة الجزائرية للتنمية الاقتصادية، العدد 07، ديسمبر 2017، ص ص: 261-274.
29. صالح بضياف، اتفاقية الشراكة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي خلال الفترة (2005-2019) بين الواقع والمأمول، مجلة معهد العلوم الاقتصادية، المجلد 23، العدد 02، 2020، ص ص: 1113-1126.

30. صبري مقيح، أثر أنشطة البحث والتطوير في تعزيز الميزة التنافسية بالمؤسسة الاقتصادية - دراسة حالة مؤسسة كوندور -الجزائر-، مجلة التكامل الاقتصادي، المجلد 07، العدد 02، جوان 2017، ص ص: 289-305.
31. صفاء الزعبي، المؤسسة العالمية للتجارة وبلدان العالم النامية، المجلة العربية للنشر العلمي، المجلد 05، العدد 50، ديسمبر 2022، ص ص: 679-387.
32. طارق نوير، دور الحكومة الداعمة للتنافسية "حالة مصر"، ورقة عمل رقم AP1/WPS0302، المعد العربي للتخطيط، الكويت.
33. عابد شريط، علي سدي، دراسة نظرية لمفهوم القدرة التنافسية ومؤشراتها مع الإسقاط على المستوى الوطني، مجلة دفاتر اقتصادية، مجلد 01، العدد 01، سبتمبر 2010.
34. عبد الحفيظ بوقرانة، إلياس بن ساسي، ميلود زيد الخير، محددات القدرة التنافسية في قطاع الصناعات الغذائية-حالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجنوب الشرقي الجزائري، مجلة أداء المؤسسات الجزائرية، العدد 04، 2014.
35. عبد القادر عبدلي، محمد لحسن علاوي، تقييم تطور القدرة التنافسية لاقتصادات الدول العربية، مجلة رؤى اقتصادية، العدد 11، ديسمبر 201، ص ص: 93-77.
36. عبد الله جامع، أمال رحمان، تحليل هيكل الصناعة النفطية باستخدام مدخل سلسلة القيمة، مجلة الدراسات المالية والمحاسبية، العدد 08، 201، ص ص: 167-196.
37. عثمان علام، صالح سنوساوي، آليات تفعيل تنافسية الاقتصاد الجزائري على ضوء مؤشرات تنافسية، Global journal of Economics and Business، المجلد 04، عدد 01، 2018، ص ص: 89-74.
38. عدالة بن مهدي، صالح زباني، التشغيل وإشكالية البطالة في الجزائر (2010-2020) دراسة تحليلية، المجلة الجزائرية للعلوم الانسانية والاجتماعية، المجلد 06، العدد 01، 2022، ص ص 166-181.
39. علي عماد محمد أزهر، دور تنافسية الأردن في مؤشر المنتدى الاقتصادي العالمي (دراسة تحليلية عن مؤشر التنافسية العالمي للعام 2019)، المجلة الإلكترونية الشاملة متعددة التخصصات، العدد 28، سبتمبر 2020.
40. علي لزعر، سمير آيت يحيى، معدل الصرف الفعلي الحقيقي وتنافسية الاقتصاد الجزائري، مجلة الباحث، العدد 11، 2012، ص ص: 58-49.
41. غريسي صدوقيوآخرون، محددات القدرة التنافسية للصناعات الغذائية وفق منهج بورتر - دراسة ميدانية على عينة من المؤسسات-، مجلة دفاتر اقتصادية، مجلد 13، عدد 01، 2022، ص ص: 285-270.

42. غزي محمد العربي، بناء الميزة التنافسية: المداخل والاستراتيجيات التنافسية، مجلة العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية، العدد 09، 2013، ص ص: 85-96.
43. فتيحة بكاش، أحلام بعزارة، تحليل تطور مؤشرات بيئة الأعمال في الجزائر، مجلة الاستراتيجية والتنمية، المجلد 10، العدد 05، أكتوبر 2020، ص ص: 319-337.
44. فتيحة علوط، تكنولوجيا المعلومات ودورها في تحقيق الميزة التنافسية، مجلة إدارة الأعمال والدراسات الاقتصادية، مجلد 07، العدد 02، 2021، ص ص: 137-150.
45. فضيل رايس وآخرون، الصناعات الزراعية الغذائية كخيار استراتيجي لتحقيق الأمن الغذائي في ظل انتشار فيروس كورونا -دراسة حالة الجزائر-، الملتقى الدولي حول: دور المناطق الصناعية في تحقيق الأمن الغذائي التشاركي في ظل التحول إلى الاقتصاد الأخضر، يومي 10-11 ماي 2022، جامعة برج بوعريريج، الجزائر.
46. فطيمة عبيد الله، معرفة أثر الميزة التنافسية على معيار اختيار المورد في إطار مشروع إخراج النشاطات -دراسة تطبيقية لعينة من المؤسسات الجزائرية-، مجلة العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجاري، المجلد 08، العدد 13، 2015، ص ص 216-225.
47. الكاهنة إرزيل، نظرة حول جديد قانون الاستثمار لسنة 2022، المجلة النقدية للقانون والعلوم السياسية، المجلد 17، العدد 02، 2022، ص ص: 45-84.
48. لبنى علي آل خليفة، التنافسية الدولية ومؤشرات قياسها: دراسة حالة مملكة البحرين، مجلة جامعة الملك عبد العزيز: الاقتصاد والإدارة، مجلد 28، عدد 01، 2014.
49. محمد البستجي غالب، أثر كفاءة نظم المعلومات التسويقية في إكتساب الميزة التنافسية في الشركات الصناعية الأردنية، أبحاث إقتصادية وإدارية، المجلد 05، العدد 01، ص ص: 01-30، جوان 2011.
50. مصطفى بودرمة، سبل تحسين تنافسية القطاع الصناعي في الجزائر، مجلة العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية، العدد 14، 2015.
51. مطيع العرجوم، سمير بن سحنون، ترقية الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات -آفاق وتحديات- مقارنة وصفية تحليلية للصادرات الجزائرية خلال الفترة 2010-2019، مجلة أبحاث، المجلد 07، العدد 01، 2022، ص ص: 209-226.
52. منال عفان، أثر أزمة كورونا على سلاسل القيمة العالمية: استراتيجية جديدة وفرص وتحديات للدول النامية، المجلة العلمية للتجارة والتمويل، المجلد 41، العدد 02، 2021، ص ص: 01-28.
53. منال كباب، الابتكار التسويقي كخيار استراتيجي لتحقيق الميزة التنافسية في المؤسسات الجزائرية، مجلة العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية، العدد 17، 2017، ص ص: 426-440.

54. ناصر دادي عدون، محمد متناوي ، إنضمام الجزائر إلى المؤسسة العالمية للتجارة: الأهداف والعراقيل، مجلة الباحث، العدد 03، 2004.
55. نفيسة نصري، عبد السميع طه موساوي، انعكاسات اتفاق الشراكة الأوروبية على تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر، مجلة القار للدراسات الاقتصادية، المجلد 04، العدد 02، 2020.
56. الهادي لرباع، ناصر بوعزيز، ترقية القدرة التنافسية للصناعة التحويلية في الجزائر -مدخل قطاعي خارج المحروقات-، مجلة أبحاث اقتصادية وإدارية، المجلد 13، العدد 02، 2019.
57. هشام ريغي، موقع وأهمية اندماج الاقتصاديات النامية في سلاسل القيمة العالمية -دراسة حالة الجزائر-، مجلة العلوم الاجتماعية والانسانية، جوان 2020، المجلد 21، العدد 01.
58. هواري معراج، منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى خطوة لتفعيل التكامل الاقتصادي العربي، الندوة العلمية السادسة والعشرين لمركز الدراسات الإقليمية، جامعة الموصل، مجلة دراسات إقليمية، المجلد 04، العدد 08، أوت 2007.
59. الهوارية دحماني، عبد القادر دربال، آثار انضمام الجزائر إلى منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى على التبادل التجاري الجزائري مع دول المنطقة، مجلة الدراسات الاقتصادية المعقدة، العدد 05، 2017.
60. وديع محمد عدنان، القدرة التنافسية وقياسها، سلسلة جسر التنمية، المعهد العربي للتخطيط الكويت، العدد 24، 07 ديسمبر 2003.
61. وسام النجار، تطبيق سلاسل القيمة العالمية في اقتصاديات الدول النامية، مجلة التجارة والتمويل، العدد 01، مارس 2019.
62. وسيلة بن سعد، محمد بين سعيد، القدرة التنافسية كألية استراتيجية لتحسين أداء المنظمات: تجربة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر، مجلة العلوم الاقتصادية، المجلد 13، العدد 15، ديسمبر 2017.
63. يوسف أحمد، لمحمد الأمين دلهوم، تحليل القوى المؤثرة على الميزة التنافسية للمؤسسات الاقتصادية الجزائرية من خلال عرض نموذج Porter -دراسة حالة مجمع صيدال لصناعة الأدوية-، مجلة الادارة والتنمية للبحوث والدراسات، المجلد 08، العدد 01، 2019.
64. يوسف بومدين، شتوان صونية، سياسة الابتكار في الجزائر ودورها في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات، مجلة الاقتصاد الجديد، المجلد 02، العدد 11، 2014.
65. يوسف مسعداوي، القدرات التنافسية ومؤشراته، ورقة مقدمة ضمن فعاليات المؤتمر العلمي الدولي حول الأداء المتميز للمنظمات والحكومات 08-09 مارس 2005، جامعة ورقلة، الجزائر.

66. يونس إبراهيم جعفر، الميزة التنافسية حرب على الخصوم -دراسة واقع الميزة التنافسية في الصناعات الغذائية الوطنية الفلسطينية-، مجلة جامعة الاستقلال للأبحاث، مجلد 01، العدد 01، 2016.

III. التقارير والأنشطة الإحصائية:

1. UNIDO، تعافي الأعمال واستمرارها أثناء جائحة كورونا COVID-19: دليل إرشادي للشركات المتوسطة والصغيرة والمتناهية الصغر، منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية، مركز فيينا الدولي، فيينا، جويلية 2020.

2. صندوق النقد العربي، تقرير تنافسية الاقتصادات العربية العدد الخامس، صندوق النقد العربي، 2022،

3. صندوق النقد العربي، تقرير تنافسية الاقتصادات العربية، جانفي، 2016.

4. اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا، النقل والاتصال بسلاسل القيمة العالمية: أمثلة من المنطقة العربية، الأمم المتحدة، بيروت، 2018.

5. لجنة الأمم المتحدة الاقتصادية لإفريقيا، تشجيع سلاسل القيمة الإقليمية في شمال إفريقيا، الطبعة الأولى، مارس 2016، أديس أبابا- أثيوبيا.

6. المرصد الوطني للتنافسية، التنافسية في الفكر الاقتصادي، مصر، 2011.

7. المعهد العربي للتخطيط، تقرير التنافسية العربي، الإصدار الأول، الكويت، 2003.

8. المعهد العربي للتخطيط، سلسلة جسر التنمية: القدرة التنافسية وقياسها، العدد الرابع والعشرون، الكويت، 2003.

9. المؤسسة العالمية للملكية الفكرية، رأس المال غير الملموس في سلاسل القيمة العالمية، التقرير العالمية للملكية الفكرية، جينيف، 2017.

10. بنك الجزائر، التقارير السنوية للتطور النقدي والاقتصادي للجزائر.

11. تقارير المنتدى الاقتصادي العالمي.

12. تقارير صندوق النقد العربي.

13. تقارير بنك الجزائر.

14. نشرة ضمان الاستثمار، التجارة العربية لعام 2021: محصلة إيجابية رغم التحديات الصحية وتداعيات حرب أوكرانيا، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، العدد 02، أبريل 2022.

المواقع الإلكترونية:

1. مركز البيان للدراسات والتخطيط، 09 مارس 2020، مستقبل النفط والاستدامة المالية في منطقة دول مجلس التعاون الخليجي، متوفر على الرابط:

[/https://www.bayancenter.org/2020/03/5694](https://www.bayancenter.org/2020/03/5694)

2. أحمد بدر، 16 فيفري 2023، قفزة ضخمة بإيرادات صادرات الجزائر من المحروقات بعد غزو أوكرانيا (إنفوغرافيا)، من موقع: الطاقة، متوفر على الرابط:

<https://attaqa.net/2023/02/16/%D9%82%D9%81%D8%B2%D8%A9-%D8%B6%D8%AE%D9%85%D8%A9-%D8%A8%D8%A5%D9%8A%D8%B1%D8%A7%D8%AF%D8%A7%D8%AA-%D8%B5%D8%A7%D8%AF%D8%B1%D8%A7%D8%AA-%D8%A7%D9%84%D8%AC%D8%B2%D8%A7%D8%A6%D8%B1-%D9%85%D9%86-%D8%A7>

ثانيا: قائمة المراجع باللغة الأجنبية

I. Books :

1. Daria Taglioni, Deborah Winkler, **Making Global Value Chain Work For development**, World Bank Group, Washington, 2016, p:12.
2. Deborah K.Elms, Patrick Low, **Global Value Chains in a changing world**, WTO Publishing, Geneva, 2013.
3. Kommerskollegium, **Global Value Chains and Developing Countrie: An Introduction**, National Board of Trad, First Edition, Novembre, 2013.
4. Michel Porter, **L.Avantage concurrentiel comment devancer ses concurrents et maintenir son avance**, Dunod, Paris, 1999,
5. M.Fiore James, **Semiconductor Devices: Theory and Application**, Dessidents, New York, 30 April 2021.
6. Raj Nallari, Breda Griffith, **Clusters of Competitiveness**, The World Bank, Washington, 2013.
7. Ramon Padilla Paréz, **Strengthening Value cuains as an industry policy instrument: methedology and experience of ECLAC in Central America**, United Nations publication, Santiago, 2014.
8. Raphael Kaplinsky, Mike Morris, **A Handbook for value chains research**, Institute of development studies, 2011.
9. William Milberg, Deborah Winkler, **Outsourcing Economocs: Global value chains in capitalist development**, Cambridge University Press, New York, 2013, p: 18-21.

II. Scientific Journals and Conference :

1. A J Smith, **The competitive advantage of nation: is Porter's Diamong Framework a new theory that explains the international competitiveness of countries?**, South African Business Review, vol 14, No, 01, 2010.
2. Aleksandra Kordalska and Authors, **Functional Specialisation in EU Value Chains : Methods for Identifying EU Countrie role in international production networks**, The Vienna Institute for International Economic Studies, Rasearch Report 461, August 2022
3. Alicia Garcia Herrero, Pauline Weil, **Lesson for Europe from China's quest for semiconductor self-reliance**, Policy Contribution, Issue No 19/22, November, 2022.
4. Aline Dresch, Dalila C.Collatto, Daniel P.Lacerda, **Theoretical understanding between competitiveness and productivity: Firm level**, Ingeniria y Competitividad, Vol 20, No 02, 2018, P. 69-86.

5. Andrew Adalakun, **Should Porters Five Forces have value in Businesses today?**, Computing for Business, April 2020, Doi: <https://www.researchgate.net/publication/340771629>
6. Anna Ignatenko, Faezeh Raei, Borislava Mircheva, **Global Value Chains: What are the Benefits and Why Do Countries Participate?**, IMF Working Paper, International Monetary Fund, Vol 18 , N° 19, 2019.
7. Anneliss Goger and Authors, **Capturing the Gains in Africa: Making the most of global value chain participation**, Centre on Globalization Governance and Competitiveness, Duke University, February 2014.
8. Asli Duran, Dilek Temiz Dinc, **The State of the Turkish Textile and Ready –Wear Industries**, Journal of the Human and Social Sciences Researches, Vol 05 No 03, 2016.
9. Aysenur Erdil, **An Evaluation on Lifecycle of Products in Textile Industry of Turkey through Quality Function Feployment and Pareto Analysis**, 3rd World Conference on Technology: Innovation and Enterprise (WOCTINE), Procedia Computer Science, N 158, 2019
10. Birger Wernerfelt, **A Resource-Based View of the Firm**, Strategic Management Journal, Vol 05, N° 02, April-June 1984, p p: 171-180.
11. CARE, **Note relative au dossier de l'entrée de L'Algerie à l'OMC : pourquoi L'Algerie doit relancer rapidement sa negociation d'entee a l'OMC ?**, Juin 2022.
12. Chiara Criscuolo, Jonathan Timmis, **The Relationship Between Global Value Chains and Productivity**, International Productivity Monitor, N° 32, 2017, p p: 61-83.
13. Chris van Egraat, Eleanor Doyle, **Rethinking Irish cluster policy**, Administration, vol 66, N° 01, 2018, pp. 107-128.
14. Christine Arriola and Authors, **Efficiency and Risk in Global Value Chains in the context of COVID-19**, OECD Economics Department Working Paper N° 1637, December 2020, p: 03, Doi: <https://doi.org/10.1787/18151973>
15. Dan Lips, **Answering the China Challenge : Recommendations for US Semiconductor Industry Policy**, LINCON, 2021
16. Dan Yu, Peipei Zhao, **Global Value Chain Governance of the Apparel Design Industry under the Backround of Global Sustainable Economic Development**, Journal of Environmental and Public Health, December 2022. Doi: <https://doi.org/10.1155/2022/5178301>
17. Dana Cordell, Jan-Olf Drangert, Stuart White, **The Story of Phosphorus: Global Food security and food for thought**, Global Environmental Change, N° 19, 2009.
18. Ebrahim Navid Sadjadi, Roemi Fernandez, **Challenge and Opportunities of Agriculture Digitalization in Spain**, Agronomy, Vol 13, N° 259, 2023.
19. Eduardo Armando and Authors, **Business strategy and upgrading in global value chains: a multiple case study in Information Technology firms of Brazilian origin**, RAI Revista de Administration and Innovation, N° 13, 2016
20. Edward Stawasz, **Factors that shape the competitiveness of small innovation companies operating in international markets with a particular focus on business advice**, Journal of entrepreneurship, management and innovation, Vol 15, issue 01, 2019, p-p 61-82
21. Eleanor Sohnen, **Algiers Economic Opportunity Analysis, Algeria Entrepreneurship and Employment Project**, World Learning, MEPI, 24 June 2020..

22. Elyo Alvers and Authors, **The Oil and Gaz value chain: a focus on oil refining**, Cuadernos Orkestra, N° 46, 2018.
23. Fabian Dalken, **Are Porter's Five Competitive force Still Applicable? Acritical Examination Concerning the Relevance for Today's Business**, 3 rd IBA Bachelor Thesis Conference, July 3rd, The Netherlands 2014,
24. Farah Guechairi, Houari Benchikh, **Les étapes du processus d'accession à l'OMC et l'évolution des négociation entreprises par l'Algérie quant à son accession à l'OMC**, Revues Algérienne d'Economies de gestion, Vol. 12, N° 10, 2018.
25. Filippo Bontadini, Amrita Saha, **How do we understand participation in Global Value Chains? A structures review of the literature**, Sciences office working paper, 2021.
26. Francisco Puig and Authors, **Globalization and its impact on operational Decisions: The role of industrial districts in the textile industry**, International Journal of Operation and Production Management, Vol. 29, No. 7, 2009. Doi: https://www.academia.edu/11686126/Globalization_and_its_impact_on_operational_decisions_The_role_of_industrial_districts_in_the_textile_industry
27. Gary Gereffi, John Sturgeon, **The gouvernance of global value chains**, Review of International Political Economy, February, Vol 12, N° 01, 2019.
28. Gary Gereffi, Olga Menedovic, **The Global Apparel Value Chain : What Prospects For Upgrading by Developig Countries?**, United Nations Industry Development Organization, Vienna, June, 2003.
29. Gerard H.Th. Brujil, **The Relevance of Porter's Five Forces In Today's Innovation And Changing Business Environment**, June 2018.
30. Gizem Erboz, **A Qualitative Study on Industry 4.0 Competitivness in Turkey Using Porter Diamond Model**, Journal of industrial Engineering and Management, Vol 13, Issue 02, p p 266-282.
31. Grimes Seamus, Du Debin, **China 's emerginf role in the global semiconductor value chain**, Telecommunications Policy, No 46, 2022.
32. Gupta Satya Dev, **Comparative Advantage and Copetitive Advantage: An Economic Perspective and a Synthesis**, Athens Journal of Business and Economics, vol 01, N° 01, 2015, p p: 09-22. <https://doi.org/10.30958/ajbe.1-1-1>
33. Hadda Naami And Authors, **The role of direct foreign investment in the Algerian economy during the period between (2000 and 2021)**, Economic studies Journal, Vol 17, N° 01, 2023.
34. Hamed Teherdoost, Mitra Madanchian, **Determination of Business Strategies Using SWOT Analysis : Planning and Managaging the Organizational Resource To Enhance Growth and Profitability**, Macro Management and Public Policies, Vol 03, N° 01, 2021, p p: 19-22. Doi: <https://doi.org/10.30564/mmpp.v3i1.2748>
35. Jan-Peter Kleinhans, Nurzat Baisakova, **The Global Semiconductor Value Chain: A Technology Prime for Policy Makers**, Stiftung Neue Verantwortung, Berlin, October 2020.
36. Jan-Peter Kleinhans, **U.S – China Competiton in Global Supply Chians, testimony before the U.S-China Economic and Security Review Commission**, Stiftung Neue Verantwortung, 09 June, 2022.
37. Jay B.Barney, William S.Hesterly, **Strategic Management and competitive Advantage: Concepts and Cases**, Pearson Education Limited, 2015.

38. Jennifer Castaneda-Navarrete and authors, **Covid-19's Impacts on Global Value Chains, as seen in the apparel industry**, Development Policy Review, 2021.
39. Karim Tedjani, **Le Développement Durable En Algérie : Portrait et diagnostic d'un rediez-vous en suspens**, FRIEDRICH EBERT STIFTUNG, Octobre 2021.
40. Karina Fernandez-star, Gary Gereffi, **Handbook on global value, Global Value Chain Analysis: a primer (second edition)**, Copenhagen, 2019, P P 54-76.
41. Karina Fernandez-Stark and Authors, **The Apparel Global Value Chain: Economic Upgrading and Workforce Development**, Duke, Center on Globalization, Governance and Competitiveness, November 2011.
42. Khalid Ibnou Walid Kane, Moustafa Yagci, **Prospects For upgrading the Textile Industry As The Driving Force of the Turkish Econmy: Peliminary Global Value Chain Analysis For Turkey**, Department of Strategy and Transformation, Islamic Development Bank, 2020.
43. Ko,g Xin Xin, and Authors, **China's Semiconductor Industry in Global Value Chians**, Asia Pasific Business Review, ERIA Discussion Paper Series, No 15, 2015
44. Koen De Backer , Sébastien Miroudot, **Global value chains reshape our policy thinking**, European Central Bank, Compnet Policy Brief, No 06, 2014.
45. L. Lachaalm, **La compétitivité: Concepts, définitions et applications**, Cahiers Option Méditerranéennes, No 75, 2001, p.p 29-36.
46. Landau Ralph, **Technology: Capital Formations and the twin deficits**, Engineering and Science, 1988, p. 27-36.
47. Lin Jones, Meryem Demirkaya and Erika Bethman, **Global Value Chain Analysis: Concepts and Approaches**, journal of International Commerce and Economics, United State International Trade Commission, April 2019.
48. Emet Gurel, Merba TAT, **SWOT Analysis : A Theoretical Review**, the Journal of International Social Research, Vol 10, N° 54, August 2017, p p:994-1006, Doi: <http://dx.doi.org/10.17719/jisr.2017.1832> .
49. Larry Downes, **Boyond Porter – A Critique of the Critique of Porter**, Dagmar Recklies, 2015.
50. Manjeet Kharub, Rajiv Sharma, **Comparative analyses of competitive advantage using porter diamond model (the case of MSMEs in himachal pradesh)**, Competitiveness Review, Vol 27, No 02, 2017, pp 132-160.
51. Marilia Marcato, Carolina Troncoso Baltar, **Economic and social upgrading in global value chains: consepts and metrics**, Texto para Discussao. Unicamp, November 2017.
52. Marjolein d Ridder and Authors, **Risks and Opportunities in the Global Phosphate Rock Market: Robust Strategies in Times of Uncertainty**, The Hague Centre for Strategic Studies, N 17/12/12, 2012.
53. Michael E.Porter, **The competitive advantage of nations**, International Business, March-April, 1990.
54. Michael J.Enright, **Way Local Cluster are the way to win the game**, International Journzl Of Econometrics and Financial Management, Vol:03, N° 01, P P: 7-11,1992, Doi: 10.12691/ijefm-3-1-2
55. Micheal E.Porter, **How Competitive Forces Shape Strategy**, Harvard Business Review, 1990.

56. Ming Ye, and Authors, **Measuring Smile Curves in Global Value Chains**, Institute of Developing Economies, 2015.
57. Mostefa Ouki, **Algerian GAs in Transition : Domestic transformation and changing gas export potential**, The Oxford Institute for Energy Studies, No 151, October 2019.
58. Mukesh Srivastava, and authors, **Building a sustainable competitive advantage**, **Journal of Technology Management and Innovation**, Vol 08, N°02.
59. Murat A.Yulek And Authors, **The Textile and Clothing Industrialization Cucle**, Marmara University Journal of Economics and Administrative Sciences, Vol. 41, N° 01, 2019.
60. Myriam Donsimoni, **L'Algérie et l'OMC : l'adhésion ou la rente**, HAL open science, June 2017.
61. Olivier Cattaneo and Authors, **Joining, Upgrading and Being Competitive in Global Value Chains: A Strategic Framework**, Policy Reaserch Working, N° 6406, April 2013.
62. Osman Wechuli Chesula, **Stephen Ntuara Kiriinya, Competitiveness in the Telecommunication Sector in Kenya Using Porters Five Forces Model**, International Journal of Research in Finance and Marketing (IJRFM), Vol 008, Issue 07, July, 2018.
63. Oussama Yahouni, Amina Berzigua Senoussi, **Association Agreement between Algeria and the European Union: Implementation and Prospects**, The Algerian Journal of political sciences and international relations, No15, December, 2020.
64. **Porter Diamond Model**, Journal of Industrial Engineering and Management, Vol 13, Issue 02, 2020, p-p 266-282.
65. Raphael Kaplinsky, **Globalization and Unequalisation: What Can Be Learned from Value Chain Analysis**, Globalization and Trade, 2000.
66. Uri Dadush, **The Policy Response to Global value chain disruption**, Policy Insights, Vol 14, Issue 03, Jun 2023, p p: 548-580. Doi: <https://doi.org/10.1111/1758-5899.13220>
67. Sang-Hyun Lee and Authors, **A water-Energy-Food Nexus approach for conducting trade-off analysis: Morocco's phosphate industry in the Khouribga Region**, Hydrology and Earth System Sciences, N° 24, 2020.
68. Sharath Kumar, **International Journal of Advanced Research (IJAR)**, Journal Homepage, vol 11, N° 09, September 2023, p p: 744-748, p: 05. Doi: <http://dx.doi.org/10.21474/IJAR01/17584>
69. Simone Cigna And Authors, **Global value chains: measurement trends an drives**, Occasional Paper series: Eorpean Centrale Bank, N° 289, January 2022. .
70. Tahchi Belgacem, **Les ressources de L'Algérie, Outre-Terre**, Vol 02 , N° 47, 2016.
71. Valentina De Marchi, And Authors, **The Greening of Global Value Chains : Insight From the Furniture Industry**, Competition and Change, Vol.17, No. 04, October 2013, P P 299-318.
72. VerWey John, **Chinese Semiconductor Industrial Policy: Past and Present**, Journal of International Commerce and Economics, July 2019.
73. Wendy Phillips and Authors, **Global Value Chain reconfiguration and COVID-19: Investigation the case for more resilient redistributed models of production**, California Management Review, 2022.
74. Yiru Song and Authors, **Path for China's high-tech industry to participate in the reconstruction of global value chains**, Technology in Society, 2021, P P 01-08.

75. Yogesh Holem, Mahesh p.Bhaskar, **Porter's Five Forces Model: Give You A Competitive Advantage**, Jour of Adv Research in Dynamical & Control System, Vol 11, special Issue 04, 2019.
76. Yongbok Jeon, **Manufacturing Increasing Returns and Economic Development in china 1979-2004: A Kaldorian Approach**, Department of Economics Working Paper Series, Working Paper N° 2006-08, 2006.
77. Yuri Sang And Authors, **Path for China's high-tech industry to participate in the reconstruction of global value chains**, Technology in Society, Vol 65, March, 2021.

III. Rapports :

1. Abdelmonim Amachraa, Bertrand Quelin, **Morocco Emergence in Global Value Chain: Four exemplary industries**, Policy Center for the New South, No 07/22, April, 2022.
2. Accenture, **Harnessing the Power of the semiconductor value chain**, Accenture PLC, 2022.
3. ADV Institute, **Integrating SME's Intl Global Value Chains: Challenges and policy action in asia**, Asian Development Bank, Kasumigaseki, 2015.
4. African Economic Outlook, **Global value Chains and Africa's industrialization**, AFDB, OECD, UNDP, 2014, p:02.
5. Akila Wijerathna-Yapa, Ranjith Pathirana, **Sustainable Agro-Food system for addressing climate change and food security**, Agriculture, vol 12, N° 1554, 2022.
6. Anneliss Goger and Authors, **Capturing the Gains in Africa: Making the most of global value chain participation**, 2013, p:06.
7. BCG, SIA and Authors, **Strengthening the global semiconductor supply chain in an uncertain era**, April, 2021.
8. British Petroleum (BP), **statistical Review of World Energy**, 71st edition, 2022.
9. Banque of Algeria, **Rapport Annuel : Evolution Economique et Monétaire**, 2016, 2018, 2022.
10. Caterina Bonini, Corneli F.A Wesenbeeck, **The Economics of Phosphorus: Does its price reflect its attributes? An economic and geopolitical analysis of the market for phosphate rock**, Research Square, 2023.
11. Congressional Research Service, **China's New Semiconductor Policies: Issues for Congress**, CRS Report , 20 April, 2021.
12. Deloitte, **Semiconductor industry outlook**, Deloitte Development LLC, 2022.
13. Eip-agri, **Agricultural Knowledge and Innovation System (AKIS): Boosting innovation and knowledge flows across Europe**, European Commission
14. European Central Bank, **The economic impact of Next Generation EU : a euro area perspective**, ECB Occasional Paper Series, No 291, April 2022.
15. European Central Bank, **The impact of global value chains on the euro area economy**, ECB Working Group on Global Value Chains, No 221, April 2019.
16. European Commission, **At a glance Spain's CAP Strategic plan**, Agriculture and Rural Development, 2022.
17. ESCAP, **Measuring Participation in Global Value Chains, and Developing Supportive Policies : A User Guide**, The United Nation, 2020
18. Fao, **Implication on world food security and agriculture**, including global food price, arising from the aggression of the Russian Federation Against Ukraine.

19. FAO, **Sustainable agri-food value chains : How policies can support the shift toward more resilient food system**, 2021.
20. FAO, **The International Code for the Conduct for the Sustainable Use and Management of Fertilizers**, Rome, 2019.
21. FWS, **Foodtech in Spain: Addressing new challenges across the food value chain**, ICEX, 2023
22. GSA, **Globality and Complexity of the semiconductor ecosystem**, Accenture.
23. Hasna Mrani Alaoui, **Positionnement du Maroc dans les chaines de valeur mondiales**, DEPF, Policy Brief, N 28, Janvier 2022.
24. IMF, **Algeria : 2022 Article IV Consultation-Press release and Staff Report**, IMF Country Report No. 23/68, February 2023
25. Independent Statistics and Analysis, **Country Analysis Brief: Algeria**, US Energy Information Administration, 02 March 2023
26. International Labour Organization, **Food and agriculture global value chains : Drivers and constraints for occupational safety and health improvement**, Vol 02, Geneva, 2017.
27. Invest In Spain, **Spain For Agri-Fppd Industry**, ICES, 2023.
28. Ismail Lotfi, Bilal Lotfi, **Global value chains and economic development : What impact on the Morocco economy ?**, Research Square.
29. J.J. Schroder and Authors, **Sustainable use of phosphorus: EU tender ENV.B1/ETU/2009/0025**, Plant Research International, Part of Wageningen UR, Business Unit Agrosystems, Report 357, October 2010
30. KPMG International, **The agriculture and food value chain : entering a new era of cooperation**, 2013.
31. M. Smith, k. Achab, B. Olinger, **Algeria Upstream Oil and Gaz Report**, US Commercial Service, 2020.
32. Michael Tanchum, **Morocco's New Challenges As A Gatekeeper of the World's Food Supply : The Geopolitics, Economics, and Sustainability of OCP'S Global Fertilizer Exports**, MEU Policy Center, January 2022.
33. Ministry of Foreign Affairs, **Defining Circularity of Textile Industry in Turkey, Commissioned by the Netherlands Enterprise Agency**, Collaboration Opportunities Between Turkish and Dutch Markets, April 2021.
34. Ministry of Industry and Technology, **Textile Sector Analysis Report and Guidelines: TR62 Region**, Ministry of Industry and Technology General Directorate of Development Agencies, Ankara, June 2021
35. Ministry of Trade, **Turkey Country Report, 79th Plenary Meeting of the ICAC**, Ankara, Turkey, 06-09 Decembre, 2021, Doi: <https://www.investmentmonitor.ai/uncategorized/essential-sourcing-guide-the-turkey-apparel-sector/>
36. Nadeu E, Midler E, and Pzgnon J, **Environment and climate assessment of Spain's CAP Strategic Plan**, Institute for European Environmental Policy, February, 2023.
37. OCP, **Industrial Operation**, from : OCP Group, Available on website : <https://www.ocpgroup.ma/industrial-operations>
38. OCP, **Nourrir la terre pour nourrir la planète**, OCP Groupe, 2017.
39. OCP, **Sustainability Report**, 2019

40. OECD, **Interconnected Economies: Benefiting from Global Value Chains**, OECD Publishing, 2013. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264189560-en>
41. OECD, WTO and World Bank Group, **Global Value Chains: Challenges, Opportunities, and implication for policy**, Report prepared for submission to the G20 Trade Ministers Meeting, Sydney, Australia, 19 July 2014.
42. OECD, **Measuring distortion in international markets : The semiconductor value chain**, OECD Trade Policy Papers, No 234, OECD Publishing, Paris 2019
43. OECD, **OECD Skills Outlook 2017: Skills and Global Value Chains**, OECD Publishing, 2017.
44. OECD, **Territorial Reviews: competitive Cities in the Global Economy**, OECD Publishing, 2006.
45. OECD, **The Impact of COVID-19 on the directions and structure of international trade**, OECD Publishing, September 2021, N° 252..
46. Olga Memdovic, Andrew Shepherd, **Agri-food value chains and poverty reduction : Overview of main issues trends and experience**, Research and Statistics Branch, Working Paper 12, 2008.
47. Oxford Business Group, **The Report Algeria 2018**, Bloomberg Terminal Research Homepage
 - a. Pangea-Risk: Africa and Middle East Forecasting, **Morocco Plays “Fertiliser Diplomacy” To Partially Offset Economic Headwinds**, Special Report, 05 October 2022.
48. Pragya Bhawsar, Utpal Chattopadhyay, **Competitiveness : review, reflections and Directions**, Global Business Review, vol 16, No 04, 2015, p. 665-679.
49. Région Mmoyen-Orient et Afrique de Nord, **Rapport de suivi de la situation économique en Algérie : Maintenir le Cap de la transition**, La Banque Mondiale, Washington, 2022.
50. Sang-Hyun Lee and Authors, **A water-Energy-Food Nexus approach for conducting trade-off analysis: Morocco’s phosphate industry in the Khouribga Region**, Hydrology and Earth System Sciences, N 24, 2020.
51. Sevqtore Pennisi, **The Integrated Circuit Industry at a Crossroads: Threats and Opportunities**, Chips, No 01, 2022.
52. Shingo Ito, **Chinese Government’s Response to US-China Semiconductor Friction and Disruption of China’s Semiconductor Industry Development Policy**, UTokyo, Institute for Future Initiatives (IFI), Security Studies Unit (SSU) MOFA Grant Research Project, Essay N° 02.
53. SIA, **Beyond Borders : The Global Semiconductor Value Chain**, NATHAN, May, 2016.
54. SIA, **Taking stock of China’s Semiconductor Industry**, July 2021.
55. Steven J. Van Kauwenbergh, **World Phosphate Rock Reserves and Resources**, IFDC, September, 2010.
56. The European Commission, **A study on the Factors of Regional Competitiveness**, Cambridge Econometrics, Cambridge, 2003, p: 09.
57. The White House, **Building Resilient Supply Chains Revitalizing American Manufacturing, and Fostering Border-Based Growth**, Washington, June, 2021.

58. The World Bank Group, **The Petroleum Sector Value Chain**, The International Bank for Reconstruction and Development, June, 2009.
59. The World Bank, **Measuring and Analyzing the impact of GVCs on economic development**, International Bank for Reconstruction and Development, Washington, 2017.
60. U.s Department of Energy, **Semiconductor Supply Chain Deep dive Assessment**, 24 February 2022.
61. UNCTAD, **Global Value Chains: Investment and trade for development**, United Nation, New York, Geneva, 2013, p:25.
62. US International Trade Commission, **Phosphate Fertilizers from Morocco and Russia**, Publication 5105, August 2020.
63. Volker Ziemann, Béatrice Gurard, **Reaping the benefits of global value chains in Turkey**, OECD Economics Department Working Paper, No 1366, December 2016. Doi : <https://www.oecd.org/fr/economie/turkiye-en-un-coup-d-oeil/>
64. Volker Ziemann, Béatrice Gurard, **Reaping the benefits of global value chains in Turkey**, OECD Economics Department Working Paper, No 1366, December 2016. available on website: <https://www.oecd.org/fr/economie/turkiye-en-un-coup-d-oeil/>
65. World Bank Group, **Tranding for development in the age of global value chains**, International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank, Washington, 2020.
66. World Economic Forum, **The Global competitiveness Report 2006-2007**, Geneva, Switzerland, 2006, p:51.
67. World Economic Forum, **The Global Competitiveness Report 2013-2014: Full Data Edition**, The World Economic Forum, Geneva 2013
68. World Economic Forum, **The shifting Geography of Global Value Chains: Implication for Developing Countries and Trade Policy**, Committed to Improving The State of The World, Geneva, 2012.
69. World Trade Organisation, **Technological Innovation Supply chain trade and workers in a globalized world**, World Trade Organization, Geneva, 2019.
70. WSRW, **Morocco's exports of phosphates from occupied Western Sahara**, WSRW Report, April 2022.
71. WTO Agreement on Textiles and Clothing (ATC), Doi: <https://www.trade.gov/sites/default/files/2022-01/WTO%20Agreement%20on%20Textiles%20and%20Clothing.pdf>
72. WTO, **L'OMC en bref**, Genève, 2021.
73. Yarkin Akyuz, and Athors, **Case Study Analysis on Agri-food Value Chain: A Guidline-Based Approach**, Sustainability, Vol 15, No 6209, 2023.
74. Zenasi Mourad, Jaafari Islam, **Participation du Moroc aux Chaines de Valeur Mondiales et Implication sur le Commerce Extérieur**, **International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics**, Vol 2, No 01, January 2021.

IV. Electronic Reference :

1. A2 Global Electronics, 08 August 2022, **Global Expansion of the Semiconductor Industry Continues**, China Leading Growth, Available on website: <https://a2globalelectronics.com/cost-reduction-services/global-expansion-of-the-semiconductor-industry-continues-china-leading-growth/> 15/02/2023.

2. Abderrafiq Khenifsa, 07/08/2023, **Les semi-conducteurs dans la technologie actuelle**, Du : Futur Algérie, Dan le Site Web: <https://www.itmag.dz/2023/08/07/les-semi-conducteurs-dans-la-technologie-actuelle/> 05/02/2024.
3. Addie Lewis, 20 May 2022, **Food Supply Chain : Importance and Management Strategies**, From: High Speed Training, Available on Website: <https://www.highspeedtraining.co.uk/hub/what-is-the-food-supply-chain/>
4. **APPAREL MARKET - GROWTH, TRENDS, AND FORECASTS (2023 - 2028)**, from: MODOR Intelligence, Available on Website: <https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/apparel-market> 06/05/2023.
5. ASIA Perspective, 09 November 2022, **China's Semiconductor Industry : Current Development and Complications**, Available on Website: <https://translate.google.com/translate?sl=auto&tl=ar&hl=fr&u=https://www.asiaperspective.com/china-semiconductor-industry/&client=webapp>
6. Bart van Hezewijk, 25 February 2020, **China's Position in the Global Semiconductor Value Chain**, From SemiWiki, available on website: <https://semiwiki.com/china/285941-chinas-position-in-the-global-semiconductor-value-chain/> 15/02/2023.
7. C.Dugdale David, 24 October 2021, **Personal Protective Equipment**, From: Media Plus, Available on Website: <https://medlineplus.gov/ency/patientinstructions/000447.htm>
8. Carrie Carison, **2020 World Phosphate Rock Production Overview**, From: FEECO, Available on website: <https://feeco.com/2020-world-phosphate-rock-production-overview/>
9. **China to fall far short of its 'Made in China 2025' goals for ICs**, From: Evertiq, available on website: <https://evertiq.com/news/49388> 01/03/2023.
10. Daniel Workman, **Top Fertilizer Exports by Country**, From: World Top Exports, Available on Website: <https://www.worldstopexports.com/top-fertilizers-exports-by-country/> 2023/05/25
11. Desktop, 14 March 2020, **World's Top 10 Phosphate Mining Production Countries**, From: Phosphate Price.com, Available on Website: <https://phosphateprice.com/worlds-top-10-phosphate-mining-production-countries/> 26/05/2023.
DW Insight, 01/06/2024, **Upstream, Midstream, and Downstream in Oil and Gas Operation**, from: DW Energy Group, Available on Website: <https://www.dwenergygroup.com/upstream-midstream-and-downstream-in-oil-and-gas-operations/> 29/12/2023.
12. DW Insight, 01/06/2024, **Upstream, Midstream, and Downstream in Oil and Gas Operation**, from: DW Energy Group, Available on Website: <https://www.dwenergygroup.com/upstream-midstream-and-downstream-in-oil-and-gas-operations/> 29/12/2023.
13. Erol Taymaz, **Competitiveness of the Turkish Textile and Clothing Industries**, from: FIBRE2FASHION, Available on Website: <https://translate.google.com/translate?sl=auto&tl=ar&hl=fr&u=https://www.fibre2fashion.com/industry-article/201/competitiveness-of-the-turkish-textile-and-clothing-industries&client=webapp>
14. European Commission, **Algeria : EU trade with Algeria. Facts , figures and latest developments**, From: European Commission, Available on Website: <https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and->

- [regions/algeria_en#:~:text=The%20EU-Algeria%20Association%20Agreement,asymmetry%20in%20favour%20of%20Algeria](#)
15. **Global Textile Market Size & Share Report, 2022-2030**, from: Grand View Research, available on website: <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/textile-market>
 16. Global Trade Plaza, 06 October 2022, **Top Countries for Fertilizer Export**, From: Global Trade Plaza, Available on Website: <https://globaltradeplaza.com/blog/top-countries-for-fertilizer-exports>
 17. Gwénaelle Deboutte, 10/06/2022, **Une Nouvelle usine de production de panneaux solaire de 200 MW inaugurée en Algérie**, Du : PV Magazine, dans le site web: <https://www.pv-magazine.fr/2022/06/10/lalgerie-inaugure-une-nouvelle-usine-de-production-de-panneaux-solaires-de-200-mw/#:~:text=pv%20magazine%20France-.Une%20nouvelle%20usine%20de%20production%20de%20panneaux%20solaires%20de%20200,M12%20est%20pr%C3%A9vue%20pour%202023> 10/02/2024
 18. Hichem Sebti, Hafssa El Bekri, 28 April 2021, **Why the Transformation OF Global Value Chains is an Opportunity for Morocco and Europe**, From: European Business Magazine, Available on Website: <https://europeanbusinessmagazine.com/featured/why-the-transformation-of-global-value-chains-is-an-opportunity-for-morocco-and-europe/>
 19. International Trade Administration, 31 January 2023, **Algeria –Country Commercial Guide, From: Trade Gov**, Available on Website: <https://www.trade.gov/country-commercial-guides/algeria-market-opportunities> 02/09/2023
 20. Judit Montoriol Garriga, 13 November 2020, **The resilience of Spanish agrifood expoer**, From: CaixaBank, Availabe on Website: <https://www.caixabankresearch.com/en/sector-analysis/agrifood/resilience-spanish-agrifood-exports>
 21. Judit Montoriol Garriga, Pedro Alvarez Ondona, Sergio Diaz, 14 October 2021, **How the Agrifood sector is becoming more sustainable**, From: CaixaBank, Available on Website: <https://www.caixabankresearch.com/ca/analisi-sectorial/agroalimentari/avancant-cap-sostenibilitat-del-sector-agroalimentari> 20/07/2023.
 22. KMKA Co, 2023, **What should be considered when trading phsphate rock ?**, from: KMKA Co, Available on Website: <https://kamkaco.com/buying-phosphate/> 07/06/2023.
 23. La Moncloa, 01/03/2022, **Agri-food exports hit a record high and exceed 60 billion euros**, From: La Moncloa, Available on Website:https://www.lamoncloa.gob.es/lang/en/gobierno/news/Paginas/2022/20220301_foreign-trade.aspx#:~:text=Spain's%20agri-food%20exports%20reached,16.4%20%25%20to%2041%2C119%20billion%20euros. 25/07/2023.
 24. Lara Williams, 25 July 2022, **China to Take Lead in Semiconductor Growth**, , from Investment Monitor: <https://www.investmentmonitor.ai/analysis/china-lead-global-semiconductor-growth-2030> 13/12/2022
 25. Lee John, Kleinhans Jan-Peter, **Mapping China’s Place in the Global Smeiconductor Industry**, The diplomat, 07 September 2021, available on website:<https://thediplomat.com/2021/09/mapping-chinas-place-in-the-global-semiconductor-industry/>
 26. Ma Si, Liu Weifeng, 10 January 2023, **China’s semiconductor industry to overcome challenges**, from: Asia News Network, available on Website:

- <https://asianews.network/chinas-semiconductor-industry-to-overcome-challenges/> 12/ February 2023.
27. Margarita Gonzalez, Agri-Food Industry: A Strong, Resilient Industry, From: Investin In Spai, Available on Website: <https://www.investinspain.org/content/icex-invest/en/sectors/agrifood.html>
28. Michael Tanchum, 10 July 2022, **Morocco a top fertiliser producer could hold a key to the world's food supply**, from : The Conversation, Available on Website : <https://theconversation.com/morocco-a-top-fertiliser-producer-could-hold-a-key-to-the-worlds-food-supply-180797> 26/05/2023.
29. Modor Intelligence, **Spain Tropical Fruits Market Size and share analysis- Grouwtj trends and forecasts (2023-2028)**,Aailable on Website: [https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/spain-tropical-fruits-market#:~:text=Spain%20Tropical%20Fruits%20Market%20Analysis&text=Spain%20holds%2040.1%25%20of%20Europe's,%25\)%20and%20lemons%20\(65%25\)](https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/spain-tropical-fruits-market#:~:text=Spain%20Tropical%20Fruits%20Market%20Analysis&text=Spain%20holds%2040.1%25%20of%20Europe's,%25)%20and%20lemons%20(65%25))
30. Narendra Tilwani, 21 April 2021, **Global Semiconductor Value Chain**, from Linked in available on website: <https://www.linkedin.com/pulse/global-semiconductor-value-chain-narendra-tilwani> 13/12/2022
31. Nieuwsbericht, 16 August 2021, **Spain: The Spanish agro-food trade balance grew by 25.8% in 2020**, From: Ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit, Available on Website: <https://www.agroberichtenbuitenland.nl/actueel/nieuws/2021/08/16/spain-the-spanish-ago-food-trade-balance-grew-by-25.8-in-2020>
32. Nigel Inkster, Emily S.Weinstein, John lee, 01 September 2022, **Ask The Experts: Is China's Semiconductor Strategy Working?**, From: LSE, Available on website: <https://blogs.lse.ac.uk/cff/2022/09/01/is-chinas-semiconductor-strategy-working/> 15/01/2022.
33. Nigel Inkster, Emily S.Weinstein, John lee,01 September 2022, **Ask The Experts: Is China's Semiconductor Strategy Working?**, From: LSE, Available on website: <https://blogs.lse.ac.uk/cff/2022/09/01/is-chinas-semiconductor-strategy-working/> 15/01/2022.
34. Nourdine Grim, 21 Juin 2021, **Adhésion de l'Algérie à l'OMC : 34 ans de négociations et toujours pas d'accords !**, de : Algerie ECO, disponible sur le site Web: <https://www.algerie-eco.com/2021/06/21/adhesion-algerie-omc-34-ans-negociations-toujours-pas-accords/>
35. OECD, **Global Value Chains and Agriculture**, from: OECD, Available on website: <https://www.oecd.org/agriculture/topics/global-value-chains-and-agriculture/>
36. OFTEX, 05 April 2023, **The Agri-food sector is growing in Spain 2023**, From: OFTEX, Available on website: <https://www.oftex.es/en/the-agri-food-sector-is-growing-in-spain/> 15/07/2023.
37. P.Smith, 15 February 2023, **Global Apparel Market-Statistics and Facts**, From: Statista, Available on Website: <https://www.statista.com/topics/5091/apparel-market-worldwide/#topicOverview> 18/05/2023.
38. Pankaj Tuteja, 26 Mars 2018, **What Makes Turkey a Great Apparel Sourcing destination for Europe?**, From: Liked In, Available on website: <https://www.linkedin.com/pulse/what-makes-turkey-great-apparel-sourcing-destination-europe-tuteja> 08/05/2023.

39. Patricia Sanchez Vidal, 23 February 2022, **China's Big Challenge: The Semiconductor Industry**, From European Guanxi, Available on website: <https://www.europeanguanxi.com/post/china-s-big-challenge-the-semiconductor-industry> 26/01/2023.
40. Pedro Alvarez Ondina, Judit Montoriol Garriga, 04 October 2022, **Spain's agriculture sector and its dependence on international agricultural commodity markets**, From: CaibaBank Research, Available on Website: <https://www.caixabankresearch.com/en/sector-analysis/agrifood/spains-agricultural-sector-and-its-dependence-international-agricultural> 15/07/2023.
41. Press and information team of the Delegation to the Algeria, 04 August 2021, **The European Union and Algeria**, From: European Union Website, Available on Website: https://www.eeas.europa.eu/algeria/european-union-and-algeria_en?s=82#:~:text=Trade%20Relations,-The%20EU%2C%20Algeria's&text=In%202018%2C%20bilateral%20trade%20reached,a [mounted%20to%20EUR%2011.4%20billion.](https://www.eeas.europa.eu/algeria/european-union-and-algeria_en?s=82#:~:text=Trade%20Relations,-The%20EU%2C%20Algeria's&text=In%202018%2C%20bilateral%20trade%20reached,a)
42. Safa Kasraoui, 03 February 2023, **Morocco's Phosphate Exports Hit Over 11 Billion Dollar in 2022**, From: Morocco World News, Available in website: <https://www.morocoworldnews.com/2023/02/353853/moroccos-phosphate-exports-hit-over-11-billion-in-2022>
43. SAOGA Oil and Gas Academy, 2018, **Oil and Gas Value Chains**, From: MOGA Marine, Oil and Gas Academy, Available on Website: <https://moga.saoga.org.za/resources/oil-gas-value-chains> 13/01/2022
44. Semiconductor Industry Association, 10 January 2022, **China's Share of Global Chips Sales Now Surpasses Taiwan's Closing in on Europe's and Japan's**, available on website: <https://www.semiconductors.org/chinas-share-of-global-chip-sales-now-surpasses-taiwan-closing-in-on-europe-and-japan/> 20/02/2023
45. Seymanur Yont, 02 November 2022, **Analysis- The US measures targeting China's semiconductor industry; Another brick in the wall**, From: AA, Available on website: <https://www.aa.com.tr/en/analysis/analysis-the-us-measures-targeting-chinas-semiconductor-industry-another-brick-in-the-wall/2727261> 13/12/2022
46. Sheng Lu, 04 August 2021, **FASH 455 Global Apparel and Textile Trade and Sourcing**, From: Shenglu FASHION, Available on Website: <https://shenglufashion.com/2021/08/04/wto-reports-world-textiles-and-apparel-trade-in-2020/>
47. Sheng Lu, December 2022, **WTO Reports World Textiles and Clothing Trade in 2021, A Statistical Review**, Form: Just Style, Available on Website: [https://shenglufashion.com/2022/12/02/world-textiles-and-clothing-trade-in-2021-a-statistical-review/#:~:text=With%20economic%20activities%20mostly%20resumed,\)2C%20lagging%20behind%20most%20sectors.](https://shenglufashion.com/2022/12/02/world-textiles-and-clothing-trade-in-2021-a-statistical-review/#:~:text=With%20economic%20activities%20mostly%20resumed,)2C%20lagging%20behind%20most%20sectors.)
48. SIA, 10 January 2022, **China's Share of Global Chips Sales Now Surpasses Taiwan's Closing in on Europe's and Japan's**, available on website: <https://www.semiconductors.org/chinas-share-of-global-chip-sales-now-surpasses-taiwan-closing-in-on-europe-and-japan/>

49. Texmn, 20 November 2022, **Textiles and Clothing Industry of Turkey : An Overview**, Available on website: <https://www.newclothmarketonline.com/international-business-pages/textiles-and-clothing-industry-of-turkey-an-overview/#:~:text=The%20Turkish%20clothing%20industry%20with,6th%20among%20the%20exporting%20countries> 05/05/2023.
50. **Textile & Apparel Industry in Turkey**, from: Fibre 2 Fashion, Available on website: <https://www.fibre2fashion.com/industry-article/9/textile-and-apparel-industry-in-turkey> 05/05/2023.
51. **Textile Sector Gets Future Ready**, From: FIBRE2FATHION, Available on website: <https://www.fibre2fashion.com/industry-article/7397/textile-sector-gets-future-ready#:~:text=The%20demand%20for%20textile%20will,US%20%242.1%20trillion%20by%20>
52. The business research company, **Apparel Global Market Report**, From: Research and Markets, Available on Website: <https://www.thebusinessresearchcompany.com/report/apparel-global-market-report> 06/05/2023.
53. **Turkey Apparel industry is the reliable supplier of Europe**, 31 October 2022, From: Just Style, Available on website: <https://www.just-style.com/comment/turkiye-apparel-industry-is-the-reliable-supplier-of-europe/> 03/05/2023.
54. **Turkey Textile and Apparel News**, from : Koan Textile Journal, 04 may 2023, available on website : <https://kohantextilejournal.com/textile-industry-in-turkey/> 04/05/2023.
55. **Value Chain Analysis : An Insight into th eFashion industry**, From: Fashinza, Available on Website: <https://fashinza.com/supply-chain/management/value-chain-analysis-an-insight-into-the-fashion-industry/> 12/05/2023
56. **Value Chain Analysis : An Insight into the Fashion Industry**, Frome: FASHiNZa, Available on Website: <https://fashinza.com/supply-chain/management/value-chain-analysis-an-insight-into-the-fashion-industry/> 06/05/2023.
57. Von Gaurav batra and authors,17 Decembre 2018, **Right product, right time, right location: Quantifying the semiconductor supply chain**, , available on website, from: McKinsey & company: <https://www.mckinsey.de/industries/semiconductors/our-insights/right-product-right-time-right-location-quantifying-the-semiconductor-supply-chain> 17/12/2022
58. The World Bank Groupe, **Global Value Chain**, Available on Website: <https://www.worldbank.org/en/topic/global-value-chains> 20/02/2024.
59. Youssef El Kaidi, 12 December 2022, **Are Morocco's Phosphate Reserves the Key To Avert a Global Food Crisis?**, From: Inside Arabia, Available on Website: <https://insidearabia.com/are-moroccos-phosphate-reserves-the-key-to-avert-a-global-food-crisis/> 23/05/2023

الملاحق

الملحق 01: الصادرات العالمية للملابس خلال سنة 2020 (من حيث القيمة)

	imports of textiles	Annual Percentage Change 2019/2020
China	154	29
European Union	64	-3
Extra-EU Exports	22	-9
India	15	-12
Turkey	12	-1
USA	11	-15
Viet Nam	10	11
Korea	8	-15
Pakistan	7	-8
Chinese Taipei	7	-17
Japan	6	-14

Source : World Trade Organization, World Trade Statistical Review, 2021.

الملحق 02: الدول المصدرة للأسمدة لعام 2022 (على أساس القيمة)

	قيمة الصادرات بالمليار دولار	نسبة التصدير من إجمالي الأسمدة المصدرة
روسيا	20,7	15,5
كندا	13,72	10,3
الصين	11,38	8,5
الولايات المتحدة الأمريكية	8,47	6,4
المغرب	7,69	5,8
المملكة السعودية	6,8	5,1
عمان	5	3,8
بلجيكا	4,6	3,4
هولندا	4	3
قطر	3,6	2,7

Source : Daniel Workman, Top Fertilizer Exports by Country, From: World Top Exports, Available on Website: <https://www.worldstopexports.com/top-fertilizers-exports-by-country/>

الملحق 03: تجارة المنتجات الزراعية الغذائية في اسبانيا 2000-2021

Catégories	export volume thousand ton
Fruits	763801
Vegetables and Pulses	659416
Oil and Fats	243086
Oleaginous Plant	177200
Cereal	116188
Miling Products	56895
Cocoa	21078
Sugar	20229
Coffe, Tea and Spices	16636

Source : Statista

الملحق 04: أهم الشركاء التجاريين للجزائر لعام 2022

Countries	Exportation
Italie	17878,8
lespagne	8277,5
France	6746,2
Pays Bas	3583,8
Turquie	3603,2
Royaume Uni	2849,8
Etats-Unis	2748,9
République de Corée	2424,5
Chine	1934,6
Belgique	1636,9

Source : Rapport économique 2023: Algérie, Ambassade de suisse en Algérie, Mai 2023, p : 13.

الملحق 05: تطور الانتاج الزراعي في الجزائر خلال الفترة (2019/2010)

السنوات	الحبوب	البقول الجافة	الخضر	المزروعات الصناعية	الفواكه	الزيتون	التمور	نسبة مساهمة القطاع الفلاحي في الناتج الداخلي الخام
2010	40016470	723450	83404430	7776900	12330600	3112500	6447415	8,5
2011	42472155	788170	95692325	7237140	13821630	6107755	7248940	8,1
2012	51371533	842900	104023180	8758680	13588145	3938400	7893570	8,8
2013	49122300	958300	118664440	9379930	15401040	5787400	8481900	9,9
2014	34352150	937065	122977470	11147450	13965310	4828600	9343772	10,3
2015	37609486	873922	124693278	13299371	15388817	6537246	9903770	11,6
2016	34449184	773106	130811402	12801799	15399145	6964315	10295656	12
2017	34778580	1072494	130202950	12554567	15171437	6844606	10585587	11,8
2018	60659380	1376378	136570863	15872668	14801366	8607844	10947000	11,8
2019	56332856	1362293	146700413	17178179	16460532	8687541	11360249	12,3

Source : Prepared by the researcher based on:

- Office National des Statistiques, **Annuaire Statistique de l'Algérie**, N° 30, 31, 32, 33, 34, 35. Sur le lien : <https://www.ons.dz/spip.php?rubrique289>
- Banque of Algeria, **Raport Annuel : Evolution Economique et Monétaire**, 2016, 2018, 2022.

الملحق 06: تطور قيم الصادرات الجزائرية من المحروقات خلال الفترة (2021/2011)

بالمليون دولار أمريكي

Colonne1	البتترول الخام	مواد البترول المكررة	الغاز الطبيعي	الإيرادات من المحروقات
2011	28744,8	11971,8	13575,6	71661,8
2012	27750,4	11044,5	15802,1	70571,4
2013	24326,5	10906,3	12785,1	63662,6
2014	18343,2	13195,2	10336,9	58361,6
2015	10037,7	6789,8	6628,3	33080,6
2016	8876,4	5563,7	6165,5	27917,5
2017	10459,9	6967,4	7276,2	33202,8
2018	12117,6	8041,5	9285,7	38938,7
2019	11231,5	6816	6762,8	33168,2
2020	5509,9	4722,5	4621,8	20231,5
2021	9740,9	7995,2	7606,5	35190,8

المصدر: من اعداد الباحثة بالاعتماد على تقارير بنك الجزائر الأعداد (2015، 2019، 2022).

الملحق 07: تطور الصادرات الجزائرية من قطاع المحروقات خلال الفترة (2006-2022)

بمليون دولار أمريكي

	الطاقة	سعر النفط	إجمالي الصادرات
2006	53608	65,7	54791
2007	59605	74,9	60916
2008	77194	99,9	79146
2009	44415	62,3	45477
2010	56121	80,2	57762
2011	71662	112,9	73802
2012	70571	111	72620
2013	63662	109	65823
2014	58362	100,2	61172
2015	33081	53,1	35183
2016	27917	45	29698
2017	33203	54,1	34569
2018	38897	71,3	41115
2019	33244	64,4	35312
2020	20016	42,1	21925
2021	34058	72,7	38558
2022*	27028		

المصدر: من اعداد الباحثة بالاعتماد على تقارير بنك الجزائر الأعداد (2009، 2011، 2015، 2017، 2022)

الملحق 08: نسبة مساهمة القطاعات الحقيقية في الناتج المحلي الاجمالي للجزائر (2006-2021)

	المحروقات	الزراعة	الصناعة	البناء والأشغال العمومية	الخدمات	حقوق الرسوم على الواردات
2006	45,6	7,5	5,3	7,9	27,9	5,8
2007	43,7	7,6	5,1	8,8	29,1	5,7
2008	45	6,6	4,7	8,6	29,1	5,9
2009	31	9,3	5,8	10,9	35,8	7,2
2010	34,9	8,5	5,1	10,5	34,8	6,2
2011	36,1	8,1	4,6	9,2	36,1	5,9
2012	34,2	8,8	4,5	9,2	36,7	6,6
2013	29,8	9,9	4,6	9,8	38,4	7,5
2014	27	10,3	4,6	10,4	40,2	7,2
2015	18,8	11,6	5,4	11,5	44,6	8,1
2016	17,4	12,3	5,6	11,9	45,1	7,7
2017	19,7	12,3	5,7	11,8	42,5	7,8
2018	22,4	12	5,6	11,6	41	7,4
2019	19,3	12	5,9	12,2	42,9	7,7
2020	13,9	13,8	6,2	12,8	45,2	8
2021	22,2	12,2	5,6	11,7	41,1	7,3

المصدر: من اعداد الباحثة بالاعتماد على تقارير بنك الجزائر الأعداد (2009، 2013، 2017، 2020، 2021)

الملحق 09: تطور الصادرات الجزائرية خارج القطاع الهيدروكربوني للفترة (2006-2022)

بالمليون دولار أمريكي

	المواد الغذائية	المواد الأولية	المواد نصف مصنعة	التجهيزات الصناعية	السلع الاستهلاكية
2006	73	195	765	44	44
2007	88	170	640	46	35
2008	119	334	834	67	32
2009	113	169	393	42	49
2010	306	165	434	27	34
2011	357	162	1495	36	16
2012	314	167	1519	30	18
2013	402	108	1608	25	18
2014	323	110	2350	15	10
2015	239	105	1685	17	11
2016	327	84	1299	53	18
2017	349	73	1410	78	20
2018	373	93	1626	90	35
2019	408	96	1445	83	36
2020	437	71	1287	77	37
2021	576	182	3486	188	63
2022	163	129	2742	25	80

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على تقارير بنك الجزائر الأعداد 2009، 2013، 2017، 2020، 2021.

الملخص:

تهدف الدراسة إلى التعرف على المتغيرات العالمية التي ساعدت في ظهور وتبلور مفهوم سلاسل القيمة العالمية، وانعكاسات المشاركة فيها على تعزيز القدرات التنافسية للدول المشاركة داخل الأسواق العالمية. من خلال دراستنا تم التوصل إلى ضرورة دمج الاقتصاد الجزائري داخل المنظومة الاقتصادية العالمية والذي لا يتم إلى من خلال المشاركة الفعلية داخل سلاسل القيمة العالمية، عن طريق توفير البنى التحتية اللازمة والاستغلال الأمثل للموارد المتاحة، بالاعتماد على دعم الانتاج المحلي والاستعانة بالشراكات الخارجية التي تمتلك المهارات المعرفية المتراكمة والتقنيات التكنولوجية اللازمة للارتقاء بالصناعات المحلية إلى المستوى العالمي، لعدم توفر الجزائر على هاته الأخيرة مع توفرها على العديد من الإمكانيات اللازمة للدخول في عدة مجالات، ومدى قدرة هاته الاجراءات على دعم القدرة التنافسية للاقتصاد الجزائري ومنحه مكانة في الأسواق الدولية.

الكلمات المفتاحية: سلاسل القيمة العالمية، سلاسل القيمة الاقليمية، القدرة التنافسية الدولية، سلاسل التوريد، الاقتصاد الجزائري، النسيج الصناعي.

Abstract:

The study aims to identify the current global changes that helped in the emergence and crystallization of the concept of global value chains, and the repercussions of participating in concern to enhance the competitive capabilities of participating countries within global markets.

Through our study, it was concluded that it is necessary to integrate the Algerian economy within the global economic system, which can only be achieved through actual participation within global value chains, by providing the necessary infrastructure and optimal exploitation of available resources, relying on supporting local production and seeking help from external partnerships that possess the knowledge skills accumulated and the necessary technological techniques to advance local industries to the global level, due to Algeria's lack of the latter despite its availability of many of the capabilities necessary to enter into several fields, and the extent of the ability of these measures to support the competitiveness of the Algerian economy and give it a position in international markets.

Keywords: Global value Chains, Regional Value Chains, International Competitiveness, Supply chains, Algerian Economy, Industrial Fabric.