الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة محمد خيضر

بسكرة

كلية العلوم الاقتصادية

والتجارية و علوم التسيير

قسم العلوم الاقتصادية

الأداء التنافسي للصناعة الجزائرية

أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه علوم في العلوم الاقتصادية تخصص اقتصاد صناعي

إعداد الطالب:

تواتي محمد

إشراف الدكتور:

أ.د بن بريكة عبد الوهاب

أعضاء لجنة المناقشة

الأستاذ الدكتور: مرغاد لخضر	**جامعة بسكرة**	**رئيسا**
الأستاذ الدكتور: بن بريكة عبد الوهاب	**جامعة بسكرة**	**مقررا**
الأستاذ الدكتور: بوعشة مبارك	**جامعة قسنطينة**	**ممتحنا**
الأستاذ الدكتور: جنينة عمر	**جامعة تبسة**	**ممتحنا**
الأستاذ الدكتور: بن بوزيان محمد	**جامعة تلمسان**	**ممتحنا**
الدكتور: قريد عمر	**جامعة بسكرة**	**ممتحنا**

السنة الجامعية: 2023/2022

الإهـــداء

أهدي عملي هذا إلى:

- أمي الغالية؛
- روح والدي الطاهرة؛
- وكل أفراد عائلتي الصغيرة، والكبيرة.

شـــكر

أولا أشكر الله عز و جل على توفيقي لإتمام هذا العمل، كما اشكر كل من ساعدني وقدم لي يد العون في إعداد هذا الأطروحة وأخص بالذكر الأستاذ الدكتور بن بريكة عبد الوهاب الذي أشرف على عملي هذا .

كما أشكر الأستاذ الزميل حامدي محمد الذي تحمل مشقة إخراج هذا العمل في شكله النهائي. و الأستاذ سامي مباركي من خلال نصائحه.

ولا يفوتني أن أتقدم بشكري الكبير إلى كل من معاذ، شهرة على مساعدتهم وكل من قدم لي يد العون من قريب أو بعيد والتي سمحت لي بإعداد هذه الأطروحة.

الملخص:

تعد الصناعة بمثابة حجر الزاوية، و الركيزة الأساسية في عملية التنمية لأي دولة في العالم، و ذلك لما يتميز به هذا القطاع من قدرة على التأثير على شتى مجالات الحياة، و لذلك اعتبرت الحكومات الجزائرية المتوالية فكرة النهوض به و إنعاشه احد أهم أولوياتها للوصول إلى اقتصاد صناعي متنوع، و مستقل.

وتهدف هذه الدراسة إلى تسليط الضوء على الأداء التنافسي للصناعة الجزائرية من خلال عملية تشخيص لواقع هذا النسيج الهام، و ذلك بإسقاط جملة من المؤشرات الكمية ووضعه أيضا محل مقارنة على الساحة الإقليمية بعيدا عن فكرة الدعم و الحماية.

و توصلت هذه الدراسة إلى أن الصناعة الجزائرية مازالت تابعة و بشكل كامل لقطاع المحروقات، و أن كل الجهود المبذولة من اجل تنويع الاقتصاد الجزائري باءت بالفشل، حيث أن صناعتنا التحويلية أثبتت أنها غير قادرة على المنافسة في ظل العولمة و الانفتاح.

الكلمات المفتاحية:

المنافسة، التنافسية، الأداء التنافسي، الصناعة الجزائرية.

Abstract:

This study aims to shed light on the competitive performance of the Algerian industry through a process of diagnosing the reality of this important fabric, by dropping a number of quantitative indicators and also placing it in a place of comparison on the regional arena away from the idea of support and protection.

This study concluded that the Algerian industry is still completely affiliated with the hydrocarbon sector, and that all efforts made to diversify the Algerian economy have failed, as our manufacturing

industry has proven that it is unable to compete in light of globalization and openness

Keywords:

Competition, competitiveness, competitive performance, the Algerian industry.

الفهرس:

البيان	العنوان	الصفحة
الإهداء		
الشكر		
الفهرس		
المقدمة العامة		(ا-ح)
I-الفصل الأول	*الإطار النظري لهيكل المنافسة و التنافسية*	07
المبحث الأول	ماهية و هيكل المنافسة	11
المطلب الأول	مفهوم المنافسة	11
المطلب الثاني	أنواع المنافسة(هيكل السوق)	15
المبحث الثاني	التنافسية الصناعية	33
المطلب الأول	تعاريف التنافسبة حسب المستوى	33
المطلب الثاني	أهمية و أنواع وأسباب التنافسية	38
المطلب الثالث	مؤشرات قياس التنافسية	42
المطلب الرابع	انتقاد التنافسية ومؤشراتها	59
الفصل الثاني	سلوكات البيئة التنافسية و الأداء التنافسي الصناعي	63
المبحث الأول	الاستراتيجيات التنافسية	65
المطلب الأول	إستراتيجية القيادة بالتكاليف	65
المطلب الثاني	إستراتيجية التمييز	70
المطلب الثالث	إستراتيجية التركيز (تجزئة السوق)	73
المبحث الثاني	تحليل البيئة التنافسية الصناعية(النظام التنافسي)	75
المطلب الأول	الاقتصاد الصناعي	75
المطلب الثاني	التحليل الوسطي	79

المطلب الثالث	التحليل الهيكلي حسب نموذج القوى الخمسة	81
المبحث الثالث	الأداء و الأداء التنافسي	96
المطلب الأول	ماهية الأداء	96
المطلب الثاني	تحليل أداء الصناعة ومحدداته	108
المطلب الثالث	الأداء التنافسي	116
الفصل الثالث	*تطورات البيئة الصناعية في الجزائر*	121
المبحث الأول	ماهية الصناعة و إستراتيجية التصنيع	123
المطلب الأول	مفهوم الصناعة	123
المطلب الثاني	التصنيع و دوره في التنمية	126
المبحث الثاني	مراحل تطور القطاع الصناعي في الجزائر	130
المطلب الأول	القطاع الصناعي الجزائري في ظل الاقتصاد المخطط.	131
المطلب الثاني	القطاع الصناعي الجزائري في ظل تراجع السياسة الصناعية وبداية الإصلاحات الاقتصادية	156
المطلب الثالث	القطاع الصناعي الجزائري في ظل الانفتاح التجاري	159
الفصل الرابع	*واقع الأداء التنافسي للقطاع الصناعي الجزائري*	167
المبحث الأول	واقع القطاع الصناعي الجزائري	169
المطلب الأول	تطور مساهمة الصناعة في تكوين الناتج الإجمالي والقيمة المضافة	169
المطلب الثاني	مساهمة القطاع الصناعي في المبادلات الخارجية	179
المطلب الثالث	تطور التشغيل في القطاع الصناعي	191
المبحث الثاني	تنافسية الاقتصاد الجزائري	196
المطلب الأول	تنافسية الاقتصاد الجزائري بحسب مؤشر الاقتصاد الكلي	196
المطلب الثاني	تنافسية الاقتصاد الجزائري بحسب مؤشر بيئة و جاذبية الاستثمار	204

المبحث الثالث	واقع الأداء التنافسي للصناعة الجزائرية	207
المطلب الأول	الوضع التنافسي للصناعة الجزائرية	207
المطلب الثاني	الأداء التنافسي للقطاع الصناعي الجزائري	230
الخاتمة العامة		241
قائمة المراجع		251

فهرس الجداول

رقم الجدول	البيان	
01	أشكال المنافسة(هيكل السوق)	32
02	تكوين عوامل مؤشر المعهد الدولي لتنمية الإدارة	53
03	الاستثمارات المنجزة خلال الفترة (1967-1979).	134
04	الاستثمارات في الفروع المنتجة لوسائل التجهيز مقارنة بالقطاع الصناعي ومجموع الاستثمارات خلال الفترة (1967-1978).	136
05	هيكلة الاستثمارات المنجزة (1967-1978)	137
06	توزيع الاستثمارات حسب القطاعات (1980-1984)	144
07	توزيع الاستثمارات الصناعية في المخطط الخماسي الأول (1980-1984).	147
08	استثمارات الفترة (1985-1989) بالأسعار الثابتة لسنة 1984.	152
09	بنية الاستثمارات الصناعية في الفترة (1985-1989).	154
10	تطور مؤشر الانفتاح التجاري للفترة (2000-2016)	161
11	حجم المشاريع المصرح بها خلال الفترة 2002-2017	162
12	تقسيم المشاريع الاستثمارية بحسب قطاع النشاط للفترة 2002-2017	163
13	تقسيم المشاريع الاستثمارية الأجنبية حسب قطاع النشاط للفترة 2002-2017	164
14	تطور الناتج المحلي الإجمالي خلال الفترة (2008-2018)	170
15	تطور معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي للفترة (2008-2018)	170

16	تطور مساهمة القطاع الصناعي في الناتج الإجمالي مقارنتا بالقطاعات الاقتصادية الأخرى للفترة (2008-2018)	171
17	تطور القيمة المضافة للقطاع الصناعي و مساهمته في الناتج المحلي الإجمالي للفترة(2008-2018)	173
18	تقسيم القيمة المضافة على فروع القطاع الصناعي	175
19	تطور مؤشر الإنتاج الصناعي للفترة(2008-2017) .	177
20	مساهمة الصادرات الصناعية في الصادرات الإجمالية للفترة (2008-2016)	180
21	صادرات القطاع الصناعي الجزائري للفترة (2012-2017)	182
22	الزبائن العشرة الأوائل للجزائر	184
23	نسبة الواردات الصناعية إلى الواردات الإجمالية للفترة (2012-2017)	185
24	توزيع واردات القطاع الصناعي الجزائري على فروع النشاط في الفترة (2012-2017)	187
25	الممونون العشرة الأوائل للجزائر	189
26	نسبة تغطية الصادرات الصناعية للواردات الصناعية للفترة (2012-2017)	190
27	تطور مساهمة الصناعة في حجم العمالة للفترة (2008-2017)	192
28	تطور التشغيل حسب فروع القطاع الصناعي للفترة (2009-2017)	192
29	مؤشر نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي للفترة(2014-2017)	197
30	معدل البطالة للفترة الزمنية لفئة الشباب (2014-2017)	199
31	قيمة المؤشرات الفرعية للقطاع الحقيقي	201
32	قيمة المؤشرات الفرعية للاقتصاد الكلي	203
33	المؤشرات الفرعية لجاذبية و بيئة الاستثمار	205
34	ترتيب الدول العربية حسب تقرير التنافسية لسنة 2018	206
35	تطور الناتج المحلي الإجمالي للفترة (2010-2017)	208
36	تقسيم الناتج المحلي الإجمالي للجزائر و الدول العربية حسب القطاعات	210

	الإنتاجية	
37	تطور القيمة المضافة للصناعات الاستخراجية للفترة (2010-2017)	212
38	تطور القيمة المضافة للصناعات التحويلية للفترة (2010-2017)	214
39	القيمة المضافة للقطاع الصناعي و نسبة مساهمته في الناتج المحلي الإجمالي	216
40	تطور حجم الصادرات للجزائر و دول المقارنة للفترة (2013-2017)	218
41	قيمة الصادرات الصناعية و نسبتها إلى إجمالي الصادرات	220
42	تطور حجم الواردات للجزائر و دول المقارنة للفترة (2013-2017)	222
43	نسبة تغطية الصادرات للواردات للفترة (2013-2017)	224
44	تطور حجم العمالة للجزائر و دول المقارنة	226
45	توزيع العمالة حسب قطاعات الإنتاج	227
46	نصيب العامل الصناعي من القيمة المضافة الصناعية و الكفاءة الاقتصادية	229
47	المنتجات الغذائية بحسب مؤشر الميزة النسبية للفترة (2009-2017)	231
48	المنتجات المعدنية، و المحروقات بحسب مؤشر الميزة النسبية للفترة (2009-2017)	232
49	منتجات الصناعة الكيماوية بحسب مؤشر الميزة النسبية للفترة (2009-2017)	233
50	منتجات البلاستيك و المطاط بحسب مؤشر الميزة النسبية للفترة (2009-2017)	234
51	منتجات صناعة الجلود بحسب مؤشر الميزة النسبية للفترة (2009-2017)	235
52	منتجات صناعة النسيج بحسب مؤشر الميزة النسبية للفترة (2009-2017)	235
53	منتجات صناعة الحديد و الصلب و المعادن بحسب مؤشر الميزة النسبية للفترة (2009-2017)	236
54	منتجات الصناعة الميكانيكية و الالكترونية و الصوتية بحسب مؤشر	237

	الميزة النسبية للفترة (2009-2017)	
55	صناعة معدات النقل بحسب مؤشر الميزة النسبية للفترة (2009-2017)	238
56	صناعة البصريات و معدات الفحص و القياس بحسب مؤشر الميزة النسبية للفترة (2009-2017)	238

فهرس الاشكال

رقم الشكل	البيان	
01	توازن المؤسسة في سوق منافسة تامة	16
02	توازن المؤسسة في سوق منافسة احتكارية	19
03	منحنى الطلب المنكسر	25
04	توازن المؤسسة في سوق احتكار تام	30
05	مركبات مؤشر التنافسية حسب المعهد الدولي لتنمية الإدارة	54
06	مركبات مؤشر التنافسية العربية	56
07	مركبات مؤشر التنافسية حسب المنتدى الاقتصادي العالمي WEF	58
08	نموذجSCP هيكل- سلوك- أداء.	78
09	تحليل هيكل المنافسة (نموذج قوى التنافس الخمس لبورتر)	82
10	العوامل البيئية المحددة لهيكل الصناعة وقوى التنافس.	90
11	أثر إستراتيجية الحكومة على بيئة الأعمال القومية.	91
12	إطار تحليل الصناعة للدول النامية (نموذج أوستن).	92
13	تطور مفهوم الأداء ليشمل جانبي التكلفة والقيمة	97
14	توزيع الاستثمارات على مختلف القطاعات خلال الفترة 1979/1967	135
15	هيكلة الاستثمارات المنجزة بحسب فروع القطاع الصناعي للفترة (1967-1979)	138
16	هيكلة الاستثمارات حسب قطاعات النشاط للفترة (1980-1984)	145

17	توزيع الاستثمارات الصناعية في المخطط الخماسي الأول (1980-1984).	148

المقدمة العامة

مقدمـــة عامة:

تُشكل التنمية بمفهومها الواسع والتي تركز على توسيع اختيارات البشر من أهم المقاصد التي تُحاول الأمم تحقيقها من أجل الرفاه البشري. وضمن هذه المنظومة تلعب التنمية الاقتصادية بكل وسائلها رافداً مهماً لتحقيق التنمية البشرية. ولان تحقيق التنمية الاقتصادية تتطلب توظيف استراتيجيات تصنيع تهدف إلى تحقيق التحول الاقتصادي والارتقاء إلى اقتصاد حديث متطور، و ذلك نظرا لما تلعبه الصناعة من دور هام في تحقيق أهداف التنمية الاقتصادية والاجتماعية وكذا لارتباط مستوى تقدم الأمم والشعوب بمدى تطورها الصناعي لذلك جاء اهتمام الدول بهذا القطاع لدوره الفعال في إحداث النهضة التنموية اعلاءاً للقيمة المضافة وتوفيراً لفرص العمل المستدام، ونظراً لقيد الموارد والأسواق والتبادل والتخصص فإن تفعيل استراتيجيات تحسين التنافسية في الأسواق الدولية تصبح ضرورة لتحقيق النمو والتنمية الاقتصادية بصفة عامة.،

و الذي لا يمكن تجاهله أن موضوع التنافسية يحظى خلال السنوات الأخيرة باهتمام واسع النطاق على الصعيد العالمي حتى أصبح هذا الموضوع في الوقت الراهن يحتّل صدارة قائمة اهتمامات وأولويات مختلف دول العالم و خاصة النامية منها, و ذلك بهدف مواكبة متطلبات التطورات المتسارعة التي يشهدها العالم و المتمثلة في تسارع وتيرة العولمة والإندماج في الإقتصاد العالمي و سياسات الإنفتاح و تحرير الأسواق وما نجم عنها من ظهور المزيد من التكتلات الإقليمية و انتشار ظاهرة الاندماج و التملّك بين الشركات

والمؤسسات العالمية إضافة إلى التطورات الهائلة في تكنولوجيا المعلومات و الإتصالات، الأمر الذي من المتوقع أن يؤدى إلى زيادة حدة المنافسة في الأسواق الدولية، ومن ثم تزايد حجم التحديات التي تواجهها الصناعات الوطنية داخل أسواقها المحلية قبل العالمية، وقد أصبح من الهام جدا تقدير حجم تلك التحديات من خلال التعرف على الأداء الفعلي لتنافسية الصناعات الوطنية في الأسواق العالمية بشكل تفصيلي بقدر الإمكان، تمهيدا لاستكشاف طرق وسبل تطويرها للمواجهة.

وإن الجزائر من خلال سياسة الانفتاح الاقتصادي التي انتهجتها منذ شروعها في تطبيق برامج التعديل الهيكلي أي بعد الأزمة البترولية لسنة 1986، والذي تجسد في تحرير التجارة الخارجية، قانون النقد والقرض، قانون المنافسة، استقلالية المؤسسات، قانون الخوصصة، اتفاق الشراكة الأورومتوسطي، ومفاوضات الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، التي ستتعمق أكثر فأكثر بفعل تيار العولمة، جعلت الصناعة الجزائرية تعمل في مناخ مغاير لما كان سائداً في عهد الحماية واحتكار الدولة للتجارة الخارجية، سمته الأساسية إزدياد شدة المنافسة بحيث أصبح بقاؤها فيه مرهونا بمدى تنمية قدرتها التنافسية في مواجهة المنافسة الأجنبية.

ولان تحرير وانفتاح الاقتصاد الجزائري يثير الكثير من الجدل والنقاش حول مدى الآثار المحتملة لذلك الانفتاح والتحرير، و مدى التحديات التي ستواجهها خصوصا فيما يتعلق بالقطاع الصناعي، فقد بات الاهتمام بمدى قدرة ذلك النسيج الحساس على المنافسة في

مواجهة الصناعات الأجنبية من خلال استخدام معايير مالية واقتصادية تمكن من إجراء المقارنات على المستوى الدولي أمرا هاما للغاية، و من هنا تظهر إشكالية البحث و التي قمنا بطرحها على الشكل التالي:

" ما هو الأداء التنافسي للصناعة الجزائرية في ظل التغيرات الراهنة للبيئة الدولية؟"

الأسئلة الفرعية:

وعلى ضوء هذا الإشكال يمكن طرح مجموعة من الإستفهامات الفرعية التي تقودنا بالتسلسل إلى الإجابة على إشكالية البحث:

- ما هي المنافسة و ما هي التنافسية، و أهم محدداتها ؟
- ما هي أهم و احدث ميكانزمات تحليل البيئة الصناعية ؟
- ما هو الأداء التنافسي و كيف يمكن قياسه من خلال مؤشرات كمية ؟
- كيف هو الأداء التنافسي للصناعة و مؤسسات الصناعة الجزائرية في ظل الانفتاح والتحرير ؟

فرضيات الدراسة:

إن المعالجة الجيدة للموضوع تقتضي صياغة مجموعة من الفرضيات تبنى عليها الدراسة، وهي:

- ✓ ترتبط قوة الأداء التنافسي بالمجهودات التي تبذلها المؤسسة من جهة، و كذا التي تبذلها الدول من خلال سياساتها الصناعية من جهة أخرى؛
- ✓ تعتبر الصناعة الجزائرية ذات قدرة تنافسية عالية تؤهلها للمواجهة و الصمود في وجه المنافسة الأجنبية في ظل الانفتاح و التغيرات الراهنة للبيئة الدولية.

أسباب اختيار الموضوع:

إن اختيارنا لهذا الموضوع كان وراءه عدة مبررات ودوافع، لعل أهمها تتمثل فيما يلي:

1. طبيعة التخصص التي تتطرق إلى مثل هذه المواضيع و كل ما يتعلق بها؛
2. الحركية التي يشهدها الاقتصاد الوطني و انفتاحه على الاقتصاد العالمي؛
3. التغيرات المتسارعة التي تشهدها البيئة الدولية الراهنة و انتشار استعمال مصطلح العولمة بصفة عامة والتنافسية بصفة خاصة؛
4. اعتبار الموضوع أحد أهم مواضيع الساعة والذي طرح نفسه بإلحاح في الآونة الأخيرة على مستوى الحكومة وبالأخص وزارة الصناعة وترقية الاستثمار ووزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

أهمية الدراسة:

تكمن أهمية الدراسة في أنها تبحث و بشكل تفصيلي في متغيرين هامين جدا، التنافسية باعتبارها سمة العصر و القطاع الصناعي باعتباره عماد التنمية في كل دولة، وذلك بأسلوب عملي مبني على أسس النظرية الاقتصادية الحديثة و الاقتصاد الصناعي

الحديث، و هذا من منطلق الخصوصية التي يتميز بها هذا القطاع، و سيتم ذلك من خلال التعرف على الأداء التنافسي الفعلي باستخدام مؤشرات و أساليب كمية قابلة للقياس والمقارنة في ذات الوقت، لنتوصل بذلك إلى اكتشاف مواطن القوة و الضعف في هذا النسيج من أجل تقديم توصيات و تبني سياسات صناعية تكون في مستوى تطلعات جميع الأطراف الفاعلة فيه، تعمل على الخروج من مواطن الضعف إلى مواطن القوة و اكتساب ميزات و قدرات تنافسية تؤهله لمواجهة تحديات البيئة الراهنة التي ليست في صالح الضعيف أو البطيء.

منهج البحث:

لقد تم إعتماد المنهج التاريخي و ذلك عند تطرقنا إلى المسار التاريخي للصناعة الجزائرية، كما أنه ولأن التفسير الجيد لا يأتي إلا نتيجة لوصف شامل يلم بأطراف الظاهرة وتحليل شبكة العلاقات القائمة بين عناصرها فقد تم اعتماد المنهجين الوصفي والتحليلي القائمين على دراسة الأسس النظرية والأدبيات المتاحة في المراجع التي توضح طبيعة ومفهوم كل متغير، وتحليل ذلك لاستنتاج كيفية التأثير المتبادل بين أطراف هذه العلاقة، والجوانب المحيطة بها، بجانب استخدام أسلوب التحليل الرياضي في بعض جوانب التحليل، و ذلك بالتحديد لتوضيح كيفية دراسة وقياس الأداء التنافسي للصناعة. كما تم الاعتماد على أسلوب المقارنة بالمنافسين على المستوى الإقليمي أو الدولي للتعرف على الأداء التنافسي للصناعة الجزائرية في مواجهة الدول المنافسة.

ومزج ذلك مع بعض الأمثلة لتوضيح العديد من الجوانب التحليلية في البحث المقترح، وذلك اعتمادا على بعض المؤشرات المختارة للتنافسية، التي تم تجميعها من البيانات المنشورة وغير المنشورة من الجهات والمؤسسات الرسمية الحكومية وغير الحكومية.

الدراسات السابقة:

1- عبد الحكيم عبد الله النسور، "الأداء التنافسي لشركات صناعة الأدوية الأردنية في ظل الانفتاح الاقتصادي" أطروحة دكتوراه في الاقتصاد و التخطيط، كلية الاقتصاد بجامعة تشرين-سوريا، سنة 2009، ولقد هدفت الدراسة إلى التعرف على اثر عوامل تعزيز التنافسية على الأداء التنافسي لشركات الدواء الأردنية و ذلك و فق نموذج بورتر لقوى المنافسة الخمسة (ظروف الطلب،ظروف الإنتاج(العرض)، الاستراتيجيات التنافسية، الصناعات التزويدية(الداعمة)، دور الحكومة الداعم للتنافسية)، حيث توصل الباحث في الأخير إلى أن كل العوامل سالفة الذكر تؤثر بشكل ايجابي على الأداء التنافسي.

2- يعقوبن صليحة، "العولمة و آثارها على القطاع الصناعي الجزائري"، مذكرة ماجستير في التحليل الاقتصادي، جامعة يوسف بن خدة –الجزائر-،2009/2008، وقد هدفت الدراسة إلى تشخيص وضعية القطاع الصناعي الجزائري في خضم التحولات التي أفرزتها العولمة، و قد خلصت في الأخير إلى أن القطاع الصناعي يعاني من ضعف في القدرة التنافسية بالرغم من الإصلاحات التي مسته .

3- جمال قاسم حسن و محمد إسماعيل، " تنافسية الصادرات السلعية في الدول العربية " ، دراسة لصندوق النقد العربي، افريل 2012، حيث هدفت الدراسة للباحثان إلى تحليل الوضع التنافسي للصناعة العربية من خلال القياس بمجموعة من المؤشرات الإحصائية التنافسية التي تساعد على تقييم السياسات و الإجراءات المنتهجة من قبل

الدول العربية لتطوير قدرتها التنافسية، و خلصت في الأخير إلى أن الصناعات العربية تعاني ضعفا في قدراتها التنافسية .

4- الصادق بوشناقة، "الآثار المحتملة للانضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة على قطاع صناعة الأدوية حالة مجمع صيدال، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية- جامعة الجزائر (2007/2006)، وقد هدف الباحث من خلال الدراسة إلى تحديد مختلف الآثار المترتبة عن عملية انضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة على القطاع الصناعي تحديدا، وبالخصوص اتفاقية حقوق الملكية الفكرية وصناعة الدواء، وقد خلص في الأخير إلى أن القطاع الصناعي بصفة عامة و صناعة الدواء بالأخص غير قادرة على الصمود و مواجهة المنافسة الأجنبية في ظل الانفتاح والانضمام للمنظمة العالمية للتجارة.

الفصل الأول:

الإطار النظري لهيكل المنافسة والتنافسية

مقدمة الفصل:

نتيجة التطورات التي يشهدها العالم من زيادة حركة الإتصال، وإتساع مجالاتها، وزيادة حركة التجارة العالمية، ونمو الأسواق واتساعها، حيث شملت مختلف أنحاء العالم، وكل ذلك أدى إلى زيادة عدد المؤسسات التي تدخل حلبة المنافسة، التي لم يعد نشاطها يقتصر على المستوى المحلي فقط، بل إمتد إلى المستوى العالمي، وأصبحت المؤسسات تسعى إلى تحقيق مكانة تنافسية مرموقة، تمكنها من مواجهة التحديات، خاصة منها البقاء في المنافسة وتحقيق أرباح تساعدها على الاستمرار و التطور .

وعليه فإن المؤسسة وفي سعيها للاستمرار و خوض تجربة النجاح في بيئة اقتصادية أقل ما يقال عنها أنها خطيرة لا حياة فيها ليس للضعيف فقط بل حتى للبطيء، لابد لها من الإلمام و بشكل تام لهيكل المنافسة الذي تنشط فيه بالإضافة إلى التحليل الجيد للبيئة الصناعية بما يضمن تبني سلوكيات تنافسية تعمل على تطوير و تحسين أدائها التنافسي.

المبحث الأول: ماهية و هيكل المنافسة

تعتبر المنافسة غريزة حب التفوق تنشأ مع الفرد وهي من سنن الفطرة الكونية للبشر، يعود تاريخها إلى بداية الخلق كحق طبيعي للإنسان ، غايتها التفوق في مجالات الأعمال والأنشطة أيا كانت طبيعتها، غير أنها لازمت النشاط الإقتصادي على الخصوص حتى إتصفت بكونها أحد الشروط اللازمة لإحترافه، فهي حدث ينتج عن الظواهر الإجتماعية والإقتصادية والقانونية والسياسية مجتمعة والتي لا تقوم إلا في ظل الحياة المشتركة بين أفراد المجتمع[1].

ويتعلق موضوع المنافسة بآداب السلوك حتى وصفت بأنها" ديمقراطية النشاط الإقتصادي "حيث يجب أن تسود مبادئ الديمقراطية (الحرية، العدالة والمساواة)، بما يسمح بالقضاء على فكرة التمييز وعدم المساواة وعليه، تعد المنافسة حق لكل الأفراد والمشروعات المتعاملين في السوق في إطار تنظيمي يحدده القانون[2].

المطلب الأول: مفهوم المنافسة

إن من إفرازات الحرية الإقتصادية مفهوم المنافسة و عليه سوف نتطرق في هذا المبحث إلى مفهوم المنافسة و أنواعها.

الفرع الأول: لغتا

المنافسة لغة معناها نزعة فطرية تدعو إلى بذل الجهد في سبيل التفوق والمنافسة تقابل التنافس وفي القرآن الكريم بعد التصوير القرآني للنعم التي يلقاها المؤمنون ، حثهم الله سبحانه وتعالى على التنافس في عمل الخير حتى ينالو رضا الله وفي ذلك تقول الآية الكريمة " خِتَامُهُ مِسْكٌ وَفِي ذَلِكَ فَلْيَتَنَافَسِ الْمُتَنَافِسُونَ"[3].

وأصل إصطلاح Concurrence مشتق من الإصطلاح اللاتيني Cum-ludere والتي تعني Jouer ensemble بمعني يلعب في الجماعة أو يجري مع Courir - avec ، أو يسرع في جماعة

[1] أحمد محمد محرز، **الحق في المنافسة المشروعة في مجالات النشاط الاقتصادي :الصناعة -التجارة-الخدمات**، جامعة القاهرة ، مصر،1994، ص7.
[2] حسين الماجي، **تنظيم المنافسة** ، دار النهضة العربية ،مصر، 2003 ، ص54.
[3] سورة المطففين، الآية 26.

Accourir ensemble لذا كان مفهوم المنافسة في بداية شيوعه يعني حالة خصومة وتنافس وصراع وحالة عداء مستمرة[1].

الفرع الثاني: إصطلاحا

تعرف المنافسة على أنها " الجهود المبذولة في سبيل التفوق الإقتصادي "[2].

كما عرف الإقتصادي كلارك المنافسة كالآتي:

"هي الدعامة التي لا غنى عنها لنظام يعتمد فيه على طبيعة السلع و تطويرها، و الكمية و الكفاءة في الإنتاج، و الأسعار و هوامش الربح المحتملة و الممكنة تكون متروكة إلى فعالية المشاريع الخاصة"[3].

لقد كانت المنافسة تعني بأن رجال الأعمال سوف يتبعون مصالحهم الخاصة، فيقدم "كلارك" مفهومها جديدا لها و هو العقلية الربحية، و الذي يعني أن رجال الأعمال لا يعملون فقط من أجل تحقيق الحد الأقصى من الأرباح، بل و أن الأعمال أصبحت ذات عقلية إنتاجية كوسيلة لتحقيق الأرباح.

عرفت أيضا المنافسة: " هي ذلك الأثر على النشاط الإقتصادي عموما و النشاط التسويقي خصوصا، حيث تؤدي إلى تحسين الإنتاج و تغيير طرق التوزيع أو السعي إلى تخفيض النفقات و بالتالي الأسعار، كما تضمن الرقابة الدقيقة على الأسواق "[4] .

"المنافسة هي عبارة عن شركة أو مجموعة من الشركات الأخرى المنافسة التي لها نفس طبيعة العمل وتحاول أن تكسب زبائن، وأيضاً يمكن أن يرمز لها إلى إحتمالية وجود منتجات بديلة أو دخول شركات جديدة إلى السوق".

يشير مفهوم المنافسة إلى " نظام من العلاقات الإقتصادية ينطوي تحته عدد كبير من المشتريين والبائعين و كلا منهم يتصرف مستقلا عن الآخرين للبلوغ بربحه إلى الحد الأقصى، نظام لا تخضع فيه الأسعار إلا لتفاعل قوى إقتصادية متحررة من أي قيد يفرض عليها، و هذه هي قوى العرض و الطلب أما بالنسبة للفرد، المنافسة تتضمن إما ما ينتجه من سلع معينة لا يكون إلا اليسير جدا من الكمية المعروضة في السوق إلى حد أنه لا يستطيع التأثير على السعر بالتوسيع في إنتاجه أو الحد منه "[5] .

---

[1] http://eliqtisadia.blogspot.com/2009/10/blog-post_22.html

[2] إسراء خضر العبيدي ، **المنافسة والممارسات المقيدة لها في ضوء أحكام قانون المنافسة ومنع الاحتكار العراقي رقم (14) لسنة 2010** ، ص05 ،
http://www.law.uodiyala.edu.iq/uploads/bhoth%20motamer/%D8%AF.%20%D8%A5%D8%B3%D8%B1%D8%A7%D8%A1%20%D9%86%D9%87%D8%A7%D8%A6%D9%8A.doc

[3] جلال محمد علي البياتي ،**التحليل الاقتصادي المعاصر**، الطبعة الأولى، مطبعة ألوان الرياض ، السعودية ، 1993، ص115.

[4] محمد سعيد عبد الفتاح ، **مداخل التسويق**، دار المعارف، مصر، 1965، ص 39.

[5] حسين عمر، **الموسوعة الإقتصادية** ، دار الفكر العربي، مصر، 1996، ص 270.

كما يدل مفهوم المنافسة على " التنافس بين أعضاء مجموعة إقتصادية واحدة مع أعضاء مجموعة إقتصادية أخرى"[1].

هناك من يرى أن المنافسة " تعبر على إلتقاء العارضين و الطالبين في سوق معينة ، مما ينتج عنه تنافس الذي يؤدي حتما إلى تخفيض الأسعار" [2].

و عرفت أيضا المنافسة " بالتنافس بين البائعين أو بين المشترين على نفس المنتج" [3].

و هناك من يرى أن المنافسة هي "المزاحمة بين المنتجين أو أصحاب رؤوس الأموال على تصريف منتجاتهم في السوق و الهدف من ذلك تحقيق أقصى ربح ممكن"[4] .

و عرفت المنافسة على أنها "مزاولة الأنشطة الإقتصادية وفقا لأليات السوق دون التأثير أو التقييد لتلك الأليات تأثيرا مفرطا يلحق أثارا ضارة بالتجارة".

كما تشير المنافسة إلى "محاولات المؤسسات القضاء على أو التخفيف من آثار المنتجات البديلة ومحاولات صرف العملاء عن تعاطي تلك البدائل"[5].

كما يمكن تعريفها بأنها:" تشمل كل العروض المتنافسة حاليا أو المحتملة التي يمكن للمشتري أخذها بعين الإعتبار "[6].

وعرفت المنافسة أيضا على أنها:" تعدد المسوقين وتنافسهم لكسب الزبون، بالإعتماد على أساليب مختلفة كالأسعار، الجودة، المواصفات، توقيت البيع، أسلوب التوزيع، الخدمة بعد البيع وكسب الولاء السلعي وغيرها"[7].

فعرفت المنافسة بصفة عامة على أنها: "المواجهة بين المتعاملين الإقتصاديين لتحديد الأسعار وتبادل السلع والخدمات ضمن شروط السوق المحددة مسبقا".

---

[1] صلاح الشنواني ، **دراسات في إقتصاديات الأعمال** ، دار النهضة العربية ، مصر، 1970، ص 126.

[2] Bourachot .H, **Dictionnaire d' économique et sciences sociales**, Edition Bordas, France,1970, P 87.

[3] Claude-Danièle Echaudemaison, **Dictionnaire d' économique et sciences sociales**, Edition Nathan, France,1998, P 87.

[4] محمد سعيد نابلسي، **الإقتصاد السياسي**، مطابع مؤسسة الوحدة، سوريا, 1981، ص 271.

[5] علي السلمي، **إدارة الموارد البشرية الإستراتيجية** ، دار غريب، مصر ، 2001، ص101.

[6] Kotler P , Keller. K, Dubois. B, **Marketing Management**, 10eme Edition, Edition Union Public, France, 2000, P 47.

[7] فريد النجار، **المنافسة والترويج التطبيقي : آليات الشركات لتحسين المراكز التنافسية (مدخل المقارنات التطويرية المستمرة)**، مؤسسة شباب شباب الجامعية للنشر، مصر، 1999، ص20.

والمنافسة هي:" نظام من العلاقات الإقتصادية الذي ينطوي تحته عدد كبير من المشترين والبائعين، وكل منهم يتصرف مستقلا عن الآخر لبلوغ أقصى ربح ممكن، بحيث تخضع الأسعار في هذا النظام لتفاعل قوى إقتصادية متحررة من أي قيد يفرض عليها متمثلة في قوى العرض والطلب" [1].

من جهة أخرى: " تعني المزاحمة بين عدد من الأشخاص أو بين قوى تسعى لتحقيق نفس الهدف، ومن جهة أخرى، تعني العلاقة بين المنتجين والتجار في صراعهم على الزبائن، والمنافسة تقوم على خاصية جوهرية هي الإبتكار والتميز ونتيجتها الحتمية هي القدرة على جذب الزبائن"[2].

المنافسة بصفة صريحة "حرية ممارسة النشاط الإقتصادي مكفولة للجميع على النحو الذي لا يؤدي إلى تقييد المنافسة الحرة أو منعها أو الإضرار بها"[3] .

إن المنافسة كمفهوم تعني مجموعة من الشركات التي تنتج منتجاً واحداً أو مجموعة من المنتجات تكون بديلاً قريباً أو مكملاً لبعضها، ويعني مصطلح المنافسين الشركات التي تلبي نفس الحاجات للمستهلك والتي يمكن تلبيتها من خلال صناعات أخرى، ومثال لذلك الذي يشتري برامج طباعة بالحاسب فإن حاجته الأساسية هي الكتابة و التي يمكن تلبيتها من خلال إستخدام القلم أو الآلة الكاتبة، و تتوقف المنافسة على عدد من الأمور أهمها: عدد البائعين، معوقات الدخول والحركة والخروج للسوق، السمعة[4].

و مما سبق من التعاريف المختلفة للمنافسة نستخلص أن:

المنافسة هي التقاء العارضين و الطالبين في سوق معين، مما ينتج عنه تنافس، و الذي يؤدي حتما إلى تخفيض السعر حتى يتساوى مع التكلفة المتوسطة.

كما تعتبر المنافسة عن حرية المؤسسة في الدخول أو الخروج من السوق، و ذلك لمواجهة و تحريض المؤسسات الأخرى المنافسة في نفس القطاع مع الحرص على حمايتها.

و هي أيضا نظام إقتصادي، تعرض فيه عدة مؤسسات منتجاتها، و هذه الأخيرة يقيمها المستهلك بكل حرية، كما لا يوجد أي إرغام للمستهلك أو الزبون في التفكير في شراء منتج ما.

---

[1] حسين عمر، مرجع سبق ذكره، ص457.

[2] احمد محمد محرز، مرجع سبق ذكره ، ص7.

[3] http://twaijri-com.iis1002.shared-servers.com/Portals/0/Arabic/%C6%92TOd%C6%92s%C2%BD%C3%AD%20sn%20%C6%92Tt%C6%92dfd%20%C6%92TFfn%C3%B3n/2.doc

[4] http://www.lmdbnimessous.prog.fr/forum/index.php?topic=12.0;wap2

المطلب الثاني : أنواع المنافسة(هيكل السوق)

هناك أربع أنواع من المنافسة و هي:

الفرع الأول: المنافسة التامة و الحرة " الكاملة "

فكلمة " كاملة " عبارة عن إفتراض مبسط يؤخذ به من أجل معالجة المشاكل المعقدة [1] ، و تمتاز بكثرة المتعاملين من البائعين و المشترين على السواء بهدف منع أي مشتر وحيد من بخس سعر السلعة بتحكمه في الشراء، هذا من جهة، ومن جهة أخرى منع أي بائع وحيد من رفع سعر السلعة بتحكمه في البيع[2].

هذا النوع من المنافسة يعبر عن التفكير المثالي الذي تجسده نظرية الإقتصاديين النيوكلاسيك[3]، تتميز هذه المنافسة بوجود عدد كبير من البائعين و المشترين للسلعة، و بالتصرف الرشيد للمستهلك عن طريق سهولة تنقل عوامل الإنتاج و حرية دخول المشترين و المنتجين إلى ميدان الإنتاج، و إنعدام الإتفاقيات بين المنتجين لتوحيد سياستهم، حيث أن السعر يتحدد حسب قوى العرض و الطلب في السوق ويسود فيها السعر المنخفض الذي يمثل تكاليف إنتاج الوحدة الإنتاجية الأكثر كفاءة[4].

وهي تتميز بوجود عدد كبير من المنتجين كل منهم ينتج جزءا ضئيلا من حجم الإنتاج الإجمالي المعروض في السوق، وهذا يعني أن خروج أو دخول المنتج إلى السوق لن يؤثر على العرض الكلي[5].

تتميز بوجود عدد كبير من المؤسسات تقوم بإنتاج سلع متجانسة، أي أن إنتاج أي مؤسسة يكون في نظر المستهلك معوض لإنتاج باقي المؤسسات ويكون تعويض تام، وهذا يعني وجود معايير وأسس متشابهة يؤخذ بها لتحديد المواصفات المادية للسلعة، ولا يمثل إنتاج أي من هذه المؤسسات إلا جزء صغير جدا من الإنتاج الكلي في الصناعة، ومقدار ما تبيعه المؤسسة الواحدة لا يؤثر على السعر السائد في السوق، وعليه تقبل المؤسسة السعر في ظل المنافسة التامة ولا تحدده، ويمكن للمنافسة أن تكون تامة وكاملة عندما يكون عدد المؤسسات كبيرا وإنتاجها متجانسا، إضافة إلى توفر المعلومات لديها بشكل تام

---

[1] ضياء مجيد الموسوي ، **نظرية السعر و إستخداماتها** ، ديوان المطبوعات الجامعية ، الجزائر، 2001 ، ص08.

[2] يوسف كمال محمد، **فقه إقتصاد السوق** ، دار النشر للجامعات ، مصر ، 1998 ، ص18 .

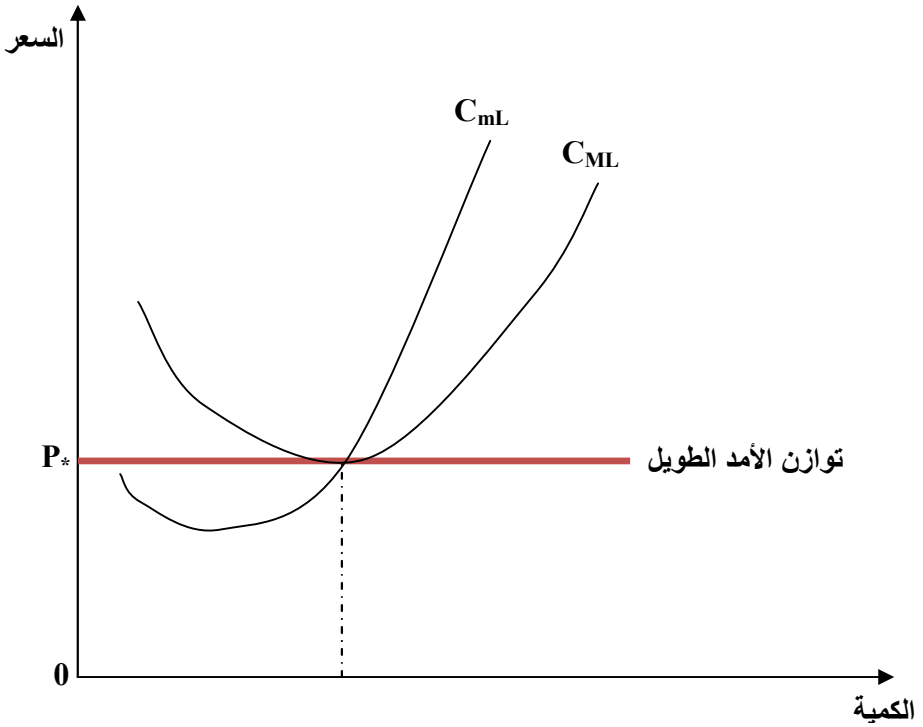
[3] تعتبر هذه المدرسة إمتدادا للمدرسة الكلاسيكية، لأنها تؤمن باللبيرالية كمنطق للنشاط الإقتصادي، ولذلك يعتبر الإقتصاديون المدرسة الحدية، بمثابة مدرسة كلاسيكية حديثة ." New Classics " و لقد ظهرت هذه المدرسة على مستوى ثلاث جامعات سنة 1871. و هذا عن طريق ثلاث مفكرين اقتصاديين و هم : كارل مانجر بالنمسا-Carl Mengerو" ولراسWALRAS-في لوزان بسويسرا و"ستالي جيفنس Jevons Stanlay - بكامبردج بانجلترا

[4] نسيم حنا، **مبادئ التسويق** ، دار المريخ للنشر، السعودية ، 1985، ص 336.

[5] عمر صخري، **مبادئ الاقتصاد الجزئي الوحدوي**، ديوان المطبوعات الجامعية، 2001 ، ص88 .

حول السوق وتوفر حرية إنتقال الموارد، ولهذا فإن موضوع المنافسة التامة قد يكون أمرا بعيدا نوعا ما عن الحقيقة، ولا يمكن لأحد الإدعاء بوجود المنافسة التامة.

الشكل رقم (01): توازن المؤسسة في سوق منافسة تامة



المصدر: فردريك تلون ترجمة وردية راشد، **مدخل إلى الاقتصاد الجزئي**، المؤسسة الجامعية للنشر والتوزيع، لبنان، 2008، ص132.

إن النموذج الإقتصادي الذي يُصور المنافسة التامة يعتبر نظريًا إلى حد بعيد، ولكنه نموذج نافع في التحليل الإقتصادي ، ويساعد على تقدير مختلف الحالات والظروف الموجودة في عالم الواقع، وفي ظل المنافسة التامة لا يوجد في السوق بموجب شروطها إلا سعر واحد ، وهذا ما يسمى بمبدأ السعر الواحد الذي لا يستطيع أن يؤثر فيه أي واحد من المشتري أو البائع[1]، كما أن هناك شروطا لابد من توافرها لسوق المنافسة التامة وهي كما يلي[2]:

أ) **تجانس السلعة** : ينبغي أن تكون جميع الوحدات من السلعة متجانسة (أي أن كل وحدة منها تشبه تماما الأخرى) وبهذا الوجه فإن المشترين سوف ينظرون إلى جميع البائعين على حد سواء ، ولن يكون لديهم أي إهتمام ببائع معين عند التوجه إلى الشراء (يفترض التجانس كذلك في طريقة التعامل والخدمات المصاحبة).

[1] محمد عزيز، محمد عبد الجليل أبو سنينة ، **مبادئ الاقتصاد**، منشورات جامعة قار يونس، الطبعة الأولى، ليبيا، 2002، ص345.
[2] المرجع نفسه، ص ص 346- 348.

ب) **العدد الكبير من البائعين والمشترين:** ينبغي أن يوجد عدد واسع من البائعين وعدد واسع من المشترين، بحيث لن يتيسر لسلوك أي واحد من الباعة أو المشترين أن يؤثر في سعر السوق.

ت) **المعرفة التامة بحالة السوق:** ينبغي أن تتوفر معرفة تامة لدى المشترين، ولدى الباعة، حول كل ما يتعلق بحالة السوق، وهذا يعني أن المشترين كلهم على دراية تامة وإحاطة كاملة بقوة الطلب لدى المشترين الآخرين، بالإضافة إلى ذلك ينبغي أن يكونوا عارفين كل المعرفة بنوايا وخفايا الباعة وكذلك الطرف الآخر في المعاملة – الباعة– فلا بد أن يكونوا محيطين بما ينوي الباعة الآخرون، وبم تنطوي عليه نوايا المشترين.

ث) **عدم وجود نفقات النقل:** ومعناه إفتراض أن جميع المنتجين يعملون بالقرب من بعضهم البعض، بحيث يمكن أن نقول أنه لا توجد نفقات النقل[1].

يتميز هذا النموذج بتجانس المنتجات التنافسية بين المؤسسات، و عدم وجود العوائق القانونية التي يمكن أن تحد من دخول و خروج المؤسسة من الصناعة بالإضافة إلى توافر المعلومات الكافية عن السوق والأسعار[2].

وحسب العديد من الكتاب فإن هذا النوع من المنافسة أصبح غير متوفر في الواقع العملي ويعتبر حالة نظرية[3]، ففي ظل هذا النموذج المستهلك يعرف بصفة جيدة خصائص وتقنية المنتج، وعليه فالمنتج يباع وفقا لقانون العرض والطلب(أسعار السوق)، مما أدى إلى عدم إمتلاك المؤسسات المتنافسة لسلطة السوق أو قوة المساومة، وما على المؤسسات إلا اللعب على ورقة الكمية المعروضة والمناورة الوحيدة لها هي البحث عن الأرباح من خلال تحسين الإنتاج وفي التوزيع أو تخفيض التكاليف[4].

بناء على هذه المعطيات يمكن القول بأن المنافسة الكاملة تشترط توفر الشروط التالية[5]:

- وجود عدد كبير من البائعين والمشترين.
- عدم قدرة المؤسسة على التأثير في سعر المنتج.
- حرية الدخول والخروج من السوق.

وتكمنُ الأهمية الإقتصادية لدراسة نموذج المنافسة التامة في[6]:

---

[1] حسين عمر ، **إقتصاد السوق**، دار الكتاب الحديث، مصر، 1999، ص 98.

[2] الداوي الشيخ، **نحو تسيير إستراتيجي فعال بالكفاءة لمؤسسات الإسمنت بالجزائر**، أطروحة دكتوراه دولة، جامعة الجزائر، الجزائر، 1999، ص3.

[3] محمد صالح الحناوي وآخرون ، **مقدمة في إدارة الأعمال والمال**،الدار الجامعية، مصر،1999، ص128.

[4] Kotler P , Keller. K, Dubois. B, Op.Cit , P240 .

[5] محمد صالح الحناوي وآخرون، مرجع سبق ذكره ، ص128.

[6] عمر صخري، مرجع سبق ذكره ، ص112.

- ✓ تُزِود الباحث الإقتصادي بنموذج مُبسط لهيكل السوق، مما يساعد كثيرا في تفهم الأوضاع الأخرى الأكثر تعقيدا والأقرب إلى واقع الحياة الإقتصادية.
- ✓ إن الإقتصاد تسيره " يد سحرية" على حد تعبير أصحاب المدرسة الكلاسيكية التي يتزعمها آدم سميث والذي ينادي بأن الإقتصاد التقليدي قد قام على فكرة الحرية الإقتصادية، وأن إقتصاد أي بلد ينظم نفسه بنفسه دون تدخل الدولة طالما أنه ينهج منوال المنافسة التامة، ولا ريب أن الفائدة من الدراسة الإقتصادية لا تكتمل إلا بإدراك طبيعة هذا الإقتصاد السحري ومدى الإختلاف بينه وبين واقع الإقتصاد الحديث.

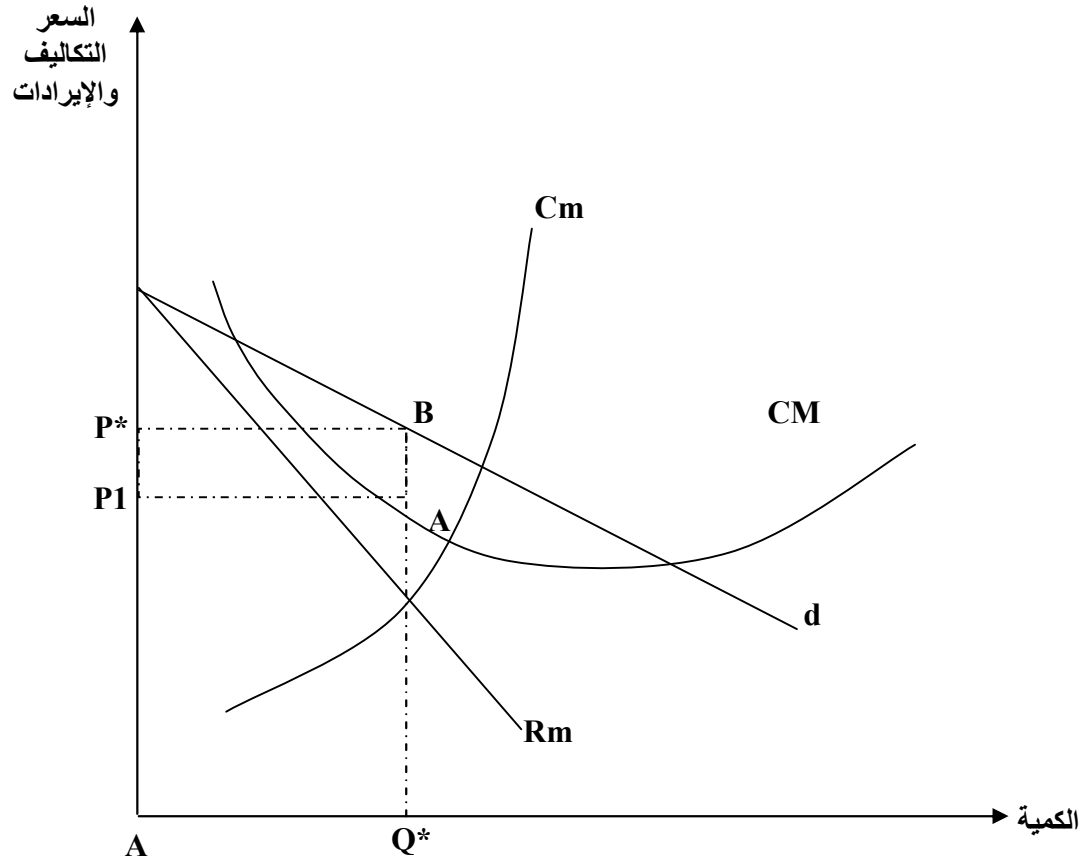
الفرع الثاني : المنافسة الإحتكارية

و تمتاز هذه الأسواق بوجود عدد كبير من البائعين و المشترين و لكنهم يبيعون سلعا متمايزة وفي هذه النوع سهولة نسبية في الدخول إلى سوق إنتاج السلعة ، السياسة السعرية لأي منتج لها تأثير قليل على السياسات السعرية للمنتجين الآخرين[1].

و يمتاز هذه النوع من الأسواق بإمكانية أن تحل سلعة بائع محل سلعة بائع آخر، فكل سلعة لها عدد كبير من البدائل[2].

[1] توفيق محمد عبد المحسن ، **بحوث التسويق وتحديات المنافسة الدولية** ، دار الفكر العربي، مصر،2006، ص152.
[2] بسام أبو خضير و آخرون، **مدخل إلى علم الإقتصاد**، الطبعة الأولى، دار الكندي للنشر و التوزيع، الأردن، 1989، ص131.

الشكل رقم (02): توازن المؤسسة في سوق منافسة احتكارية



المصدر: طارق الحاج، **تحليل الاقتصاد الجزئي**، دار المسيرة للنشر والتوزيع، الأردن، 1997، ص392.

يقع هذا النوع من المنافسة بين المنافسة الكاملة والإحتكار، حيث عدد كبير من المؤسسات قادرة على تمييز منتجاتها بشكل كامل أو جزئي مع الإشارة إلى أن المؤسسات لديهم " قوة متوازنة "، وهذا ما يساعد المؤسسات على تحقيق الميزة التنافسية التي تسعى إلى إمتلاها، وبالتالي العمل على جلب العملاء وتقسيم السوق إلى قطاعات من العملاء والعمل على طرح المنتجات التي تشبع إحتياجات هذه القطاعات بطريقة أفضل من منافسيها وذلك من عدة جوانب، الذوق، نوعية وإتساع الخدمات المقدمة للزبائن، شبكة التوزيع وقوة صورة العلامة لدى المستهلك...، وبالتالي يمكن إستنتاج بأن هناك منافسة غير كاملة في السوق في اللحظة الذي لا يتحقق فيها أحد الشروط المذكورة في المنافسة الكاملة[1].

وهو النوع الأقرب من الواقع، بحيث تؤدي المنافسة بين المؤسسات إلى تحديد أسعار المنتوجات، وما يميز هذا النوع من المنافسة هو وجود عدد كبير من المؤسسات، حيث تنتج كل مؤسسة سلعا تختلف

[1] Jean Jacques Lambin, **MARKETING STRATEGIQUE** ,3eme Edition, Edition Science International , France,1994,P286.

قليلا عن تلك التي تنتجها المؤسسات المنافسة الأخرى، وعليه تعرف المنافسة الفعلية أو الإحتكارية بأنها:"عبارة عن تداخل عنصري المنافسة التامة والإحتكار معا، إذ أن كل منتج في قطاع معين يتمتع بدرجة طفيفة من الإحتكار نتيجة لتنوع المنتجات، ولكنه يتعرض لدرجة كبيرة من المنافسة نظرا لكثرة عدد المنتجين"[1].

ويتم التنافس في السوق بوسائل أخرى غير السعر، وتكون الوسيلة الأساسية في التنافس هي إبراز الصفات والخواص الثانوية التي تتميز بها السلع، وذلك بإستعمال وسائل الدعاية والإعلان " وشروط تحقق المنافسة الإحتكارية متمثلة فيما يلي [2]:

أ) **الطاقة الإنتاجية** :هناك نوعين من الموارد الإنتاجية فالموارد المادية تتكون من الآلات والمعادن وغيرها من مكونات رأسمال العيني المادي ، وأما الموارد اللامادية فهي تتمثل في الخبرة والمعرفة الفنية والمهارات اليدوية ذات الكيان اللامادي، ويمكن أن نطلق على هذه الموارد إسم " الطاقة الإنتاجية " وترتبط هذه الطاقة عادة بأفراد معينين ذوي الخبرة الواسعة والتجارب العلمية والدراية الكبيرة في فن الإنتاج، ومع ذلك فقد يرتبط هؤلاء بطاقات إنتاجية أخرى في ذات فرع النشاط الإقتصادي أو في أنواع أخرى منه.

ب) **تداخل عنصري الإحتكار والمنافسة** :إن المنتج يتمتع بدرجة طفيفة من الإحتكار نتيجة لتنوع المنتجات ولكنه يتعرض لدرجة كبيرة من المنافسة نتيجة لكثرة عدد المنتجين الآخرين.

ت) **تنوع المنتجات وكثرة عدد المنتجين** : قد يتعذر التمييز بين كل الوحدات المتجانسة المعروضة، فيكون من المحتمل تشكل أسواق منظمة لمثل هذه المنتجات وتسود حالة المنافسة التامة، أما إذا كان هناك بعض أوجه الإختلاف بين المنتجات من ناحية التصميم، التعبئة... إلخ وغير ذلك من تفاصيل عملية الصنع فينظر على أن كل منتج محتكر لنوع السلعة التي ينتجها ولكنه عرضة لمنافسة المنتجات الإحلالية، وهنا يمكن قياس درجة الإحتكار الذي يتمتع به هذا المنتج الوحيد بمدى الإختلاف في النوعية بين السلعتين وأكثر السلع تجانسا معها.

ث) **الإنحدار السالب لمنحنى الطلب على منتج المؤسسة** : هو الشرط الثالث الذي يؤدي إلى تفضيل بعض المستهلكين لمنتجات بعض المؤسسات على منتجات مؤسسات أخرى ، مما يؤدي بمنحنى

[1] حسين عمر، **الموسوعة الإقتصادية** ، مرجع سبق ذكره ، ص 458.
[2] حسين عمر ، **إقتصاد السوق** ، مرجع سبق ذكره ، ص116.

طلب المؤسسة في المنافسة الإحتكارية إلى السلب إلى حد ما، و مرده إلى وجود منتجات بديلة عديدة يمكن إحلالها محل منتج المؤسسة المعنية.

و تجدر الإشارة إلى أن التمايز في المنتجات قد يكون تمايزا حقيقيا و ناتجا عن إحساس المشتري بوجود الفرق فقط، و يمكن أن نرجع التمايز في السلع إلى الأسباب التالية[1]:

- التمايز في موقع المحل: فكثير من الناس يعتقد أن سلع بعض المحلات في شوارع أو أحياء معنية تمتاز عن غيرها و تختلف مع أنها في حقيقة قد تكون نفس الشيء.
- قد يكون ديكور المحل و فخامته عامل مهم في تفضيل الناس لسلعة معينة و إقبالهم على شرائها بسعر أعلى من مثيلاتها في شعبية أو في أحياء فقيرة.
- قد يكون التمايز في السلع ناتجا عن معاملة البائعين الحسنة و اللطيفة، فيشعر المشتري أن سلعة معينة أفضل عن غيرها نظرا لحسن معاملة ذلك البائع.
- قد يرجع التمايز إلى الشهرة و الدعاية التي يتمتع بها البائع مما يجعل الناس يفضلون سلعا أو خدمات يميزونها عن غيرها، فقد تتباهى إحدى السيدات بأن فستانها من أشهر و أفخم المحلات وهذا ما يميزه.

و مما يجدر ذكره أن الدعاية ذات أثر كبير في إفساد تجانس السلع مما يجعل المشترين يشعرون بعدم تجانسها، و تلعب الدعاية و الإعلان دورا كبيرا في أسواق المنافسة الإحتكارية، و من أمثلة ذلك أسواق الملابس و خصوصا الملابس النسائية مع العلم أن أكثر الأسواق إنتشارا هي أسواق المنافسة الإحتكارية.

الفرع الثالث: إحتكار القلة

و تعني تلك الحالة التي تتميز بتواجد عدد محدود أو قلة من البائعين بحيث أن كل منهم له تأثير قوي على حجم التعامل في السوق، و عادة ما تكون المنتجات غير متجانسة و لها بدائل مختلفة و أن القيمة التي يتم تحديدها في السوق تعتمد على السعرية للمنافسين هذا بالإضافة إلى صعوبة تحديد الطلب على المنتجات من خلال المعلومات التي تم جمعها من المشتري بمفرده بل توفير المعلومات الكافية عن المنافسين في هذه الحالة يعتبر أمرا ضروريا[2].

وبالتالي هناك إرتباط قوي بين المؤسسات المتصارعة، ومن أمثلة المنتجات التي تتميز بهذا النوع من المنافسة، البترول والحديد، فالمعرفة الجيدة للمؤسسات لبعضها البعض، تجعل كل حركة من مؤسسة

[1] بسام أبو خضير و آخرون ، مرجع سبق ذكره ، ص 131.
[2] توفيق محمد عبد المحسن، **التسويق و تدعيم القدرة التنافسية**، دار النهضة العربية، مصر، 2001، ص 203.

ما يتبعها رد فعل من طرف المؤسسات المنافسة، وهذا ما يفرض على المؤسسات عند قيامها بأي تحرك أو نشاط أن تأخذ بعين الإعتبار مواقف ردود فعل المحتملة للمنافسين، وهنا يمكن إدخال ما يسمى بمفهوم مرونة رد الفعل المعبر عنها بالعلاقة التالية[1]:

$$M_{r,t} = f(Mi,t)$$

حيث :

i: هي الشركة التي تبدأ الحركة.

r: الشركة التي ترد.

M: متغير من المتغيرات التسويقية.

t: الزمن.

بالنظر إلى هذه العلاقة فإن رد الفعل يكون ظرفيا ويلاحظ ذلك من خلال الحركات التسويقية (سعر، منتج، إشهار....)، التي تتطلب وقتا معينا من أجل تعديلها وتغييرها.

أما مرونة رد الفعل فتعرف بالعلاقة التالية:

$$E_{(r,i)} = \frac{\Delta Mr\%}{\Delta Mi\%}$$

نستنتج بأنه كلما كانت المرونة قريبة من الصفر، فهذا يعني غياب ونقص في رد فعل المنافس، أما إذا بدأت ترتفع شيئا فشيئا فهذا يعني إرتفاع رد فعل المنافسين ، وهذا ما يعني أننا وصلنا إلى قمة التنافس أو ما يسمى بالمزاد العلني بين المتنافسين.

إن المنافسة بين هذه المؤسسات ذات إحتكار القلة قد تنطوي على مشاكل غير يسيرة في التحليل الإقتصادي، ويمكن إيجاز نقاط أساسية تميز تحليل السوق في إحتكار القلة بـ :[2]

– إن كل مؤسسة لها نصيب مهم في السوق وإمكانية التأثير فيه.

[1] Jean Jacques Lambin, Op.Cit , P278.

[2] محمد عزيز، محمد عبد الجليل أبو سنينة، مرجع سبق ذكره، ص ص 383- 384.

– مستوى الأسعار أكثر إستقرارا مما في سوق المنافسة التامة، ولكنه بطبيعة الحال أقل إستقراراً في السوق الإحتكارية.

لابد من الإشارة إلى أنه يمكن التمييز بين نوعين من إحتكار القلة، فهناك إحتكار قلة غير تمايزي، وفي هذه الحالة تجد المؤسسة صعوبة في تغيير السعر المتعارف عليه في الأسواق، وبالتالي الحل الوحيد بالنسبة للمؤسسة هو العمل على تحقيق ما يلي:

- تخفيض التكاليف.
- الحصول على حجم أكبر من العمليات والإنتاج لأن إختيار الزبون يعتمد فقط على السعر.

رغم هذه المعطيات فإنه بإمكان بروز مؤسسة تفرض سعرا موجها وهو ما يسمى " Prix directeur " "السعر القيادي"، حيث يعتبر سعرا مرجعيا لكل المنافسين، وأما في حالة تطور المنافسة السعرية وعدم تنامي الطلب الإجمالي فسوف تشتد المنافسة وهذا ما يؤدي إلى الشروع فيما يسمى بحرب الأسعار، حيث يسعى الجميع إلى إقتسام السوق،لأن رفع مبيعات مؤسسة ما يكون على حساب الأخرى فتصبح بذلك المنافسة وحشية وعنيفة.

أما النوع الثاني فيتمثل في إحتكار قلة تمايزي، ويظهر في حالة وجود عدد قليل من المنافسين ولكن يقدمون منتجات متمايزة جزئيا[1] ، وكمثال على ذلك صناعة السيارات والكاميرات، ويكون التمييز إما في السعر أو الجودة أو الخدمات أو التوزيع...حيث يسعى كل منافس الحصول على الريادة وميزة خاصة به قادرة على تبرير الفرق في السعر لدى الزبون، وبالتالي في هذه الحالة فإن المؤسسة قد تسعر منتجاتها بحرية أكبر بفعل وجود إختلافات في السلع والخدمات المقدمة.

يزداد تحليل سلوك المؤسسات في صناعة تتميز باحتكار القلة تعقيدا ويصبح أقل إمكانية للحسم والتحديد نظرا لتعقد وتغير الخصائص التي تتميز بها هذه الصناعة وذلك تبعا لتغير عدد المؤسسات الناشطة في الصناعة وحجمها النسبي والتمييز في منتجات المؤسسات في الصناعة.

إن عدد المؤسسات الناشطة في الصناعة التي تتميز باحتكار القلة يتسم بالقلة وهذا يعني أن سلوك إحدى المؤسسات يمكن أن يؤثر على أوضاع المؤسسات الأخرى، كما أن عوائق الدخول في هذا الشكل من الصناعة غير محددة وتتراوح ما بين الحرية المطلقة والعوائق المنيعة والمرتفعة أمام دخول مؤسسات جديدة إلى الصناعة، بالإضافة إلى أن هذا الشكل من الصناعة يمكن أن يكون فيه هناك احتمالات عدم

[1] Kotler P , Keller. K, Dubois. B, Op.Cit , P240.

التجانس في السلعة (احتكار القلة التمييزي) أو التجانس في السلعة (احتكار القلة غير التمييزي). إن الحكم على الشكل الذي تتخذه صناعة تتميز باحتكار القلة يعتمد على توفر معلومات عن الخصائص التالية:

- العدد الفعلي للمؤسسات الناشطة في الصناعة.
- الأحجام النسبية لهذه المؤسسات كمؤشر لمدى سيطرة أو نفوذ المؤسسات في الصناعة.
- مدى قوة عوائق الدخول والخروج من والي الصناعة.
- مدى التمييز (عدم التجانس) في سلع المؤسسات في الصناعة.
- مدى السلوك المتبادل بين المؤسسات في الصناعة والذي يتراوح بين التواطؤ أو الاتفاق الكامل بين المؤسسات، والاستقلالية التامة في سلوكها التسعيري أو الإنتاجي.[1]

ولقد حاولت الكثير من الدراسات وضع نماذج تفسر وتحلل سلوك المؤسسات في صناعة تتميز باحتكار القلة وذلك تبعا لمختلف الفرضيات حول الخصائص المحددة لشكل صناعة تتميز باحتكار القلة، ومن أهم هذه النماذج وأكثرها واقعية النماذج الأربعة الآتية:

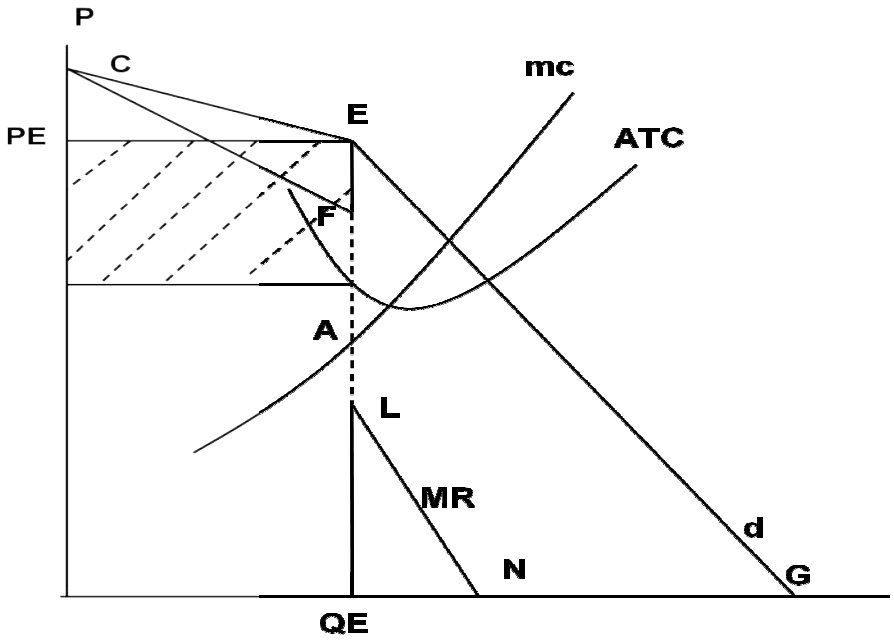
أولا: نموذج منحنى الطلب المنكسر

لقد تم تقديم نموذج منحنى الطلب المنكسر في سنة 1939 من طرف كل من "Paul Sweazy" في الولايات المتحدة و " R.L.Hall" و "C.J.Hitch" بالمملكة المتحدة، وفحوى النموذج هو أن الأسعار في صناعة تتميز باحتكار القلة تميل إلى الثبات والاستقرار، ولا تستجيب للتغير في التكاليف وظروف الطلب بالدرجة المتوقعة وفقا لنظرية تعظيم الربح[2].

يعتبر هذا النموذج حالة من الحالات غير التمييزية في صناعة احتكار القلة، ويتميز أيضا هذا النموذج بقلة عدد المؤسسات مع تجانس السلعة في الصناعة، كما يتضمن هذا النموذج عامل ردود الفعل التي تقوم بها المؤسسات تجاه سلوك المؤسسات الأخرى في ما يخص سلوكاتها التسعيرية، ويحاول هذا النموذج تفسير ثبات السعر في صناعة احتكار القلة الذي يتحدد عند انكسار منحني الطلب على السلعة كما هو موضح في الشكل التالي:

[1] أحمد سعيد بامخرمة، **اقتصاديات الصناعة**، دار زهران للنشر والتوزيع، السعودية الرياض،1994، ص158.
[2] روجر كلارك، تعريب فريد بشير طاهر، **اقتصاديات الصناعة**، دار المريخ للنشر، الرياض، المملكة العربية السعودية، 1994، ص 91.

الشكل رقم (03): منحنى الطلب المنكسر



المصدر: أحمد سعيد بامخرمة، **اقتصاديات الصناعة**، دار زهران للنشر والتوزيع، السعودية الرياض،1994، ص179.

في ظل الافتراضات السابقة فإن المؤسسة ستواجه منحنى طلب منكسر ومستقر عند النقطة (P* Q*) كما هو ملاحظ في الشكل السابق، والسبب في ذلك يعود إلى ما يلي:

إن المؤسسة إذا قررت إتباع سلوك استراتيجي يرمى إلى تخفيض سعرها إلى أقل من السعر P* فإن المؤسسات الأخرى الناشطة معها في الصناعة سوف تتبع نفس السلوك الاستراتيجي ذلك من أجل أن تحافظ على حصتها السوقية، ونتيجة لذلك ستتحصل المؤسسة على نفس حصتها السوقية السابقة.

أما إذا قامت المؤسسة بإتباع سلوك استراتيجي يرمى إلى رفع سعرها إلى اكبر من السعر P* فإن المؤسسات الأخرى لن تقوم بإتباع نفس السلوك، وهذا سيؤدى بالمؤسسة إلى فقد بعض أو كل حصتها السوقية لصاح المؤسسات الأخرى التي لم تقم بتخفيض سعرها[1].

ونتيجة لما سبق فإن المؤسسة ليس لديها أي حافز لتغيير سعرها ذلك لأن تصور للمؤسسة لاستجابة المؤسسات الناشطة معها في الصناعة يقف حائلا دون تغيرها للسعر وعليه تميل المؤسسة للتمسك بسعرها الحالي، ومن ثم الوصول إلى حالة جمود الأسعار في صناعة احتكار القلة.

[1] فليح حسن خلف، **التنمية والتخطيط الاقتصادي**، جدار الكتاب العالمي، عالم الكتب الحديث، عمان، الأردن، 2006.، ص338.

ثانيا: نموذج القيادة السعرية

إن هذا النموذج له نفس خصائص النموذج السابق وذلك في ما يخص وجود عدد قليل من المؤسسات المتنافسة في الصناعة مع تجانس السلعة المنتجة من طرف هذه المؤسسات، إلا أنه في ظل نموذج القيادة السعرية يكون هناك مؤسسة قائدة في الصناعة لها القدرة في السيطرة على سوق الصناعة بحيث يمكنها هذا من إتباع سلوك يتيح لها تحديد سعر السلع التي تباع في سوق الصناعة، والذي تحدده عند المستوى الذي يحقق لها أقصى ربح ممكن، ثم تقوم المؤسسات الأخرى بالبيع عند هذا السعر رغم أنه قد لا يحقق لها أقصى ربح، وتكتسب المؤسسة القائدة هذه السيطرة في تحديد السعر عادة من خلال كبر حجمها مقارنة بالمؤسسات الأخرى أو من خلال كفاءتها الإنتاجية أي تعتبر هي المؤسسة الأقل تكلفة[1]. ويترتب على هذه القيادة السعرية النتائج التالية:

تقوم المؤسسة القائدة بإتباع سلوك يتيح لها تحديد السعر الذي تباع به السلع في سوق الصناعة ثم تمكن المؤسسات الأخرى الصغيرة ببيع أي كمية ترغب في بيعها عند هذا السعر، وتبيع المؤسسة القائدة ما تبقي من حصة في سوق الصناعة.

تتصرف المؤسسات الصغيرة في هذا النموذج كأنها في صناعة تتميز بمنافسة تامة، حيث تقوم ببيع الكمية التي تحقق لها أقصي ربح ممكن عندما يتساوى السعر المحدد من قبل المؤسسة القائدة مع التكلفة الحدية للإنتاج[2].

ثالثا: نموذج الكارتل

يتمثل الكارتل في اتفاقية مباشرة تتم بين مجموعة من المؤسسات المتنافسة وذلك من أجل تنسيق سلوكاتها الإستراتيجية في ما يخص الإنتاج والتسعير بهدف إيقاف المنافسة القائمة بينهم والتي قد تضر بمصالحهم. ومثل هذه الاتفاقيات غالبا ما تكون سرية خاصة إذا تمت بين مؤسسات تعمل في صناعة محلية نظرا لوجود قوانين مكافحة مثل هذه التكتلات الاحتكارية، ولكنها قد تكون علنية إذا تمت بين عدد من الدول المنتجة لسلعة ما على المستوى الدولي مثل اتفاقية منظمة الأوبك بين الدول المنتجة والمصدرة للبترول[3].

ويمثل هذا النموذج أيضا حالة من الحالات غير التمييزية لصناعة تتميز باحتكار القلة، وأهم خصائص هذا النموذج هي كالتالي:

[1] عبد القادر محمد عبد القادر عطية، **التحليل الاقتصادي الجزئي بين النظرية والتطبيق**، الدار الجامعية للنشر والتوزيع، مصر، 1997، ص349.
[2] أحمد سعيد بامخرمة، مرجع سبق ذكره، ص175.
[3] عبد القادر محمد عبد القادر عطية، مرجع سبق ذكره، ص343.

- وجود عدد قليل من المؤسسات في الصناعة.
- تجانس السلعة التي تبيعها المؤسسات المشاركة في الكارتل.
- وجود عوائق دخول وخروج من والى الصناعة من طرف مؤسسات جديدة.
- إمكانية اختلاف تكاليف الإنتاج بين المؤسسات المشاركة في الكارتل[1].

وتستهدف المؤسسات المشاركة في الكارتل من خلاله تحقيق ما يلي:

- تقليل حدة المنافسة بين المؤسسات حتى تمارس السلوك الاحتكاري في الصناعة لتحقيق زيادة في أرباحها.
- تقليل حالات عدم التأكد التي تبرز في ظل الاحتكار المتعدد أي احتكار القلة.
- إتباع سلوك يمكنها من وضع عوائق بتكتلها أمام دخول مؤسسات جديدة إلى الصناعة[2].

يمكن لنا أن نميز في هذا النموذج بين نوعين من أنواع الكارتل وهما كما يلي:

كارتل يهدف إلى تعظيم ربح الصناعة: قد يتفق عدد من المؤسسات على تكوين كارتل بينهم من أجل تعظيم أرباح جميع المؤسسات المشاركة في الكارتل، وفي هذه الحالة تقيم المؤسسات منظمة مركزية لها سلطة تحديد الكمية المنتجة وسعر البيع اللذين يعظمان الربح الكلي للصناعة ككل، كما يكون لهذه المنظمة المركزية سلطة توزيع حصص الإنتاج بين المؤسسات المشاركة في الكارتل وتوزيع الأرباح عليها كذلك.

كارتل يهدف لتوزيع الأنصبة السوقية: يوجد هناك طرق عديدة لتوزيع الأنصبة السوقية بين المؤسسات المشاركة في الكارتل وإحدى هذه الطرق اتفاقية المنافسة غير السعرية، ووفقا لهذه الطريقة تتفق المؤسسات المشاركة ضمن الكارتل على البيع عند سعر محدد على أن تترك حرية التنافس بين المؤسسات مفتوحة في ما يخص المجالات غير السعرية مثل ذلك إتباع المؤسسات للسلوك الاستراتيجي الذي يتيح لها الاستثمار في الإعلان وتحسين نوعية المنتج أو تغليفه أو تقديم خدمات أخرى للمستهلك من شأنها أن تنشط مبيعات المؤسسة[3].

ومن أجل أن يصبح بقاء الكارتل سهلا ومضمونا لابد أن يتحقق ما يلي:

أن تكون المؤسسات المشاركة في الكارتل قليلة وهناك حواجز دخول مرتفعة.

---

[1] أحمد سعيد بامخرمة، مرجع سبق ذكره، ص165.
[2] فليح حسن خلف، مرجع سبق ذكره، ص345.
[3] عبد القادر محمد عبد القادر عطية، **التحليل الاقتصادي الجزئي بين النظرية والتطبيق**، مرجع سبق ذكره، ص344.

يوجد هناك مؤسسة مهيمنة تمتلك فائضا من الإمكانيات الإنتاجية يمكنها استخدامها كوسيلة ردعية، حيث ستكون هذه المؤسسة هي قائدة الكارتل وستلعب دور المراقب بأن تعيق بواسطة التهديد باستخدام الإمكانيات الإنتاجية الفائضة المؤسسات الأخرى من أجل احترامها لالتزاماتها شمن الكارتل، وترتكز قوة المؤسسة القائدة هنا على فدرتها في إغراق الصناعة بمنتجاتها مع خطر انهيار الأسعار[1].

رابعا: نموذج اقتسام السوق

يمثل هذا النموذج الحالة التمييزية في الصناعة التي تتميز باحتكار القلة، حيث تتمثل أهم الخصائص التي يتميز بها هذا النموذج في النقاط التالية:

- وجود عدد قليل من المؤسسات في الصناعة.
- وجود تمييز في السلع المقدمة من طرف المؤسسات الناشطة في الصناعة.
- وجود عوائق الدخول إلى الصناعة تتمثل في التمييز في المنتجات.
- تشابه تكاليف الإنتاج للمؤسسات في الصناعة[2].

إن هذا النموذج يمثل الصناعات التي تتميز بوجود عدد قليل من المؤسسات الناشطة فيها مع استخدام هذه المؤسسات لطرق إنتاج وتحملها لتكاليف إنتاج متشابهة بالإضافة إلى إتباعها لسلوك تمييزي لمنتجاتها عن طريق الإعلان والدعاية ووسائل تنمية المبيعات الأخرى من أجل تشكيل أسواق خاصة بها، وفي ظل هذا النموذج تتفق المؤسسات على تحديد الحصة السوقية لكل مؤسسة ناشطة في الصناعة، وقد يقود هذا النموذج من صناعة احتكار القلة إلى نتيجة مشابهة لحالة الاحتكار التام[3].

تتصرف المؤسسات في هذا النموذج وكأنها محتكر يمارس تسعيرا تمييزيا لمجموعة مختلفة من المستهلكين أو أجزاء سوقية مختلفة وذلك حسب مرونات طلبهم على السلعة، غير أن المحتكر يملك سلطة لتحديد السعر وهذا بينما في هذا النموذج لا تملك المؤسسات الناشطة في الصناعة هذه السلطة، حيث تحاول كل مؤسسة الحصول على أكبر ربح ممكن من خلال تقاضي أكبر سعر ممكن ببيع أقل كمية ممكنة تسمح بها مرونة الطلب السعرية على سلعتها، ومرونة الطلب السعرية تتأثر بثلاثة عوامل هي:

- مرونة طلب السوق.
- حصة المؤسسة من سوق الصناعة.

[1] فردريك تلون، ترجمة وردية واشد، مرجع سبق ذكره، ص190.
[2] أحمد سعيد بامخرمة، مرجع سبق ذكره، ص159.
[3] ضياء مجيد الموسى، **النظرية الاقتصادية**، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، دون سنة النشر، ص301.

- رد فعل المؤسسات الأخرى الناشطة معها في الصناعة المتوقع من قبل المؤسسة مقابل تغييرها لسعرها[1].

نخلص من هذا كله بأن قدرة المؤسسة في نموذج تقاسم السوق على تحديد سلوكها التسعيري أو الإنتاجي في ظل أهدافها المختلفة (تحقيق أقصى ربح ممكن، زيادة مبيعاتها، زيادة نموها، .....) يعتمد بصفة رئيسية على مدى فعالية الخصائص المشكلة للصناعة التي ينطبق عليها هذا النموذج وأهمها مدى التمييز في المنتجات وعدد المؤسسات الناشطة في الصناعة وهاتين الخاصيتين تتحكمان في اتجاه ومدى العلاقة بين العوامل الثلاثة المذكورة أعلاه وبين مرونة الطلب السعرية على سلعة المؤسسة في سوق الصناعة.

الفرع الرابع: الإحتكار التام

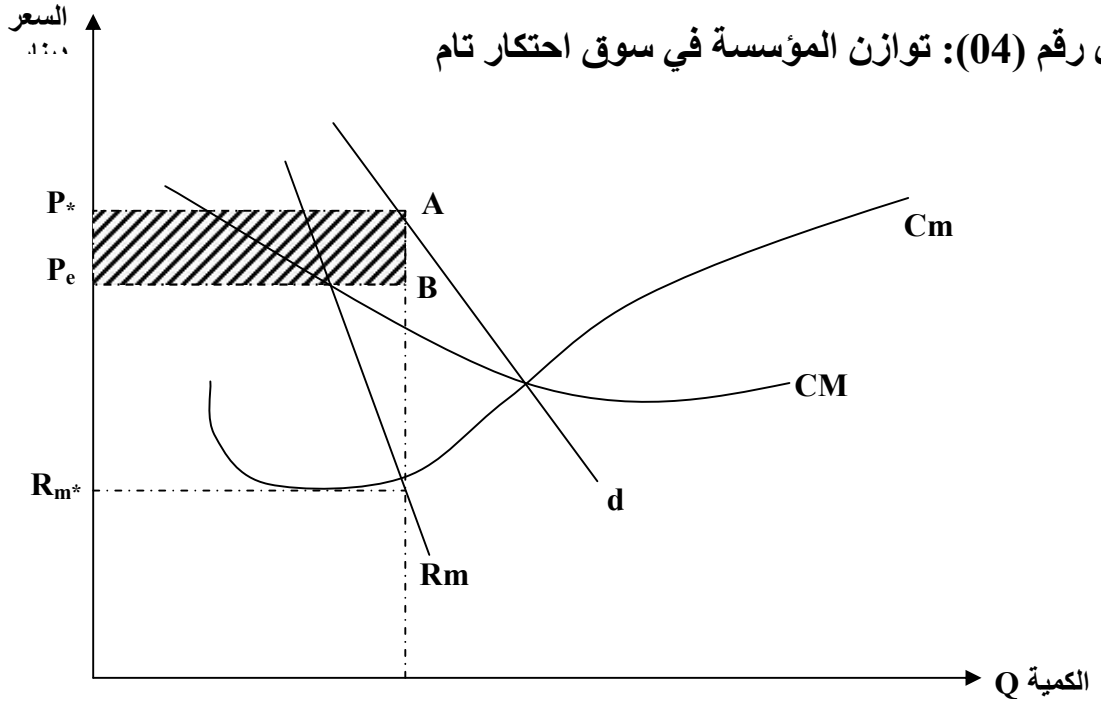
" يتضمن التعريف العام للمحتكر وجود منتج واحد لسلعة ليس لها بديلا قريبا و هذا التعريف مستمد من أن الصناعة تتضمن عدة منتجات قد تكون بدائل تامة أو بدائل قريبة جدا، و طالما أن الإنتاج في ظل الإحتكار يتمثل بسلعة واحدة، يقوم المحتكر بإنتاجها لذلك فإنه هو المنتج الوحيد في الصناعة، وعلى ذلك الصناعة و المؤسسة تعبر عن شيء واحد في ظل الإحتكار "[2].

وقد يقوم الإحتكار التام بسبب السيطرة على مادة خام أساسية كالنفط أو إحدى المواد الأولية الأخرى، وقد يكون الإحتكار أيضا بسبب تسجيل براءة إختراع أو بحث علمي أو بسبب الخبرة في مجال معين أو توافر رأس المال أو أحد الظروف التي تمكن مؤسسة ما دون غيرها من السيطرة في مجال معين[3].

ويعتبر هذا النوع من المنافسة محدودا، بإستثناء بعض المؤسسات المتواجدة في البلدان التي مازالت تنتهج النهج الإشتراكي، حيث تدعم الدولة هذه المؤسسات وتسمح للمنافسة فيها، سواء كانت مؤسسات وطنية أو دولية، ويمكن القول أن هذه الحالة تظهر عندما تكون هناك مؤسسة واحدة تقدم السلعة أو الخدمة في دولة ما أو منطقة ما، حيث يسيطر منتج واحد أو مؤسسة واحدة على السوق أمام العديد من المشترين، فالمنتج بهذا يكون دون منافس مباشر في صنعه لمدة محدودة.

[1] أحمد سعيد بامخرمة، مرجع سبق ذكره، ص163.
[2] ضياء مجيد الموسوي، **الخصخصة و التصحيحات الهيكلية**، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2001، ص 85.
[3] أبو القاسم عمر الطبولي، علي عطية عبد السلام و فرحات صالح شرننة، **أساسيات الاقتصاد**، الطبعة 6، الدار الجماهيرية للنشر والتوزيع والإعلان، ليبيا، 1993، ص139.

الشكل رقم (04): توازن المؤسسة في سوق احتكار تام



المصدر: حسين العمر وآخرون، **مقدمة في الاقتصاد الصناعي**، منشورات ذات السلاسل، الكويت، 2002، ص193.

يمكن إعتبار الإحتكار كأحد أهم صور تنظيم السوق الذي تتواجد فيه المؤسسة وحيدة في إنتاج سلعة ما ليست لها بدائل قريبة منها [1]، ويكون العرض الكلي في السوق مصدره هذا المنتج الوحيد، والذي يقابله عدد كبير من المشترين وهذا ما يسمى بإحتكار البيع، وقد يكون المشتري واحد، ويواجهه عدد كبير من البائعين، ويكون الطلب الكلي للسلعة في قبضة هذا المشتري الوحيد وهذا هو إحتكار الشراء، وعندما يكون هناك محتكر وحيد في البيع أمام محتكر وحيد في الشراء يسمي هذا بالإحتكار المتبادل، وعليه يمكن تلخيص مميزات الإحتكار التام كما يلي:

- إنفراد مؤسسة وحيدة في سوق تعرض منتجا عديم البدائل.
- صعوبة دخول أي منافس في السوق.
- تحديد الأسعار يتم بطريقة بعيدة عن قوانين السوق (قوانين العرض والطلب).

إن هذا النوع من المنافسة قد يكون نتيجة لبعض القوانين والقواعد الحكومية المنظمة للأعمال، أو لوجود براءة إختراع أو لإقتصاديات الحجم أو غير ذلك من العوامل، وبطبيعة الحال وفي ظل غياب المنافسة أو سلع بديلة تحقق إشباع نفس الحاجات التي تنتجها الشركة المحتكرة فإن المحتكر سيصل إلى تعظيم الأرباح من خلال فرض أسعار مرتفعة دون اللجوء إلى تحمل مصاريف الإشهار والترويج

[1] مخفي أمين، **دور الإستراتيجات التنافسية في إنشاء الميزات التنافسية للمؤسسات خارج المحروقات**، مداخلة الملتقى الدولي الرابع حول المنافسة و الإستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج قطاع المحروقات في الدول العربية، 9 و 10 نوفمبر 2010، *جامعة* حسيبة بن بوعلي الشلف، ص03.

لمنتجاته ودون الإكثار من الخدمات المضافة للسلعة، وعادة ما نجد هذا النوع من المنافسة في مرحلة الإطلاق من دورة حياة المنتج في القطاعات الجديدة المتميزة بالإبداعات التكنولوجية أو التعديلات المعتبرة في التكاليف بفعل ظهور عملية جديدة، لكن في عالم الأعمال المعاصر يمكن القول بأن المؤسسة المحتكرة المتمتعة بسلطة السوق العالية فهي في صورة عابرة لأنها مهددة بإحتمال ظهور منافسين نظرا للإنتشار السريع الذي يعرفه الإبداع التكنولوجي، فالمؤسسة لا يمكنها الإحتفاظ لفترة طويلة بإحتكارها للسوق، وعليه يتحتم على المؤسسة المحتكرة الإستثمار المتواصل في التكنولوجيا والخدمات والبحث والتطوير، من أجل وضع حواجز تمنع دخول منافسين جدد، المتأثرين بالفرص المتوفرة في هذا السوق وجاذبيته الكبيرة والأرباح المعتبرة التي يمكن تحقيقها في حالة النجاح[1].

يراد بالإحتكار وجود مُجهز أو منتج وحيد للسلعة ، وقد يتخذ الإحتكار شكل مؤسسة تجارية أو تجمعا بترابط عدة مؤسسات لكل منها إدارتها الخاصة فتتحد أو تعمل معا لغرض مشترك هو تسويق منتجاتها(أي أنها قد تضع أسعارا مشتركة) ويشير هذا الأخير إلى أن السلطة الإحتكارية تعني العرض والتجهيز وليس من الضروري أن تشير إلى وجود منتج واحد ، والنقطة الرئيسية في الإحتكار هي أن المشترين يواجهون بائعا منفردا وفي وسع المحتكر أن يحدد واحدا من الأمرين [2]:

- السعر الذي يبيع به سلعته.
- الكمية التي يرغب في بيعها من السلعة.

والجدول التالي يلخص أشكال المنافسة :

[1] Jean Jacques Lambin, Op.Cit , P286..

[2] محمد عزيز ، محمد عبد الجليل أبو سنينة، مرجع سبق ذكره، ص362.

الجدول رقم(01): أشكال المنافسة(هيكل السوق)

البيانات	المنافسة الكاملة	المنافسة غير الكاملة		الاحتكار المطلق
		المنافسة الاحتكارية	احتكار القلة	
عدد المشروعات	عدد كبير جدا من المشروعات القائمة بالإنتاج أو البيع ، و صغر نصيب كل منها في السوق .	عدد كبير من المشروعات تتقاسم فيما بينها القدر الأعظم من السوق .	عدد قليل من المشروعات تتقاسم فيما بينها القدر الأعظم من السوق .	مشروع واحد يحتل الإنتاج أو التسويق .
تجانس السلعة	متجانسة .	غير متجانسة .	السلعة قد تكون متجانسة و قد تكون غير متجانسة .	السلعة ليس لها بديل قريب .
الدخول إلى ميدان المنافسة	سهولة دخول المشروعات الأخرى إلى ميدان الإنتاج أو التسويق ، وسهولة الخروج من هدا الميدان .	صعوبة دخول المشروعات الأخرى إلى ميدان المنافسة .	يصعب على المشروعات الأخرى الدخول إلى هدا الميدان .	
التحكم في السعر	عدم قدرة أي مشروع على التحكم في السعر.	القدرة على التحكم في السعر.	التحكم في السعر.	التحكم في السعر.

المصدر : يحه عيسى و آخرون، **التسويق الاستراتيجي**، دار الخلدونية للنشر و التوزيع، الجزائر، 2011،ص95

محمد سحنون، **مبادئ الاقتصاد الجزئي**، بهاء الدين للنشر و التوزيع، الجزائر،2003، ص85

حيث نلاحظ أن جميع أنواع المنافسة و المعايير المحددة لهذه الأنواع مثال على ذلك المنافسة التامة هناك عدة شركات منتجة للسلعة و لهذه الشركات عدد كبير من المنافسين و لا توجد سيطرة لشركة معينة على السوق.

المبحث الثاني: التنافسية الصناعية

نجد بعض التعاريف للتنافسية تركز على مدى قدرة المؤسسة على الحفاظ على مكانتها في سوق تنافسي وعدم التأثر والاستسلام لعناصر البيئة التنافسية، وعلى هذا الأساس تعرف التنافسية على أنها "المؤسسة تنافسية عندما تكون قادرة على الحفاظ باستمرار (بصفة دائمة)وبطريقة طوعية في سوق تنافسي ومتغير، بتحقيق معدل ربح على الأقل يساوي المعدل المطلوب لتمويل أهدافها.[1]

المطلب الأول: تعاريف التنافسية حسب المستوى

يختلف مفهوم التنافسية بإختلاف محل الحديث فيما إذا كان مؤسسة أو قطاع أو دولة، فالتنافسية على صعيد المؤسسة تسعى إلى كسب حصة في السوق تختلف عن تنافسية القطاع، وبدورهما يختلفان عن تنافسية الدولة التي تسعى إلى تحقيق معدل مرتفع ومستدام لدخل الفرد فيه[2]، ولتوضيح ذلك أكثر لا بد من دراسة كل مستوى من مستويات التنافسية على حدى :

الفرع الأول: تعريف التنافسية حسب المؤسسات

تعرف التنافسية على مستوى المؤسسة بأنها "القدرة على تزويد المستهلك بمنتجات وخدمات بشكل أكثر كفاءة وفعالية من المنافسين الآخرين في السوق الدولية، مما يعني نجاحا مستمرا لهذه المؤسسة على الصعيد العالمي، في ظل غياب الدعم والحماية المقدمة من قبل الدولة، ويتم ذلك من خلال رفع إنتاجية عوامل الإنتاج الموظفة في العملية الإنتاجية (العمل، رأس المال والتكنولوجيا)"[3] .

لهذا نجد أن معظم الدراسات تتفق على أن مستوى المؤسسة هو أفضل مستوى لتحديد مفهوم التنافسية، لأن المؤسسات هي التي تتنافس في الأسواق الدولية وليست الدول في حد ذاتها، ولقد جاء مفهوم التنافسية على مستوى المؤسسة ليعكس ثلاثة معايير رئيسية، تتمثل في الربحية، التميز والمساهمة في التجارة الدولية [4].

---

[1] Jean Jacques Lambin, Op.Cit,P44

[2] نسرين بركات وعادل العلي، **مفهوم التنافسية والتجارب الناجحة في النفاذ إلى الأسواق الدولية**، الملتقى الدولي حول: محددات التنافسية للأقطار العربية في الأسواق الدولية، المعهد العربي للتخطيط، تونس، 19-21 جوان2000، ص26.

[3] كمال رزيق و بوزعرور عمار، **التنافسية الصناعية للمؤسسة الاقتصادية الجزائرية**، الملتقى الوطني الأول حول: الاقتصاد الجزائري في الألفية الثالثة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة البليدة، 21-22 ماي، ص84.

4 منى طعيمة الجرف، **مفهوم القدرة التنافسية ومحدداتها**، مجلة أوراق اقتصادية، مركز البحوث والدراسات الاقتصادية والمالية، العدد 19 ، مصر، أكتوبر 2002 ، ص04 .

ففيما يتعلق بالربحية فهي قدرة المؤسسة على تحقيق ربح متصاعد قابل للإستمرار، أما التمييز فهو نجاح المؤسسة في إضافة شيء يختلف عن منافسيها، قد يكون علامة تجارية أو أداء متميزا أو سعرا منخفضا أو مزيجا مما سبق، في حين نجد أن التفوق أو المساهمة في التجارة الدولية، يعني زيادة حصة المؤسسة في السوق العالمي.

تختلف المؤسسات في أدائها، فمنها التي تستمر وتحافظ على مكانتها وحصتها ومنها التي تنسحب وتخسر مركزها نظرا لضعف قدرتها على المنافسة، لأن الأسواق الدولية لا تقبل إلا الأحسن والأكفأ من المؤسسات، الأمر الذي جعل فكرة الإستمرار وتحسين الموقع التنافسي الهاجس الرئيسي لكافة المؤسسات إن أرادت أن تثبت وجودها في بيئة تتميز بحدة المنافسة وتعدد المنافسين، لذلك فهي تعمل على تحسين قدرتها التنافسية لضمان إستمرارها.

و يمكن قياس تنافسية الشركة من خلال عدة مؤشرات أهمها[1]:

– الربحية و معدلات نموها.

– إستراتيجية الشركة و إتجاهها لتلبية الطلب في السوق الخارجي من خلال التصدير وبالتالي قدرة الشركة على تحقيق حصة أكبر من السوق الإقليمي و العالمي.

وإنطلاقا من كون التنافسية تتجسد بالتفوق على المنافسين، فإن المؤسسة تكون ذات تنافسية عندما تقل تكلفتها المتوسطة عن سعر منتجاتها في السوق، و مما لاشك فيه أن التكلفة والسعر يعتبران من العوامل الحاسمة فعلا في ضمان التنافسية للمنظمة، إلا أنها ليست الوحيدة لأن الجودة أيضا كثيرا ما تكون هي الأهم في نظر العميل، وبشكل عام تتوقف تنافسية المؤسسة على تحسين العلاقة بين القيمة المتوقعة من قبل العميل وتكاليف الوسائل الضرورية أي أن المؤسسة التنافسية هي التي تتمكن من تقديم أحسن توليفة القيم المتوقعة من قبل العميل بأدنى التكاليف[2].

ولم يكن تعريف**Ingham** للتنافسية مختلفا، بحيث إعتبرها بأنها " قدرة المؤسسة على تقديم منتجات ذات قيم عالية مما يقدمه المنافسون بنفس التكاليف أو نفس القيم بتكاليف أقل، ومن ثم تضمن بناء مكانة تفضيلية تسمح لها بتحقيق أداء إقتصادي أعلى على طول الفترة "[3].

---

[1] وديع محمد عدنان ، **محددات القدرة التنافسية للأقطار العربية في السوق الدولية** ، الملتقى الدولي حول: محددات التنافسية للأقطار العربية في الأسواق الدولية، المعهد العربي للتخطيط، تونس،19-21 جوان2000، ص 59 .

[2] R. Lecoint , C. Bia, **Mutation des entreprises et environnement économique**, Acte du Colloque: Mutation de l'environnement et compétitivité des entreprises, Faculté de droit et des sciences économiques,Université De Biskra, 29-30 Octobre 2002, P 146.

[3] M. Ingham**, Management stratégique et compétitivité** , De Boeck Université, Belgique,1995, P01.

يمكن إعتبار التنافسية عند **Tarondeau** هي:ك "قدرات المؤسسة في تشغيل الأصول لخلق، إنتاج أو تقديم سلع أو خدمات إلى السوق"[1].

وطبقًا لتعريف هيئة التجارة و الصناعة البريطانيّة فإنّ مفهوم التنافسية يعني" القدرة على إنتاج السلع الصحيحة و الخدمات بالنوعيّة الجيّدة و السعر المناسب و في الوقت المناسب وهذا يعني تلبية حاجات المستهلكين بشكل أكثر كفاءة من المؤسسات الأخرى"[2].

ونقول عن المؤسسة أنها تنافسية إذا كانت لديها "القدرة على تحمل المنافسة عن طريق خلق ميزة تنافسية"[3].

و هناك من عرفها كتالي: "التنافسية تقاس من خلال أداء المؤسسة في السوق مقارنة بنظيراتها، وذلك إستنادا إلى تقويم حصة السوق النسبية"[4].

و هي أيضا "القدرة على الصمود أمام المنافسين بغرض تحقيق الأهداف من ربحية ونمو وإستقرار وتوسع وإبتكار وتجديد"[5].

التنافسية تقاس على الفور في الأسواق بالمنتجات المباعة بطريقة مربحة وتجسد المواقف المنشودة من قبل المؤسسة حتى تكون أفضل من منافسيها الفعليين[6].

كما عرفت تنافسية المؤسسة "عندما تكون قادرة على الحفاظ بإستمرار(بصفة دائمة) وبطريقة طوعية في سوق تنافسي ومتغير، بتحقيق معدل ربح على الأقل يساوي المعدل المطلوب لتمويل أهدافها".

و هناك من ربطها بالتكاليف حيث عرفها كتالي:" المؤسسة التنافسية هي التي لديها التكاليف الأقل".

التنافسية هي "القدرة على مواجهة القوى المضادة في الأسواق والتي تقلل من نصيب الشركة في السوق المحلي والعالمي، ويترتب على التنافسية الوصول إلى مركز تنافسي أو ما يطلق عليه (Competitive edge)" [7].

---

[1] Jean-Claude Tarondeau, **Le management des savoirs**, 2eme Edition , PUF, France, 2002, P 20.

[2] Oughton christine , Competitiveness Plicy in the gos, the Economic journal, England, Vol 107, N 444, 1997, PP 1484.

[3] Jean-Claude Tarondeau, Christine Huttin , **Dictionnaire de stratégie d'entreprise**, Edition Vuibert, France, 2001,P41.

[4] Ibid, P53.

[5] فريد النجار، مرجع سبق ذكره، ص11.

[6] Roger Percerou **, Entreprise: gestion et compétitivité**,Economica , France, 1984,P7.

[7] فريد النجار،**إدارة العمليات والإنتاج والتكنولوجيا**، الإشعاع للطباعة والنشر، مصر،1997، ص123.

الفرع الثاني : التنافسية على مستوى القطاع

يسعى قطاع معيّن في دولة ما على تحقيق نجاح مستمر في الأسواق الدوليّة, دون الاعتماد على الدعم و الحماية الحكومية" و بالتالي تميّز تلك الدولة في هذه الصناعة, و تقاس تنافسية صناعة معيّنة من خلال الربحية الكليّة للقطاع, و ميزانه التجاري و محصّلة الاستثمار الأجنبي المباشر الداخل والخارج, إضافة إلى مقاييس تتعلّق بالتكلفة و الجودة للمنتجات على مستوى الصناعة.

ويمكن القول أن القطاع تنافسيًا إذا كانت الإنتاجيته الكليّة للعوامل (TFP) مساوية لما هو لدى المؤسسات الأجنبيّة المزاحمة أو أعلى منها أو كانت التكاليف الوحدوية المتوسطة تساوي تكاليف الوحدة للمزاحمين الأجانب أو تقل عنها، و ثمّة العديد من الدراسات التي قامت بمقارنات دولية للإنتاجية الكليّة للعوامل ونموها حسب مختلف القطاعات الاقتصادية، و أجرت تقسيمًا لفوارق التكلفة و أصول التفاوت في مستويات الإنتاجية.

الفرع الثالث: تعريف التنافسية على مستوى الدول

أهتم الكتاب والاقتصاديين وكذا المنظمات والهيئات الدولية بتعريف التنافسية على مستوى الدول أكثر من تعريف التنافسية على مستوى المؤسسات وقطاع النشاط، لذلك نجد أن هناك العديد من التعاريف وتختلف حسب الزاوية التي ترى منها التنافسية وسنتطرق لأهم هذه التعاريف.

أ) **تعريف المجلس الأمريكي للسياسة التنافسية :**

يعرف التنافسية على أنها "قدرة الدولة على إنتاج سلع وخدمات تنافس في الأسواق العالمية وفي نفس الوقت تحقق مستويات معيشة مطردة في الأجل الطويل"[1]

ب) **تعريف المجلس الأوربي ببرشلونة :**

عرف المجلس الأوربي في اجتماعه ببرشلونة سنة 2000 تنافسية الأمة على أنها "القدرة على التحسين الدائم لمستوى المعيشة لمواطنيها وتوفير مستوى تشغيل عالي وتماسك اجتماعي وهي تغطي مجال واسع وتخص كل السياسة الاقتصادية"[2].

ت) **تعريف منظمة التعاون الاقتصادي و التنمية (OCDE):**

[1] نوير طارق (World economic forum)، "**دور الحكومة الداعم للتنافسية: حالة مصر**"، المعهد العربي للتخطيط بالكويت،2002، ص5.
[2] Debonneuil michele et Fontagné lionel,"**Compétitivité",conseil d'analyse économique,** Paris,2003, p13.

تعرف منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OCDE) التنافسية على أنها: "المدى الذي من خلاله تنتج الدولة وفي ظل شروط السوق الحرة والعادلة، منتجات وخدمات تنافس في الأسواق العالمية، وفي نفس الوقت يتم تحقيق زيادة الدخل الحقيقي لأفرادها في الأجل الطويل"[1].

وتعرف (OCDE) كذلك التنافسية الدولية بأنها: "القدرة على إنتاج السلع و الخدمات التي تواجه اختبار المزاحمة الخارجية في الوقت الذي تحافظ فيه على توسيع الدخل المحلي الحقيقي"، كما يمكن تعريف التنافسية الدولية بأنها قدرة البلد على زيادة حصصها في الأسواق المحلية والدولية.

ث) **تعريف معهد التنافسية الدولية:**

ويرى معهد التنافسية الدولية على أنها قدرة البلد على:

أن ينتج أكثر وأكفأ نسبيآ، و يقصد بالكفاءة:

- تكلفة أقل: من خلال تحسينات في ألإنتاجية و استعمال الموارد بما فيها التقنية والتنظيم.
- ارتفاع الجودة: وفقا لأفضل معلومات السوق و تقنيات الإنتاج.
- الملائمة: و هي الصلة مع الحاجات العالمية، وليس فقط المحلية، في المكان والزمان ونظم لتوريد، بالاستناد إلى معلومات حديثة عن السوق و مرونة كافية في الإنتاج و التخزين و الإدارة. أن يبيع أكثر من السلع المصنعة و التحول نحو السلع عالية التصنيع والتقنية وبالتالي ذات قيمة مضافة عالية في السوقيين الخارجي والمحلي، و بالتالي يتحصل على عوائد أكبر متمثلة في دخل قومي أعلى للفرد، وذي نمو مطرد، وهو أحد عناصر التنمية البشرية.
- أن يستقطب الاستثمارات الأجنبية المباشرة بما يوفره البلد من بيئة مناسبة و بما ترفعه الاستثمارات الأجنبية من المزايا التنافسية التي تضاف إلى المزايا النسبية.

وقد توصل فريق المعهد إلى التعريف الموجز التالي : "تتعلق التنافسية الوطنية بالأداء الحالي والكامن للأنشطة الاقتصادية المرتبطة بالتنافس مع الدول الأخرى". ووضع لهذا التعريف مجالا يتناول الأنشطة التصديرية ومنافسة الواردات والاستثمار الأجنبي المباشر.

أهم ما نستشفه من هذا التعريف، خاصة بالنسبة للشركات العملاقة والطموحة هو أنها لا تتوقف على الافتخار والاكتفاء بمركزها التنافسي الحالي، بل تسعى جاهدة وباستمرار تحسين هذا المركز بصفة دورية بتتبع كل صغيرة وكبيرة في السوق، سواء من ناحية أذواق ورغبات المستهلكين، المنافسة

[1] نوير طارق ، مرجع سبق ذكره ، ص5.

والقوانين...أي بصفة عامة مراعاة التدفق المستمر والتأثير الناجم عن المتغيرات البيئية التي يعرفها الاقتصاد العالمي.

زيادة على ما سبق، تركز بعض التعاريف للتنافسية على التكلفة، وهو الشعار الذي رفعته BCG[1]، حيث ينص تعريفها للتنافسية على ان[2]:"المؤسسة التنافسية هي التي لديها التكاليف الأقل."

إذن يمكن القول بأن الضغوط المختلفة التي تتعرض لها المؤسسة والتي تسبب لها انخفاض حصتها السوقية محليا وعالميا، بفعل الانفتاح في الأسواق والتجارة العالمية، وهذا ما يجعل المؤسسات تبحث عن أنجع السبل والوسائل التي تسمح لها بتحسين أدائها وتنافسيتها، وبالتالي الحفاظ والبقاء في السوق ضمن حظيرة الأقوياء، وهذا بالطبع لا يتأتى إلا بالمزج بين مختلف العناصر(الوفورات في التكلفة، الأسعار، الجودة، تمييز المنتجات، الالتزام بوقت التوريد، المرونة في ضبط وتشغيل الآلات في المصانع، درجة مهارة العمال،..). ومن التعاريف العامة للتنافسية[3]:" القدرة على المنافسة هي التنافسية."

المطلب الثاني: أهمية و أنواع وأسباب التنافسية

يعد مصطلح التنافسية من بين أكثر المصطلحات الاقتصادية تداولا في الآونة الأخير و هدا راجع لما يكتسيه هدا المفهوم من أهمية.

الفرع الأول: أهميّة التنافسية

يوفر النظام الإقتصادي العالمي الجديد، المتمثل بتحرير قيود التجارة العالمية، تحدياً كبيراً وخطراً محتملاً لدول العالم، أو بالأحرى شركاته، وبخاصة تلك الموجودة في الدول النامية، إلا أن هذا النظام في الوقت ذاته يشكل فرصة، للبلدان النامية كذلك، إن أمكن الإستفادة منه فأهمية التنافسية تكمن في تعظيم الإستفادة ما أمكن من المميزات التي يوفرها الإقتصاد العالمي والتقليل من سلبياته، ويشير تقرير التنافسية العالمي إلى أن الدول الصغيرة أكثر قدرة على الإستفادة من مفهوم التنافسية من الدول الكبيرة، حيث تعطي التنافسية الشركات في الدول الصغيرة فرصة للخروج من محدودية السوق الصغير إلى رحابة السوق العالمي، وسواءً إتفقنا مع هذا القول أم لا، فإنه لا بد في نهاية المطاف من مواجهة هذا النظام، بصفته إحدى حتميات القرن الحادي والعشرين .

[1] المرجع نفسه، ص125
[2] عبد السلام أبو قحف:"**التنافسية وتغير قواعد اللعبة**"،مطبعة الإشعاع،الاسكندرية،1996،ص31
[3] المرجع نفسه، ص30

ومن المعلوم أنه وفي الوقت الحاضر الشركات هي التي تتنافس وليست الدول، وعليه فإن الشركات التي تملك قدرات تنافسية عالية، تكون قادرة على رفع مستوى معيشة أفراد دولها بالنظر إلى أنه و كما أشارت تقارير دولية، أن مستوى معيشة دولة ما يرتبط بشكل كبير بنجاح الشركات العاملة فيها وقدرتها على إقتحام الأسواق الدولية من خلال التصدير أو الإستثمار الأجنبي المباشر ففي العقود الأخيرة كانت التجارة العالمية والاستثمار الأجنبي المباشر في العالم ينموان بشكل أسرع من نمو الناتج.

لم تعد التنافسية مجرد الإنتاج بأقل التكاليف بل تعدت ذالك في الإقتصاد المعولم إلى ترسيخ مبدأ الجودة / التميز، و هو ما يسمح بالمنافسة على الرغم من إرتفاع التكاليف و يحتاج النهوض بالجودة والنوعية إلى موارد بشرية علمية تستطيع السيطرة على التكلفة و إبداع أشكال التميز و الإتقان في المنافسة، في الإقتصاد المعاصر أصبحت التنافسية أكثر من ضرورة فهي تؤثر في الشركات التي تحتاج إلى تنمية فضلا عن مجرد توفير البقاء.

كما تنبع أهميّة القدرة التنافسية من كونها تعمل على توفير البيئة التنافسية الملائمة لتحقيق كفاءة تخصيص الموارد و إستخدامها و تشجيع الإبداع و الإبتكار بما يؤدّي إلى تحسين الإنتاجية وتعزيزها والإرتقاء بمستوى نوعيّة الإنتاج و رفع مستوى الأداء و تحسين مستوى معيشة المستهلكين عن طريق خفض التكاليف و الأسعار.

وعليه فإنّ توفير البيئة التنافسية يعدّ وسيلة فعّالة لضمان الكفاءة الإقتصادية و تعزيز النمو الإقتصادي وتحسين مستويات المعيشة.

هذا بالإضافة إلى أنّ القدرة التنافسية تساعد في القضاء على أبرز عقبة تواجه تحسين الكفاءة الإنتاجية هي عقبة ضيق السوق المحلي التي تحول دون الإستفادة من وفورات الحجم الكبير.

و بالتالي أصبح ما يميّز النشاطات الإقتصادية في وقتنا الحاضر هو وقوعها في هاجس التنافس وبدأ الإهتمام يتجه نحو الميزة التنافسية كنموذج معياري للتنمية[1]

الفرع الثاني: أنواع التنافسية

نستطيع تصنيف التنافسية إلى صنفين وهما:

أ) **التنافسية حسب الموضوع:** و تتضمن من تنافسية المنتج و تنافسية المؤسسة.

- **تنافسية المنتج :**

[1] عبد الحكيم عبد الله النسور ، **الأداء التنافسي لشركات صناعة الأدوية الأردنية في ظل الإنفتاح الاقتصادي**، دكتوراه في الإقتصاد و التخطيط، كلية الإقتصاد ، جامعة تشرين ، سوريا، 2009، ص19.

تعتبر تنافسية المنتج شرطًا لازمًا لتنافسية المؤسسة، لكنه ليس كاف، فكثيرًا ما يُعتمد على سعر التكلفة كمعيار وحيد لتقويم تنافسية منتج معين، ويعدّ ذلك أمرًا مضلِّلاً، بإعتبار أن هناك معايير أخرى قد تكون أكثر دلالة، كالجودة وخدمات ما بعد البيع، وعليه يجب إختيار معايير معبِّرة تمكّن من التعرف الدقيق على وضعية المنتج في السوق في وقت معين[1].

- **تنافسية المؤسسة:**

يتم تقويمها على مستوى أشمل من تلك المتعلقة بالمنتج، حيث لا يتم حسابها من الناحية المالية في المستوى نفسه من النتائج، في حين يتم التقويم المالي للمنتج بالإستناد إلى الهامش الذي ينتجه هذا الأخير، أما تنافسية المؤسسة فيتم تقويمها آخذين بعين الإعتبار هوامش كل المنتجات من جهة، والأعباء الإجمالية، التي نجد من بينها: تكاليف البنية، النفقات العامة، نفقات البحث والتطوير، والمصاريف المالية...الخ ، ومن جهة أخرى فإذا فاقت هذه المصاريف والنفقات الهوامش، وإستمر ذلك مدة أطول، فإن ذلك يؤدي إلى خسائر كبيرة، يصعب على المؤسسة تحملها، ومن ثمة فالمؤسسة مطالبة بتقديم قيمة لزبائنها، ولا يتم ذلك إلا إذا كانت قد حققت قيمًا مضافة في كل مستوياتها[2].

ب) **التنافسية وفق الزمن :**

تتمثل في التنافسية الملحوظة والقدرة التنافسية[3]:

- **التنافسية الملحوظة :**

تعتمد هذه التنافسية على النتائج الإيجابية المحقّقة خلال دورة محاسبية، غير أنه يجب ألاّ نتفاءل بشأن هذه النّتائج، لكونها قد تنجم عن فرصة عابرة في السّوق، أو عن ظروف جعلت المؤسسة في وضعية إحتكارية، فالنتائج الإيجابية في المدى القصير، قد لا تكون كذلك في المدى الطويل.

- **القدرة التنافسية :**

أظهرت الدراسة التي تمت على 28 مؤسسة فرنسية، أن القدرة التّنافسية تستند إلى (08) معايير وهي:الموقع في السوق، المرونة، معرفة كيفية العمل، الجودة، الخدمات، التكاليف، الإنتاجية ومردودية رأس المال، حيث أن هذه المعايير تربطها علاقات متداخلة فيما بينها، فكل معيار يعتبر ضروري، لأنه يوضح جانبًا من القدرة التنافسية، ويُبقي المؤسسة صامدة في بيئة مضطربة، ولكنه لا يكفي بمفرده، وعلى

[1] Roger Percerou, Op.Cit,PP 53-58.

[2] بن نذير نصر الدين، منصوري الزين، **الإبداع كمدخل لاكتساب ميزة تنافسية مستدامة في منظمات الأعمال**، ص11، http://eco.asu.edu.jo/ecofaculty/wp-content/uploads/2011/04/28.doc

[3] LESCA. H, **Structure et système d'information: facteurs de compétitivité de l'entreprise**, Masson, France, 1982, PP 11-13.

خلاف التنافسية الملحوظة، فإن القدرة التنافسية تختص بالفرص المستقبلية، وبنظرة طويلة المدى من خلال عدة دورات إستغلال.

الفرع الثالث: أسباب التنافسية

تتعدد الأسباب التي جعلت التنافسية الركن الأساسي في نظام الأعمال المعاصر، ومن العوامل التي تمثّل في حقيقتها نتائج العولمة و حركة المتغيّرات هي من أهم تلك الأسباب[1]:

أ) ضخامة و تعدد الفرص في السوق العالمي بعد أن إنفتحت الأسواق أمام حركة التجارة الدوليّة نتيجة إتفاقيات الجات (Gatt) و منظمّة التجارة العالميّة.

ب) وفرة المعلومات عن الأسواق العالمية و السهولة النسبيّة في متابعة و ملاحقة المتغيرات نتيجة تقنيات المعلومات و الإتصالات و تطوّر أساليب بحوث السوق وغيرها من المعلومات ذات الدلالة على مراكزها التنافسية.

ت) سهولة الإتصالات و تبادل المعلومات بين المؤسسات المختلفة و فيما بين وحدات وفروع المؤسسة الواحدة بفضل شبكة الأنترنت و شبكات الأنترنات و غيرها من آليات الإتصالات الحديثة وتطبيقات المعلوماتية المتجددة.

ث) تدفّق نتائج البحوث و التطورات التقنيّة و تسارع عمليات الإبداع و الإبتكار بفضل الإستثمارات الضخمة في عمليات البحث و التطوير و نتيجة للتحالفات بين المؤسسات الكبرى في هذا المجال.

ج) مع زيادة الطاقة الإنتاجية و إرتفاع مستويات الجودة و السهولة النسبيّة في دخول منافسين جدد في الصناعات كثيفة الأسواق تحوّل السوق إلى سوق مشترين تتركّز القوّة الحقيقية فيه للعملاء الذين إنفتحت أمامهم فرص الإختيار و المفاضلة بين بدائل متعددة لإشباع رغباتهم بأقل تكلفة وبأيسر الشروط ومن ثم تصبح التنافسية هي الوسيلة الوحيدة للتعامل في السوق من خلال العمل على إكتساب وتنمية القدرات التنافسية.

و نتيجة للأسباب السابقة يتمتّع المستهلكون و المشترون عمومًا سواء من الأفراد و المؤسسات بميزة تعدّد البدائل و إنفتاح الفرص أمامهم للمفاضلة و الإختيار من بين المنتجات و الخدمات المتنافسة ممّا يضع المتنافسين في موقف صعب يتطلب بذل الجهد الأكبر أيّ المزيد من التنافس لإرضاء العملاء والإستحواذ عليهم أو إقتناصهم من المنافسين.

[1] http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%85%D9%86%D8%A7%D9%81%D8%B3%D8%A9_%28%D8%A7%D9%84%D8%AA%D8%AC%D8%A7%D8%B1%D9%8A%D8%A9%29

المطلب الثالث: مؤشرات قياس التنافسية

قد يتطابق مفهوما التنافسية إذا كان تحسين تنافسية المنشأة أو الصناعة قد تحقق مع الاحتفاظ بمستويات التشغيل، ولهذا فإن من المناسب أن يجري التحليل على مستويات ثلاثة : مستوى المشروع، مستوى الصناعة أو القطاع و مستوى الاقتصاد الوطني، ويمكن أيضاً أن يضاف مستوى التكامل الإقليمي.

على الرغم من العيوب المعروفة لمؤشر الناتج المحلي الإجمالي(GDP) للفرد أو بقية المؤشرات المشابه، في التعبير عن التنمية الاقتصادية فإن الناتج المحلي ومعدل نموه يسمحان بالتعبير عن تقدم الأمة أو توجهها نحو ذلك، و يشير تقرير إلى أن GDP هو أحسن مؤشر غير كامل عن توليد الثروة، لكنه فيما يتعلق بالتنافسية فإنه لا يميز بين المداخيل الناجمة عن استنزاف الموارد غير المتجددة مثل النفط و المداخيل الناجمة عن استغلال الأصول المتراكمة من جانب الأجيال السابقة، و المداخيل من القيمة المضافة الاقتصادية الحقيقية مثل الاختراعات، التقنية وعملية التحويل، فإذا أخذنا هذه القضايا بعين الاعتبار فإن GDP يبقى مع ذلك أحسن تقريب إحصائي أو مؤشر بديل للتعبير عن توليد الثروة.

لكن من المقبول على نطاق واسع في الأدبيات الاقتصادية أن تنافسية البلد لا يمكن أن تختزل إلى مجرد عوامل مثل الناتج المحلي الإجمالي أو الإنتاجية لأن المنشآت تواجه الأبعاد السياسية والتقنية والتعليمية للبلدان المنافسة وكذلك اقتصادياتها، و بهذا فإنه بتزويد المنشآت بمناخ ذي هيكل أكثر فاعلية والمؤسسات والسياسات الفاعلة، تستطيع الأمم أن تتنافس فيما بينها.

وثمة العديد من مؤشرات التنافسية، فبعض الدراسات تحصر هذه المؤشرات في عدد محدود مثل: أسعار الصرف الحقيقية المستندة إلى مؤشرات أسعار المستهلك، قيمة وحدة التصدير للسلع المصنعة، السعر النسبي للسلع المتاجر بها وغير المتاجر بها، تكلفة وحدة العمل المميزة في الصناعة التحويلية، ولكن الإنجاز الحقيقي لكل منها في تفسير تدفقات التجارة ليس كاملا.

يمكن أن لا يتطابق مفهوم التنافسية المعرف بشكل مفصل على مستوى المؤسسة أو الصناعة أو القطاع مع مفهوم التنافسية على مستوى الاقتصاد الوطني، فيمكن مثلا أن تتحقق تنافسية المؤسسة عبر تقليص حجم المدخلات كالتخلص من العمالة مثلاً، فإذا كان نمو الإنتاجية قد تحقق من خلال تقليص مدخل العمل عوضاً عن زيادة المخرج لمستوى معين من مدخل العمل، فإن جانباً من المنافع المحققة

على مستوى المؤسسة يمكن أن يقابلها على مستوى الاقتصاد الوطني نقصاً في الدخل و الرفاه العام ينجم عن التخلص من العمالة ما لم يتم استيعاب تلك العمالة في منشآت أو مشاريع أخرى.

الفرع الأول: مؤشرات قياس تنافسية المؤسسة

إن مفهوم التنافسية الأكثر وضوحاً يبدو على مستوى المؤسسة، فالمؤسسة قليلة الربحية ليست تنافسية، وحسب النموذج النظري للمزاحمة الكاملة فإن المؤسسة لا تكون تنافسية عندما تكون تكلفة إنتاجها المتوسطة تتجاوز سعر منتجاتها في السوق، وهذا يعني أن موارد المؤسسة يساء تخصيصها وأن ثروتها تتضاءل أو تبدد، وضمن فرع النشاط معين ذي منتجات متجانسة يمكن للمؤسسة أن تكون قليلة الربحية لأن تكلفة إنتاجها المتوسطة أعلى من تكلفة منافسيها، وقد يعود ذلك إلى أن إنتاجيتها أضعف أو أن عناصر الإنتاج تكلفها أكثر، أو للسببين معاً.

ويقدم اوستن Austin[1] نموذجاً لتحليل الصناعة وتنافسية المؤسسة من خلال القوى الخمس المؤثرة على تلك التنافسية وهي :

- تهديد الداخلين المحتملين إلى السوق.
- قوة المساومة والتفاوض التي يمتلكها الموردون للمؤسسة.
- قوة المساومة والتفاوض التي يمتلكها المشترون لمنتجات للمؤسسة.
- تهديد الإحلال أي البدائل عن منتجات المؤسسة.
- المنافسون الحاليون للمؤسسة في صناعتها.

ويشكل هذا النموذج عنصراً هاماً في السياسة الصناعية والتنافسية على مستوى المؤسسة، وجاذبية منتجات مؤسسة ما يمكن أن تعكس الفاعلية في إستعمال الموارد وعلى الأخص في مجال البحث والتطوير أو الدعاية، لهذا فإن الربحية وتكلفة الصنع والإنتاجية والحصة من السوق تشكل جميعاً مؤشرات للتنافسية على مستوى المؤسسة .

أ) **الربحية:**

تشكل الربحية مؤشراً كافياً على التنافسية الحالية، وكذلك تشكل الحصة من السوق مؤشراً على التنافسية إذا كانت المؤسسة تعظم أرباحها أي أنها لا تتنازل عن الربح لمجرد غرض رفع حصتها من

[1] وديع محمد عدنان، **محددات القدرة التنافسية للأقطار العربية في السوق الدولية** ، مرجع سبق ذكره، ص11.

السوق، ولكن يمكن أن تكون تنافسيةً في سوق يتجه هو ذاته نحو التراجع، وبذلك فإن تنافسيتها الحالية لن تكون ضامنة لربحيتها المستقبلية.

وإذا كانت ربحية المؤسسة التي تريد البقاء في السوق ينبغي أن تمتد إلى فترة من الزمن، فإن القيمة الحالية لأرباح المؤسسة تتعلق بالقيمة السوقية لها.

تعتمد المنافع المستقبلية للمؤسسة على إنتاجيتها النسبية وتكلفة عوامل إنتاجها وكذلك على الجاذبية النسبية لمنتجاتها على إمتداد فترة طويلة وعلى إنفاقها الحالي على البحث والتطوير أو براءات الإختراع التي تتحصل عليها إضافة إلى العديد من العناصر الأخرى، إن النوعية عنصر هام لإكتساب الجاذبية ومن ثم النفاذ إلى الأسواق والمحافظة عليها.

ب) **تكلفة الصنع:**

تكون المؤسسة غير تنافسية حسب النموذج النظري للمنافسة النزيهة إذا كانت تكلفة الصنع المتوسطة تتجاوز سعر منتجاتها في الأسواق، ويعزى ذلك إما لإنخفاض إنتاجيتها أو عوامل الإنتاج مكلفة كثيرا، أو السببين السابقين معاً، وإنتاجية ضعيفة يمكن أن تفسر على أنها تسيير غير فعال.

للوصول إلى منتجات ذات سعر منخفض، جودة فائقة ووقت توريد قصير مناسب لطلب السوق، يتطلب وجود إرتباط كبير بين عوامل التصنيع والمتمثلة في المواد الخام ،العامل(الإنسان) والآلة المستخدمة في الإنتاج، لذلك يتطلب الأمر النظر إلى عناصر تكلفة الصنع لأن تكلفة الصنع المتوسطة بالقياس إلى تكلفة المنافسين تمثل مؤشرا كافيا عن التنافسية في فرع نشاط ذي إنتاج متجانس ما لم يكن ضعف التكلفة على حساب الربحية المستقبلية للمؤسسة[1].

ج) **الإنتاجية الكلية للعوامل:**

تقيس الإنتاجية الكلية للعوامل (PTF : Productivité Totale des Facteurs) الفاعلية التي تحول المؤسسة فيها مجموعة عوامل الإنتاج إلى منتجات، ولكن هذا المفهوم لا يوضح مزايا ومساوئ تكلفة عناصر الإنتاج، كما أنه إذا كان الإنتاج يقاس بالوحدات الفيزيائية مثل أطنان من الورق أو أعداد من السيارات، فإن الإنتاجية الإجمالية للعوامل لا توضح شيئاً حول جاذبية المنتجات المعروضة من جانب المؤسسة.

[1] براهمية إبراهيم، **تدنية التكاليف كأسلوب هام لتعزيز القدرة التنافسية للمؤسسة الإقتصادية دراسة حالة مؤسسة الإسمنت ومشتقاته بالشلف** ، الأكاديمية للدراسات الإجتماعية والإنسانية،2011، ص102 ،
http://www.univ-chlef.dz/ratsh/RATSH_AR/Article_Revue_Academique_N_05_2011/article_09.pdf

من الممكن مقارنة الإنتاجية الكلية للعوامل أو نموها لعدة مؤسسات على المستويات المحلية والدولية، ويمكن إرجاع نموها سواء إلى التغيرات التقنية وتحرك دالة التكلفة نحو الأسفل، أو إلى تحقيق وفورات الحجم، كما يتأثر دليل النمو PTF بالفروقات عن الأسعار المستندة إلى تكلفة الوحدة، و يمكن تفسير الإنتاجية الضعيفة بإدارة أقل فاعلية، أو بدرجة من الاستثمار غير فعالة أو بكليهما معاً.

خ) **الحصة من السوق :**

من الممكن لمؤسسة ما أن تكون مربحة وتستحوذ على جزء هام من السوق الداخلية بدون أن تكون تنافسية على المستوى الدولي، ويحصل هذا عندما تكون السوق المحلي محمية بعوائق تجاه التجارة الدولية، كما يمكن للمؤسسات الوطنية أن تكون ذات ربحية آنية ولكنها غير قادرة على الاحتفاظ بالمنافسة عند تحرير التجارة، ولتقدير الاحتمال لهذا الحدث يجب مقارنة تكاليف المؤسسة مع تكاليف منافسيها الدوليين المحتملين.

عندما يكون هناك حالة توازن تعظم المنافع ضمن قطاع نشاط ما ذو إنتاج متجانس، فإنه كلما كانت التكلفة الوحدوية للمؤسسة ضعيفة بالقياس إلى تكاليف منافسيها، كلما كانت حصتها من السوق أكبر وكانت المؤسسة أكثر ربحية مع افتراض تساوي الأمور الأخرى، فالحصة من السوق تترجم إذن المزايا في الإنتاجية أو في تكلفة عوامل الإنتاج.

و في قطاع نشاط ذو إنتاج غير متجانس، فإن ضعف ربحية المؤسسة يمكن أن يفسر أيضا أن المنتجات التي تقدمها قد تكون أقل جاذبية من منتجات المنافسين بافتراض تساوي الأمور الأخرى، إذ انه كلما كانت المنتجات التي تقدمها المؤسسة أقل جاذبية كلما ضعفت حصتها من السوق ذات التوازن.

لقد بينت دراسة أجريت على جملة من المؤسسات وجود مجموعة واسعة من المؤشرات على تنافسية المشروع، ومن هذه النتائج [1]:

- في معظم الأنشطة الاقتصادية وفروع النشاط فإن التنافسية لا تتمركز ببساطة على الأسعار وتكلفة عوامل الإنتاج.
- ثمة عوامل عديدة ليست مرتبطة بالأسعار تعطي اختلافات عن مستوى إنتاجية اليد العاملة، رأس المال (وفورات الحجم، سلسلة العمليات، حجم المخزون، الإدارة ، علاقات العمل،... الخ).

[1] وديع محمد عدنان، **محددات القدرة التنافسية للأقطار العربية في السوق الدولية** ، مرجع سبق ذكره، ص13.

- يمكن للمشروعات أن تحسن أدائها من خلال التقليد والإبداع التكنولوجي و أن الوصفة الحسنة للمشروع يمكن أن تعطي نتائج حسنة لدى مشروعات ذات مدخل على عوامل إنتاج أكثر رخصاً.
- من الأهمية بمكان معرفة أن التركيز على تنافسية المشروع تعني دوراً محدوداً للدولة وتتطلب استعمال تقنيات إنتاج مرنة ورقابة مستمرة على النوعية والتكاليف والتطلع إلى الأمد الطويل أكثر من الأمد القصير.
- ضرورة إعطاء أهمية أكبر إلى تكوين وإعادة التأهيل والنظر إلى العامل كشريك وليس عامل إنتاج.
- إذا كانت تنافسية البلد تقاس بتنافسية مشروعاته فإن تنافسية المشروع تعتمد على نوعية إدارته والدولة مدير غير ناجح للمشروعات وخصوصاً في مجالات القطاع الخاص.
- يمكن للدولة مع ذلك أن تسهم في أيجاد مناخ موات لممارسة إدارة جيدة من خلال: توفير استقرار الاقتصاد الوطني، خلق مناخ تنافسي وعلى الخصوص بإزالة العقبات أمام التجارة الوطنية والدولية، إزالة الحواجز أما التعاون بين المشروعات، تحسين ثلاثة أنماط من عوامل الإنتاج هي رأس المال البشري باعتبار الدولة المكون الأساسي له، التمويل لناحية التنظيم وحجم القروض، والخدمات العمومية.

الفرع الثاني: مؤشرات قياس تنافسية قطاع النشاط

يمكن حساب مقاييس التنافسية على مستوى فرع النشاط حينما تكون المعطيات عن المؤسسات التي تشكله كافية، وهذه المقاييس تمثل متوسطات وقد لا تعكس أوضاع مؤسسة معينة ضمن الفرع المدروس، إن إجراء تحليل التنافسية على مستوى قطاع النشاط أو العناقيد (تجمع أنشطة) يشترط أن تكون المتوسطات على هذا المستوى ذات معنى وفوارق مؤسسات القطاع محدودة، وتعود تلك الفوارق عادة إلى تفسيرات عديدة مثل توليفة المنتجات، عوامل الإنتاج، عمر المؤسسة، الحجم، الظروف التاريخية وعوامل أخرى.

وإذا كان من الممكن تقييم تنافسية المشروع في السوق المحلية أو الإقليمية بالقياس إلى المشروعات المحلية أو الإقليمية، فإن تقييم تنافسية فرع النشاط يتم بالمقارنة مع فرع النشاط المماثل لإقليم آخر أو بلد آخر الذي يتم معه التبادل، إن فرع النشاط التنافسي يتضمن مشروعات تنافسية إقليميا ودوليا أي تلك التي تحقق أرباحاً منتظمة في سوق حرة.

وتنطبق غالبية مقاييس تنافسية المشروع على تنافسية فرع النشاط، إذا أن فرع النشاط الذي يحقق بشكل مستديم مردوداً متوسطاً أو فوق المتوسط على الرغم من المنافسة الحرة من الموردين الأجانب، يمكن أن يعتبر تنافساً إذا تم إجراء التصحيحات اللازمة.

أ) مؤشرات التكاليف والإنتاجية:

وبحسب هذا المؤشر و كما قلنا سابقا فانه كلما كانت الإنتاجية الكلية للعوامل (PTF) لمشروع ما أقل مما هي عليه لدى المشروعات المنافسة أو المزاحمة أمكن القول أنه تنافسيا، أي أن مستوى تكاليف الوحدة بالمتوسط أقل عن التكاليف الوحدوية للمنافسين في الصناعة.

وتعتبر إنتاجية اليد العاملة أو التكلفة الوحدوية لليد العاملة CUMO من أهم المؤشرات التي يتم من خلالها إجراء المقارنات الدولية حول التنافسية،[1] و يعطى مؤشر تنافسية تكلفة اليد العاملة لفرع النشاط i في البلد j في الفترة t بواسطة المعادلة التالية:

$$CUMO_{ijt} = \frac{W_{ijt} \times R_{jt}}{\left(Q/L\right)_{ijt}}$$

حيث:

W_{ijt}: الأجر الساعي في الصناعة i والبلد j في الفترة t.

R_{jt}: معدل سعر الصرف البلد j مقابل الدولار الأمريكي.

$\left(Q/L\right)_{ijt}$: حجم الإنتاج الساعي في الصناعة i والبلد j في الفترة t.

ومن خلال المعادلة التالية يمكن مقارنة التكلفة الوحدوية لليد العاملة للبلد j مع البلد K، أي ""التكلفة الوحدوية النسبية لليد العاملة ""

$$CUMO_{ijkt} = \frac{CUMO_{ijt}}{CUMO_{ikt}}$$

ويمكن أن ترتفع CUMO للبلد j بالنسبة إلى مثيلاتها للبلدان الأجنبية لسبب أو أكثر مما يلي :

- أن يرتفع معدل الأجور والرواتب بشكل أسرع مما يجري في الخارج.
- أن ترتفع إنتاجية اليد العاملة بسرعة أقل من الخارج.

[1] Enright, Michael J; " the Globalization of Competition and the Localization of Competition: Policies Toward regional clustering " , London, Macmillan, Forthcoming, 1999. P13

- ارتفاع قيمة العملة المحلية بالقياس لعملات البلدان الأخرى.

إن المشكلة الرئيسية لمقارنة التكلفة الوحدوية تنجم عن غموضها، فإن ارتفاع التكلفة الوحدوية النسبية بسبب ارتفاع في الأجور أو في زيادة في سعر الصرف، يكون مرغوبا إن كان يعكس زيادة في جاذبية صادرات البلد أو قيمتها في البلدان الأجنبية أو بزيادة في تكلفة "العدول" للعمال بالبلد، وإلا فالتكلفة الوحدوية للبلد ينبغي أن تهبط بالمقارنة مع تكلفة شركائه التجاريين، وهذا التراجع يمكن أن يستلزم تحسينات في الإنتاجية أو هبوطاً في الأجور أو خفضاً للعملة.

تبنى العديد من الاقتصاديين حتى منتصف الثمانينات فكرة أن التنافسية الدولية محددة بشكل وحيد بأسعار التصدير التي هي دالة أساساً في تكلفة عوامل الإنتاج الصناعي الوحدوية وعلى الخصوص الأجور، لذلك كانت توصياتهم العملية حول السياسة الاقتصادية في ضوء هذه المقاربة للتنافسية الدولية تتناول :

- إجراءات مستندة أساساً على التكلفة الأجرية وإنتاجية القوى العاملة، وفي بعض الأحيان التكلفة الأجرية فقط.
- إمكان تحقيق مكاسب في التنافسية من خلال خفض قيمة العملة.

لكن هذه الرؤية وجهت لها انتقادات بناءا على تجربة ألمانيا واليابان فقد عرفتا ارتفاع في CUMO وتوسع في حصصهما من السوق الدولية في آن واحد بسبب أن تكلفة اليد العاملة لم تشكل القسم الأكبر من التكلفة الإجمالية، ولكن خبرة البلدين تتوافق مع تزايد الطلب الخارجي على صادرتهما وبذلك نشأ توازن جديد برفع سعر الصرف والكميات المخصصة للتصدير الدولي، والانتقاد الثاني كون تكلفة اليد العاملة يمكن ألا تشكل إلا قسماً صغيراً من تكلفة السلع والخدمات التي يتم تبادلها وبذلك يمكن تحييد أثر تلك التكلفة بواسطة تغير ملحوظ في قطاعات أخرى أو في أسعار عوامل الإنتاج الأخرى وبذلك لن يكون لتغيرات CUMO أثراً على سعر الصرف.

ب) **مؤشرات التجارة والحصة من السوق الدولي :**

يستخدم الميزان التجاري والحصة من السوق كمؤشر لقياس تنافسية قطاع نشاط معين، فالقطاع يخسر تنافسيته عندما تنخفض حصته من الصادرات الوطنية الكلية، أو حصته من الواردات تتزايد لسلعة معينة أخذاً في الاعتبار حصة تلك السلعة في الإنتاج أو الاستهلاك الوطنيين الكلي.

ت) **الميزة النسبية الظاهرة** :Revealed Comparative advantage (RCA)[1]

إن القيام بدراسة تجريبية في القدرة التنافسية الدولية لصناعة معينة من اجل التنبؤ بعدد النشاطات التجارية التي يمكن أن تتخصص في صناعة ما و عدد النشاطات التجارية التي تستنبط من وجودها بعد تكامل هذا القطاع مع الاقتصاد ككل، و انخراط هذه النشاطات ضمن جميع الأنشطة الاقتصادية هو أمر بغاية الصعوبة، فان ما قدمته النظرية (the theory of comparative advantage)، هو غير كاف لتفسير كل ما يحدث من تداخلات بين هذه الأنشطة، بالإضافة إلى اكتشاف أنشطة جديدة، وبناء على ما سبق فإننا بحاجة إلى بيانات ليس فقط للعناصر الإنتاجية المتاحة لهذا القطاع أو لهذه الصناعة أو لكل نشاط إنتاجي يعمل فيها، بل يجب توفر جميع البيانات الخاصة بعناصر الإنتاج الداخلة في الصناعات الأخرى، و التي لها علاقة مباشرة في الصناعة أو في هذا القطاع موضوع الدراسة، و ذلك من اجل التحقق من موقع المزايا النسبية لتلك الصناعة.

و لحسم هذا الأمر فقد بينت النظرية الكلاسيكية استخدام عوامل أخرى، وبشكل خاص حجم العمليات الإنتاجية و التكنولوجيا المستخدمة و التي يمكن أن يكون لها تأثير في العملية التصنيعية، إلا أن الأدوات المتاحة للاقتصاديين لتحليل المزايا النسبية محدودة، وذلك لوجود اعتبارات عدة أهمها: أن تحليل الاختلافات المطلقة في تكاليف الإنتاج يمكن أن تكون على قدرة عالية مع الحذر بعض الشيء في حسابها، و قد بينت النظرية بان ما سبق هو فقط دلالة محدودة على وجود مزايا نسبية يمكن حسابها، وقد بين Buckwell انه رغم وجود بيانات كافية و الجهود الكبيرة للمفكرين في هذا المجال، فان المعلومات الكمية ذات فائدة قليلة بالنسبة لبعض التكتلات الاقتصادية، أو لبعض الدول المزدهرة اقتصاديا و التي تعيش في ظروف تنافسية مع دول أخرى تقاربها في مستوى الرخاء الاقتصادي.

و لأجل حل هذه المشكلة و الوصول إلى حكم نهائي حول امتلاك الصناعة أداء تنافسي جيد من عدمه فقد طور الاقتصادي Balassa أداة لقياس المزايا النسبية بعد إتمام حدوثها، و التي اسماها المزايا النسبية الظاهرة(Revealed Comparative advantage)، والتي سنرجع لها بالتفصيل لاحقا حيث استعرض فيها مقاييس الأداء التنافسي والتي اهتمت بشكل أساسي بقيمة RCA، والذي يمكن حسابه لبلد ما j لمجموعة منتجات أو فرع نشاط i كالتالي :

[1] لؤي صادق حاج مصطفى، **القدرة التنافسية للصناعات الغذائية الفلسطينية و افاق تطورها**، مذكرة ماجستير في ادارة السياسات الاقتصادية، كلية الدراسات العليا- جامعة النجاح- نابلس، فلسطين، 2005، ص 10-11

$$RCA_{ij} = \frac{X_{ij} / X_j}{X_{iw} / X_w}$$

أي:

$$RCA_{ij} = \frac{[\text{ صادرات المنتج i للبلد j}]/[\text{ الصادرات الكلية للبلد j }]}{[\text{الصادرات العالمية للمنتج i }]/[\text{ الصادرات العالمية الكلية }]}$$

و كلما كانت قيمة المؤشر أكبر من الواحد فإن البلد j يمتلك ميزة تنافسية نسبية ظاهرة للمنتج i، ويكون العكس كلما قلت القيمة عن الواحد.

الفرع الثالث: مؤشرات قياس تنافسية الدول

من الأمور التي يجدر الإشارة إليها في عملية القياس أن الأمم تتنافس فيما بينها على نفس الشكل الذي تتنافس به المنشات، أي أن هناك احتمالا لوجود رابحين و خاسرين، وأكدت معظم الدراسات على ضرورة استعمال عدة مؤشرات لقياس تنافسية دولة ما، والبدائل المتوفرة لذلك تتمثل في تطور الدخل الحقيقي للفرد أو الإنتاجية، أو على النتائج التجارية للدولة.

حيث تزداد كميات التبادل لدولة ما ومنه الدخل حسب الفرد عندما يكون طلب عالمي إضافي على المنتجات والخدمات المصدرة من طرف هذه الدولة، أو عرض عالمي إضافي على المنتجات والخدمات التي تستوردها، ولهذا فإن مقاربات التنافسية الوطنية المبنية على التجارة والدخل حسب الفرد مرتبطة فيما بينها.

1- نمو الدخل الحقيقي للفرد[1]:

يعتبر كلا من الدخل الحقيقي للفرد و الإنتاجية مفهومان مترابطان وليس متطابقين، فالدخل الحقيقي للفرد يعتمد على إنتاجية العوامل الكلية، و رأس المال والموارد الطبيعية وحدود التجارة، حيث أن الإرتفاع في إنتاجية العوامل الكلية يرفع من دخل الفرد، و نفس الشيء بالنسبة للتقدم في ثروة البلد من الموارد

[1] محمد عدنان وديع، **القدرة التنافسية و قياسها**، المعهد العربي للتخطيط، العدد الرابع و العشرون، ديسمبر 2003، الكويت، ص20.
www.arab_api.org/develop-bridge24.pdf

الطبيعية ورأس المال الفيزيائي والتحسن في حدود التجارة، كما إن هذه الخيرة ترتفع عند بلد ما عندما ترتفع قيمة عملته، أو عندما ترتفع أسعار صادراته بالقياس إلى أسعار وارداته، و عندما تتحسن حدود التجارة لبلد ما فإنه يتمكن من زيادة وارداته الممولة بعائدات الصادرات ذاتها، وأن يقلص من صادراته لتمويل المستويات الأصلية من الواردات، و بالتالي يبقى محافظا على توازن تجارته، ومن هنا فإن تحسين حدود التجارة يرفع من حجم الإستهلاك الداخلي المحتمل.

و منه فإن مقاربة التنافسية الوطنية المستندة إلى التجارة وتلك المستندة إلى دخل الفرد متلازمان، حيث كلما كانت محفظة صادرات بلد ما متمركزة على فروع نشاط ذات نمو قوي، وتكون محفظة وارداته مستندة إلى فروع نشاط ذات نمو متناقص أو ضعيف، فإن هذا مؤشر يدل على تحسن في حدود التجارة لذلك البلد، وهذا يعتمد إلى حد ما على سرعة رد الفعل الدولي بالنسبة إلى ظروف العرض والطلب.

و منه فإن نمو الإنتاجية مؤشر هام جدا، و غالبا لا يتم التفريق بينه و بين نمو الدخل الفردي، حيث أن مصطلح الإنتاجية غير دقيق، و تعبر عن إنتاجية اليد العاملة، و في بعض الأحيان عن إنتاجية العوامل الكلية، فإذا كان نمو دخل الفرد الذي يرجع أساسا إلى نمو إنتاجية العوامل الكلية، يشكل المؤشر الأفضل لإزدهار الإقتصاد الوطني، فإنه يمكن إستعماله عمليا للتأثير في التنافسية الوطنية.

2- النتائج التجارية:

و تنطوي النتائج التجارية على ثلاثة مقاييس رئيسية، و هي[1]:

أ- **تركيبة الصادرات و الحصة السوقية:** إن إرتفاع حجم الصادرات يدل على الزيادة في القدرة التنافسية للإنتاج المحلي، وزيادة الإنتاجية نتيجة للتطورات التكنولوجية، الأمر الذي يعزز إمكانيات النمو في المستقبل[2].

كما أن مؤشر الحصة السوقية من بين المؤشرات التي يصدرها المنتدى الإقتصادي (دافوس- سويسرا) حول القدرة التنافسية للبلد، ويستند مؤشر التنافسية إلى حجم السوق، بالإضافة إلى عوامل أخرى كمعدلات النمو الإقتصادي وحجم الموارد الطبيعية[3].

ب- رصيد الميزان التجاري :

[1] المؤسسة العربية لضمان الإستثمار، **مؤشر التنافسية في إفريقيا**، العدد 150، نوفمبر2000، ص5.
[2] علي توفيق الصادق، **حصيلة حلقة العمل في القدرة التنافسية للأسواق العربية في الأسواق العالمية**، صندوق النقد العربي، أبو ظبي، 1999، ص13.
[3] المؤسسة العربية لضمان الإستثمار، مرجع سبق ذكره، ص5.

يمكن أن يكون فائض الميزان التجاري مستندا إلى طلب دولي على صادرات ذلك البلد أو ناجما عن عوامل أخرى مختلفة، كما أن العجز يمكن أن يتولد عن عجز في موازنة الدولة أو معدل إدخار ضعيف مع مستوى منخفض للإستثمارات الخاصة في مجمل الإقتصاد أو العاملين معا. ونجد العجز المزدوج عندما يترافق عجز الحساب الجاري مع عجز الموازنة، وإذا إفترضنا توازنا أوليا فإن فائض الإستثمار الخاص و عجز الموازنة بالقياس إلى الإدخار المتاح في البلد، يتم تمويله عن طريق القروض من الخارج.

وكنتيجة للإدخار الداخلي السلبي و القروض الخارجية فإن المؤسسات العاملة في القطاعات ذات السلع المتاجر بها والخدمات للبلد المعني تصبح أقل تنافسية، حتى وإن لم تقم المؤسسات المحلية أو من زاحمها في الخارج بتغيير ممارساتها في مجال الأعمال، وفي معظم الأحيان تنخفض حصة السوق للمنتجين المحليين[1].

و في هذا الصدد اهتمت العديد من الهيئات الدولية (المعهد الدولي لتنمية الإدارة IMD، المنتدى الاقتصادي العالمي WEF، منظمة الأمم المتحدة UN، AT Kearney...) بنشر تقارير سنوية تهدف إلى ترتيب دول العالم من خلال مجموعة مؤشرات مختلفة مثل التطور البشري، الحرية الاقتصادية، تكلفة الأعمال...الخ. ومن بين أهم هذه المؤشرات المركبة على سبيل الذكر لا الحصر هي:

أ) تقرير المعهد الدولي لتنمية الإدارة (IMD):

و هو مؤشر مركب مكون من 200 مؤشر كمي للتنافسية (النتائج الاقتصادية الكلية، الهياكل القاعدية، التكنولوجية، الإدارة)، يصدره المعهد الذي مقره سويسرا سنويا منذ بداية التسعينات، والهدف منه جمع عناصر أساسية لمقارنة خصائص بيئة الأعمال وتلخص على شكل مؤشر وحيد يتم على أساسه تصنيف الدول بدلالة نوعية البيئة الموفرة للمؤسسات، حوالي 200 نوع من المعطيات الأساسية تجمع في مجالات مختلفة : تنافسية واستقرار الاقتصاد الكلي، نوعية وتكلفة عوامل الإنتاج، الهياكل القاعدية، البحث والتطوير، تسيير المؤسسة، البيئة الإدارية والجباية[2].

و تجدر الإشارة إلى أن بعض هذه المعطيات عبارة عن إحصائيات تجلب من المنظمات المنتجة(خاصة أو عمومية) والبعض الأخر مستخرج من استبيان منجز من المعهد (IMD) لدى أعضاء شبكته، والمؤشر يحسب على أساس متوسط المراتب التي تحصلت عليها دولة ما في كل مؤشر جزئي،

[1] محمد عدنان وديع، **القدرة التنافسية و قياسها**، مرجع سبق ذكره، ص21

[2] دويس محمد الطيب، **براءة الاختراع مؤشر لقياس تنافسية المؤسسات و الدول "حالة الجزائر"**، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية فرع دراسات اقتصادية، جامعة ورقلة، 2005/2004، ص16.

ولخص هذا المعهد المؤشرات في ثمانية عوامل وردت في تقرير (1997)[1]، وهي مبينة في الجدول الموالي:

جدول رقم(02) : تكوين عوامل مؤشر المعهد الدولي لتنمية الإدارة

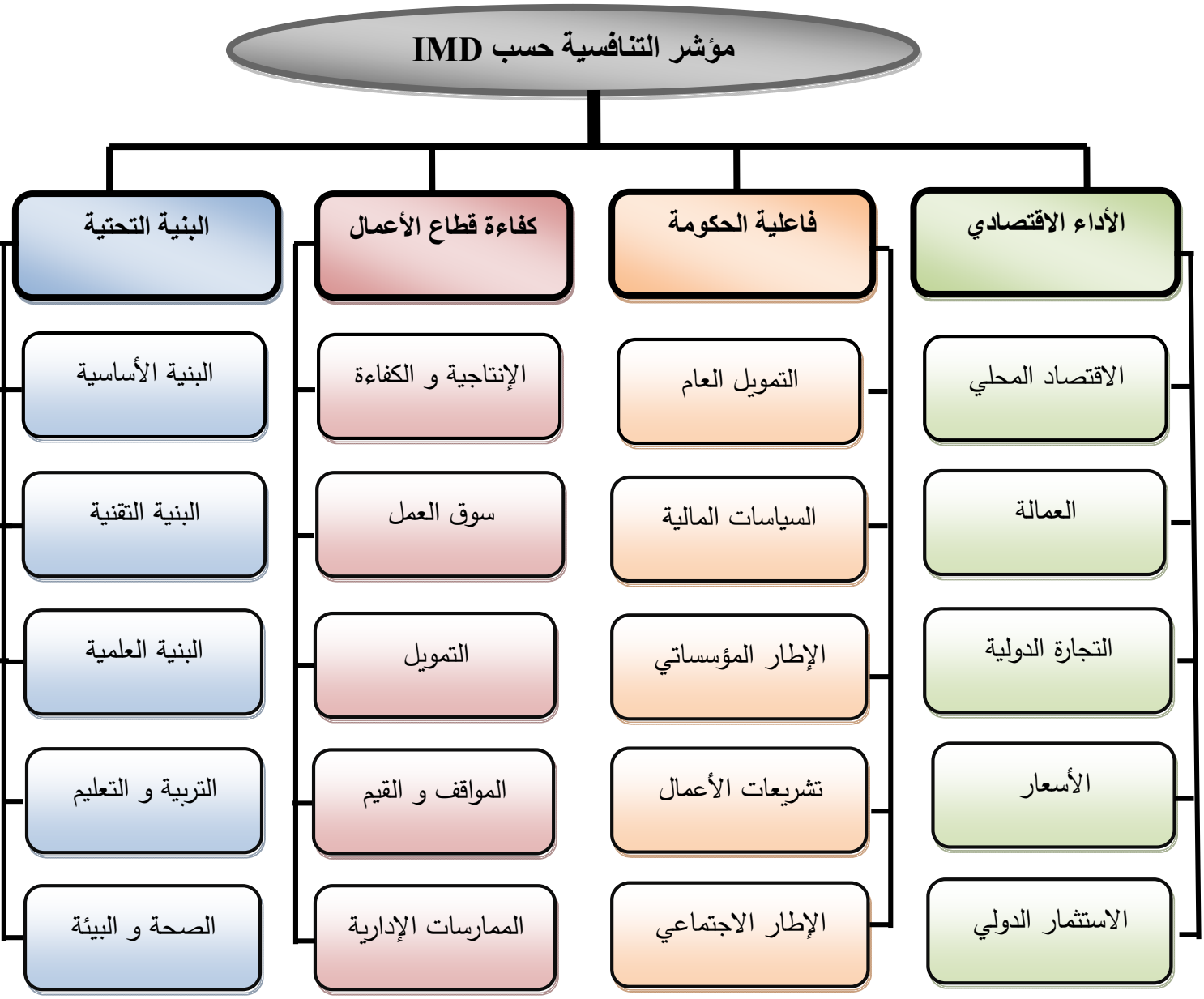
رقم	تسمية العامل	عدد المؤشرات
01	الاقتصاد الكلي	30
02	العولمة	45
03	الحكومة	48
04	المالية	27
05	البنية التحتية	32
06	الإدارة	36
07	العلوم والتقنية	26
08	البشر	44

المصدر: تقرير المعهد الدولي لتنمية الإدارة.

و في سنة 2002 تم تجميعها في أربع عوامل فقط هي: الأداء الاقتصادي، فاعلية الحكومة، كفاءة قطاع الأعمال، البنية التحتية، حيث يضم كل عامل عدة عناصر، وكل عنصر يشمل عدة مؤشرات أو متغيرات ذات طبيعة كمية مباشرة أو قياسات للرأي، بلغ تعدادها 244 مؤشر عام 1997 و 314 سنة 2000، و هذا كما يلخصها الشكل الموالي:

[1] المرجع نفسه، ص17.

الشكل رقم(05): مركبات مؤشر التنافسية حسب المعهد الدولي لتنمية الإدارة



المصدر: المرصد الوطني السوري للتنافسية، **التنافسية في الفكر الاقتصادي**، 2011، ص24.

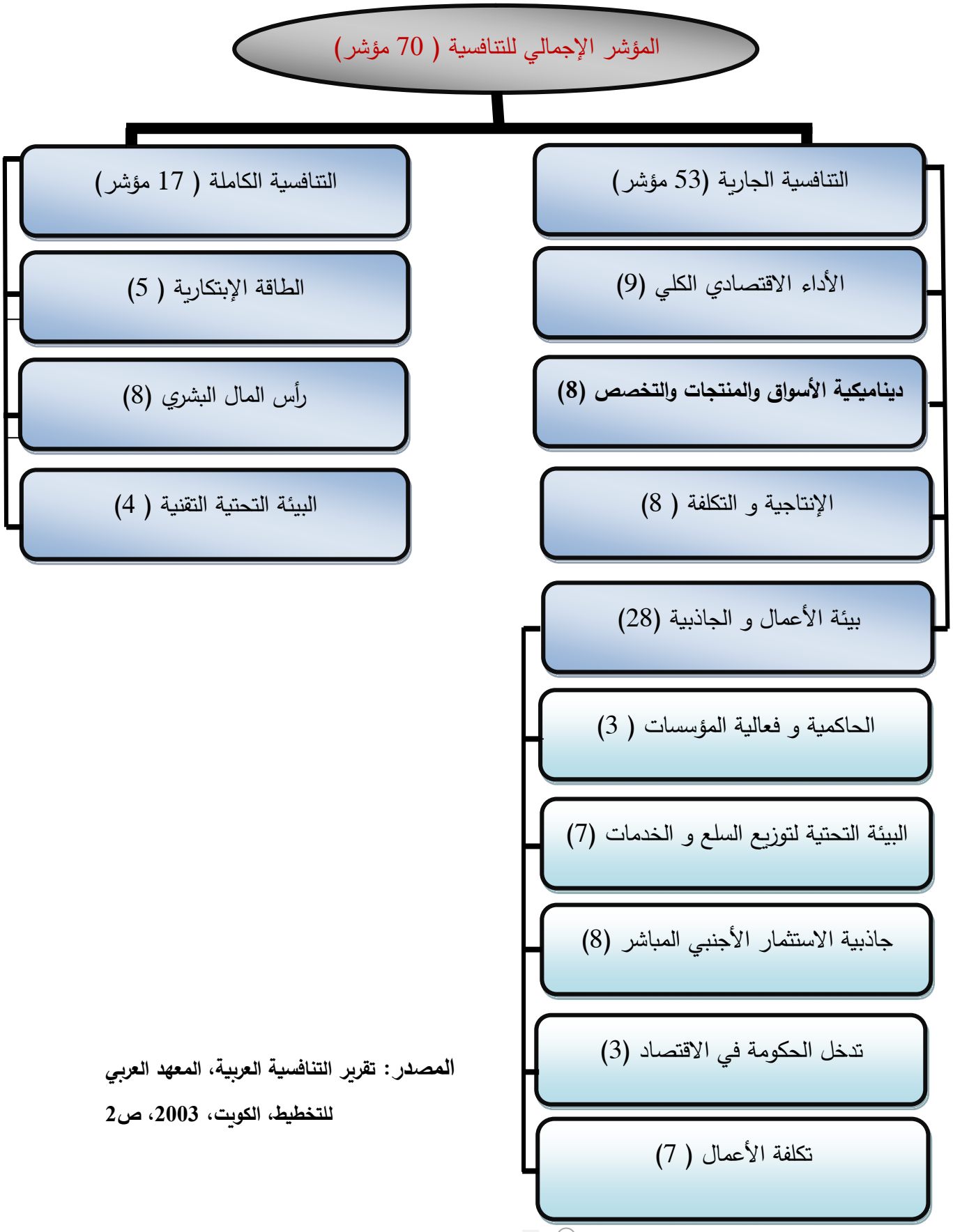
ب) **مؤشر التنافسية العربية**:

و هو إحدى المؤشرات المركبة لقياس التنافسية اختص بإعداده المعهد العربي للتخطيط و الذي مقره الكويت، و يعتمد هذا المؤشر في بنائه على مركبين اثنين هما مؤشر التنافسية الجارية من خلال 53 مؤشر يضم كل من الأداء الاقتصادي الكلي و ديناميكية الأسواق و كذا الإنتاجية و التكلفة بالإضافة إلى جاذبية بيئة الأعمال هذا الأخير الذي بدوره يضم كلا من الحاكمية و فعالية المؤسسات، البيئة

التحتية لتوزيع السلع و الخدمات، جاذبية الاستثمار، تدخل الحكومة، تكلفة الأعمال، أما الثاني فهو مؤشر التنافسية الكامنة الذي يعتمد على 17 مؤشر يضم كلا من الطاقة الإبتكارية، رأس المال البشري، و كذا البيئة التحتية التقنية[1]، و هذا كما يوضحه الشكل الموالي:

[1] المرصد الوطني السوري للتنافسية، مرجع سبق ذكره، ص22-23.

الشكل رقم(06): مركبات مؤشر التنافسية العربية.



المصدر: تقرير التنافسية العربية، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، 2003، ص2

ت) **تقرير المنتدى الاقتصادي العالمي (WEF) :**

يستخدم المنتدى مقياسا يضم 12 عاملا أو محورا أو مرتكزا رئيسيا (Pillars of competitiveness) تتناول جوانب أساسية في الاقتصاد الجزئي و الكلي في تحديد الأداء التنافسي للدول و ترتيبها سنويا(137 دولة)، حيث بدا بالصدور سنويا منذ 2005 تحت عنوان "تقرير التنافسية الكونية" (Global Competitiveness Yearbook (GCY) بالتعاون مع مركز التنمية الدولية (CID) التابع لجامعة هارفرد بالولايات المتحدة الأمريكية، ويتخذ سويسرا مقراً له[1]، ويستخدم عدد كبير من المؤشرات.

و يصنف المنتدى الاقتصادي العالمي في تقريره العوامل المحددة للتنمية الى ثلاث مجموعات بحسب درجة التنمية و هي[2]:

1- المتطلبات الأساسية: و تضم أربعة عوامل (المؤسسات، البنية التحتية،....الخ)، حيث تقوم التنمية في المرحلة الأولى على عناصر الإنتاج الأولية (Factor-driven)، أي على تلبية المتطلبات الأساسية.

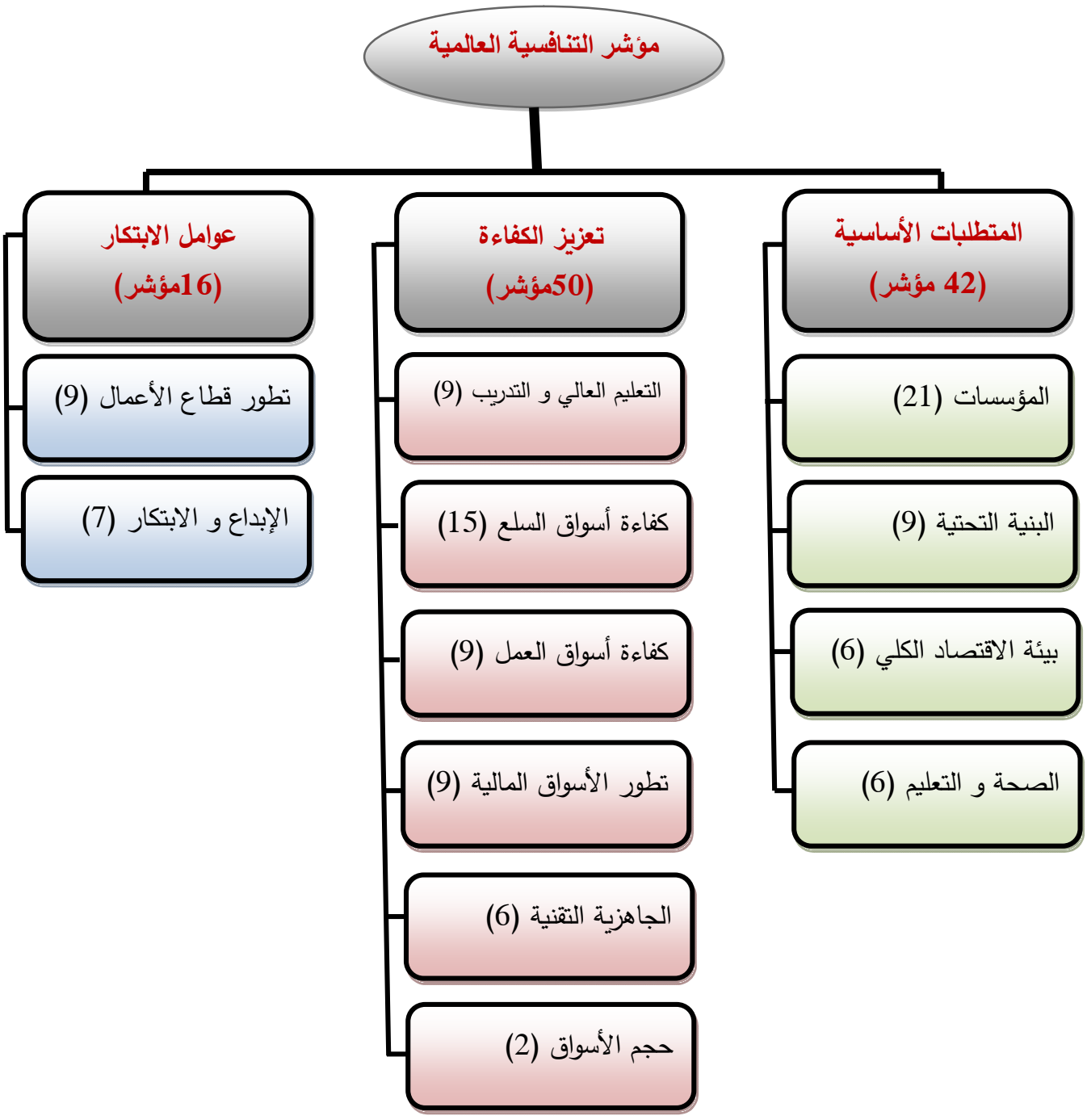
2- معززات الكفاءة: و تضم ستة عوامل (التعليم العالي، التدريب، كفاءة سوق العمل،....الخ)، حيث تقوم التنمية في هذه المرحلة على كفاءة الإنتاج (Efficiency-driven) وزيادة الأجور.

3- عوامل الابتكار و التطوير: و تضم عاملين (تطور قطاع الأعمال، الابتكار)، و في هذه المرحلة يكون الابتكار هو المحرك لاقتصاد الدولة (Innovation-driven)، و تزيد فيه الدخل الفردي عن 17000 دولار، كما أن الدولة لا تكون تعتمد على المواد الأولية في صادراتها.

أي أن المنتدى الاقتصادي العالمي في أعداده للتقرير السنوي يرتكز على مقاربة أن مستوى تطور ونمو الدول يرتبط آو حتى تتمثل في تطور المستوى المعيشي للفرد.

[1] محمد عدنان وديع، **القدرة التنافسية و قياسها**، مرجع سبق ذكره، ص23.
[2] عالم عربي، **تنافسية اقتصادات العالم العربي و الاقتصادات العالمية**، http://alamarabi.com/03/09/2018

الشكل رقم(07): مركبات مؤشر التنافسية حسب المنتدى الاقتصادي العالمي WEF



المصدر: المرصد الوطني السوري للتنافسية، مرجع سبق ذكره، ص27.

و يتم إعداد المؤشر بناءاً على مجموعة من المقاييس الكمية أي متغيرات اقتصادية كلية معيارية، وكذلك يعتمد على تحقيقات كيفية تتم مع مديري المؤسسات في الدول المنتمية (خاصة وعمومية)، مواضيع الاستبيان منظمة في عشر مواضيع.

ث) مؤشرات البنك الدولي(WB)[1]:

يبني تقريره على جملة من المؤشرات عن التنافسية لعدد من الدول، وتنشر دوريا على شبكة الانترنت، وتشمل العديد من الدول العربية منها : الجزائر، مصر، الأردن، الكويت، موريتانيا، المغرب، عمان، السعودية، تونس، الأمارات واليمن، ويعتمد على 5 عوامل موزعة على 64 متغيرا وهي :

- الإنجاز الإجمالي.
- الديناميكية الكلية وديناميكية السوق.
- البنية التحتية ومناخ الاستثمار.
- رأس المال البشري والفكري.
- الديناميكية المالية.

ج) تصنيف حسب مؤشر الحرية الاقتصادية:

و هو مؤشر طوره معهد HERITAGE بالولايات المتحدة الأمريكية وقد يعتمد في دراسته على درجة الحرية من خلال عشرة عوامل كل عامل فيها يتكون من جملة متغيرات (50 متغير)، وهذه العوامل هي[2]:

- حرية التجارة.
- العبء الضريبي للحكومة.
- تدخل الحكومة في الاقتصاد.
- السياسة النقدية.
- تدفقات رأس المال والاستثمار الأجنبي.
- الجهاز المصرفي.
- الأجور والأسعار.
- حقوق الملكية.

[1] محمد عدنان وديع، **القدرة التنافسية و قياسها**، مرجع سبق ذكره، ص23.
[2] دويس محمد الطيب، مرجع سبق ذكره، ص22.

- الأنظمة.
- السوق السوداء.

المطلب الرابع: انتقاد التنافسية ومؤشراتها

لقد أكد ريكاردو بترلا أن مفهوم التنافسية انتقل من كونها وسيلة إلى كونها أصبحت هدف رئيسي، حيث ومن بين الآثار التي ترتبت عن هذا الطرح هو تقوية منطق الحرب لدى المؤسسات وعلى المستوى الدولي فيما يخص العلاقات بين المؤسسات والمتعاملين الإقتصاديين، المدن والدول ، وإستعملت في هذه المعركة كل الوسائل (البحث والتطوير، براءة الإختراع ، إعانات الدولة، المضاربة المالية، هيمنة الأسعار، نقل وحدات الإنتاج، الإندماج والشراء) وكذلك تقليص دور الدولة في نظر الأعوان الإقتصاديين، السياسيون والجمهور إلى نظام واسع للهندسة القانونية والبيروقراطية والمالية موضوعة في خدمة النجاح التجاري للمؤسسة، وأصبحت الدولة عامل من العوامل التي تخلق شروط الملائمة لتنافسية المؤسسات، بعد أن كانت تبحث عن الفائدة العامة للشعب، ولم تعد ذلك المرقي والضامن للفائدة العامة، وتكون نتيجة كل هذا ضعف الديمقراطية، حيث أنه في ظل العولمة أصبحت المؤسسات هي التي تحدد الأولويات في مجال الإستثمار وإختيار المنتوجات والخدمات، وتحديد أماكن الإستثمار[1].

ولا تستطيع التنافسية إيجاد أجوبة ناجعة للمشاكل على المدى الطويل التي تواجهها المعمورة، والسوق لا يستطيع استباق المستقبل، فهو قصير البصر.

وتثير كذلك مؤشرات التنافسية جدلاً على المستوى الدولي، سواء فيما يتعلق بمنهجيتها أو طريقة أعدادها، أو المعطيات المستعملة، وقد ذكر فابريك هاتم[2] أهم هذه الانتقادات :

أ) يمكن الاعتراض في بعض الأحيان على نوعية مصادر المعلومات، خاصة في حالة المعلومات الناتجة عن صبر آراء، فمؤشر WCY الذي يعده المعهد الدولي لتنمية الإدارة يعتمد على استجواب مجموعة رجال أعمال حول رأيهم في بلدهم الأصلي، إذاً الحكم على الدول لا يأتي من نفس العينة، هذا ما يخلق تحيز ويصعب قياسه، ويخضع كذلك إلى قدرة أفراد على توجيه انتقادات لبلدهم علناً.

[1] المرجع نفسه، ص23.
[2] المرجع نفسه، ص25.

ب) اختيار مؤشرات الأساس يمكن أن يظهر جوانب أيديولوجية، وأن يؤدي إلى تحيز غير متحكم فيه في عمل المقارنة، فمثلاً وجود معدل ضريبة مرتفع في دولة ما لا يعني أنه عامل غير تنافسي، فيمكن أن تكون تمول خدمات أخرى من هذه الضريبة.

ت) طريقة حساب المؤشر النهائي وأسلوب الترجيح المختار لكل مؤشر، فقد قامت مؤخرا منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية(OCDE) بدراسة اعتمادا على معطيات المعهد الدولي لتنمية الإدارة، بينت فيها أنه انطلاقا من نفس المعطيات الأساسية يمكن أن نحصل على عدة تصنيفات مختلفة، ليس اعتمادا فقط على الترجيحات المستعملة، ولكن أيضاً على طريقة الحساب في حد ذاتها.

الخاتمة:

مما سبق نجد أن هناك أنواع عديدة لهيكل المنافسة، و لكل منها ميزات تختلف كل الاختلاف عن الهياكل الأخرى، و المتمعن في مفهومي كل من المنافسة و التنافسية، يمكنه القول أن المنافسة هي بمثابة الشروط التي تفرضها اللعبة التنافسية إذا ما كانت سعريه أو تقنية أو غيرها من أنواع التنافسية.

كما انه قمنا بطرح الجانب الناعم من المنافسة في حين أنها يمكن أن تتعدى ذلك، حيث ومن نتائج اشتداد المنافسة بين المؤسسات هو العنف السياسي الاجتماعي يعبر عنه على المستوى الدولي بأشكال قانونية، منها إجبار الدول التي تستفيد من قروض البنك الدولي وصندوق النقد الدولي على خوصصة قطاعات معينة، هذه القروض توجه لإنجاز الهياكل القاعدية لمنفعة شعوبها، ويفرض عليها التخلي على سلطة القرار والمراقبة في مجال تخصيص الموارد، خاصة الفوائد الاقتصادية لاستثمارات المؤسسات المتعددة الجنسيات لصالح المؤسسات الخاصة ومالكي رؤوس الأموال الخاصة في البلدان الغنية، كما أنها أصبحت لا تسمح بمجموعة من العناصر هي:

- القضاء على عدم المساواة الاجتماعية والاقتصادية الموجودة بين الدول وداخل الدولة الواحدة، وظاهرة التهميش الملاحظة في عدة مناطق من المعمورة.
- وقف تخريب البيئة (التصحر، تأكل الأرض، انقراض أصناف حيوانية ونباتية، تلوث المياه والبحار....الخ).

الفصل الثاني:

سلوكات البيئة التنافسية والأداء التنافسي الصناعي

الفصل الثاني: سلوكات البيئة التنافسية و الأداء التنافسي الصناعي

مقدمة الفصل:

تتعرض المؤسسات الصناعية إلى منافسة حادة من قبل شركات عملاقة على المستوى المحلي والدولي على حد سواء، حيث تواجهها العديد من التحديات التي تحتم عليها و تجبرها على تبني واستعمال سلوكيات و آليات و استراتيجيات حديثة، لكي تتماشى مع الظواهر المستجدة للبيئة التنافسية، التي أفرزتها العولمة الصناعية، و ما ترتب عنها من عملية انفتاح على الأسواق العالمية، و حركة المبادلات التجارية و رؤوس الأموال و غيرها.

من كل هذا نجد أن فهم البيئة التنافسية و إدراك الخيارات المتاحة كسلوكيات تتماشى مع هذه البيئة بما يضمن تحقيق ميزات تنافسية، تعمل على الرفع من الأداء التنافسي مما يسمح لها بالاستمرار والنمو، و هذا ما سنحاول تسليط الضوء عنه في هذا الفصل الموسوم بعنوان سلوكات البيئة التنافسية والأداء التنافسي الصناعي، و هذا من خلال ثلاث نقاط رئيسية هي:

1- الاستراتيجيات التنافسية

2- تحليل البيئة التنافسية الصناعية(النظام التنافسي)

3- الأداء و الأداء التنافسي

المبحث الأول: الاستراتيجيات التنافسية

إن المؤسسة في البيئة الصناعية التي تنشط فيها يمكن لها في مجال التنافس مع المؤسسات الأخرى في نفس المجال أن تتبع ثلاث سلوكات إستراتيجية وهي إستراتيجية القيادة بالتكاليف، إستراتيجية التمييز، إستراتيجية التركيز (تجزئة السوق) وهذا ما سنتناوله في هذا المبحث.

المطلب الأول: إستراتيجية القيادة بالتكاليف

تستطيع المؤسسة أن تحقق ميزة تنافسية مقارنة بالمؤسسات المنافسة لها إذا استطاعت أن تتبع سلوك استراتيجي يمكنها من أن تخفض من تكلفتها بحيث تستطيع بيع منتجاتها عند سعر أقل من ذلك السعر الخاص بالمؤسسات المنافسة لها في الصناعة، وتحقيق قدر أكبر من الربح مقارنة بالمؤسسات المنافسة[1]، ويتطلب السلوك الاستراتيجي التنافسي من خلال خفض التكلفة (دون المساس بمستوى الجودة المستهدف)، تحديدا وتحليلا لكافة عناصر التكلفة والمراحل المؤثرة في مستوى أو قيمة التكلفة، هذا فضلا عن زرع وتنمية روح ترشيد التكلفة لدى كافة المستويات والتخصصات الموجودة في المؤسسة، ويدخل في جهود ترشيد التكلفة، تجنب مسببات المخزون الراكد واستنباط أساليب التخلص منه دون تأخير، ولا ننسى تشجيع العاملين على تقديم أفكار مبتكرة لترشيد التكلفة وتقييمها وفقا لمعايير موضوعية، ومكافأتهم عليها[2]. إن إتباع مثل هذا السلوك الإستراتيجي يحقق للمؤسسة عدة مزايا جذابة والذي من شأنه أن يساهم في تقديم المؤسسة لمنتجها بأقل تكلفة مقارنة بالمؤسسات المنافسة، وهذه المزايا تتمثل في الآتي:

احتلال المؤسسة موقعا متميزا بين المؤسسات المنافسة لها من حيث التنافس على أساس السعر والحفاظ على مستوى عال من الأرباح.

اتسام المؤسسة بقدرة عالية على مواجهة المؤسسات الجديدة الراغبة في الدخول إلي الصناعة أو المنتجات البديلة، باستخدامها لسلوك تخفيض الأسعار لمواجهة ذلك[3].

---

[1] إسماعيل محمد السيد، **الإدارة الإستراتيجية، مفاهيم وحالات تطبيقية**، الدار الجامعية، مصر، 2000 ص224.

[2] احمد سيد مصطفي، **التنافسية في القرن الحادي والعشرين مدخل إنتاجي**، دار الكتب، القاهرة، مصر، 2003، ص ص23،22.

[3] زكريا مطلك الدوري، **الادارة الاستراتيجية مفاهيم وعمليات وحالات دراسية**، دار اليازور العلمية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2005، ، ص251.

الفرع الأول: شروط تطبيق و نجاح إستراتيجية القيادة بالتكاليف

على المؤسسة أن تتوفر لديها الشروط اللازمة من أجل التطبيق الجيد لهذا النوع من الإستراتيجية التنافسية، وبالتالي استمراريتها على المدى الطويل بهدف الحيازة على ميزة تنافسية أطول و التي تتمثل فيما يلي:

أ) من أجل معرفة إذا كانت المؤسسة قادرة على تطبيق هذا النوع من الإستراتيجية أم لا يستلزم توفر مجموعة من الشروط التي هي كالأتي[1]:

- من حيث الإمكانيات و الموارد:

❖ استثمارات كبيرة: لأن القدرة الإنتاجية تعتبر أهم مستلزمات إستراتيجية تدنية التكاليف، كون أن المؤسسة تطبق سياسة الحجم من أجل التقليل من التكاليف.

❖ هندسة و فعالية التقنية: لحسن استعمال الموارد المالية التي تعتبر من أهم النقاط المأخوذة بجدية منذ بداية سيرورة العرض.

❖ البساطة التقنية: و يكون ذلك إما في إبداع منتج أو في سيرورة الإنتاج من أجل السيطرة الجيدة للتكاليف.

❖ كفاءة كبيرة لليد العاملة: من أجل انخفاض إلى حد أقصى من الأشغال، مما يعني نقص في التكاليف، و هذا مما يؤدي إلى فرض وجود تكوين ملائم لليد العاملة.

❖ أنظمة توزيع مطابقة: و التي تكون قادرة على تعامل مع سياسة الحجم من أجل تدنية التكاليف.

- من حيث التنظيم:

❖ تطبيق مراقبة التسيير: من أجل التحقق و المقارنة بين اختيارات المؤسسة للأعباء والمصاريف والنتائج المتحصل عليها.

❖ المراجعة المتكررة والمفصلة: بهدف تتبع تطور التكاليف للتحقق على بقاء واستمرارية المستوى الجيد للجودة.

كما يتطلب تطبيق هذا السلوك الإستراتيجي مجموعة من العوامل أو الشروط، التي تساعد على النجاح، نذكر منها ما يلي:

[1] شيقارة هجيرة ، **الإستراتيجية التنافسية و دورها في أداء المؤسسة دراسة حالة المؤسسة الوطنية للمواد الدسمة ENCG**، مذكرة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة الجزائر، 2003-2004، ص 65

أ) وجود طلب مرن في سوق الصناعة التي تنشط فيها المؤسسة، فأي تخفيض في السعر مع المحافظة على الجودة، يؤدى إلى زيادة الطلب على منتجات المؤسسة.

ب) عدم وجود تمييز للمنتجات في الصناعة[1].

ت) وجود طريقة واحدة لاستخدام منتجات الصناعة بالنسبة للمستهلك.

ث) محدودية تكاليف التبديل أو عدم وجودها بالمرة بالنسبة للمستهلك.

ج) محاولة تقديم منتج أساسي دون أي نوع من الكماليات الإضافية والتي تؤدى إلى زيادة تكلفة إنتاجه.

ح) تعديل الأنشطة والعمليات ذات التكاليف العالية.

خ) محاولة استخدام بعض المواد الأولية رخيصة السعر دون المساس بجودة المنتج بشكل واضح.

د) استخدام بعض الإعلانات أو وسائل الترويج للسلعة بصورة خلاقة وجديدة، والذي قد يترتب عليه تخفيض المبالغ الكلية التي تنفق على نشاط الإعلان أو نشاط الترويج.

ذ) محاولة البيع مباشرة إلى المستهلك أو الاستغناء عن بعض الوسطاء في عمليات التوزيع.

ر) محاولة خلق حالة من التكامل، سواء كان ذلك تكاملا رأسيا أماميا أو رأسيا خلفيا[2].

الفرع الثاني: معيقات تطبيق إستراتيجية القيادة بالتكاليف

كما يواجه تطبيق مثل هذا السلوك الإستراتيجي مجموعة من العقبات، وقد تعتبر في نفس الوقت عبارة عن مخاطر يمكن أن تواجهها المؤسسة التي تطبق هذا السلوك الإستراتيجي، وسنذكر منها ما يلي:

أ) التغيرات التكنولوجية يمكن أن تؤدى إلى تحمل تكلفة مرتفعة، ذلك لأن التحسينات المستمرة التي تتبعها المؤسسة من أجل البقاء في السوق، يمكن أن تكون مكلفة، خاصة إذا تمثلت في اقتناء معدات جديدة.

ب) قد تكون ميزة التكلفة الأقل قصيرة العمر، ذلك إذا ما استطاعت المؤسسات المنافسة تقليد الأساليب التي تؤدى إلى تخفيض التكلفة.

ت) قد يكون هناك تحول من قبل المستهلك نحو منتجات أخرى إذا ما كان أقل حساسية لتغير للسعر، وكان مستعدا لدفع سعر أعلى مقابل الحصول على جودة أفضل.

---

[1] نحاسية رتيبة، **أهمية اليقظة التنافسية في تنمية الميزة التنافسية للمؤسسة حالة شركة الخطوط الجوية الجزائرية**، مذكرة ماجستير، تخصص إدارة أعمال، قسم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2003/2002، ص51.

[2] سماعيل محمد السيد، مرجع سبق ذكره، ص ص225،224.

ث) إتباع هذا السلوك الإستراتيجي في كثير من الأحيان يمكن أن يؤدى إلى عدم المرونة الإستراتيجية، بمعنى أن المؤسسة لا تكون قادرة على الاستجابة للتغيرات الحاصلة في الصناعة التي تنشط فيها.

ج) إتباع هذا السلوك الإستراتيجي قد يؤدى إلى ظهور منافسة شرسة من قبل المؤسسات المنافسة للمؤسسة في سبيل تنفيذ هذا السلوك الإستراتيجي أيضا، وبالتالي هذا يؤدى إلى احتمال عدم تحقيق العوائد المنتظرة من هذا السلوك الإستراتيجي[1].

الفرع الثالث: فوائد و مخاطر تبني إستراتيجية القيادة بالتكاليف

إن الموقع الذي تكسبه المؤسسة عند تطبيقها لإستراتيجية تدنية التكاليف يسمح لها بمجابهة المنافسة، أفضل من المنتجين الآخرين، حسب نموذج القوى التنافسية الخمس لـporter:

- أولا بالنسبة للمنافسين المباشرين في حدود أن المؤسسة تكون قادرة على تطبيق سياسة هجومية سعرية.
- أقل حساسية للتهديدات بالنسبة للمنافسين الجدد، الذين يتواجدون في المجال التنافسي وعامة ليس لهم الخبرة اللازمة في ميدان التكاليف نتيجة نقص الاحتياجات الاستثمارية الهامة.
- أقل حساسية لذوي البضائع المتجانسة، و الذين يبدؤون بالضغط في التكاليف لسعر البيع.

كما ان هناك مجموعة من الأخطار التي تواجهها المؤسسة عند تبنيها هذا النوع من الإستراتيجية ونذكر منها:

أ) على مستوى المؤسسة:

إن العديد من المؤسسات لا يفهمون بصفة جيدة تصرف تكاليفهم من الناحية الإستراتيجية، ولا يوفقون في استغلال إمكانيات تحسين وضعيتهم النسبية في ميدان التكاليف، حيث يقعون في أخطاء تكون خطرا عليها نتيجة انتهاج هذه الإستراتيجية ومن بينها نجد[2]:

- التركيز الحضري على نشاطات التصنيع: عند ذكر لفظ "تكلفة" فانه يخطر على بال العديد من المسيرين "التصنيع"، غير أن جزءا كبيرا من التكاليف الكلية يكون ناجما عن النشاطات الأخرى كالتسويق، البيع، الخدمات، التطور التكنولوجي أسس البناء، حيث أن هذه النشاطات غالبا ما تلقى اهتماما قليلا في تحليل التكاليف.

[1] Abdurrahman Al-Juboori, Taher Mansoor**, strategic Management**, Dar Wael publishing, 2005, p107.
[2] M.PORTER **, L'avantage Concurrentiel**, Dunod, Paris, 1999, pp 147-150.

- إهمال نشاطات التموين: تتجه العديد من المؤسسات إلى تدنية تكاليف اليد العاملة فقط، ولا يهتمون بدرجة كبيرة بوسائل الإنتاج المبتاعة، حيث يعتبرون المشتريات كنشاط وظيفي ثانوي ويوفرون لها وسائل قليلة، وغالبا ما يكون تحليل دوائر المشتريات مقتصرا على المواد الأولية الأساسية أو المهمة بصفة أكثر.
- إهمال النشاطات الصغيرة أو الغير مباشرة: عامة ترتكز برامج تدنية التكاليف على النشاطات ذات التكاليف الكبيرة أو النشاطات المباشرة، كتصنيع العناصر أو دمجها ونادرا ما تلقى النشاطات التي تشمل قسما قليلا من التكاليف اهتماما كافيا، كالتكاليف المتعلقة بالتنظيم والصيانة، وهذه التكاليف تنفذ من المراقبة.
- التميز الخاطئ لعوامل تطور التكاليف: قد يحصل أن تقوم المؤسسة بإعداد تشخيص يسئ لعوامل تطور التكاليف المتعلقة بها، كتركيز إستراتيجية دفاعها ضد منافسيها على مستوى أرجاء الوطن، وإهمالها للتهديدات الكبيرة للمنافسين الأشداء على مستوى المنطقة.
- نقص استغلال الروابط: نادرا ما تستوفي المؤسسات كامل الروابط التي تؤثر على التكاليف خاصة الروابط مع الموردين والزبائن والروابط بين النشاطات .
- التدنية المتناقضة للتكاليف: عادة ما تحاول المؤسسات تدنية تكاليفها ولكن بوسائل متناقضة، كبذلها قصار جهدها لاقتحام جزء من السوق للحصول على الميزات المرتبطة باقتصاديات السلم وتبذيرها في نفس الوقت لهذه الاقتصاديات بالإكثار من النماذج، إن عوامل تطور التكاليف عادة ما تكون في اتجاهات متعاكسة وعلى المؤسسة الحصول على التحكمات الممكنة لذلك.
- فخ التميز: إن تدنية التكاليف قد تضر بإستراتيجية التميز إذا أقصت المصادر التي تجعل المؤسسة وحيدة بالنسبة لزبائنها، وفي حالة ما إذا كان من المستحب فعله فانه من الضروري أن ينتج عن اختيار مقصود أو متعمد، إن الجهود المبذولة لتدنية التكاليف يجب أن تركز أساسا على النشاطات التي لا تحقق تميزا للمؤسسة، بالإضافة إلى ذلك فان القائد يحسن أداءه على مستوى التكاليف إذا اعتمد على التميز في النشاطات التي تكون فيها التميز أو الاختلاف غير مكلف.

ب) على مستوى البيئة الخارجية للمؤسسة:

إن الموقع التي تكتسبه المؤسسة عند تبنيها إستراتيجية تدنية التكاليف، يكون مرتبطا بدرجة توازن القطاعات السوقية، حيث تستطيع المؤسسة المتبنية لإستراتيجية تدنية التكاليف فقد قيادتها في قطاع سوقي

جديد، و لا ننسى أن الأخطار المترتبة من هذه الإستراتيجية ذو طبيعة إما تكنولوجيا أو اقتصادية، تتمثل كالآتي[1]:

- التغيير في التكنولوجيا الذي يلغي آثار منحنى الخبرة: غير أن المؤسسات التي ليست قادرة على جمع القدرات و المواد اللازمة بسرعة حسب التكنولوجيا المناسبة، تبقى منافسا غير قويًا في المجال التنافسي، خاصة عند وجود تغيير تكنولوجي، لهذا فإن اليقظة التكنولوجية ضرورية و لازمة لكل مؤسسة التي تتبنى إستراتيجية تدنية التكاليف.
- ابتكارات جد حديثة عند المنافسين: الخطر هنا حقيقي، خاصة إذا كان هؤلاء المنافسين يمارسون إستراتيجية تدنية التكاليف.
- نقص في رأس مال الإبداع لأجل تدنية التكاليف: و يعتبر الفخ الأكبر الذي تقع فيه معظم المؤسسات، و لهذا فعليها أن تكون لديها ثقافة البحث على التكلفة الأقل و لكن للجودة المطلوبة

المطلب الثاني: إستراتيجية التمييز

تعرف هذه الإستراتيجية على أنها: "قدرة المؤسسة على إنتاج سلع و خدمات ذات قيمة اكبر من سلع و خدمات المنافسين الآخرين، و تحقيق التميز بمواصفات و خصائص معينة للمنتوج مثل الجودة، شبكة البيع، صورة العلامة،..الخ، يتم تقديرها من طرف الزبائن و المستهلكين، و يساعد هذا التميز على جذب اكبر عدد من الزبائن و المستهلكين و كسب ثقتهم و وفائهم[2].

حيث يمكن للمؤسسة أن تحقيق ميزة تنافسية مقارنة بالمؤسسات المنافسة لها من خلال عرض سلعة أو خدمة لا تستطيع المؤسسات المنافسة لها تقليدها بسهولة أو عمل نسخة منها، وهناك عدة مصادر للوصول إلى التمييز من أهمها الموارد المالية والموارد البشرية والإمكانيات التنظيمية[3]، وتستطيع المؤسسة أن تخلق لنفسها مركزا مميزا من خلال خلق درجة عالية من التمايز لمنتجاتها عن تلك التي تقدمها المؤسسات المنافسة، ومثل ذلك التميز يمكن المؤسسة من فرض السعر الذي تراه مناسبا، وكذلك زيادة مبيعاتها، وتنمية درجة عالية من ولاء المستهلك لعلامتها[4]، ووفق هذا السلوك الإستراتيجي تركز المؤسسة

[1] G.GARIBALDI, **L'analyse stratégique**,3eme Edition d'organisation, 2eme tirage 2002,Paris, p 99-100.

[2] وعيل ميلود، **مداخل التنافسية و استراتيجيات المؤسسات الصناعية في ظل العولمة**، الملتقى الدولي الرابع حول المنافسة و الاستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج المحروقات، جامعة الشلف، الجزائر، 08-09 نوفمبر 2010، ص17.

[3] سالم إلياس وآخرون، **التخطيط الاستراتيجي للموارد البشرية كمدخل لتحقيق الميزة التنافسية في المؤسسة**، الملتقي الدولي الأول حول التسيير الفعال في المؤسسة الاقتصادية، 3-4 ماي 2005، المسيلة، ص3.

[4] إسماعيل محمد السيد، مرجع سبق ذكره، ص226.

جهودها على تمييز منتجاتها بخصائص إضافية مقارنة بالمؤسسات المنافسة لها، سواء بإضافة منافع أخرى لا يمكن إيجادها في المنتجات الأخرى المقدمة من قبل المؤسسات المنافسة أو خلق جاذبية معينة (شهرة العلامة) الأمر الذي يجعل الزبون يدفع مبلغ إضافي لإدراك القيمة الإضافية لمنتجات المؤسسة، ومن مخاطر إتباع مثل هذا السلوك الاستراتيجي هو أن المستهلك قد لا يعتبر السلعة فريدة بدرجة تبرر ارتفاع سعرها، كما أن المؤسسات المنافسة قد تجد طرق لمحاكاة السمات المميزة للمنتجات التي تقدمها المؤسسة في وقت قصير، لذا يجب على المؤسسة إيجاد مصادر تميز يتعذر تقليدها في وقت قصير أو بتكلفة منخفضة من قبل المؤسسات المنافسة لها.

الفرع الأول: شروط نجاح تطبيق إستراتيجية التميز

ولكي تنجح المؤسسة في تطبيق هذا السلوك الإستراتيجي بنجاح لابد من التنسيق الجيد بين وظائف البحث والتطوير والإعلان والقدرة على جذب العلماء والأفراد الخالقين للتميز[1]، ويمكن لهذا السلوك الاستراتيجي أن يتخذ أشكالا عديدة نذكر منها ما يلي :

- التصميم.
- النوعية.
- التكنولوجيا.
- خدمات الزبائن.
- شبكة الموزعين والباعة.
- صورة نوع المنتج في أذهان المستهلك.

وأهم مجالات هذا السلوك الاستراتيجي في تحقيق ميزة تنافسية للمؤسسة تتحدد في مجموعة من النقاط نذكر منها ما يلي:

- تخفيض درجة المخاطرة والكلفة التي قد تترتب على المستهلك نتيجة قيامه بشراء السلعة.
- تحاول المؤسسة تقديم منتج فريد في الأداء مقارنة بمنتجات المؤسسات المنافسة.
- التميز على أساس التفوق الفني.
- التميز في تقديم خدمات كمالية إضافية أكبر للمستهلك[2].
- جعل عملية الصيانة للمنتج أسهل أو أقل تكرارا.

[1] نادية العارف، **التخطيط الاستراتيجي والعولمة**، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2003/2002، ص ص79،78.
[2] زكريا مطلك الدوري، مرجع سبق ذكره، ص ص254،253.

- توفير درجة عالية من التكامل في المنتج عند استخدامه مع منتجات أخرى.
- تحسين درجة الراحة في استخدام المنتج أو جعل استخدامه أسهل.
- جعل من الممكن تفصيل المنتج وفقا لرغبات وطلبات المستهلك (المرونة في إنتاج أي شكل يطلبه المستهلك).
- العمل على مقابلة بعض الحاجات غير الاقتصادية التي يرغب فيها المستهلك مثل الحاجة إلى التفاخر، أو الراحة، أو المركز الاجتماعي[1].

الفرع الثاني: مزايا و مخاطر تطبيق إستراتيجية التميز

يمنح هذا السلوك الاستراتيجي للمؤسسة العديد من المزايا و الفوائد نلخصها في مجموعة النقاط التالية[2]:

- تمييز المنتج يحمى المؤسسة إزاء المؤسسات المنافسة لدرجة أنه يخلق ولاء لدى المستهلك نحو منتجاتها، وهذا الولاء يمثل قيمة ثمينة وميزة تنافسية.
- تمييز المنتج يخلق رغبة واستعداد عند المستهلك بدفع أسعار للمنتج المتميز أعلى من السعر الحقيقي أو أسعار المنتجات المتماثلة الأخرى.
- تمييز المنتج يخلق عوائق وحواجز لدخول مؤسسات منافسة جديدة أو البحث في الدخول إلى الصناعة.
- تزداد المؤسسة قوة من أجل تطوير مؤهلاتها ومهاراتها المتميزة الخاصة لتمكنها من مواجهة المؤسسات المنافسة لها.

وكما تبحث المؤسسة عند تطبيقها لهذا السلوك الإستراتيجي عن الاستفادة من مزاياها فهي يجب أن تأخذ في الحسبان مجموعة من المخاطر التي يمكن أن تواجهها، وذلك من أجل تجنبها ومعالجتها، ومن بين هذه المخاطر يمكن أن نذكر هنا النقاط التالية:

- التكاليف التي تتحملها المؤسسة من أجل خلق تميز في منتجاتها، قد تجعل من قيمة المنتج مرتفعة، إلى درجة تجعل المستهلك يحول وجهته نحو المنتجات ذات الأسعار الأقل.
- ربما يقرر المستهلك بعد فترة من الزمن، أنه ليس بحاجة إلى هذا التميز الذي تقدمه المؤسسة، فيتحول إلى المنتج الغير متميز.

[1] إسماعيل محمد السيد، مرجع سبق ذكره، ص،227.
[2] زكريا مطلك الدوري، مرجع سبق ذكره، ص ص254، 255.

- قدرة المؤسسات المنافسة للمؤسسة على تقليد المنتج المتميز إلى درجة عدم قدرة المستهلك على التفرقة بين المنتجين، وبالتالي تفقد المؤسسة مكانتها في الصناعة للمؤسسات المنافسة لها.
- استمرار ابتكار المنتجات باهظة الثمن ولكنها قد تكون ضرورية للحفاظ على الميزة التنافسية، قد يؤدى إلى استمرار ارتفاع التكاليف، مع وجود تمييز قد لا يحتاج إليه المستهلك[1].

المطلب الثالث: إستراتيجية التركيز (تجزئة السوق)

وفق هذا السلوك الإستراتيجي تستهدف المؤسسة جزءا معينا من السوق (مجموعة من المستهلكين، مجموعة منتجات) لتحقق في نفس الوقت السيطرة بالتكاليف أو تحقق درجة ما من التميز، مما يجعل المؤسسة تحقق هدفها الاستراتيجي الضيق بشكل ناجح مقارنة بالمؤسسات المنافسة لها على نطاق أوسع، ووفقا لهذا السلوك الإستراتيجي فالمؤسسة لا تعمل في الصناعة ككل ولكن تتعامل مع قطاع صغير من هذه الصناعة، ويتميز هذا السلوك الإستراتيجي بكونه يجعل المؤسسة قادرة على خدمة القطاع السوقي بطريقة أفضل، فكل موارد و جهود المؤسسة موجهة لخدمة هذا القطاع وحده، فهي بذلك تستطيع أن تقدم لهذا القطاع خطا متكاملا من المنتجات، وتقديم قدر عالي من الخدمات للمستهلك، وكذلك القدرة العالية على الاستجابة لأي تغير قد يطرأ على حاجات المستهلكين[2].

وتزداد فعالية هذا السلوك الاستراتيجي عندما تكون تفصيلات أو متطلبات المستهلكين متميزة، وعندما لا تحاول المؤسسات المنافسة التخصص في إشباع حاجات نفس القطاع المستهدف، ولكن من بين مخاطر هذا السلوك الإستراتيجي احتمال قيام عدد كبير من المؤسسات المنافسة بمحاكاة هذا السلوك الاستراتيجي المتبع من طرف المؤسسة، أو تحول تفضيلات المستهلكين تجاه خصائص المنتج الذي ترغب فيه الصناعة ككل[3]. وبالتالي قد تحقق المؤسسة التي تتبني هذا السلوك الاستراتيجي أرباحا أعلى من المتوسط في صناعتها.

الفرع الأول: شروط تطبيق إستراتيجية التركيز

تستطيع المؤسسة تحقيق ميزة تنافسية من خلال المزايا التي تجنيها من وراء تطبيقها لهذا السلوك الإستراتيجي، وعليه يجب على المؤسسة مراعاة ما يلي:

[1] Abdurrahman Al-Juboori, Taher Mansoor, Op.Cit, p110.

[2] إسماعيل محمد السيد، مرجع سبق ذكره، ص228.

[3] نادية العارف، مرجع سبق ذكره، ص79.

- تركيز المؤسسة على خلق ميزة تنافسية من خلال توفيرها للمهارات والمؤهلات المتميزة القادرة على حمايتها من مزاحمة المؤسسات المنافسة لها والتي تستطيع تزويد المستهلك بمنتج أو خدمة لا تستطيع المؤسسات المنافسة لها من تقديمها.
- تجنب الدخول إلى قطاعات سوقية تعمل فيها بعض المؤسسات التي تتمتع بمركز قوي في هذا القطاع من السوق[1].
- أن تكون المؤسسة على علم تام بأي تغيير يحدث في البيئة التكنولوجية، أو في نوع المشتري للسلعة والذي قد يؤدى إلى تخفيض الحاجة للمنتج الذي تقوم المؤسسة بتقديمه.
- متابعة معدلات النمو في القطاع السوقي المستهدف، فالسوق الذي ينمو بسرعة كبيرة قد لا يكون سهل الدخول بالنسبة للمؤسسات الجديدة الراغبة في الدخول، أما السوق الذي ينخفض معدل نموه فإنه يجعل القطاع السوقي ذو حجم غير مريح بالنسبة للمؤسسة عندما تعمل فيه[2].

الفرع الثاني: مخاطر تطبيق إستراتيجية التركيز

بالنسبة للمخاطر التي يمكن أن تواجه المؤسسة التي تتبنى هذا السلوك الإستراتيجي، فهي عديدة يمكن أن نذكر منها ما يلي:

- احتمال قدرة المؤسسات المنافسة على إيجاد وسائل فعالة لمنافسة المؤسسة على القطاعي السوقي الذي تركز عليه.
- إن التغير المستمر الذي يحدث سواء في التكنولوجيا أو في أذواق المستهلكين، سوف يجعل المؤسسة غير قادرة على تحقيق ميزة تنافسية من خلال تركيزها على قطاع سوقي معين دون تركيزها على السوق ككل[3].
- وقد أوضحت بعض الدراسات التي أجريت عن السلوكات الإستراتيجية لمؤسسات مثل Rockford Coca- Cola & أن نجاح Coca-Cola كان من خلال إتباعها للسلوك الاستراتيجي الرامي إلى تمييز المنتج ونجحت المؤسسة الثانية بإتباعها للسلوك الاستراتيجي الرامي إلي إنتاج منتج خاص لإشباع حاجات فئات محدودة من العملاء المتميزين[4].

---

[1] زكريا مطلك الدوري، مرجع سبق ذكره، ص ص256،257.
[2] إسماعيل محمد السيد، مرجع سبق ذكره، ص229.
[3] Abdulrahman Al-Juboori, Taher Mansoor, Op.Cit, p111.
[4] أحمد سيد مصطفى، **مجالات واستراتيجيات المنافسة في القرن الحادي والعشرين**، المؤتمر السنوي الرابع للجمعية العربية للإدارة حول استراتيجيات تطوير مفاهيم وأساليب التسويق في منشآت الأعمال العربية، اكتوبر 2000، القاهرة، مصر، ص3.

المبحث الثاني: تحليل البيئة التنافسية الصناعية(النظام التنافسي)

إن الهدف النهائي لإستراتيجية التنافس يتمثل في تغيير قواعد اللعبة التنافسية(شكل المنافسة) حسب ما يتلاءم والأهداف المرجوة، فالعامل الأول والأساسي في تحديد هذه القواعد هي البيئة (المجال التنافسي) ومدى جاذبيتها، و بذلك فالأداء التنافسي الجيد هو بلا شك ثمرة لإستراتيجية تنافسية ما، يمكن أن تتولد من خلال إدراك مختلف القواعد التي تؤثر على هيكل المنافسة في البيئة الصناعية، و هذا من خلال تحليلها إلى مجموعة من العوامل البسيطة التي يمكن فهمها لمعرفة مدى تأثيراتها الايجابية والسلبية و هذا لا يتأتى إلا من خلال توافر نماذج تحليل حديثة أهمها:

المطلب الأول: الاقتصاد الصناعي

نجد أن مفهوم الصناعة ظهر أولا في اتجاه معنى السوق، والتي هي عبارة عن مجموعة متجانسة من الشركات استنادا إلى حقيقة أنها تبيع في نفس السوق، لكن الصناعة تشكل أداة لنظرية التبادل والتخصيص المتناغم للموارد. و ليس في منطقة محددة حيث تستهلك المشتريات والمبيعات.

و يمكن تعريف الصناعة على انها مجموعة من المؤسسات المتنافسة لإنتاج وتسويق السلع أو استخدام الموارد. أي أننا نعتبر أن الصناعة في حد ذاتها كموضوع للدراسة، وليس كأداة لتحليل ديناميكيات الاقتصاد الكلي[1].

كما يعرفها روبنسون"**Robinson**" في كتابه (The Structure of Compétitive industry) سنة 1959، على أنها عبارة عن: "مجموعة من المؤسسات التي تشترك في إنتاج سلعة متقاربة أو استخدام مادة أولية رئيسية واحدة، أو طريقة صنع واحدة، أو نوع واحد من الآلات"[2]

الفرع الأول: مفهوم الاقتصاد الصناعي

يعتبر ألفريد مارشال عموما والد الاقتصاد الصناعي، من خلال إعماله (كاقتصاديات الصناعة "The Economics of Industry" 1879، الصناعة و التجارة "Industry and Trade" 1919، ...الخ) حيث درس التنظيم الصناعي.أي أن هذا النموذج للمؤسسات الجديدة التي جاءت لتحل محل الورشة هو أعلى كفاءة بكثير. ويحلل التنظيم الجديد للعمل والإنتاج[3].

---

[1] Jean pierre angelier**, Economie industrielle Eléments de méthode**, OPU, Alger, 1993, P46

[2] فرج عبد العزيز عزت، **اقتصاديات الصناعة و الطاقة**، مطابع الدار الهندسية، القاهرة، 2000، ص11.

[3] Jean pierre angelier, op. cit, P06

حيث بدا مارشال كتاباته في نفس الفترة التي بدأت فيها الصناعة الحديثة تتأسس في انجلترا في 1879، و تطرق و زوجته إلى الآلية التي تم من خلالها اعتبار الصناعة كقطاع مستقل بشكله المعاصر" **الآلية القطاعية** " حيث ركز مثلا على المخاطر التي تواجه المحتكر عندما يحدد سعر مرتفع جدا مما يؤدي إلى جذب منافسين جدد، و يهدف الاقتصاد الصناعي دائما إلى رفض نموذج المنافسة التامة، و فكرة المؤسسة خاضعة للسعر (price taker).

و يسعى الاقتصاد الصناعي إلى تحديد السبب الذي يجعل المؤسسات تدخل و تخرج من الصناعة(السوق)، وكذا كيف تستطيع بعض المؤسسات البقاء و الاستمرارية، و كذلك لماذا تقرر المؤسسات الابتكار من عدمه، و ما هي النتائج المترتبة على هذه القرارات فيما يخص تطور الصناعة التي تنتمي أليها[1].

و يمكن فهم الاقتصاد الصناعي من زاويتين بالشكل التالي[2]:

أ) انطلاقا من المؤسسة الفردية: فهو يمثل تشخيص كيف يمكن للمؤسسة التموقع بالنسبة لمجمل الأسواق الممكنة، ثم تشخيص المسار الوظيفي الديناميكي لهذه الأسواق، الميزة النسبية للإفراد مقارنة بالآخرين، المنافسة، الاتفاق التواطئي، التمركز، إستراتيجية الإنتاج و الأسعار؛

ب) انطلاقا من الدولة: فهو يهدف إلى تحقيق المصلحة الجماعية، فهو يهدف إلى تحديد نوع التدخل الذي يجب وضعه لحماية مصالح المستهلكين و المواطنين.

لتعريف الاقتصاد الصناعي نستطيع قبلها القول إنه ليس من الاقتصاد الجزئي، ولا من التسيير، هدفه العام تحليل النشاط الاقتصادي، و هذا يعني أن الاقتصاد الصناعي فرع من النظرية الاقتصادية يهدف أساسا إلى دراسة استراتيجيات متعاملي النظام الإنتاجي و محدداته، إضافة إلى صلته بمحيطه الجد واسع[3].

فالاقتصاد الصناعي هو فرع من النظرية الاقتصادية يعطى بغرض دراسة ديناميكية الصناعة و هذا تحت تأثير بيئتها، و السلوكات الإستراتيجية للمؤسسات التي تكونها، أي يقوم بدراسة استراتيجيات البيع والإنتاج لدى المؤسسة، و تحليل و فهم تفاعلاتها التنافسية، و يعتبر جوهر هذا المسعى هو فهم ميكانيزمات المنافسة[4].

---

[1] Karine Chapelle, **economie industrielle**, Ed librairie vuibert, France, 2008, pp03-04.
[2] Jean marie chevalier, Industrie **'encyclopédie économique**', PP1541-1542
[3] Seglaro Abel Somé, **"Qu'est-ce que l'économie industrielle ?**", Cours d'économie industrielle, 2008-2009, 4ème année de sciences économiques, option économie et gestion des entreprises et des organisations (EGEO) , UNIVERSITÉ OUAGA II
[4] jean pierre angelier, op. cit, P05

الفرع الثاني: مراحل تحليل الاقتصاد الصناعي

أما عملية التحليل فتمر بأربع مراحل أساسية هي[1]:

أ) **المؤسسة:** وذلك بالدراسة و الوقوف على مجموعة من النقاط التي تعطي صورة أوضح على هذا العنصر كهدفه، تنظيمه الداخلي ، ثقافته،.....الخ؛

ب) **المكانة الإستراتيجية:** و فيه نقوم بدراسة كيف يمكن للمؤسسة أن تتموقع في مجموعة الأسواق المتاحة لها، اختيار المنتجات، اختيار التكنولوجيا،.....الخ؛

ت) **الديناميكية التنافسية:** و فيها نقوم بدراسة عمل أو سير ديناميكية هذه الأسواق، المزايا التنافسية لكل مؤسسة، شدة المنافسة، التركيز، إستراتيجية السعر،....الخ؛

ث) **تدخل الدولة:** بدراسة نوع هذه التدخلات، و ما هي التدخلات المفروضة أن تكون من اجل ضمان الاستغلال الأمثل للموارد، سياسة المنافسة، السياسات الصناعية،.....الخ.

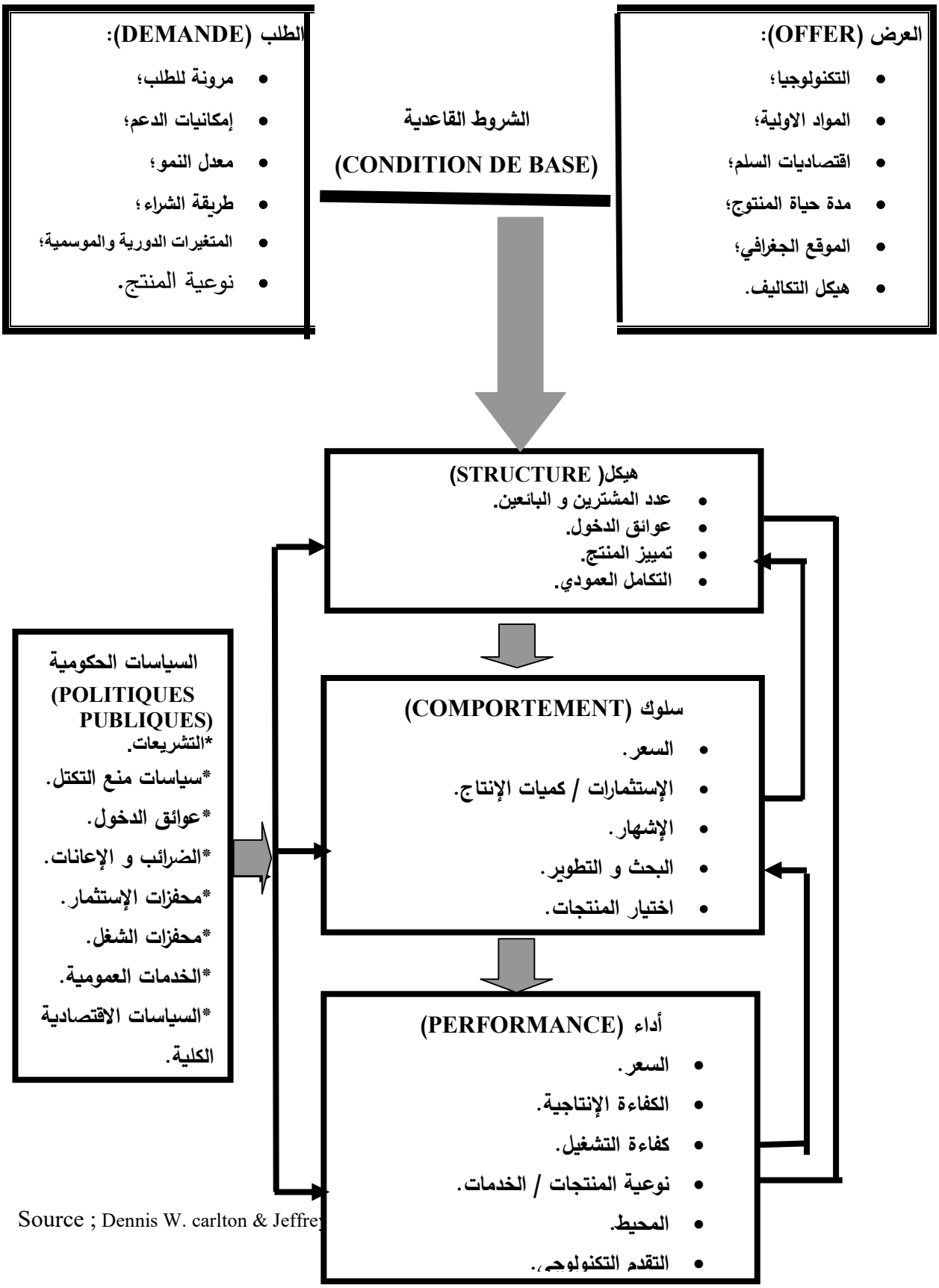
و يقوم منهج تحليل الاقتصاد الصناعي أساسا على النموذج "**SCP**" Structure, Comportment ,Performance (هيكل، سلوك، أداء). وهو مقاربة رئيسية لدراسة الصناعة منذ النصف الثاني من القرن العشرين، و اعترف على انه من أهم الوسائل الفعالة، و الموثوق بها لتحليل الصناعة، وعلى وجه الخصوص ربحية قوى السوق المترابطة في الصناعة. كما طور هذا النموذج ادوارد مسن "**Edward Mason** " و جوي بان "**Joe Bain** " في 1940 و 1950 و جوهر طريقة SCP يتضمن العلاقة بين ثلاث عناصر رئيسية لهذا النموذج و هي: الهيكل، السلوك، و الأداء من جهة أخرى الأداء لأي صناعة يتأثر بسلوكات العناصر الأخرى في الصناعة و الذي يعبر بدوره على الهيكل، كما أن هناك تأثير في اتجاه آخر بين الأداء و الهيكل.

هذه العلاقات تتأثر بالسياسات الحكومية (القوانين، السياسات الضريبية،...الخ)، كما أن هيكل(المنافسة) السوق يصمم بالشروط القاعدية للسوق أي بشروط الطلب و العرض[2]. و هذا كله حسب الشكل الموالي:

[1] Jean marie chevalier, op. cit, P 1535

[2] Dennis W. carlton & Jeffrey M. perloff , **Economie industrielle**, Groupe De Boeck s.a, 2 édition, Bruxelles, 2008, P06.

الشكل رقم(08): نموذجSCP هيكل- سلوك- أداء.



Source ; Dennis W. carlton & Jeffrey

إن الدراسة النظرية لمعنى الاقتصاد الصناعي تمس بدقة حقائق المؤسسات و تشرح الكثير عن مجالات المنافسة(النشاط) للمؤسسات الصناعية لكل من هو مهتم بفهم ديناميكية الصناعات.

المطلب الثاني: التحليل الوسطي

إن أحد أفراد مشاة البحرية لا يستخدم نفس الخرائط والأدوات الملاحية في النقل الداخلي عنه في الملاحة على المدى الطويل، وبالمثل يجب على الاقتصاديين استخدام أدوات التحليل الملائمة مع أهدافهم وانشغالاتهم إذا كانت الصناعة في حد ذاتها انشغالهم فإنه ينبغي عليهم اعتماد نظرية للصناعة. هذه النظرية تسمح بفهم تركيب نظام يتكون من مجموعة من المؤسسات المتنافسة. هذا المستوى من التحليل يربط بين الاقتصاد الجزئي و الكلي يسمى بالاقتصاد الوسطي.

الفرع الأول: تعريف التحليل الوسطي

و من أجل دراسة هذا النوع من الاقتصاد اوجد الاقتصاديون طريقة تتناسب و طبيعة المركبات المكونة له و العلاقات التي تربط بين هذه العناصر. فهذا النوع من التحليل يطلق عليه اسم "**التحليل الوسطي (méso analyse)**" فوفق هذا التحليل ينظر للصناعة على أنها مجموعة مؤسسات مرتبطة مع بعضها البعض عن طريق مجموعة معقدة من العلاقات، هذه العلاقات تتميز بالتغيير نتيجة الحركية الموجودة في الصناعة، حيث هذه الحركية مرتبطة أساسا بالدولة و شدة المنافسة في الصناعة (كالإستراتيجية المطبقة من طرف المؤسسات و خاصة المؤسسات المسيطرة، لأن استراتيجياتها لها إثر على بنية الصناعة). كما ينظر للصناعة وفق هذا التحليل على أنها نظام مفتوح، متحرك، متغير تحت تأثير الأعوان المسيطرين.

الفرع الثاني: عناصر التحليل الوسطي

أما العناصر التي يركز عليها في التحليل هي[1]:

أ) **المنتجين و المنتجات:** بمعنى أن يركز على خصائص العرض (طاقة القطاع، بنية التكاليف، حركة التوزيع، مصادر تمويل القطاع، تكنولوجية القطاع)، و الطلب (خصائص الطلب، تطور الطلب)؛

[1] اسماعيل شويخي، **دور الشراكة في تحسين اداء المؤسسات الصناعية**، رسالة ماجستير، كلية العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2006، ص ص5-9

ب) **الهيكل و السلوكات:** إن دراسة المنتجين و المنتجات (العرض و الطلب) تمكننا من الوقوف على:المنافسة (أهداف وإستراتيجية المنافسة، تصور(Conception) المنافسة، قدرات المنافسين)، وعلى حدتها، العلاقات بين المورد– الزبون (التكامل العمودي)، المنافسة المحتملة، عوائق الدخول و الخروج في الصناعة. كما أن في هذه النقطة نركز على المؤسسات المسيطرة والاستراتيجيات المطبقة من طرفها؛

ت) **الأداء:** إن قياس و تحليل الأداء هو نقطة الانطلاق لأي إجراء إصلاحي و أساس لأي حكم.

كما نشير بان هذا التحليل لا يعطي صورة واضحة إلا بعد دراسة: العلاقات التفاعلية بين هذه الصناعة و محيطها، و العلاقات التي تميز بنيتها، و الخيارات الإستراتيجية للمؤسسات الرائدة.

الفرع الثالث: مراحل التحليل الوسطي

تمر عملية تحليل البيئة الصناعية التنافسية وفق نموذج التحليل الوسطي إلى مجموعة من المراحل وهي كما يلي[1]:

أ) **تحليل المنتجين و المنتجات:** عند تحليل المنتجين و المنتجات فإننا سوف نقوم بالوقوف على خصائص العرض و الطلب.

ب) **تحليل الطلب:** و نفرق بين الطلب الحالي و تطوراته، فدراسة الطلب يسمح بتحديد السوق الحالية و المستقبلية للمؤسسة، فمن بين الوسائل المستعملة في تحليل الطلب نجد الاستمارة، وهذا من أجل التوقع بالطلب، حيث هذه الاستمارة تحتوي على جدول به عمود مخصص للإجابات والتعليلات و عمودين من أجل التقدير فيما بعد، و يتم تقييم كل إجابة بما هو مناسب و غير مناسب للمؤسسة. و خانة تحتوي على العناصر التي يكون التوقع بها غير معلوم؛

و عند تحليل الطلب و التوقع بتطوراته يمكننا من أخذ فكرة حول ما هي الفرص و التهديدات المتوقعة.

ت) **تحليل العرض:** العرض يشمل المنتجات و الخدمات المعروضة في القطاع، ويتم بنفس الطريقة التي يتم بها تحليل الطلب.

ث) **تحليل الهيكل و السلوكات:** حاول مايكل بورتر **"Porter"** تحليل المجال التنافسي في الصناعة عن طريق البحث عن الاستراتيجيات المناسبة للمؤسسة في صناعة معينة، و حسب **"Porter"** فبنية الصناعة ترتكز على خمس عوامل، هذا النموذج الذي يعرف باسم نموذج

[1] المرجع نفسه، ص10.

العوامل الخمس لمايكل بورتر يمكن المديرين من تحليل قوى المنافسة في البيئة الصناعية و هذا ما سوف نتطرق إليه بالتفصيل في المطلب الموالي.

المطلب الثالث: التحليل الهيكلي حسب نموذج القوى الخمسة

قدم بورتر **"Porter"** ضمن دراسته تأثير البيئة التنافسية للمؤسسة في إطار تحليله لهيكل الصناعة بالدول المتقدمة تحليلا هيكلياً لقطاعات النشاط المختلفة وقوى المنافسة الفاعلة فيها و المحددة لجاذبيتها وربحيتها ضمن ما أصبح يعرف بنموذج قوى المنافسة ل **"Porter"**، إذ يؤكد من خلال هذا التحليل على أن العامل الأول الذي يحدد مردودية مؤسسة ما ضمن قطاع معين يتمثل في جاذبية هذا القطاع (L'Attrait Du Secteur) التي يصنعها تجاذب قوى المنافسة بداخله، وأن العامل الثاني هو الوضعية التنافسية النسبية (La Position Concurrentiel Relative) لمؤسسة ما إزاء منافسيها ضمن القطاع[1].

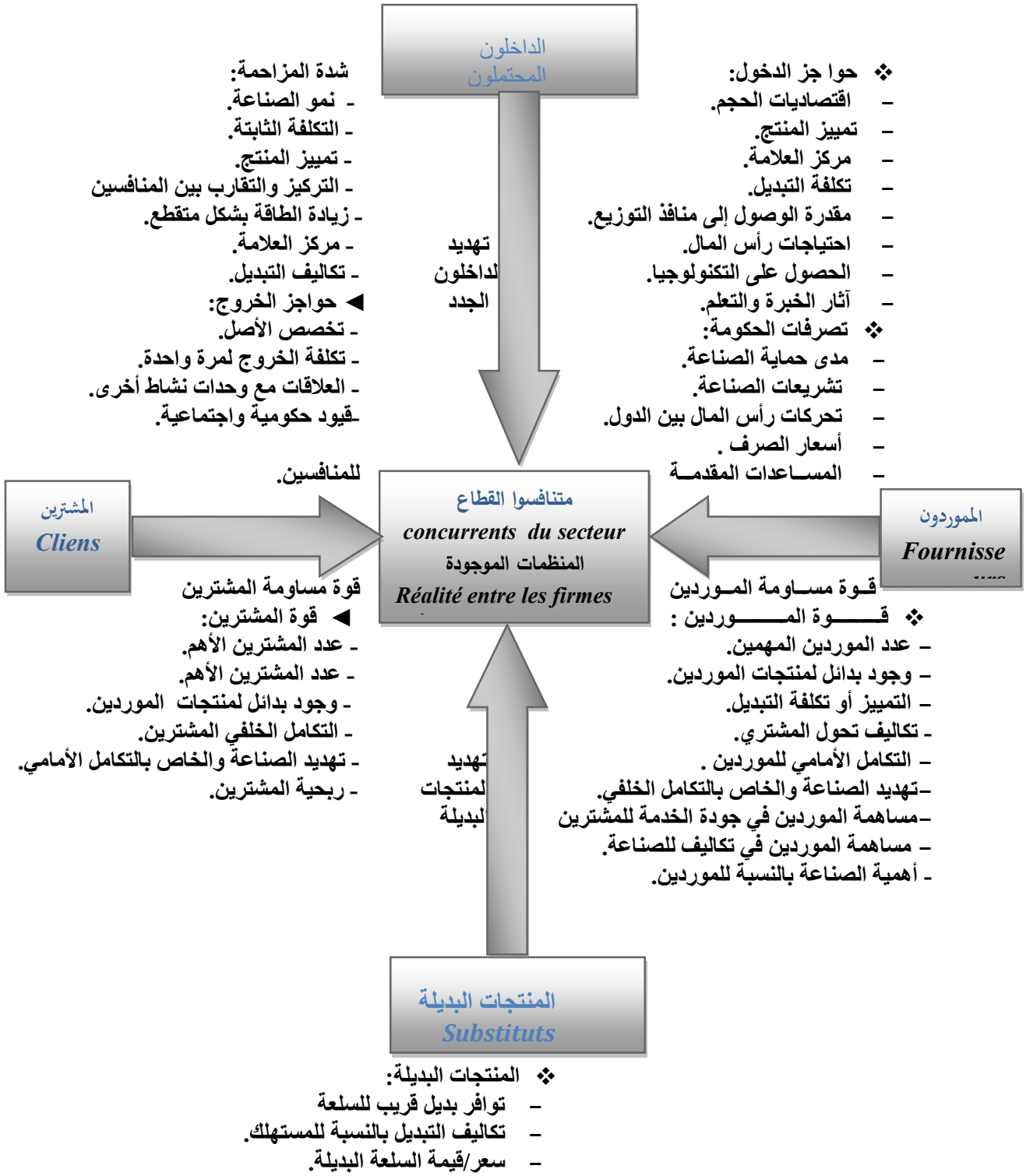
فاستجابة لتفاعل هذين العاملين نجد أن هيكل القطاع يمارس تأثيراً كبيراً في تحديد قواعد اللعبة التنافسية، وعلى الإستراتيجيات التي يمكن للمؤسسة اعتمادها، لأن المنافسة في قطاع ما تتجاوز بكثير سلوك المنافسين الحاليين بل تتعداهم إلى باقي القوى الأخرى التي تحكم مجتمعه قواعد المنافسة وتحدد ربحية القطاع على أساس أن درجة الربحية تقاس بمردودية رأس المال المستثمر على المدى الطويل.

وقدم **"Porter"**خمسة أقسام للقوى التي تحكم المنافسة في الدول المتقدمة، يمكن تفصيلها حسب الشكل الموالي[2]:

[1] أحمد بلالي، **الميزة التنافسية للمؤسسة الاقتصادية**، رسالة ماجستير، كلية العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير، جامعة قاصدي مرباح ورقلة، 2003، ص22.

[2] Michael Porter, **Choix Stratégiques Et Concurrence**, Economica, Paris, 1982, PP7-31

الشكل رقم(09): تحليل هيكل المنافسة (نموذج قوى التنافس الخمس لبورتر)



Source: -Michael Porter, **L'avantage Concurrentiel**, Dunod, Paris, 1999, P17.

الفرع الأول: شدة المزاحمة

إن شدة المزاحمة بين المتنافسين في الصناعة تمثل مركز القوى المحددة لجاذبية الصناعة، وتنشأ من كون متنافس أو عدة متنافسين يشعرون بضرورة تحسين وضعياتهم التنافسية، مما يجعل تحركاتهم تأخذ مختلف الأشكال التنافسية (تخفيضات سعرية، خدمات ما بعد البيع, تميز...الخ) والتي من شأنها أن تؤثر على بقية المتنافسين، مما يؤدي، إلى بروز ردود أفعال قد تؤدي إلى تحسن وضعية القطاع أو تدهوره في حالة الردود غير المدروسة كما هو الشأن في " الحروب السعرية " المفضية إلى تدهور مردودية القطاع، خاصة إذا كانت مرونة الطلب بالنسبة للسعر ضعيفة مما ينجم عنه عجز بعض المؤسسات حتى عن تغطية تكاليفها الثابتة. كما أن كثافة المنافسة داخل قطاع معين تحكمها جملة من العوامل الهيكلية هي[1]:

أ) عدد المنافسين في القطاع: (درجة التركيز)

كلما كان كبيرا، فإن بعض المؤسسات تفكر في أن تعتمد بعض العمليات دون أن تلفت الانتباه، وعلى العكس من ذلك إذا كان القطاع مركزا أي مسيطرا عليه من قِبل مؤسسة أو عدد قليل من المؤسسات، فإنه لا يوجد إطلاقا لإمكانية السهو عن القوى النسبية؛

ب) بطء نمو قطاع النشاط

تتحول المنافسة في قطاع بطيء النمو إلى عملية تقاسم للسوق بالنسبة للمؤسسات التي هي بصدد التوسع، فالمنافسة التي يكون الغرض منها الاستحواذ على حصص السوق في قطاع بطيء النمو تكون أكثر شدة من تلك التي في القطاع سريع نمو، حيث يضمن للمؤسسات إمكانية تحسين نتائجها من خلال استغلال كل مواردها المالية والبشرية؛ لتتطور موازاة مع وتيرة نمو القطاع؛

ت) التكاليف الثابتة

كلما كانت التكاليف الثابتة مرتفعة، فإن نقطة تعادلها ترتفع إلى نسبة كبيرة من الطاقة الكاملة، وإذا لم يتم إنجاز هذا المستوى من الّتشغيل فإن رد الفعل الطبيعي هو تقديم تسهيلات مغرية جدا للمستهلكين حتى يمكن زيادة الطلب، كما في الرحلات الجوية غير مكتملة العدد ولغرض تغطية الأعباء الّثابتة، فقد يضطر مديرو الطيران إلى اتخاذ عدة سبل مثل تخفيضات أسعار التذاكر و غيرها من المغريات[2]؛

[1] Ibid. PP 19-20

[2] نبيل مرسي خليل، **الميزة التّنافسية في مجال الأعمال**، مركز الإسكندرية للكتاب، 1998، ص 65.

ث) غياب التّمييز

المنتج النمطي يشجع على وجود منافسة حادة، حيث يكون المنتج متاح من خلال التقليد، و باعتبار أن المنافسين يملكون نفس المنتج، وعندها يستند الزبون في اختياره إلى السعر وجودة الخدمات المرافقة، ومن ثمة يركِّز المنافسون على هذين العنصرين، فتشتد المنافسة أكثر فأكثر ؛

ج) الرفع من الطاقة الإنتاجية

الرفع من الطاقة الإنتاجية و ذلك قصد الاستفادة من اقتصاديات الحجم في فترة معينة، مما يؤدي إلى انخفاض أسعار المنتجات، و بالتالي انخفاض ربحية القطاع في تلك الفترة؛

ح) حواجز الخروج

تلك العوامل التي تلغي أو تؤخر خروج المؤسسة، بالرغم من ضعف أو سلبية مردوديتها، ويمكن حصر المصادر الأساسية لهذه الحواجز فيما يلي:

- أصول متخصصة: ُتعتبر حاجزا للخروج، لأن قيمتها السوقية ضئيلة، ويرجع ذلك إلى ارتباطها بنوع معين من النشاط أو بمنطقة جغرافية معينة؛
- القيود الحكومية والاجتماعية التي تفرضها الحكومة على المؤسسات، بغية المحافظة على مناصب العمل، والضمان الاجتماعي؛
- الحواجز النفسية: كشعور المسيرون بالمسؤولية اتجاه المستخدمين، وخوفهم على مسارهم المهني؛
- اعتبارات إستراتيجية: كصورة المؤسسة الأم، فالانسحاب يؤثر على قدرتها الّتسويقية، وكذا على سمعتها في السوق المالية، وهنا تكون أهمية إستراتيجية البقاء.

الفرع الثاني: تهديدات الداخلين الجدد

غالبا ما يكون للداخلين الجدد إلى القطاع قدرات جديدة، حيث تكون لديهم أفكار جديدة و الرغبة كذلك في اقتحام السوق و الحصول على حصة سوقية، وبهذا يشكلون تهديد على إيرادات القطاع من خلال تخفيض أسعار العرض، أو ارتفاع تكاليف المؤسسات المتواجدة سلفا في القطاع، وترتبط درجة خطورة الداخلين الجدد من خلال نوعية حواجز الدخول التي يفرضها قطاع النشا ط، وبناءا على ذلك، نجد ستة عوامل كبرى تشكل حواجز الدخول هي[1]:

أ) اقتصاديات الحجم

[1] Michael Porter, **Choix stratégiques et concurrence**, op.cit, PP7-14.

أي أن هناك انخفاض في التكلفة الوحدوية للمنتج أو عملية، أو وظيفة تدخل في العملية الإنتاجية للمنَتج، و ذلك من خلال زيادة حجم الإنتاج في فترة معينة بهدف عرقلة الداخلين الجدد هذه الأخيرة التي لا تملك في اغلب الأحيان مثل هذه القدرات و التي تسمح لهم من استعمال هذه الاقتصاديات، تضيع علي فرصة التقليل من التكاليف مما يزيد من درجة المخاطرة.

وتعد اقتصاديات الحجم عاملا حاسما بالنسبة للداخلين الجدد، لأنها تضعهم بين أمرين، إما العمل على أساس إنتاج حجم كبير وينتظر خطر رد فعل قوي من قبل المؤسسات المنافسة، وإما العمل على أساس حجم إنتاج صغير فيتحمل الداخلون الجدد جراء ذلك تكاليف باهظة، غير أنه بإمكان الداخلين الجدد تحيد أثر هذا العامل إذا ما امتلكوا تكنولوجيا متطورة، فينتقلون إلى اقتصاديات حجم من درجة عليا؛

ب) **تمييز المنتج**

يكون للمؤسسات السباقة في القطاع مجموعة من الميزات التي قد تمثل حاجز أمام الداخلين الجدد كالصورة الجيدة، والزبائن الأوفياء، ويرجع ذلك إلى إشهار سابق، خدمات مقدمة للزبائن، اختلافات في المنتج،...الخ، حيث يتحمل الداخلون الجدد مصاريف باهظة، حتى يستقطبوا زبائن القطاع؛

ت) **الاحتياج إلى رأس المال**:

تمتلك المؤسسات المتواجدة في القطاع إلى امتيازات بخصوص رأس المال، حيث يتوجب على المؤسسات الجديدة الداخلة استثمار موارد مالية معتبرة للدخول وبخاصة رؤوس الأموال موجهة إلى: (الإشهار، أو البحث والّتطوير، وتتطلب تجهيزات الإنتاج، والمخزونات، وقروض الزبائن،...الخ) أي أن عملية الدخول تشكل مخاطرة لهذه الأموال؛

ث) **تكلفة التحول**

هي المصاريف التي يجب أن يتحملها الزبون، نظير انتقاله من منتج مورد إلى منتج مورد آخر، ويمكن أن تشمل تكاليف التبديل: (تكاليف تأهيل اليد العاملة، تكاليف التجهيزات الجديدة والملحقة، و غيرها من التكاليف المرتبطة بالزمن و فقدان الروابط،..الخ)، و منه فعلى الداخلين الجدد أن يبرهنوا على تقدم معتبر في ميدان التكاليف أو النتائج، حتى يقبل الزبون التخلي عن المؤسسات المتواجدة في القطاع؛

ج) **الوصول إلى منافذ التوزيع**

باعتبار أن المؤسسات المتواجدة تشغل شبكة علاقات طويلة لقنوات التوزيع لتصريف منتجاتها، فإن المؤسسات الجديدة مطالبة بإقناع القنوات بقبول تصريف منتجاتها، من خلال تقديم تخفيضات في الأسعار، للإشهار.....الخ؛

ح) **السياسة الحكومية**

حيث بإمكان السياسات الحكومية أن تشكل حاجز أمام الداخلين الجدد إلى قطاع معين من خلال ما تفرضه من قيود كفرض استعمال تكنولوجيا متقدمة (مقاييس بيئية)، و إلزامية الترخيص بالنشاط،..الخ، كما يمكن لها أن تحفز عملية الدخول، بتقديم تسهيلات جبائية مثلا؛

الفرع الثالث: تهديدات المنتجات البديلة

يمكن لبدائل السلع والخدمات لمؤسسات من خارج القطاع تحل محل منتجات المؤسسات العاملة فيه، ومن هنا فإن كل مؤسسات القطاع هي بالمعنى الواسع في المنافسة مع القطاعات التي تنتج منتجات بديلة، وإلا سوف تؤثر حتما على مردودية القطاع وتحد من جاذبيته، إن المواد البديلة لاتحد فقط من أرباح المؤسسات في الفترات العادية وإنما تقلّص أيضا من الأرباح الزائدة التي بإمكان قطاع ما الحصول عليها في فترات التوسع؛

الفرع الرابع: قوة تفاوض الزبائن

تشكل تهديدا بالنسبة للقطاع حيث أن الزبائن يسعون عادة إلى فرض أسعار منخفضة مع المفاوضة على الخدمات والجودة الممتازة، الشيء الذي يؤثر سلباً على مردوديته وجاذبيته على الميزة التنافسية للمؤسسة. كما إن تلك القوة يمكن أن تتأثر بتوافر شروط أهمها[1]:

أ) **حجم المشتريات من القطاع**

كلما كانت تمثل حصة مهمة من رقم أعمال البائع، كان تأثير الزبون كبيرا، و ازدادت قوته التفاوضية.

ب) **منتجات القطاع تمثل حصة مهمة من تكاليف الزبون**

حيث وفي حال المنتج المباع من قبل القطاع لا يمّثل سوى جزءا بسيطا من تكاليف الزبون، فإن هذا الأخير يكون في الأغلب أقل حساسية للسعر؛

ت) **نمطية منتجات القطاع**

تمنح للزبائن القدرة على الانتقال من مورد إلى آخر دون أي صعوبة، لأن الباعة يملكون نفس المنتج، فتزداد بذلك قوتهم التفاوضية؛

ث) **ضعف ربحية الزبائن**

حتى يحافظ على هامش الربح يعمل الزبون إلى تخفيض تكلفة المشتريات، فيبدون تشددا في المفاوضات، وعموما عندما تكون مردودية القطاع معتبرة، فإن الزبائن لا يبدون اهتماما كبيرا للسعر، شريطة ألا يمثل

[1] Ibid. PP25-29

المنتج حصة مهمة من تكلفة مشترياتهم، وعليه فإنه بإمكان الزبائن اعتماد نظرة طويلة المدى، والتي مفادها الحفاظ على الصحة التجارية لمورديهم، قصد استمرارية الروابط معهم واستثمارها مستقبلا؛

ج) الزبائن يشكلون تهديدا للتكامل الخلفي

تزيد من مقدرتهم على فرض تنازلات أثناء التفاوض، وتعمد المؤسسات الكبيرة إلى استعمال التكامل الخلفي كسلاح للتفاوض، حيث أنها تنتج بنفسها بعض العناصر الداخلة في صنع منتجاتها وتتيح هذه العملية معرفة مفصلة لتكاليف المورد، حيث يساعد ذلك على تعزيز الموقف التفاوضي، ويمكن تحييد قوة الزبائن التفاوضية – ولو جزئيا – إذا شكلت مؤسسات القطاع تهديدا للتكامل الأمامي في قطاع الزبائن؛

ح) أثر منتج القطاع على منتجات وخدمات الزبون

عندما ترتبط جودة منتجات وخدمات الزبون، ارتباطا وثيقا بمنتجات القطاع، يكون الزبائن عموما أقل حساسية للسعر ، والعكس صحيح؛

خ) امتلاك الزبون لمعلومات كاملة

عند امتلاك الزبون لمعلومات كاملة عن الطلب، الأسعار الحقيقية في السوق وتكاليف المورد، يزيد ذلك قوة الضغط لديه أثناء المفاوضات، وتجعله يضمن أسعار ملائمة وجودة مقبولة، ويحدث العكس من ذلك إذا شحت المعلومات؛

الفرع الخامس: قوة تفاوض الموردين

إن قوة مساومة الموردين تشكل تهديدا حقيقيا للقطاع، إذ يمكن أن تقلص من مردوديته عن طريق الضغط الذي يمارسونه برفع الأسعار أو بتدنية مستويات الجودة للمواد الموردة، ويكون هذا التهديد أشد خطورة حالة عجز القطاع عن إدماج الارتفاع الحاصل في التكاليف، وتشتد قوة المساومة لدى مجموعة الموردين حالات أهمها[1]:

أ) درجة تركيز الموردين مقارنة بالزبائن

بمقدرة الموردين التأثير وبشكل كبير على الأسعار ، وشروط الشراء ، الجودة لدى الزبائن، عند بيعهم لزبائن متفرقين؛

ب) غياب المنتجات البديلة

حيث أنه وإن كانت قوة تفاوض لدى الموردين معتبرة، فيمكن أن تصطدم بمزاحمة المنتجات البديلة، مما يؤدي إلى إضعاف هذه القوة، و العكس إذا لم تكن أو قلت المنتجات البديلة؛

[1] Ibid, .PP 30,31.

ت) **القطاع المشتري لا يمثل زبونا مهما**

حيث أنه كلما كان الموردون يبيعون لقطاعات مختلفة، ولا تمثل هذه الأخيرة إلا حصة بسيطة من رقم أعمالهم كان بإمكانهم ممارسة سلطتهم إلى أقصى حد، والعكس إذا زادت حصة القطاع المشتري؛

ث) **يمثل المنتج وسيلة إنتاج مهمة للقطاع المشتري**

تزداد قوة الموردين التفاوضية، عندما يكون المنتج يلعب دورا كبيرا في نتائج العملية الإنتاجية، أو جودة إنتاج القطاع، و خصوصا إذا كان المنتج غير قابل للتخزين، حيث يحول ذلك دون تشكيل احتياطي منه؛

ج) **تمييز المنتج أو وجود تكلفة التبديل**

يكون نوع من التبعية لدى الزبون عند امتلاك المورد لمنتج متميز، فهذا يعني عدم وجوده عند غيره من الموردين، كما أنه عند وجود تكلفة التبديل فإن الزبون يحجم على التخلي عن مورده لأنه سيخسر الوقت والعلاقات التي بناها معه.؛

ح) **تهديد التكامل الأمامي**

يمكن أن يصبح مورد عوامل الإنتاج منتج لمنتجات زبائنه، وهذا يقوي من قدراته التفاوضية كما أنه بذلك يهددهم من خلال القدرة على التأثير في ربحية قطاع النشاط لديهم، فيكون منافس جديد بالإضافة إلى نشاطه الأصلي.

لقد تم التطرق إلى قوى التنافس دون غيرها من أنواع البيئة الأخرى لسببين:

- تهدد المؤسسات بشكل مباشر ومستمر؛
- تحدد بدرجة كبيرة جاذبية قطاع النشاط.

تدفع قوى التنافس المؤسسات إما إلى النّمو، شريطة الاستفادة من الفرص التي تتيحها، وإما الزوال إذا ما فشلت في مجاراة وتيرة تطور هذه البيئة.

إن تحليل الصناعة وفق نموذج قوى التنافس الخمس، يعتمد بدرجة كبيرة على أسواق وصناعات الدول المتقدمة، لذلك قام الاقتصادي "**Austin.J.E**" بتعديل هذا النموذج حتى يمكن اعتماده في تحليل الصناعة وظروف التنافس بالدول النامية، وفي هذا الإطار قام أوستن بإجراء تعديلين على النحو التالي[1]:

[1] نبيل مرسي خليل، مرجع يبق ذكره، ص74

- إضافة عنصر آخر يتمثل في تصرفات الحكومة بإعتبارها قوة كبرى، ففي الدول النامية، تؤثر الحكومة على هيكل الصناعة وديناميكيتها وذلك بإعتبارها القوة السادسة التي يكون من الواجب إضافتها إلى نموذج مايكل بورتر، فالحكومة هي حارس المرمى الذي يحدد من لديه الحق؛
- إضافة العوامل البيئية لما لها من تأثير في تشكيل هيكل الصناعة وديناميكيات التنافس، فالعوامل الإقتصادية، السياسية، الثقافية والديموغرافية، تؤثر على قوى التنافس الخمس وعلاقاتها مع كل من: شدة المزاحمة، القوة التفاوضية لكل من الزبون والمورد، تهديد الداخلين الجدد وتهديد المنتجات البديلة.

ويشكل هذا النموذج عنصراً هاماً في السياسة الصناعية والتنافسية على مستوى المؤسسة الصناعية، وجاذبية منتجات مؤسسة ما يمكن أن تعكس الفاعلية في استعمال الموارد وعلى الأخص في مجال البحث والتطوير أو الدعاية، لهذا فإن الربحية وتكلفة الصنع والإنتاجية والحصة من السوق تشكل جميعاً مؤشرات للتنافسية على مستوى المؤسسة.

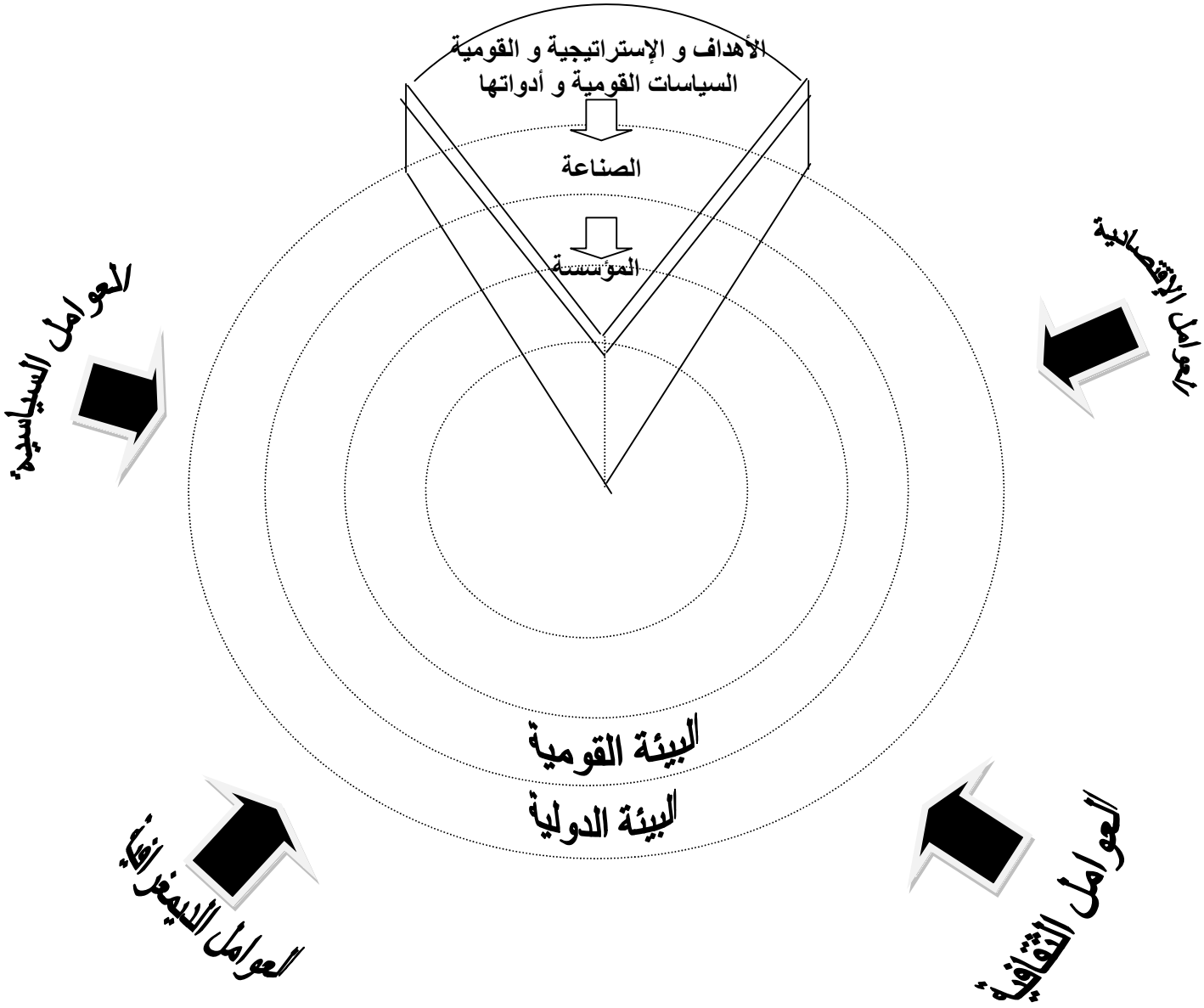
ومن أجل التعرف على مختلف العوامل البيئية الداخلة في تحديد هيكل الصناعة وقوى التنافس نأخذ الشكل التالي :

الشكل رقم(10): العوامل البيئية المحددة لهيكل الصناعة وقوى التنافس.

المصدر : نبيل مرسي خليل، نقلا عن:,Austin.J.E, Managing in developing contries (The Free Press, New York, 1990), P32.

انطلاقا من هذه العوامل يبدو أنه من الضروري التركيز على المستوى القومي للبيئة و تبيان تأثيره على كل من مستوى الصناعة ومستوى المؤسسة، ففي ظل هذين المستويين تعد الحكومة طرفا أساسيا في تشكيل بيئة الأعمال، لذلك تصبح إستراتيجية الحكومة على المستوى القومي مسألة هامة تحتاج إلى تحليل من جانب المديرين. وبطريقة منهجية، ويمكن إعتبار الدولة مثل المؤسسة، إذ أن لها أهدافا تسعى إلى تحقيقها، إستراتيجية ، سياسات، وأدوات لكل سياسة من أجل تنفيذ إستراتيجيتها، ومن هنا تتشكل الإستراتيجية القومية وعناصرها المختلفة (العوامل الإقتصادية، السياسية، الثقافية، والديمغرافية) على المستوى الدولي والقومي، وفيما يلي سنوضح تأثير إستراتيجية الحكومة على مجال الأعمال من خلال الشكل التالي :

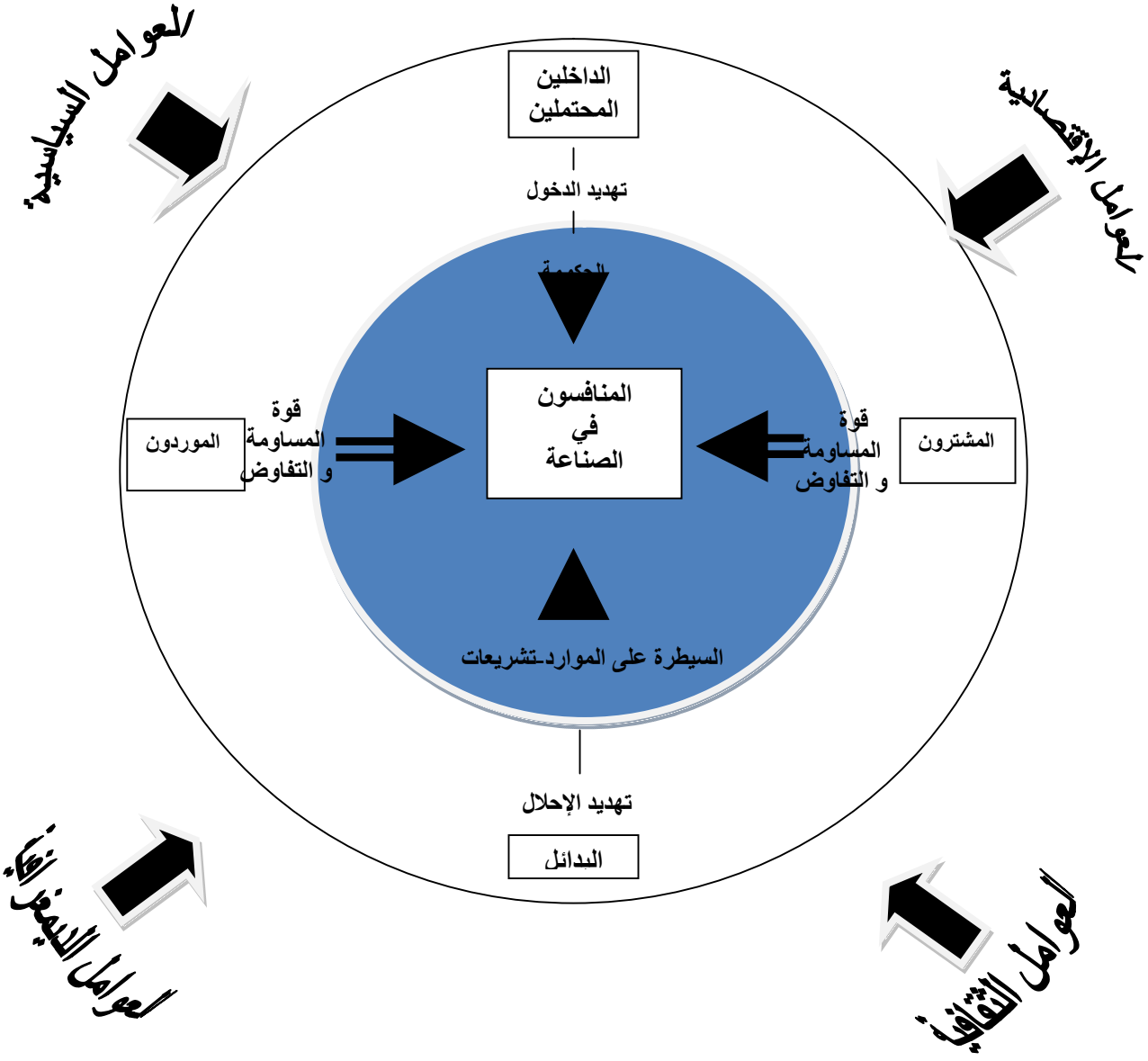
الشكل رقم (11): أثر إستراتيجية الحكومة على بيئة الأعمال القومية.



المصدر: نبيل خليل ، نقلا عن: Austin, Op,cit, P36

بعد عرضنا للعاملين اللذين أضافهما أوستن إلى نموذج بورتر من أجل تحليل الصناعة و قوى التنافس في الدول النامية، يمكننا التطرق إلى تبيان كيفية تفاعل القوى الخمس مع هذين العاملين (تصرف الحكومة، العوامل البيئية) و ذلك حسب ما يوضحه الشكل التالي:

الشكل رقم (12): إطار تحليل الصناعة للدول النامية (نموذج أوستن).



المصدر: نبيل مرسي خليل، نقلا عن: Austin, Op,cit, P110

من خلال هذا الشكل يتضح الدور البارز للحكومة في تشكيل بيئة التنافس بالدول النامية، فغالبا ما تحل تصرفاتها محل ديناميكيات قوى السوق في الصناعة، و بالتالي تغيير بيئة التنافس كلية.و عادة ما تؤثر تصرفات الحكومة في كل الأطراف المشاركة في صناعة ما، و أيضا في قوى التنافس الخمس التي إعتمدها بورتر في نموذجه.

الفرع السادس: السياسة الصناعية

يتمثل دور الحكومة اتجاه القطاع الصناعي من خلال السياسات الصناعية التي تمثل جزءا من السياسة الاقتصادية الهيكلية، فيمكن للحكومة (الدولة) أن تلعب دورا في التشريعات التي تضعها أو تسنها

مثل قانون الصناعة، قانون الاستثمار، قانون تسجيل الشركات الأجنبية، قانون الضرائب و غيرها من التشريعات التي بمقدورها تغير خارطة البيئة الصناعية و اللعبة التنافسية، و ذلك إذا ما اتسمت بالشفافية حيث من شانها القضاء على البيروقراطية، و المعيقات الإدارية و غيرها من الحواجز التي قد تقف عائقا أمام الاستثمارات و رفع القدرة التنافسية[1].

أولا: تعريف السياسة الصناعية

ظهر مصطلح السياسات الصناعية بعد الكساد الاقتصادي الكبير سنة 1929، هذا الأخير الذي افرز تطورات في الأوضاع الاقتصادية و الاجتماعية فرضت ضرورة التخلي عن مفهوم الدولة الحارسة وتبني مفهوم الدولة المتدخلة، و هذا كله كان تزامنا مع بروز أفكار النظرية الكنزية للاقتصاد الانجليزي في الثلاثينيات من القرن الماضي، هذه الأخيرة التي جاءت بأفكار معاكسة تماما للكلاسيك، و التي رسمت السياسات الصناعية الواجبة إتباعها للخروج من الأزمة[2]. و من هنا تعددت التعاريف و الأقوال حول السياسات الصناعية نذكر منها على سبيل الذكر لا الحصر ما يلي:

1- عرفها عبد المجيد قدي على أنها: "مختلف التدابير و الإجراءات التي من شانها إيجاد و مرافقة التحولات على مستوى الصناعة، سواء كان ذلك من خلال الأمر أو التحفيز"[3].

2- عرفها خليل حسين على أنها: "مجموع الإجراءات التي تلجا إليها الحكومات من اجل تنفيذ سياسات معينة، و ذلك عبر عدة وسائل، كالتعريفة الجمركية، و الرسوم و سعر الصرف، بالإضافة إلى الدعم و سعر الفائدة، و ذلك بهدف التأثير على القرارات المتعلقة بالصناعات، أو السلوكيات الصناعية لجهة الإنتاج أو الاستثمار أو غيره، و بالتالي تشجيع الصادرات و إحلال الواردات[4].

3- عرفها احمد الكواز على أنها: "مجموعة من الأدوات التي تستخدمها الحكومة كالتعريفة الجمركية، سعر الصرف، سعر الفائدة،...الخ لزيادة توسيع الإنتاجية و حماية الصناعات الناشئة، بالتأثير في القرارات الصناعية و السلوك الصناعي[5].

---

[1] عبد الحكيم عبد الله النسور، مرجع سبق ذكره، ص136.

[2] نذير مياح، **السياسات الصناعية لقطاع المحروقات في الجزائر**، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة بسكرة، الجزائر، 2009-2010، ص02.

[3] عبد المجيد قدي، **مدخل الى السياسات الاقتصادية – دراسة تحليلية تقييمية-**، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2003، ص243.

[4] خليل حسين، **السياسات العامة في الدول النامية**، دار المنهل اللبناني، لبنان، الطبعة الأولى، 2007، ص273.

[5] احمد الكواز، **السياسات الصناعية**، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، 2002، ص02.

ثانيا: أهمية السياسة الصناعية

تكمن أهمية السياسات الصناعية في قدرتها على التأثير في هيكل الصناعة و سلوك وحداته الإنتاجية، حيث تلعب دورا هاما في سبيل تطوير و تحسين و تطوير الأداء الاقتصادي للوحدات الإنتاجية، و ذلك من اجل تحقيق اكبر قدر ممكن من الرفاهية الاقتصادية من خلال مجموعة من الأهداف نذكر منها ما يلي[1]:

1- الكفاءة في توزيع الموارد الاقتصادية (كفاءة تخصيصية allocative efficiency)

2- الكفاءة في إنتاج السلع و الخدمات بأقل قدر ممكن من الموارد (الكفاءة الداخلية x-efficiency)

3- الكفاءة في توزيع الإنتاج الكلي (الكفاءة التوزيعية efficiency distributive)

من خلال ما سبق نجد انه كما للسياسات الصناعية تأثير ايجابي لها تأثير سلبي على قدرة المنشات مثلا في الاستفادة من مزايا الإنتاج الوفير(اقتصاديات الحجم)، أو على إمكاناتها في التوسع و النمو من خلال إعادة استثمار كل أو جزء من هوامش الربح المرتفعة المصاحبة للاحتكارات.

ثالثا: أنواع السياسات الصناعية

و هنا يمكن التمييز بين نوعين بحسب طريقة تأثير الحكومة على الصناعة و هما:

1- **السياسات الصناعية المباشرة:** و تسمى أيضا النوعية أو العمودية حيث تختص بجزء محدد أو معين من المؤسسات حسب فرع نشاطها أو بحسب المنطقة الجغرافية، و يختص هذا النوع من السياسات بالمدى القصير في جملة قرارات و إجراءات متناسقة تهدف لمساعدة و معالجة اختلال ما في جزء من النسيج الصناعي دون غيره[2]. أي يمكن للإجراءات أو التعديلات من هذا النوع أن تمس منتجات دون الأخرى، أو أنشطة دون غيرها، أو حتى مجموعة شركات دون الحاجة إلى المساس بالقطاع ككل.

2- **السياسات الصناعية غير المباشرة:** و يمكن تسميتها الأفقية حيث من خلال هذه السياسات لا يكون هناك تمييز بين فروع النشاط بل تكن موجهة لتأثير لتنمية الصناعة ككل و تكون دائمة، ويهدف هذا النوع دائما لبناء و تعديل الشروط القاعدية و البيئة التحتية بما يتناسب و متطلبات التنمية الاقتصادية[3].

[1] احمد سعيد بامخرمة، مرجع سبق ذكره، ص246.
[2] حسين خليل، مرجع سبق ذكره، ص320.
[3] نذير مياح، مرجع سبق ذكره، ص21.

رابعا: محاور و أدوات السياسة الصناعية

أ- **أدوات السياسة الصناعية:** تمتلك الحكومة في إطار تدخلها و التأثير في البيئة الصناعية مجموعة من الوسائل، تتباين في طرق تنفيذها و هدفها، و هي كما يلي[1]:

1- سياسة الترخيص الصناعي

2- سياسة الحماية الجمركية

3- سياسة القروض الصناعية

4- سياسة المشتريات الحكومية

5- سياسة الإعفاء من الضرائب

6- سياسة سعر الصرف

7- سياسة منع الاحتكار(سياسة المنافسة)

8- سياسة الاندماج بين المؤسسات

9- سياسة التسعير

10- سياسة الأسواق المفتوحة

ب-**محاور السياسة الصناعية:** بالإضافة إلى الأدوات السالفة الذكر فان الدولة تمتلك إحدى عشر محورا من اجل صياغة سياستها الصناعية و هي[2]:

1- السياسات و التشريعات

2- الإجراءات الحكومية

3- البنية التحتية و الخدمات المساندة و المعلوماتية

4- الدعم الفني و المالي و البحث و التطوير و الإبداع

5- تنمية الصادرات

6- تشجيع الاستثمار

7- الموارد البشرية

8- البيئة

9- المواصفات و المقاييس

[1] احمد سعيد بامخرمة، مرجع سبق ذكره، ص251-253.

[2] حطاب موراد، **دور السياسات الصناعية في تحسين القدرة التنافسية للمؤسسة الصناعية –دراسة حالة مجمع صيدال-**، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة بسكرة، 2010-2011، ص30.

10- الطاقة

11- الشراكة بين القطاعين العام و الخاص

تعتبر مجمل السياسات الصناعية آليات و وسائل تضمن للدولة التدخل في شؤون النسيج الصناعي الهدف منها الأسمى الدفاع عن اقتصادها في وجه المنافسة الخارجية بما يضمن لمؤسساتها النمو والاستمرار و الرقي بأدائها التنافسي، حيث و من خلال النموذج الحديث لتحليل الصناعة SCP(هيكل-سلوك-أداء) المذكور سالفا فان تدخل الدولة يكون في جميع مراحله و محدداته، بدءا بالشروط القاعدية ووصولا إلى الأداء في حد ذاته.

المبحث الثالث: الأداء و الأداء التنافسي

يعتبر كل من الأداء و التنافسية وجهين لعملة واحدة فكلاهما يعني قدرة المؤسسة على الاستمرار والتوسع و تحقيق أقصى الإرباح.

المطلب الأول: ماهية الأداء

سوف نتناول في هذا المطلب مختلف المفاهيم المتعلقة بمحور الأداء، حيث سنتطرق لمختلف المحاور المتعلقة بالأداء بقسميه، أي الأداء على مستوى المؤسسة والأداء على مستوى الصناعة.

الفرع الأول: تطور مفهوم الأداء

يعتبر الأداء من المفاهيم التي تتسم بالديناميكية وعدم السكون في محتواه المعرفي، حيث عرف تطورا منذ استعماله الأول إلى وقتنا الحالي، وهذا بفعل التطورات الاقتصادية وغيرها التي ميزت المجتمعات البشرية، والتي كانت بدورها دافعا قويا لبروز إسهامات الباحثين والمفكرين في هذا الحقل من المعرفة. وتتجسد النظرة التقليدية للمفكرين في هذا المجال ومن بينهم المهندس (تايلور) رائد مدرسة الإدارة العلمية في إعطاء مفهوم دقيق للأداء والاهتمام بقياسه، وهذا من خلال الدراسة الدقيقة للحركة التي كان يؤديها العمال وتوقيت كل منها بقصد الوصول إلى الوقت اللازم لإدارة الآلة وإيقافها، أي في إطار ما يعرف بدراسة "الحركة والزمن"[1]، وهذه النظرة كانت على المستوى الجزئي أي على مستوى أداء الأفراد.

[1] الشيخ الداوي، **تحليل الأسس النظرية لمفهوم الأداء**، مجلة الباحث، العدد 07، ورقلة، 2009-2010، ص221.

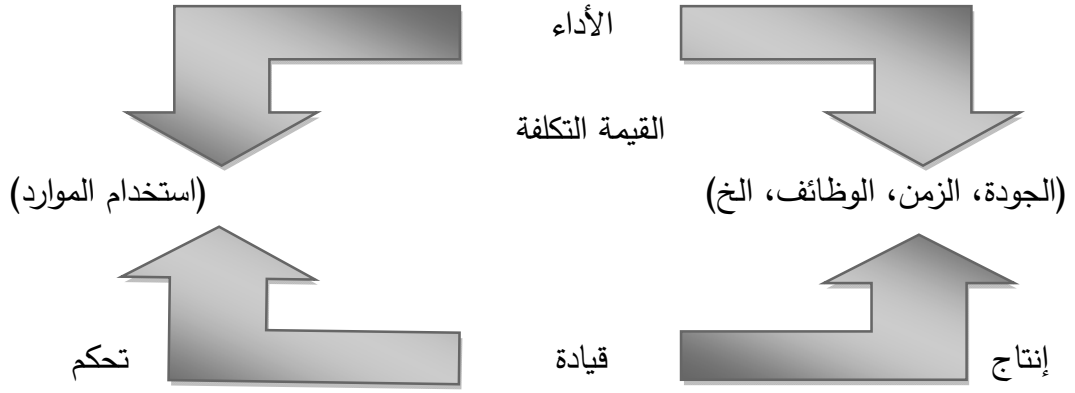
مع بداية القرن العشرين تحول اهتمام المؤسسات من إستراتيجية التركيز على الكميات الممكن إنتاجها إلى إستراتيجية التركيز على الكميات الممكن بيعها، وتمثل الأداء حينها في التحكم في أسعار المنتجات عن طريق التحكم في التكاليف الداخلية.

غير أنه مع مرور الزمن عرف مفهوم الأداء تطورا جديدا في محتواه، فبدلا من الاعتماد فقط على الزمن المستغرق للأفراد والمعدات لتحديد معدلات الأداء والتحكم في الأسعار كآلية لتحديد الأداء وطرق قياسه، تم الانتقال إلى الأخذ في الحسبان التطورات التي تشهدها بيئة المؤسسات عند تحديد مفهوم الأداء .

تتمثل أهم هذه التطورات في التحديات الجديدة التي أصبحت تواجهها المؤسسات مع تطور التسويق كعلم وفن، وظهور الفكر الإستراتيجي في الإدارة، والاتجاه المتزايد لتطبيق الإستراتيجيات المختلفة في التسيير (خصوصا إستراتيجية التمييز)، كل هذه المستجدات وغيرها أثرت بشكل واضح في طرق الإدارة والتسيير، وكذا في شروط النجاح في السوق، ومن ثم فأداء المؤسسة لم يعد يعبر عن تخفيض التكاليف فقط بل عن القيمة التي يجنيها الزبون من تعامله مع المؤسسة[1].

ويمكن تلخيص التطور الذي لحق مفهوم الأداء في الشكل التالي:

الشكل رقم (13): تطور مفهوم الأداء ليشمل جانبي التكلفة والقيمة



Source: Françoise Giroud et autres, **contrôle de gestion et pilotage de la performance**, 2eme édition, Gualino éditeur, Paris, 2004, p69.

من خلال الشكل السابق نلاحظ أن مفهوم الأداء تطور حتى أصبح يأخذ في عين الاعتبار محورا جديدا ومهما وهو القيمة التي ينتجها للزبون بعدما أقتصر لفترة من الزمن على محور تخفيض التكاليف، أي أصبح يضم محورين هما القيمة والتكلفة.

[1] نفس المرجع ، ص222.

الفرع الثاني: مفهوم الأداء

من خلال تتبع مختلف المراجع التي تنتمي لحقل البحث في مجال الاقتصاد الصناعي، وجدنا أن معظم هذه المراجع قد تناولت محور الأداء إما على مستوى المؤسسة، أو على مستوى الصناعة، لذا وجب علينا هنا أن نسلط الضوء على كل من مفهوم الأداء على مستوى المؤسسة ثم على مستوى الصناعة.

أولا: مفهوم الأداء علي مستوى المؤسسة

إن شيوع استخدام مصطلح الأداء في الأدب التسييري وكثرة استعمالاته خاصة في البحوث التي تتناول المؤسسة لم يؤديا إلى توحيد مختلف وجهات النظر حول مدلوله، فهو قد يستخدم للتعبير عن مدى بلوغ الأهداف أو عن مدى الاقتصاد في استخدام الموارد، كما نجده في كثير من الأحيان يعبر عن انجاز المهام، وقبل التطرق إلى وجهات النظر هذه، نشير إلى أن الأداء لغة يقابل اللفظة اللاتينية Performare التي تعني إعطاء كلية الشكل لشيء ما، والتي اشتقت منها اللفظة الإنجليزية Performance التي تعني إنجاز العمل أو الكيفية التي يبلغ بها التنظيم أهدافه، وهو نفس المعني الذي ذهب إليه قاموس Petit Larousse.[1]

بسبب تطور مفهوم الأداء وديناميكيته، فإنه لم يتم لحد الآن وضع مفهوم موحد ودقيق لهذا المصطلح، ويختلف مفهوم الأداء باختلاف الغاية من استخدامه، ولقد اكتسب مصطلح الأداء بعض المعاني الإضافية للمعنى الأصلي له والتي اعتبرت على أنها معاني مرادفة له، ومن تلك المعاني نجد الإنجاز accomplishment، الكفاءة efficiency، القدرة capability والإرضاء satisfaction، ولقد اكتفت العديد من التعاريف بوصف المصطلح عبر الجوانب المختلفة له، وهذا عبر إعطاء صورة شاملة للمصطلح تارة، وتارة أخرى تقوم بوصف المصطلح حسب نظرة وأفكار أصحابها، ففي حين تناولت بعض التعاريف الجانب المالي للأداء فقد تطرقت تعاريف أخرى إلى جانب القيمة فيه، أما فئة أخرى من التعاريف فقد ركزت على الجانب الاجتماعي والبيئي له[2]، وفي هذا الإطار يرى كل من Miller et Bromiley أن "الأداء محصلة قدرة المؤسسة في استغلال مواردها وتوجيهها نحو تحقيق الأهداف المنشودة، فالأداء هو انعكاس لكيفية استخدام المؤسسة لمواردها المادية والبشرية واستغلالها بالصورة التي

[1] عبد المليك مزهودة، **الأداء بين الكفاءة والفاعلية مفهوم وتقييم**، مجلة العلوم الإنسانية، العدد الأول، جامعة محمد خيضر بسكرة، نوفمبر 2001، ص 86.

[2] محمد رضا بوسنة، **تحليل العلاقة بين هيكل الصناعة والأداء:** دراسة حالة الصناعة المصرفية في الجزائر خلال الفترة (2014/2004)، أطروحة دكتوراه، إقتصاد صناعي، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2016/2015، ص55-56.

تجعلها قادرة على تحقيق أهدافها" تستند وجهة نظر الباحثان على نظرية الموارد في تعريفهم، في حين نجد أن كل من Witent Meyer اعتمدوا على مدخل النظم في تحديد مفهوم الأداء وعرفوه على أنه "المستوى الذي تتمتع به مخرجات المؤسسة بعد إجراء العمليات على مدخلاتها"، أما David فقد قدم مفهوما شاملا حيث وصف الأداء "بنتائج الأنشطة التي يتوقع أن تقابل الأهداف الموضوعة"[1].

وفي نفس السياق عرفه كل من (Warren Peterson, Govert Gijsbers, Michèle Wilks) على أنه "قدرة المؤسسة على استخدام مواردها بكفاءة، وإنتاج مخرجات متسقة مع أهدافها ومناسبة لمستخدميها".[2]

ويرى P.Lorino على أن الأداء "هو القدرة على الإنتاج بفعالية (باستهلاك القليل من الموارد) للسلع والخدمات التي تستجيب لطلب السوق (نوعية، أجال، سعر) بما يسمح بتحقيق فائض لتحريك النظام الاقتصادي".[3] كما يعرفه نفس الباحث على أنه "الفرق بين القيمة المقدمة للسوق ومجموع القيم المستهلكة، وهي تكاليف مختلف الأنشطة، فبعض الوحدات (مراكز التكلفة) تعتبر مستهلكة للموارد، وتسهم سلبا في الأداء الكلي للمؤسسة عن طريق تكاليفها، والأخرى تعتبر مراكز ربح، وهي في نفس الوقت مستهلكة للموارد ومصدر عوائد، وتسهم بهامش في الأداء الكلي للمؤسسة"[4]

ويعرف Daft الأداء على أنه "هو قدرة المؤسسة على تحقيق أهدافها عن طريق استخدام الموارد المتاحة بطريقة كفئة وفاعلة".[5]

يمكننا أن نلاحظ من خلال التعاريف السابقة أن جميع الباحثين ركزوا في تعريفهم لأداء المؤسسة على محورين مهمين، هما قدرة المؤسسة على تحقيق أهدافها المسطرة هذا المحور الأول، أما المحور الثاني هو فعالية تحقيق الأهداف المسطرة وذلك من خلال الاستغلال الأمثل لمواردها، بمعني أن المؤسسة لا تكون فعالة في حالة ما إذا حققت أهدافها المسطرة من خلال عدم الاقتصاد في استغلال مواردها، بالإضافة إلى أن المؤسسة لا تكون كفئة في حالة استغلالها الأمثل لمواردها دون أن تستطيع تحقيق أهدافها المسطرة بالشكل المرغوب فيه.

---

[1] المرجع نفسه، ص56.

[2] موسي سهام، شوقي شادلي، **تحليل أثر توافر أبعاد إدارة الجودة الشاملة على الأداء**، ملتقي وطني حول: إدارة الجودة الشاملة وتنمية أداء المؤسسات، 08/07ديسمبر 2010، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الطاهر مولاي سعيدة، ص5.

[3] زروقي ابراهيم، لحول عبد القادر، **الجودة الشاملة: غاية في حد ذاتها أم وسيلة لرفع مستوى أداء المؤسسات؟**، ملتقي وطني حول: إدارة الجودة الشاملة وتنمية أداء المؤسسات، 08/07ديسمبر 2010، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الطاهر مولاي سعيدة، ص13.

[4] الشيخ الداوي، مرجع سبق ذكره، ص218.

[5] عبد الرؤوف حجاج، **دور الإبداع التكنولوجي في تنمية الميزة التنافسية للمؤسسة الاقتصادية**، أطروحة دكتوراه، علوم التسيير، جامعة قاصدي مرباح ورقلة، 2015/2014، ص18.

بالإضافة إلى ما سبق فإن هناك من المؤلفين من أضفى الطابع الاستراتيجي على مفهوم الأداء، حيث يرى Angelier "أن أداء المؤسسة يتجسد في قدرتها على تنفيذ استراتيجياتها وتمكنها من مواجهة القوى التنافسية، ويؤكد ذلك احد الباحثين الذي يرى أن الأداء في المجال الاستراتيجي لا يمكن فصله عن القدرة التنافسية، وعليه فهو يعبر عن "قدرة المؤسسة في الاستمرار بالشكل المرغوب فيه في سوق تنافسية متطورة وهذا ما يتطلب في آن واحد، الكفاءة والفاعلية"[1]، كما يرى أيضا P.Druker بأنه "يتم تقييم أداء المؤسسة من خلال مدى بلوغها لأهدافها الإستراتيجية والمتمثلة أساسا في الاستمرارية والبقاء في السوق وبالتالي تحقيق التوازن بين كل من المساهمين والعمال" وهذا التعريف اخذ بعدا استراتيجيا وذلك من خلال تركيزه على مدى بلوغ الأهداف الإستراتيجية للمؤسسة والمتمثلة أساسا في الاستمرارية والبقاء.[2]

ثانيا: مفهوم الأداء على مستوى الصناعة

يمكن تحديد مفهوم أداء الصناعة من خلال محورين مهمين، المحور الأول يتمثل في قدرة المؤسسات الناشطة في الصناعة على تغطية مختلف تكاليفها، بالإضافة إلى تمكنها في نفس الوقت من إشباع وتغطية طلب السوق المحلية. أما المحور الثاني فيتمثل في مدى مساهمة الصناعة في تحقيق التوازن الكلي للاقتصاد من خلال المساهمة في رفع مستوي النمو في الاقتصاد والقضاء على البطالة وتخفيض مستوى الأسعار، غير أن هاذين المحورين لا يتحققان بالضرورة دائما معا.

ويمكن تقييم أداء الصناعة من خلال قدرتها علي تلبية وتغطية الطلب المحلي، مع الحفاظ علي التوازن المالي للمؤسسات الناشطة فيها، إلا أن تغطية الطلب المحلي يعتبر هدف مركب ومعقد. حيث يمكن قياس مستوي تغطية الطلب المحلي من خلال حساب النسبة بين الإنتاج المحلي والطلب المحلي التي يجب أن تساوي الواحد أو أكبر من ذلك. غير أنه بسبب الانفتاح المتزايد للأسواق وتدويل الإنتاج لم يبقي هناك سوى عدد قليل من الصناعات المحمية ضد المنافسة الدولية، كما يمكن أيضا تقييم توازن الصناعة من خلال نسبة الصادرات (الصادرات/الإنتاج)، وكذا من خلال معدل الانتشار (الواردات/الإنتاج المحلي). كما يجب الأخذ في عين الاعتبار أيضا الاستثمارات التي تقوم بها المؤسسات المحلية في الخارج. إلا أن هذه الظاهرة غالبا ما يعاب عليها أنها لا تساهم في تحقيق التوازن في الصناعة المحلية إلا في مستوى محدود وذلك بسبب سعي المؤسسات من خلال عملية التدويل إلي

[1] عبد المليك مزهودة، **الأداء بين الكفاءة والفاعلية مفهوم وتقييم**، مرجع سبق ذكره، ص87-88.
[2] عبد الرؤوف حجاج، مرجع سبق ذكره، ص 18.

الاستفادة من الأرباح التي تكون في الأسواق الجديدة، كما ستسعى المؤسسات أيضا إلى الاعتماد على التكنولوجيات الجديدة، وبالتالي سوف تخفض من تكاليفها الثابتة.[1]

كما انه وفي عملية تقييم أداء الصناعة هناك عنصر ظرفي (يوضح الصدمات والهزات الظرفية التي تؤثر على الأنشطة في وقت معين) وعنصر هيكلي (الذي يعكس قوة ثقل خصائص الصناعة في تحقيق الأداء). كما أنه من بين الصعوبات التي يمكن أن تظهر من خلال تحليل أداء الصناعة هو أن مستوى الارتباط بين أداء المؤسسة وأداء الصناعة ليس محددا بشكل واضح دائما، ويتم التعبير عن الأداء العام للصناعة بناء على الأداء الفردي للمؤسسات الناشطة في الصناعة المعنية بناء على أسلوبين، الأسلوب الأول يتمثل في القيام بدمج وأخذ المؤشر المطلق لأداء المؤسسات ككل للتعبير عن المؤشر المطلق لأداء الصناعة، على سبيل المثال يتم احتساب معدل ربح الصناعة ككل لفترة معينة من خلال الأخذ في عين الاعتبار معدل الربح لجميع المؤسسات الناشطة في الصناعة المعنية مرجح بالوزن النسبي لهذه المؤسسات. أما الأسلوب الثاني يتمثل في مؤشر قياس أداء الصناعة المتوسط، وهو المتوسط الحسابي للمؤشرات الفردية للمؤسسات الناشطة في الصناعة، مع اعتبار المؤسسات متساوية في الوزن النسبي، وفي الواقع ليس لدينا سوى البيانات الفردية للمؤسسات والتي يتم التعبير من خلالها على أداء الصناعة، مع هذا كله فإنه قد يكون هناك فروق كبيرة في أداء المؤسسات الناشطة في نفس الصناعة.

كما يمكن تعريف أداء الصناعة على أنه "يتمثل في مدى قدرة الصناعة على المساهمة في تحقيق التوازنات الاقتصادية الكبرى ضمن الاقتصاد الوطني"، إلا أنه يجب التأكيد في هذا الصدد على أنه لا توجد هناك علاقة سببية تربط بين الأداء الجيد للمؤسسات والأداء الجيد للصناعة التي تنشط فيها هذه المؤسسات، بمعني أن الأهداف الفردية للمؤسسات لا تتماثل بالضرورة مع أهداف الصناعة وكذا أهداف الاقتصاد ككل.

الفرع الثالث: العوامل المؤثرة في الأداء

يخضع الأداء لتأثير العديد من العوامل، منها ما هو ذو طبيعة داخلية يمكن للمسير أن يتحكم فيها لزيادة آثارها الإيجابية وتخفيض آثارها السلبية، ومنها ما هو صادر عن المحيط الخارجي يصعب التحكم فيها وبالتالي فهي تحتم على المؤسسة التكيف معها. وعلى قدر العوامل التي قد تؤثر في الأداء وتفسره تزداد أهمية عملية حصرها، و لعل أهم هذه العوامل تلك التي أوردها Donaldson وهي: الهيكلة،

[1] Jean Pierre Angelier, Op.Cit , p120-121.

العملية الإنتاجية، الإستراتيجية، الخيارات التقنية، المحيط الذي تنشط فيه المؤسسة، القيادة، أسلوب الإدارة.

أما Waterman و Peters فيريان أن أداء المؤسسة يتوقف على العوامل التالية: الجاهزية للعمل، الاستماع للزبون، الاستقلالية وروح المبادرة، الإنتاجية بتحفيز العامل، قانون القيم الجماعية (ثقافة المؤسسة والقيم المشتركة)، التوفيق بين المردودية والمعرفة[1].

وغير بعيد عن هذه العوامل أورد Kruger ما أسماه بالأجزاء الستة للأداء والتي تتمثل في: الأشخاص أو مجموعة الأشخاص التي لها تأثير علي تحيد سياسة المؤسسة، الفلسفة والثقافة (نظام القيم، الرموز، الأساطير،.....)، الإستراتيجية، الأنظمة، كنظام المكافآت، التخطيط، الإدارة، الرفاهية، الإعلام، المحاسبة، طاقات الإنجاز الكامنة، والعملية الإنتاجية.

ويرى Kruger أن أداء المؤسسة يتبع هذه الأجزاء من حيث ترتيبها، تلاحمها، توافقها مع بعضها البعض، ومدى تكيفها مع المحيط، وعلى خلاف هذا المدخل لدراسة العوامل المؤثرة على الأداء، اتجه أغلب الباحثين نحو تصنيفها وفقا لمعايير مختلفة إلى مجموعات متجانسة، ولقد اعتمد الكثير منهم على معيار مصدر العوامل فقسموها إلى عوامل خارجية وعوامل داخلية. على الرغم من أن هذا التقسيم يحظى بقبول الكثير من الباحثين إلا أنه يطرح إشكالية الحدود الفاصلة بين ما هو داخلي وما هو خارجي، أو بالأحرى بين المحيط والمؤسسة لكون هذه الأخيرة "لا تتوقف عند حدودها الظاهرة سواء تعلق الأمر بإطارها القانوني أو بموجداتها المادية، بل إنها بوجودها، وسلطتها القرارية تنسج شبكة من العلاقات والتدفقات، والقوى التي قد تتكامل أو تتعارض مع العلاقات و التدفقات والقوى الصادرة من مراكز قرارية أخرى"، ومع كون مدخلات المؤسسة امتدادا لمحيطها فيها وكون مخرجاتها امتدادا لها في محيطها فإن مصطلح الحدود يبقي مفهوما نظريا تجريديا أكثر منه علميا، لذلك فإننا لتفادي إشكالية الحدود الفاصلة بين المؤسسة ومحيطها سنقسم العوامل المؤثرة في الأداء حسب إمكانية التحكم فيها إلى عوامل خاضعة لتحكم المؤسسة وأخرى غير خاضعة لتحكمها، حيث تقابل الأولى إلى حد ما العوامل الداخلية في حين تقابل الثانية العوامل الخارجية.

[1] يحياوي نعيمة، **أدوات مراقبة التسيير بين النظرية والتطبيق: دراسة حالة قطاع صناعة الحليب**، أطروحة دكتوراه، العلوم الاقتصادية، جامعة الحاج لخضر باتنة، 2009/2008، ص220.

أولا: العوامل غير الخاضعة لتحكم المؤسسة

بناء على معيار التحكم فإن هذا النوع من العوامل يشمل مجموعة التغيرات والقيود والمواقف التي هي بمنأى على رقابة المؤسسة، وبالتالي فهي تمثل محيط المؤسسة بمختلف أبعاده والذي يعبر عنه H.Mintezberg بأنه كل ما هو خارج المؤسسة، وباعتبارها كذلك فإن آثارها قد تكون على شكل فرص يسمح استغلالها بتحسين أداء المؤسسة أو قد تكون خطرا يؤثر سلبا على أداء المؤسسة، وتفرض عليها التكيف إذا أرادت التخفيف من آثارها، وفي الحقيقة لا يتوقف دور المؤسسة تجاه هذه العوامل عند العمل على تقليص مخاطرها فحسب بل يتعدى إلى خلق الفرص التي تسمح أو تساعد المؤسسة على تحقيق أهدافها[1]، ومع كون هذه العوامل غير خاضعة لتحكم المؤسسة يمكن تقسيمها إلى ما يلي:

أ) **العوامل السياسية**

وهذه العوامل تعبر عن كيفية ومدى تدخل الدولة في نشاط المؤسسات باختلاف أنواعها ونشاطها، إلى جانب التعبير عن مدى الاستقرار السياسي والأمني في الدولة التي تعمل بها تلك المؤسسات، والسياسة الخارجية، انتشار الأحزاب السياسية، .....الخ.

ب) **العوامل الاقتصادية**

وتعد من أهم المتغيرات التي يمكن أن تأثر على أداء المؤسسة، حيث تشتمل هذه العوامل على مجموعة من المتغيرات الاقتصادية الكلية والجزئية على مستوى الاقتصاد الذي تنشط فيه المؤسسة، مثل: الفلسفة الاقتصادية للدولة، معدلات نموها الاقتصادي، معدلات التضخم، أسعار الفائدة، مستوى الأجور،...الخ، إلى جانب متغيرات قطاعية خاصة بالصناعة التي تنشط فيها المؤسسة مثل: هيكل الصناعة، سلوك المؤسسات، درجة المنافسة،.....الخ.

ت) **العوامل الاجتماعية**

أما هذه فتعبر عن خصائص المجتمع الذي تنشط فيه المؤسسة، مثل: الخصائص الديموغرافية والثقافية وغير ذلك.

ث) **العوامل التكنولوجية**

تعد العوامل التكنولوجية أيضا مهمة جدا في تحديد أداء المؤسسة، على اعتبار إمكانية تأثيرها في كيفية استغلال المؤسسة لمواردها، وكذلك كيفية القيام بنشاطاتها وبالتالي ارتباطها بفعالية وكفاءة

[1] عبد المليك مزهودة، **الأداء بين الكفاءة والفاعلية مفهوم وتقييم**، مرجع سبق ذكره، ص90،91.

المؤسسة، والتي نذكر منها المعارف العلمية، البحث العلمي والإبداعات التكنولوجية، تداول براءات الاختراع، ....الخ.

ج) **العوامل البيئية**

وتتمثل هذه العوامل في الخصائص البيئية للمنطقة الجغرافية التي تنشط فيها المؤسسة خاصة ما تعلق بالمتغيرات المناخية و التي كثيرا ما تؤثر على أداء العديد من الصناعات مثل صناعة السياحة وصناعة التأمينات.

ح) **العوامل القانونية**

وهذه العوامل تشمل جميع القوانين التي تؤطر نشاط المؤسسة سواء بصفة مباشرة أو غير مباشرة مثل: قوانين المستهلك، قوانين حماية البيئة، قوانين المنافسة ومنع الاحتكار، قوانين الاندماج، وغير ذلك من القوانين التي تنظم نشاط المؤسسات والصناعات[1].

ثانيا: العوامل الخاضعة لتحكم المؤسسة

على خلاف المجموعة السابقة من العوامل التي تتميز بصدورها عن عناصر تقع في محيط المؤسسة فإن هذه العوامل تنتج عن تفاعل مختلف العناصر الداخلية، لذلك فهذه العوامل تخضع إلى حد بعيد لتحكم المؤسسة، وهي بصفة عامة تشمل مختلف المتغيرات أو القوى التي يمكن أن تؤثر على أداء المؤسسة سواء سلبا أو إيجابا، والتي يمكن لمسيري المؤسسة أن يحدثوا فيها تغييرات قد تسمح بتخفيف أو إلغاء الآثار السلبية التي يمكن أن تنتج عنها، وتعظيم آثارها الإيجابية. ومع كثرة وتداخل العناصر المكونة للمؤسسة فإن العوامل المؤثرة في أدائها والخاضعة لتحكمها تتميز هي الأخرى كسابقتها بصعوبة الحصر الدقيق، والتداخل فيما بينها، التفاوت من حيث درجة وسرعة التأثير، والتفاوت من حيث إمكانية التحكم فيها[2]. وعلى الرغم من هذه المميزات التي تتصف بها هذه العوامل إلا أنه يمكن أن يتم تصنيفها حسب الجانب الذي تتعلق به في المؤسسة إلى مجموعتين رئيسيتين هما كما يلي:

أ) **العوامل التقنية**

وتضم هذه العوامل مختلف المتغيرات والعناصر التي ترتبط بالجانب التقني في المؤسسة، والتي يمكن أن يتم حصرها في العناصر التالية:

- نوع التكنولوجيا المستعملة سواء في الوظائف أو في معالجة المعلومات.

[1] محمد رضا بوسنة، مرجع سبق ذكره، ص57.
[2] عبد المليك مزهودة، **الأداء بين الكفاءة والفاعلية مفهوم وتقييم**، مرجع سبق ذكره، ص93.

- نسبة الاعتماد على الآلات مقارنة بعدد العمال.
- تصميم المؤسسة من حيث المخازن، الورشات، الآلات.
- نوعية المنتج، شكله، الغلاف.
- مدى توافق منتجات المؤسسة مع رغبات المستهلكين.
- التناسب بين طاقتي الإنتاج والتخزين بالمؤسسة.
- نوعية المواد المستعملة في عملية الإنتاج.
- مستويات الأسعار.
- الموقع الجغرافي للمؤسسة.

ب) **العوامل البشرية**

نفس الشيء بالنسبة لهذه العوامل فهي تضم مختلف المتغيرات والعناصر التي لها علاقة بالجانب البشري في المؤسسة، والتي يمكن حصرها في العناصر التالية:

- التركيبة البشرية للمؤسسة من حيث السن والجنس.
- مستوى تأهيل أفراد المؤسسة.
- التوافق بين مؤهلات العمال والمناصب التي يشغلونها والتكنولوجيا المستخدمة.
- أنظمة المكافآت والحوافز.
- العلاقة بين العمال والإدارة.
- نوعية المعلومات.[1]

وبصفة عامة يمكن القول أن أداء المؤسسة كتوافق بين كفاءتها وفعالية استخدامها لمواردها يتأثر بعوامل كثيرة جدا، كما رأينا سابقا منها ما يمكن للمؤسسة التحكم فيها، ومنها ما هو صعب أو يتعذر على المؤسسة التحكم فيها، ونشير إلى أن معيار الفصل بين العوامل حسب التحكم فيها من قبل المؤسسة، يبقى بدور صعب الضبط والتدقيق وهو ما جعل بعض العوامل يصعب إدراجها ضمن هذه المجموعة أو تلك، والتي من بينها حجم المؤسسة الذي يؤثر دائما على أدائها بمختلف أنواعه خاصة من خلال ما يعرف باقتصاديات الحجم الكبير و أفضليات التعاضد.

[1] يحياوي نعيمة، مرجع سبق ذكره، ص ص222،221.

ومن بين العوامل التي يصعب التحكم فيها أيضا ثقافة المؤسسة، والتي يؤكد بعض الباحثين على تأثيرها في أداء المؤسسة إلا أن ميكانزمات هذا التأثير ومدى قدرة المسيرين في المؤسسة على التحكم فيه تبقى إشكالية مطروحة للبحث[1].

الفرع الرابع : أنواع الأداء

إن تصنيف الأداء كغيره من التصنيفات المتعلقة بالظواهر الاقتصادية، يطرح إشكالية اختيار المعيار الدقيق والعملي في الوقت ذاته الذي يمكن الاعتماد عليه لتحديد مختلف الأنواع، وبما أن الأداء من حيث المفهوم يرتبط إلى حد بعيد بالأهداف فإنه يمكن نقل المعايير المعتمدة في تصنيف هذه الأخيرة واستعمالها في تصنيف الأداء كمعايير الشمولية، الوظيفة، الطبيعة، الأجل.

أولا: أنواع الأداء حسب معيار الشمولية

فحسب هذا المعيار يمكننا تصنيف الأداء إلي ما يلي:

أ) الأداء الكلي

وهو الذي يتجسد بالإنجازات التي ساهمت جميع العناصر والوظائف أو الأنظمة الفرعية للمؤسسة في تحقيقها، ولا يمكن نسب إنجازها إلى أي عنصر دون مساهمة باقي العناصر، وفي إطار هذا النوع من الأداء يمكن الحديث عن مدى وكيفية بلوغ المؤسسة أهدافها الشاملة كالاستمرارية، الشمولية، الأرباح، النمو، .....الخ.

ب) الأداء الجزئي

وهو الذي يتحقق على مستوى الأنظمة الفرعية للمؤسسة وينقسم بدوره إلى عدة أنواع تختلف باختلاف المعيار المعتمد لتقسيم عناصر المؤسسة، حيث يمكن أن ينقسم حسب المعيار الوظيفي إلى: أداء الوظيفة المالية، أداء وظيفة الأفراد، أداء وظيفة التموين، أداء وظيفة الإنتاج، أداء وظيفة التسويق.

ويمكن لنا أن نشير إلى أن الأداء الكلي للمؤسسة في الحقيقة هو نتيجة تفاعل أداء أنظمتها الفرعية كما يؤكد ذلك أحد الباحثين الذي يرى أن دراسة الأداء الشامل للمؤسسة يفرض أيضا دراسة الأداء على مستوى مختلف وظائفها.[2]

ثانيا: أنواع الأداء حسب الوظيفة

[1] عبد المليك مزهودة، **الأداء بين الكفاءة والفاعلية مفهوم وتقييم**، مرجع سبق ذكره، ص94.
[2] المرجع نفسه، ص89.

تبعا لهذا المعيار يمكن تقسيم الأداء بناء على الوظائف والأنشطة الفرعية المشكلة والمكونة لنشاط المؤسسة وعلى هذا الأساس يمكن أن إظهار أنواع الأداء كما يلي:[1]

- الأداء المالي أو أداء الوظيفة المالية.
- الأداء التسويقي أو أداء وظيفة التسويق.
- أداء وظيفة الموارد البشرية.
- أداء وظيفة الإنتاج.

ثالثا: أنواع الأداء حسب معيار الطبيعة

في الإشارة إلى هذا التصنيف يقول أحد الباحثين: "لا يمكن للمؤسسة أن تحسن صورتها بالاعتماد على الأداء الاقتصادي أو التكنولوجي فحسب، بل أن الأداء الاجتماعي له وزنه الثقيل علي صورة المؤسسة في الخارج"، بالتالي على هذا الأساس يمكن تقسيم الأداء حسب هذا المعيار إلي ما يلي:

أ) الأداء الاقتصادي

ويتعلق هذا المحور بتحقيق المهمة الأساسية، والذي يتجسد بالفوائض التي تحققها المؤسسة من وراء تعظيم نواتجها وتدنيت مستويات استخدام مواردها.

ب) الأداء الاجتماعي

هذا المعيار يتعلق بالأهداف الاجتماعية والتي إن كانت في الحقيقة تمثل قيودا مفروضة على المؤسسة إلى أنه يلزمها بها كل من مجمعها الداخلي (أفرادها) والخارجي، فيعبر سعي المؤسسة إلى بلوغها على الأداء الاجتماعي لها، ويغض النظر عن كونها أهدافا أم قيودا، فإن تحقيقها يجب أن يكون بالتزامن مع الأهداف الاقتصادية لأن "الاجتماع مشروط بالاقتصاد"، وبذلك يتلازم الأداء الاقتصادي والاجتماعي، والمؤسسة الناجحة هي التي تعرف كيفية الوصول إلى تحقيق أكبر مستوى من النوعين معا.

خ) **الأداء التقني أو التكنولوجي**

إلى جانب الأداء الاقتصادي والاجتماعي يمكن الحديث عن الأداء التقني للمؤسسة، وذلك عندما تسطر لنفسها أهدافها كأن ترغب في السيطرة على مجال تكنولوجي معين، والأمثلة في هذا المجال كثيرة.[2]

[1] إسماعيل حجازي، سعاد معاليم، **دور التسيير على أساس الأنشطة ABM في تحسين أداء المؤسسة**، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة محمد خيضر بسكرة، العدد 28/27، نوفمبر 2012، ص 105.

[2] عبد المليك مزهودة، **الأداء بين الكفاءة والفاعلية مفهوم وتقييم**، مرجع سبق ذكره، ص 89، 90.

كما يمكن تصنيف الأداء حسب معيار الأجل إلى الأداء في المدى الطويل، والأداء في المدى المتوسط، والأداء في المدى القصير.[1]

المطلب الثاني: تحليل أداء الصناعة ومحدداته

ان هناك إشكال في تحديد العلاقة بين أداء الصناعة وأداء المؤسسات ضمن الصناعة، حيث إن مصطلح أداء الصناعة هو مصطلح معقد بحيث لا يمكن تحديده في معزلة عن الأداء الفردي للمؤسسات الناشطة ضمن الصناعة المعنية، وهذا ما سوف نتطرق له ضمن هذا المطلب بالإضافة الى محاولة تحديد المؤشرات التي يمكن الاعتماد عليها في قياس أداء الصناعة.

الفرع الأول: تحليل أداء الصناعة

ان الصعوبة الرئيسية التي تكمن في عملية تحليل أداء الصناعة هي تحديد العلاقة الكامنة بين مؤشرات الأداء الفردي للمؤسسات المشكلة للصناعة والمؤشرات المتعلقة بتقييم أداء الصناعة ككل، حيث يوجد نوعين من إجراءات التجميع والتوفيق بين مؤشرات الأداء الفردي للمؤسسات ومؤشرات أداء الصناعة ككل وهما كما يلي:

- **المؤشر القطاعي العام:** ويتم الحصول على هذا المؤشر من خلال تجميع مؤشرات الأداء الفردي للمؤسسات الناشطة ضمن الصناعة ككل، ومن خلال هذا المؤشر يتم تقييم أداء الصناعة المعنية. على سبيل المثال يتم الحصول على معدل النمو العام لرقم أعمال الصناعة من خلال تجميع معدلات النمو لرقم أعمال جميع المؤسسات الناشطة ضمن الصناعة المعنية.
- **المؤشر القطاعي المتوسط:** يتم حساب هذا المؤشر بالاعتماد على متوسط مؤشرات الأداء لجميع المؤسسات الناشطة في الصناعة، على سبيل المثال يتم الحصول على معدل النمو المتوسط لمبيعات الصناعة من خلال حساب معدل نمو مبيعات كل مؤسسة ناشطة ضمن الصناعة المعنية ثم حساب متوسط هذه المعدلات.

المؤشر القطاعي المتوسط هو عبارة عن المتوسط الحسابي لمؤشرات الأداء الفردية (يتم معاملة جميع المؤسسات بنفس الوزن سواء كانت كبيرة أم صغيرة)، بينما المؤشر القطاعي العام هو المتوسط المرجح لمؤشرات الأداء الفردية (يتم معاملة كل مؤسسة حسب وزنها ولا يتم معاملة جميع المؤسسات بنفس الوزن).

[1] يحياوي نعيمة، مرجع سبق ذكره، ص 222.

وفي الحقيقة لا يمكن إعطاء أهمية اقتصادية كبيرة لمؤشرات الأداء القطاعية بناءا فقط على الاعتماد في حسابها على مؤشرات الأداء الفردية للمؤسسات الناشطة ضمن الصناعة المعنية، بعبارة أخرى يمكننا بسهولة حساب مؤشرات أداء الصناعات من خلال الاعتماد على البيانات الفردية لجميع المؤسسات الناشطة ضمن الصناعة المعنية، وعليه فإن الأهمية الاقتصادية لمؤشرات الأداء القطاعية لا تكمن فقط في تجميع مؤشرات الأداء الفردية للمؤسسات المكونة للصناعة وإنما تكمن في تحديد العلاقة بين أداء الصناعة والأداء الفردي للمؤسسات الناشطة ضمن هذه الصناعة، عدم تجانس الأداء الفردي للمؤسسات الناشطة ضمن صناعة معينة هي حقيقة يجب عدم تجاهلها عند تحليل أداء الصناعة[1].

كما يمكن تقدير أداء المؤسسة من خلال قدرتها على عزل ومواجهة القوى التنافسية التي تواجهها، بينما يمكن تقدير أداء الصناعة من خلال قدرة الصناعة على المساهمة في تحقيق التوازنات الاقتصادية الكبرى. كما يجب التأكيد على أنه لا يمكن الحكم على الأداء الجيد للمؤسسات من خلال أداء الصناعة التي تنشط فيها هذه المؤسسات، حيث أن المصلحة الفردية للمؤسسات لا تتطابق بالضرورة مع مصلحة الصناعة التي تضم هذه المؤسسات وكذا مصلحة الاقتصاد ككل، وعلى هذا الأساس ما تزال هناك حاجة في التأكيد على ضرورة تدخل الدولة في الحياة الاقتصادية من خلال السياسات الصناعية، وذلك من أجل تحقيق التماسك الاقتصادي والاجتماعي ضمن الاقتصاد ككل[2].

الفرع الثاني : محددات أداء الصناعة

لقد ركز معظم الباحثين في مجال الاقتصاد الصناعي على العلاقة الممكنة بين هيكل الصناعة وأداء المؤسسات في الصناعة، وقد شهد هذا الحقل على مجموعة كبيرة جدا من الأبحاث والتي تسعي إلى تسليط الضوء حول ما هي السمات الهيكلية للصناعات التي تمارس أقوى تأثير على الربحية، وسوف نقتصر هنا على تسليط الضوء حول النتائج الرئيسية فقط، مع التأكيد على هشاشة هذه النتائج، وقد حاولت معظم هذه الدراسات تحديد درجة العلاقة المباشرة الموجودة بين شدة المنافسة السائدة في الصناعة وبين مستوى ربحيتها[3].

أولا: تركز الصناعة

[1] Philippe Moati, **evaluer les performances d'un secteur d'activite, centre de recherche pour l'etude et l'observation des conditions de vie**, paris, 2000., p5,6.
[2] Jean Pierre Angelier, Op.Cit , p123.
[3] Philippe Moati, Op.Cit , p59.

هناك مجموعة من محددات الربحية في الصناعة، ومستوى تركز الصناعة يعتبر بلا شك من بين أهم المحددات التي كانت موضع اهتمام كبير من قبل الباحثين في هذا المجال، ويعتبر Bain (1951) من بين رواد البحث في هذا المجال، حيث أشار في دراسته التي حاول فيها اختبار نموذج الـ SCP وفي سبيل اختبار إمكانية وجود علاقة موجبة بين التركيز والربحية، أشار بالقول إلى أن الصناعات الأكثر تركزا (بسبب المنافسة المنخفضة لأسباب تحالفية أو احتكارية) تؤدي إلى وضع أسعار غير ملائمة للمستهلكين تسهم في تحقيق أرباح عالية، فوفقا لهذه الفرضية فإن هناك قلة من المؤسسات المحتكرة هي التي تقوم بقيادة بقية المؤسسات نحو وضع أعلى الأسعار وتخفيض التكاليف، ومن ثم تحقيق أعلى مستويات الأرباح على حساب المستهلكين[1].

كما قام أيضا Weiss (1974) في تحليل العلاقة بين هيكل الصناعة ومستوى الربحية، وذلك بدراسة ما لا يقل عن 47 حالة للعلاقة بين مستوى التركز والربحية، حيث حاول من خلال هذه الدراسة ملاحظة (بما يتفق مع فكرة أن التركز يقلل من المنافسة في الصناعة) وجود علاقة إيجابية بين درجة تركز الصناعة ومستوى الربحية، وأبرزت هذه الدراسة إلى أن العلاقة بين المتغيرين ضعيفة عموما، خاصة عندما يتضمن النموذج المتغيرات الأخرى[2].

ثانيا: الحصة السوقية

من الدراسات التي حاولت دراسة العلاقة بين هيكل الصناعة والربحية يمكن ذكر الدراسة التي قام بها Shepherd (1972)، حيث توصل إلى أن كل من الحصة السوقية وتركيز الصناعة يؤثران إيجابيا على الربحية، كما أن الحصة السوقية كانت ذات أهمية أكبر من تركز الصناعة في تفسير التغير في الربحية، وهذا يرجع إلى أن الحصة السوقية تعبر بشكل مباشر على خصائص المؤسسة وقوتها السوقية داخل الصناعة التي تنشط فيها[3].

كما قام أيضا في نفس السياق Bradley T. Gale (1972) بدراسة العلاقة بين الحصة السوقية لعينة من المؤسسات يقدر عددها بـ 106 مؤسسة وذلك خلال الفترة 1963-1967 و نسبة العائد لهاته

[1] علام محمد موسى حمدان وآخرون، **العلاقة بين هيكل السوق والربحية في صناعة المصارف الأردنية والفلسطينية**، رؤى إستراتيجية، يونيو 2013، ص118.

[2] Philippe Moati, Op.Cit , p59.

[3] William G. Shepherd**, The Elements of Market Structure**, The Review of Economics and Statisics, Vol 54, No 1, Feb 1972, pp25-37.

المؤسسات كمؤشر للربحية، ولقد توصل Bradley في هذه الدراسة إلى أنه هناك علاقة موجبة بين الحصة السوقية والربحية[1].

ثالثا: عوائق الدخول

لقد حاول Bain سنة 1956 تحديد مدى وجود علاقة يمكن أن تربط عوائق الدخول بربحية الصناعة، وذلك من خلال مؤلفه "Barriers to new competition"، وإلى جانب فرضيته التي تطرقنا لها سابقا والمتمثلة في وجود علاقة موجبة بين تركز الصناعة وربحيتها، اعتمد Bain أيضا على فرضية أن وجود عوائق دخول فعالة داخل الصناعة يؤدى إلى الرفع من ربحية هذه الصناعة.

وبناءا على دراسته توصل Bain إلى وجود علاقة موجبة بين كل من شدة عوائق الدخول والتركز داخل الصناعة، بالإضافة إلى التأثير المشترك لكليهما على ربحية الصناعة والذي هو عبارة عن تأثير موجب، أي أن كليهما من شأنه المساهمة في زيادة ربحية الصناعة، وأن دور عوائق الدخول في هذا التأثير هو أكبر من دور تركز الصناعة، كما أضاف Bain أن العلاقة بين المتغيرات السابقة لا يمكن أن تكون مجرد علاقة خطية بسيطة بل هي علاقة معقدة[2].

كما قام Mann أيضا بتناول عوائق الدخول ضمن عملية تحليل العلاقة بين تركز الصناعة وربحيتها، حيث قام بتقسيم الصناعات ذات مستوى التركز العالي إلى ثلاث فئات وذلك حسب شدة عوائق الدخول، وتوصل من خلال دراسته إلى أن الصناعات التي تتميز بعوائق دخول مرتفعة سجلت معدلات مرتفعة للربحية، بينما سجلت الفئتان الثانية ذات عوائق الدخول المتوسطة، والثالثة ذات عوائق الدخول المنخفضة معدلات للربحية أقل مما حققته الفئة الأولى، وعليه فإن النتائج التي توصل إليها Mann كانت متشابه كثيرا مع نتائج Bain من حيث دور عوائق الدخول في تحديد العلاقة بين تركز الصناعة وربحيتها[3].

رابعا: القوة التفاوضية لكل من موردي وزبائن الصناعة

يعود تأثير تركز الصناعة على ربحيتها كما لاحظنا سابقا إلى مجموعة من الآليات المختلفة، ومن بين هذه الآليات أيضا هو وضعية العلاقة بين المؤسسات الناشطة ضمن الصناعة وبين موردي وزبائن الصناعة، وقد يعتقد أن معظم المؤسسات الناشطة في الصناعة لديها القوة التفاوضية العالية مع

[1] Bradley T. Gale**, Market Share and Rate of Return**, The Review of Economics and Statistics, Vol 54, No 4, Nov, 1972, pp412-423.

[2] محمد رضا بوسنة، مرجع سبق ذكره، ص ص130،129.

[3] H. Michael Mann**, Seller Concentration, Barriers to Entry, and Rates of Return in Thirty Industries 1950-1960**, The Review of Economics and Statistics, Vol 48, No 3, Aug 1966, pp296-307.

كل من الموردين والزبائن، وعليه سيعمل هذا على تحقيق جميع المؤسسات الناشطة ضمن الصناعة لربحية عالية، وقد تم التحقق من صحة هذه الفرضية جزئيا من قبل عدد قليل من الباحثين من خلال مجموعة من الدراسات الإحصائية المتعلقة بهذا الموضوع على الرغم من وجود صعوبات منهجية متعلقة بمثل هذه الدراسات، حيث لاحظ Lustgarten (1975) في دراسته على أنه هناك تأثيرا سلبيا على معدل هامش الصناعة لدرجة التركز القطاعي للزبائن، وكذا درجة تركز مبيعات الصناعة على عدد قليل من قطاعات الزبائن[1]، وتم الحصول على التأثير الضعيف للربحية وتركز الزبائن في دراسة كل من Waterson (1980) و Martin (1983)، وعلى عكس ذلك تم الحصول من قبل Ravenscraft (1983) على تأثير إيجابي بين المتغيرين، كما أن Waterson (1980) وجد أنه هناك تأثيرا سلبيا قويا لتركز قطاع الموردين على معدل هامش الصناعة[2].

خامسا: التجارة الخارجية

غالبا ما يتم تحليل الواردات باعتبارها عاملا من عوامل زيادة المنافسة في السوق المحلية، بحيث أن جميع الدراسات التي تناولت تحليل العلاقة بين مستوى التركز في الصناعة وربحيتها كثيرا ما تعرضت لانتقادات بسبب استخدامها لمؤشرات تركز لا تأخذ في عين الاعتبار وجود موردين أجانب يمارسون تأثيرا على الصناعة عن طريق الاستيراد.

وعلى هذا الأساس حاول العديد من الباحثين إدراج الواردات كمتغير مؤثر ضمن دراسة أثر تركز الصناعة على ربحيتها، ومن بين هذه الدراسات يمكننا أن نذكر الدراسة التي قام بها كل من الباحثان Louis Esposito و Frances Ferguson Esposito سنة (1971)، من خلال تناولهما لعينة مكونة من 77 صناعة صغيرة في الولايات المتحدة الأمريكية خلال الفترة 1963-1965، وقد حاولا من خلال دراستهما تحديد أثر علاقة الواردات بربحية الصناعة بالإضافة إلى المتغيرات الأخرى التي تم التطرق إليها سابقا، وبناءا على هذا أثبتت نتائج الدراسة الأثر المتوقع للواردات على ربحية الصناعة، حيث أظهرت هذه النتائج وجود علاقة سلبية بين الواردات وربحية الصناعة، وهذا يدل على أنه يوجد هناك أثر لحجم الواردات على مستوى الأسعار التي يمكن أن تحددها المؤسسات المحلية داخل الصناعة[3].

[1] Steven H. Lustgarten, **The Impact of Buyer Concentration in Manufacturing Industries**, The Review of Economics and Statistics, Vol 57, No 2, may 1975, pp125-132.
[2] Philippe Moati, Op.Cit , pp60.
[3] Louis Esposito and Frances Ferguson Esposito, **Foreign Competition and Domestic Industry Profitability**, The Review of Economics and Statistics, Vol 53, No 4, Nov 1971, pp 343-353.

كما يمكننا اعتبار الدراسة التي قام بها كل من Sorensen و Pagoulatos (1979) من بين أهم الدراسات أيضا في هذا الموضوع، حيث حاول هذان الباحثان تحليل الأثر المتوقع للتجارة الخارجية على ربحية الصناعة من خلال أثر الواردات من جهة (معبرا عن هذا الأثر بنسبة الواردات إلى إجمالي الواردات) وأثر الصادرات من جهة أخرى، حيث شملت دراستهما مجموعة من الصناعات تقدر بـ 47 صناعة تنشط ضمن الصناعات الغذائية في الولايات المتحدة الأمريكية خلال سنة 1972، وتوصلت هذه الدراسة إلى نفس نتائج الدراسة السابقة، وذلك من حيث وجود علاقة سلبية بين نسبة الواردات في الصناعة وربحيتها، كما توصلت الدراسة أيضا إلى أنه هناك علاقة إيجابية بين التصدير وربحية الصناعة[1].

كما يمكننا الحديث هنا أيضا عن الدراسة التي قام بها كل من Melo و Urata (1986)، حيث تم التطرق في هذه الدراسة لأثر مختلف الإصلاحات التي قامت بها دولة الشيلي وذلك خلال سنوات السبعينات من القرن الماضي على أداء الصناعات التي تنشط ضمن دولة الشيلي، حيث قامت الدراسة بمقارنة بيانات مجموعة من الصناعات وذلك بين سنة 1967 وسنة 1979، ومن بين أهم المحاور التي ركزت عليها هذه الدراسة هو أثر التجارة الخارجية على ربحية الصناعة والنتيجة التي تحصلت عليها هذه الدراسة هي إثبات وجود علاقة سلبية بين كل من نسبة الواردات وربحية الصناعة[2].

بالإضافة إلى الدراسات السابقة يمكننا أيضا أن نذكر دراسة Tein Chen Chou (1976)، وهذه الدراسة حاولت تحليل أثر التجارة الخارجية على ربحية الصناعة ضمن القطاع الصناعي لدولة تايوان، وذلك من خلال الاعتماد على نموذج المعادلات الآنية والذي يتكون من أربع معادلات وأربع متغيرات داخلية، ومن ضمن هذه المتغيرات متغير التجارة الخارجية (الواردات والصادرات)، حيث توصل هذا الباحث في هذه الدراسة إلى أنه هناك علاقة سلبية بين الواردات وربحية الصناعة[3].

سادسا: نمو الصناعة

لقد أظهرت العديد من الدراسات في هذا المجال أنه هناك تأثيرا إيجابيا بين نمو سوق الصناعة وربحيتها، حيث أن الضغوط التنافسية ضمن الصناعة قد تعزز فرص النمو وبالتالي هذا يؤدى إلى تأثر المنافسة داخل الصناعة إلى جذب الوافدين الجدد، ضمن منظور مماثل، فقد لاحظ كل من Domowitz

[1] Emilio Pagoulatos and Robert Sorensen, **Foreign Tade, Protection, and Multinational Activity in U.S Food Processing Industries**, Journal of Agricultural and Applied Economics, Vol 11, Issue 1, July 1979, pp119-125.
[2] Jaime de Melo and Shujiro Urata**, The influence of increased foreign competition on industrial and profitability**, International Journal of Industrial Organization, Vol 4, Issue 3, Sept 1986, pp287-304.
[3] Tein-Chen Chou, **Concentration, Profitability and Trade in a Simultaneous Equation Analysis: The Case of Taiwan,** The Journal of Industrial Economics, Vol 34, No 4, Jun 1986,p p429-443.

و Hubbard و Petersen (1988) من خلال دراسة البيانات الأمريكية، وكما لا حظ أيضا كل من Haskel و Martin و Small (1995) من خلال دراسة حالة الصناعة البريطانية، أن حالة الاتجاهات الدورية لمعدل هامش الصناعة يتغير وفقا لتقلبات النشاط الاقتصادي[1].

ومن بين الدراسات التي حاولت تحديد العلاقة بين نمو الصناعة وربحيتها نجد أيضا دراسة كل من Bradburd و Caves (1982)، حيث حاول الباحثان تحليل أثر نمو الصناعة على ربحيتها، من خلال تحليل عينة تتكون من 77 صناعة تنتج منتجات نصف مصنعة، وقد توصلت هذه الدراسة إلى أنه هناك علاقة موجبة كذلك بين نمو الصناعة وربحيتها[2].

ومن جهة أخرى نجد أن دراسة Kwoka (1990) توصلت إلى أن أثر تركز الصناعة على ربحيتها كان كبيرا عند معدلات النمو المتوسطة للصناعة (12% ضمن عينة الدراسة التي تناولها)، وعلى هذا الأساس وجد أن أي زيادة أو انخفاض لمعدل نمو الصناعة عن هذا المستوى سوف يؤدى إلى انخفاض أثر تركز الصناعة على ربحيتها، كما لاحظ أيضا أن تأثير معدل نمو الصناعة على ربحيتها يكون منخفضا بالنسبة للصناعات التي تتميز بكثافة رأس المال، وأن تأثير معدل نمو الصناعة على ربحيتها يكون فقط في حالة الرواج الاقتصادي، أي أنه لا يظهر أثر نمو الصناعة على ربحيتها في حالة الركود الاقتصادي[3].

سابعا: المجموعات الإستراتيجية

تعتبر الدراسة التي قام بها Newman من بين أهم الدراسات في هذا المحور، حيث توصل هذا الباحث إلى أنه هناك تأثيرا كبير لمستوى تركز الصناعة على أداءها وذلك من خلال مؤشر ربحيتها في الصناعات التي تحتوى على مجموعات إستراتيجية متجانسة، على عكس الصناعات التي لا تحتوى على مجموعات إستراتيجية أو المجموعات الإستراتيجية بها غير متجانسة، حيث يكون فيها أثر تركز على الصناعة على ربحيتها ضعيف، وذلك باعتبار أن تجانس المجموعات الإستراتيجية يعتبر عنصر مهم يسهل من عملية التواطؤ بين المؤسسات الناشطة ضمن هذه المجموعات الإستراتيجية المتجانسة[4].

---

[1] Philippe Moati, Op.Cit , p61.

[2] Ralph M. Bradburd and Richard E. Caves, **A Closer Look at the Effect of Market Growth on Industries' Profits,** The Review of Economics and Statistics, Vol 64, No 4, Nov 1982, pp635-645.

[3] John E. Kwoka**, Jr, The Effect of Market Growth and Contraction on Industry Price-Cost Margins,** Eastern Economic Journal, Vol 16, No3, Jul-Sep 1990,p p221-227.

[4] Howard H. Newman, **Strategic Groups and the Structure-Performance Relationship**, The Review of Economics and Statistics, Vol 60, No 3, Aug 1978, pp417-427.

كما توصل أيضا الباحثان Leask و Parker في الدراسة التي قاما بها حول الصناعات الدوائية في المملكة المتحدة خلال الفترة 1998–2002 إلى نفس النتيجة، حيث لاحظ هذان الباحثان أنه يوجد ما بين 6 و 8 مجموعات إستراتيجية ضمن الصناعة محل الدراسة، وحيث يعتبر هذان الباحثان أن المجموعات الإستراتيجية هي عبارة عن مجموعة من المؤسسات التي تتعاون فيما بينها غير أنها لا تنشط ضمن صناعة واحدة، وعلى هذا الأساس يرى الباحثان أنه سوف لن يكون بين هذه المؤسسات تنافس، وبالتالي فإن عملية التواطؤ بين هذه المؤسسات سوف تأثر بطريقة إيجابية في أداء الصناعة وبالتالي الرفع من ربحية الصناعة التي تنشط فيها هذه المؤسسات[1].

ثامنا: الكفاءة

يعتبر منهج الكفاءة بديلا للمنهج التقليدي الذي يرتكز على أن المستوى المرتفع للتركز والذي يعود بالأساس إلى الاحتكار والتواطؤ هو الذي يحدد أداء الصناعة وكذا المؤسسات الناشطة ضمن الصناعة، وقد تم تقديم منهج الكفاءة التقليدي في البداية من قبل Demsetz (1973) ومن ثم Peltzman (1977)، حيث يرى الباحثان إلى أن مبدأ التواطؤ كمحدد لأداء المؤسسات داخل الصناعة يعتبر غير منطقي وغير تام كما يحتاج إلى مراجعة، وعليه لابد من القيام بالأبحاث التي بإمكانها إظهار الدور الذي يمكن أن يلعبه مبدأ الكفاءة كمحدد للأداء، وعلى هذا الأساس يفترض هذان الباحثان أن الاختلافات في كفاءة المؤسسات وتشتتها داخل الصناعة تخلق هناك عدم مساواة في الحصص السوقية (مستوى أعلى من الكفاءة) هذا يؤدى إلى ظهور علاقة موجبة بين التركز والربح، بمعني أن الكفاءة التقليدية تعتبر محدد للأداء من خلال العلاقة الموجبة بين الكفاءة (معبرا عنها بالحجم الأمثل) والأداء (معبرا عنه بالربح)[2].

وهناك في هذا المحور دراسة C. Ferreira التي تناولت في دراستها مجموعة من البنوك التجارية التي تنشط ضمن 27 دولة تنتمي للإتحاد الأوروبي، وذلك خلال فترة طويلة نسبيا من سنة 1996 إلى غاية سنة 2008 وقبل الأزمة المالية العالمية، حيث حاولت هذه الدراسة تحليل العلاقة ذات الاتجاهين بين تركز الصناعة والكفاءة، والنتائج المتحصل عليها تؤكد التعقيد النسبي لهذه العلاقة، على الرغم من أنها تشير إلى وجود علاقة سلبية بين المتغيرين وفي الاتجاهين معا، وتوصلت الدراسة إلى أن

[1] Graham Leask and David Parker, **Strategic groups, competitive groups and performance within the U.K. pharmaceutical industry: Improving our understanding of the competitive process,** Strategic Management Journal, Vol 28, Issue 7, July 2007, pp723-745.

[2] عز الدين مصطفي الكور ونضال أحمد الفيومي، **أثر قوة السوق وهيكل الكفاءة على أداء البنوك التجارية دراسة تطبيقية على البنوك التجارية المدرجة في بورصة عمان**، المجلة الأردنية في إدارة الأعمال، المجلد 3، العدد 3، 2007، ص255.

الزيادة في القوة السوقية سيساهم في عدم الكفاءة، وبينت الدراسة أن المؤسسات المصرفية قد حققت خلال هذه الفترة كفاءة التكلفة في صناعات ذات تركز منخفض[1].

كما يمكننا أيضا أن نذكر هنا دراسة كل من سامي منسي وعبد الرزاق زواري (2011)، حيث تناولا في هذه الدراسة عينة مكونة من 10 بنوك تنشط ضمن الاقتصاد التونسي، وذلك خلال الفترة 1990-2005، وحاولا تحليل العلاقة بين كل من تركز الصناعة والأداء من جهة، وبين الكفاءة والأداء من جهة أخرى، حيث تم التعبير عن تركز الصناعة من خلال كل من مبدأ التواطؤ ومبدأ الحصة السوقية، أما الكفاءة فتم التعبير عنها من خلال كل من الكفاءة التشغيلية والكفاءة التقنية وكفاءة القياسية وكفاءة التخصيص، ومن خلال القيام بدمج هذه المتغيرات الجديدة والمتعلقة بالكفاءة حاول الباحثان اختبار فرضيات جديدة، حيث توصلت الدراسة إلى نتائج تتمثل في رفض كل من فرضية التواطؤ وفرضية الحياة الهادئة في ظل نظرية القوة السوقية، وقبول فرضية الحصة السوقية، كما تم رفض جميع الفرضيات المنطوية ضمن نظرية هيكل الكفاءة، وهذه النتائج تشير إلى أن البنوك التونسية محل الدراسة لا تمارس سلطة احتكارية، ومع ذلك فهي قادرة على الرفع من حصتها السوقية وتحقيق المزيد من الأرباح من خلال تنويع منتجاتها[2].

بالإضافة إلى الدراسات السابقة هناك دراسة أنيس عيادي وعبد الرزاق اللوزي (2013)، حيث قام هذان الباحثان بتحليل العلاقة هيكل الصناعة وأداء المؤسسات المصرفية التونسية خلال الفترة 1990-2009، من خلال التركيز على كل من متغير الكفاءة التشغيلية وكفاءة الحجم، وذلك بناءا نظرية قوة السوق ونظرية هيكل الكفاءة، وقد توصلت الدراسة إلى أنه هناك علاقة إيجابية وكبيرة بين الكفاءة التشغيلية والأداء[3].

المطلب الثالث : الأداء التنافسي

تم تصميم المنهج المقترح بحيث يصلح إما لبناء إستراتيجية جديدة لتنافسية صناعة ناشئة في دخول السوق لم تكن تمتلك استراتيجيات تنافسية من قبل، كما أنه يصلح أيضا للصناعات القديمة في السوق والتي

[1] Candida Ferreira**, Bank market concentration and bank efficiency in the European Union: a panel Granger causality approach**, International Economics and Economic Policy, Vol 10, Issue 3, Sept 2013, pp365-391.
[2] Sami Mensi and Abderrazak Zouari**, Efficient Structure versus Market Power: Theories and Empirical Evidence**, International Journal of Economics and Finance, Vol 2, No 4, Nov 2010, pp151-166.
[3] Inès Ayadi and Abderrazak Ellouze**, Market Structure and Performance of Tunisian Banks**, International Journal of Economics and Finance Issues, Vol 3, No 2, 2013, pp345-354.

تمتلك بالفعل استراتيجيات تنافسية، ولكنها تحتاج إما لتقييم أدائها التنافسي أو تقييم أداء إستراتيجيتها أو أنها تتطلع لتحسين الأداء الحالي من خلال تصميم إستراتيجية أكثر فعالية.

لقد اعتادت الدراسات السابقة الارتكاز إما على هيكل التكلفة أو هيكل الطلب، وقلما جمعت دراسات سابقة بينهما .إلا أن المنهج المقترح يسعى للاستفادة من مزايا كل منهما في معرفة الأداء التنافسي، حيث يجمع المنهج المقترح بين مزايا استخدام المناهج السابقة في قياس القدرة التنافسية لأنه يشمل معظم المحددات الرئيسية التي تشملها تقريبا، في حين يتفادى أوجه القصور التي تشوب أي منها نتيجة إهمال محدد أو أكثر من محددات المنهج المقترح ، والتي تتمثل فيما يلي[1]:

الفرع الأول: محددات هيكل التكلفة

- الأداء المالي
- أداء القوى العاملة
- إنتاجية عناصر الإنتاج
- أداء البحوث والتطوير

الفرع الثاني: محددات هيكل الطلب

- الحصة السوقية خلال الفترة الحالية
- التطور التاريخي للحصة السوقية

وفيما يلي تتناول الدراسة مراحل المنهج المقترح لتحديد إستراتيجية تنافسية الصناعة:

- **تحديد المستوى المقارن موضع التحليل:**

- مستوى التحليل

✓ هل على مستوى الاقتصاد المحلى ككل ؟

✓ هل على مستوى قطاع معين ؟

✓ هل على مستوى صناعة معينة ؟

✓ هل على مستوى شركة معينة ؟

- الفترة الزمنية

✓ ما هي الفترة الزمنية لرصد تطور وقياس القدرة التنافسية؟

[1] صالح الرشيد، **منهج مقترح لتحديد استراتيجيات تنافسية الصناعة في الاقتصاد السعودي في مواجهة تحديات العولمة**، دليل المؤلفين، كلية العلوم الادارية و التخطيط، جامعة الملك فيصل، 2011، ص22.

- المدى الجغرافي المقارن

✓ هل على مستوى أقاليم ومناطق الاقتصاد المحلى ؟

✓ هل على مستوى دول الجوار القريبة ؟

✓ هل على مستوى دول القارة ؟

✓ هل على مستوى العالم ؟

- **دراسة و تحليل الأداء التنافسي في ظل الوضع الحالي:**

تتكون هذه المرحلة من أربعة خطوات أساسية، تتمثل في تحديد المحددات الرئيسية لتنافسية الصناعة المعنية، ثم تحويل تلك المحددات إلى مؤشرات كمية قابلة للقياس، ثم السعي لتطبيقها في رصد الأداء التنافسي الحالي للصناعة، وأخيرا السعي لتفسير الأداء التنافسي من خلال الاعتماد على المقارنة بالفترات السابقة والمقارنة بالصناعات المنافسة من دول أخرى.

- تحديد محددات القدرة التنافسية التي تواجه الصناعة

بناء على منهج التحليل المقترح، ترتكز الدراسة على محددي القدرة التنافسية (هيكل التكلفة وهيكل الطلب) في تحديد المؤشرات الكمية اللازمة للوقوف على الأداء التنافسي للصناعة، وذلك على النحو التالي:

✓ **محددات هيكل التكلفة:**

- الأداء المالي
- أداء القوى العاملة
- إنتاجية عناصر الإنتاج
- أداء البحوث والتطوير

✓ **محددات هيكل الطلب:**

- الحصة السوقية خلال الفترة الحالية
- التطور التاريخي للحصة السوقية

✓ **تحويل المحددات إلى مؤشرات قابلة للقياس**

في هذا الجزء لتقديم قائمة تفصيلية على سبيل المثال وليس الحصر ، لتوضيح أهم المؤشرات في قياس القدرة التنافسية للصناعة .ومن الضروري جدا توضيح أنه يمكن الخروج على هذه القائمة بالتعديل أو الحذف

أو الإضافة في التطبيق العملي، حسب مدى إدراك القائمين على كل صناعة بمستوى أهمية الوزن النسبي لكل مؤشر، وتتمثل تلك المؤشرات فيما يلي:

- **مؤشرات الربحية:**
  - ❖ الأداء المالي
  - ❖ أداء القوى العاملة
  - ❖ إنتاجية عناصر الإنتاج
  - ❖ أداء البحوث والتطوير
- **مؤشرات الحصة السوقية لقياس هيكل الطلب:**
  - ❖ تقييم الحصة السوقية خلال الفترة الحالية:
  - ❖ تقييم التطور التاريخي للحصة السوقية:

✓ **رصد ومقارنة الأداء الفعلي**

- مقارنة الأداء الحالي للصناعة بفترات سابقة:

لا يزال المعيار التاريخي يمثل شكلا هاما من أشكال التقييم التي تمكن من الوقوف على مدى التغير الحادث في أداء الصناعة خلال فترة معينة، ولاسيما خلال فترات حدثت فيها تغيرات أساسية، على سبيل المثال زيادة الإنفاق الصافي في الصناعة .ويقوم المعيار التاريخي على رصد التغيرات النسبية الحادثة في مؤشرات الأداء التنافسي المختارة.

ويتميز أسلوب المعيار التاريخي عن أسلوب الاعتماد على أرقام الوضع الحالي في إمكانية رصد حجم التغيرات الطارئة على الوضع الحالي، والتي ربما لا تتضح بأي شكل إذا ما تم الاعتماد على تقييم الوضع الحالي.

- مقارنة أداء الصناعة بالمنافسين من بعض الدول المختارة:

تعتبر هذه الخطوة الأهم من منظورنا حيث تفيد هذه المقارنة في الوقوف على الأداء التنافسي بشكل مقارن وليس بشكل مطلق، من خلال الربط بين أداء الصناعة من خلال العناصر السالفة الذكر أو بعضها المحددة وبين الرتب التي تحتلها تلك المؤشرات في الصناعة على المستوى العالمي. بمعنى أنه ربما تظهر المؤشرات المقاسة للصناعة وضعا مرضيا للأداء، إلا إنه مع مقارنة هذا المؤشر لصناعات أخرى منافسة، قد يتضح ضعف الأداء المقارن(الأداء التنافسي) لهذا المؤشر، ومن ناحية أخرى، في الغالب لا

تعطى الأرقام أو النسب المطلقة صورة حقيقية عن تقييم الأداء التنافسي إلا عند السعي لمقارنة تلك الأرقام والنسب بمنافس وخاصة بالمنافسين من دول أخرى.

خاتمة الفصل:

لقد كان للتحولات العالمية تأثيرات واضحة على البيئة الصناعية، حيث شهدت هذه الأخيرة منذ نهاية القرن العشرين العديد من الأحداث و التغيرات المتلاحقة التي كان لها اثر كبير على سلوكيات(استراتيجيات) المؤسسات و قدرتها على النمو و البقاء، و قد كان ظهور الثورة الصناعية و تزايد التوجه نحو عالمية الأسواق، و تحرير التجارة،...الخ بمثابة التحول الذي غير كل المفاهيم التقليدية للأسواق ما فرض على المنظمات و الاقتصادات على حد سواء إلى تغير فلسفتها و ممارساتها و تبني سلوكات تنافسية بما يضمن لها التفوق او الاستمرار على الأقل.

كما يمكن القول انه و في كثير من الأحيان يوجد تداخل في مؤشرات قياس كل من التنافسية والأداء، و في الحقيقة نجد أن الأداء يستجيب لتطلعات مختلف الأطراف ذوي الصلة بالمنظمة(عمال، موردين، عملاء....الخ)، في حين تتجسد التنافسية و إن كانت تتوقف على الأداء من خلال العلاقة بالعملاء و المقارنة بالمنافسين، و عليه تتميز التنافسية بالديناميكية عكس الأداء الذي يميل إلى السكون لأنه يركز على النتائج.

و منه يقوم المنهج المقترح على معيار مزدوج(الأداء و التنافسية) للحكم على مدى قوة أو ضعف الصناعة، حيث يرتكز على الأداء المطلق للمؤشرات الكمية في الصناعة، ومن ناحية أخرى على الأداء المقارن(تنافسي) بدول العينة المختارة، وذلك للوصول للأداء التنافسي المقارن، ويقود ذلك إلى تفادي العديد من أوجه القصور التي عادة ما تنتاب عملية اعتماد متخذي القرار على الأداء المطلق دونما مقارنته بصناعات أخرى أو بنفس الصناعة في دول منافسة، الأمر الذي قد يؤدى إلى اختيار استراتيجيات وانتهاج سلوكات غير فعالة.

الفصل الثالث:

تطورات البيئة الصناعية في الجزائر

مقدمة الفصل:

إن أهم ما يميز القطاع الصناعي عن غيره من القطاعات هو ارتفاع الإنتاجية مقارنة ببقية القطاعات الاقتصادية، لذا فالكثير من الدول تضع هذا القطاع ضمن أولوياتها، فهي تسعى دائما إلى بناء و تطوير صناعات وطنية قوية و مستقلة مبنية على استخدام أساليب حديثة في الإنتاج الصناعي، مما يؤدي إلى تحسين مستويات المعيشة للسكان و زيادة الدخل الفردي بما يضمن تحقيق الرفاه و الاستقلال الاقتصادي، و منه تحقيق تنمية بمفهومها الشامل

و لقد عاش الاقتصاد الجزائري ككل و القطاع الصناعي بشكل خاص غداة الاستقلال جملة من التطورات (محلية/دولية) قابلتها الحكومات المتوالية بجملة من السياسات و التدابير التي كانت ترى بأنها كفيلة بتحسين أدائه أحيانا و المحافظة عليه أحيانا أخرى، و لعل أهم منعرج عاشه الاقتصاد الجزائري هو الانتقال إلى اقتصاد السوق و الانفتاح في التجارة الخارجية، التي تمخضت عن المفاوضات مع صندوق النقد الدولي و صدور قانون النقد و القرض، و ما تبعها من شروط و التزامات فرضت على القطاع الصناعي بيئة صناعية مغايرة.

و لإدراكنا التام بأهمية هذا النسيج الصناعي و محاولتا منا لمعرفة كل ما يتعلق بهذا القطاع الحساس و ما يضمن له التطور و النمو من اجل مواجهة ظروف البيئة الصناعية المحلية و الدولية التي اقل ما يقال عنها بيئة موحشة لا بقاء فيها للضعيف، كان لابد من الإلمام بكل ما يخص الصناعة والتصنيع وكذا أهم السياسات و التطورات التي مست القطاع الصناعي في حد ذاته أو البيئة الصناعية التي يعمل بها.

المبحث الأول : ماهية الصناعة و إستراتيجية التصنيع

تلعب الصناعة دورا محوريا و مهما في تطوير اقتصاديات العديد من الدول، حيث تعتبر الشرط الأساسي و الأول للتنمية الاقتصادية والاجتماعية الشاملة، حيث تساهم في تحقيق الاستقلال الاقتصادي ورفع معدلات النمو بشكل سريع، ولهذا اهتمت جل الدول النامية منذ استقلالها بتطوير هذا القطاع، لما يوفره من شروط للتنافس في الأسواق العالمية.

المطلب الأول: مفهوم الصناعة

من الصعب إيجاد مفهوم دقيق للصناعة فكل يراها حسب توجهاته و أفكاره.

الفرع الأول: تعريف الصناعة.

لقد تعددت التعريفات المقدمة للصناعة من طرف المنظرين والكتاب، وفيما يلي نذكر أهمها:

أزلا: الصناعة في التاريخ الاقتصادي

ويركز هذا المفهوم على أنها طريقة جديدة للإنتاج أو أسلوب جديد يضمن للعمل الفعالية الاقتصادية، وهذا الأسلوب الجديد يتجسد في تطوير الأساليب المحسنة لإنتاج الثروة و المسيرة بالقوة الآلية[1].

ثانيا: الصناعة من المنظور الإحصائي

يمثل تصنيف يعتمد على نوع النشاط الاقتصادي للصناعة أي هو مفهوم تصنيفي يقيم روابط بين العديد من مجموعات الإنتاج أو الصناعات، وهذا المفهوم يعتمد على النشاط الاقتصادي أو نوع الصناعة[2].

ثالثا: الصناعة في النظرية الاقتصادية

[1] مدحت القريشي، **الاقتصاد الصناعي**، دار وائل للنشر، عمان_ الأردن، الطبعة الثانية، 2005، ص24.

[2] المرجع نفسه، ص 25.

بحسب هذا المفهوم نجد العديد من التعاريف نذكر أهمها والمتمثلة في:

يرى **B.D FORTAM** أن الصناعة هي "مجموعة من المنشآت التي تنتج سلعة واحدة متجانسة تجانسا مطلقا"[1].

وفي الواقع العملي لا توجد منشآت تنتج سلعا متجانسة بشكل مطلقو لهذا تعرض هذا المفهوم للنقد أي نظرا لعدم وجود مثل هذا المفهوم.

وعرفها **CHAMBERLIN** بأنها: "مجموعة من المنشآت التي تنتج سلعا من نفس النوع حتى وان لم تكن متجانسة تجانسا مطلقا"[2]، وعليه فقد تم تدارك الخطأ الذي وقع فيه **B.D FORTAM** في فكرة التجانس المطلق في هذا التعريف.

وبحسب موسوعة المصطلحات الاقتصادية التي تنظر إلى الصناعة على أنها: "ذلك النشاط الذي ينطوي على تحويل في طبيعة المواد الخام إلى منتجات نهائية".

ومنه فان الصناعة تعد بحسب السلع نهائية الصنع إذا كانت صالحة للاستهلاك المباشر وتوصف بأنها شبه نهائية الصنع أو نصف مصنعة إذا استخدمت كمادة أولية في صنع منتجات أخرى.

كما تعرف الصناعة بحسب منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية بأنها: "تحويل مواد عضوية أو غير عضوية بواسطة عمليات ميكانيكية أو كيميائية إلى منتجات أخرى، سواء أنتجت يدويا أو بآلات ميكانيكية تحركها الطاقة، وسواء كان إنتاجها في مصنع أو ورشة، أو أنها بيعت لتاجر جملة أو تجزئة".

ويعتبر الإنتاج الصناعي المردود المباشر للنشاط الإنتاجي في الصناعة حيث تتم معالجة وتغيير وتكييف الموارد الطبيعية بطرق فنية من أجل إنتاج أنواع السلع والخدمات الصناعية، وذلك باستعمال

1 المرجع نفسه، ص 25.

2 المرجع نفسه، ص 26.

عوامل الإنتاج المختلفة ومن خلال عملية الإنتاج تتحول المواد الخام وتتغير من شكل أولي غير قابل للاستهلاك إلى شكل جديد قابل للاستهلاك ومفيد، سواء بشكل مباشر أو غير مباشر.

ومنه تشكل مجموعة الصناعات المتناسقة في الأهداف فرعا صناعيا، ومن مجموع الفروع الصناعية يتكون القطاع الصناعي الذي يمثل نظاما أو وحدة رئيسية ضمن الاقتصاد الوطني الذي يضم عددا من المنشآت التي تتوزع فيما بين فروع صناعية مختلفة، منها من تقوم باستخراج المواد الخام أو التي تقوم بتحويل هذه المواد إلى سلع أو خدمات[1].

وفي هذا السياق تجدر الإشارة إلى الفرق البسيط بين الصناعة والتصنيع. فالتصنيع نقصد به الصناعات التحويلية أو العملية في حد ذاتها أما الصناعة في معناها الأشمل تضم الصناعات الاستخراجية التعدينية والصناعات التحويلية.

الفرع الثاني: خصائص و مميزات الصناعة.

و لزيادة التعرف على ماهية الصناعة و معرفة المكانة التي تحتلها من بين القطاعات الاقتصادية يجب التطرق إلى خصائص هذا المجال.

تتميز الصناعة عن باقي الأنشطة الاقتصادية الأخرى بالعديد من الخصائص، مما يجعلها قادرة على أن تلعب دورا أساسيا وحيويا في تنمية الاقتصاد الوطني. ومن أبرز هذه الخصائص نجد:

- تعد الصناعة أوسع الحرف انتشارا، حيث توجد في كل مكان ولو بصورة مختلفة طالما وجد الإنسان في أي مكان.
- تحتاج الصناعة إلى رؤوس أموال كبيرة بخلاف الأنشطة الأخرى.
- تتميز الصناعة بأنها نشاط كثيف مقارنة بالحرف الأخرى كالزراعة أو الري التي ترتبط بالأرض بصورة أساسية.

[1] المرجع نفسه، ص 26.

- تعد مناطق التركز الصناعي أكثف سكانا مقارنة بأي نشاط آخر.
- معظم الصناعات تعتمد على استخدام الآلات التي تعتمد على استخدام الطاقة في العمليات الإنتاجية.
- يتميز المجتمع الصناعي بارتفاع مستوى المعيشة والمستوى الثقافي والحضاري.
- تتركز الصناعة في مساحات محدودة حسب نوع كل صناعة وطبيعتها.
- تساهم الصناعة بجزء كبير في الدخل الوطني للدول.
- تلعب الصناعة دورا كبيرا في تطوير العلاقات بين الدول وتوجيه سياساتها.
- تتمتع الصناعة بقدرتها الكبيرة على استيعاب الأيدي العاملة وخصوصا الصناعات كثيفة العمل[1].

المطلب الثاني: التصنيع و دوره في التنمية الاقتصادية

تعتبر الصناعة أهم ركائز التنمية في الفكر الحديث، ولا يمكن إدراك التنمية أو حتى الحديث عنها بدون التصنيع.

الفرع الأول: إستراتيجية التصنيع

إن الحديث عن الصناعة لا يمكن إلا من خلال إستراتيجية تصنيع التي يمكنها أن تشكل إستراتيجية تنموية للاقتصاد ككل، حيث تكون فيه الصناعة هي القطاع المحرك في إطار مدعم وسريع.

و يمكن النظر إلى إستراتيجية التصنيع من عدة زوايا[2].

1- **من زاوية نوع الصناعة:**حيث هناك إستراتيجية للتصنيع تعتمد على الصناعات الخفيفة وأخرى تركز على الصناعات الثقيلة.

[1] المرجع نفسه، ص 39.

[2] محمد محروس إسماعيل، **اقتصاديات الصناعة والتصنيع**، مؤسسة سباب الجامعة، الإسكندرية، 1997، ص 130.

- **الصناعات الخفيفة:** تشمل السلع الاستهلاكية الأساسية، وتطوير هذه الصناعات في الدول النامية يمثل سياسة مناسبة لتقليل التقلبات في الأسعار ويشجع المنتجات الزراعية، ويمكن من استيعاب العمالة العاطلة، وبالتالي هذه الصناعات هي الأنسب للبلدان ذات الأسواق الصغيرة والتي تفتقر إلى القدر الكافي من الموارد.
- **الصناعات الثقيلة:** فتشمل السلع الإنتاجية و السلع الاستهلاكية المعمرة، و هي تحتاج إلى رؤوس أموال ضخمة و متطلبات فنية عالية، و هذا ما يؤدي إلى استنفاذ إمكانات البلد المالية والموارد النادرة، وقد قامت بعض الدول النامية، منذ الخمسينات بالتأكيد على الصناعات الثقيلة و عملت على رفع حصتها في الناتج الصناعي، لكن هذا لا يعني بالضرورة أن هذه الدول حققت تغييرات جذرية في هياكلها الصناعية، حيث أن حصتها من الإنتاج العالمي للصناعات الثقيلة لا يزيد كثيرا عن 6%[1] و المشكلة الرئيسية أمام تطوير الصناعات الثقيلة في الدول النامية هي ضيق أسواقها المحلية و افتقارها إلى التكنولوجيا، لذلك يجب اعتماد هذه الصناعات في الدول النامية ذات الأسواق الكبيرة و القدر الكافي من الموارد.

2- **من زاوية الملكية:** إن التنمية الصناعية في أي بلد قد تركز على جهود الدولة أي القطاع العام، أو يترك للقطاع الخاص القيام بالمبادرة بتمويل الصناعات المطلوبة وبتقلص دور الحكومة.

حيث نجد أن القطاع العام يلعب دورا حيويا في الاقتصاديات الاشتراكية أو المخططة، وذلك لعدة أسباب، منها تحقيق السيطرة على المفاصل الرئيسية للاقتصاد، وتحقيق التنمية و المنافع الاجتماعية، وأخيرا توفير الفائض التجاري لتمويل التنمية الاقتصادية للبلد.

وفي هذا السياق نجد أن الدول النامية اعتمدت على القطاع العام عند انطلاقها في تجاربها التنموية عامة وتجربة التصنيع خاصة، فقد كان هذا القطاع التابع للدولة يمتلك ويدير معظم المشاريع

[1] مدحت القريشي، مرجع سبق ذكره، ص 51.

الاقتصادية، فبقيت مساهمة القطاع الخاص محدودة جدا، لكن مع الأزمات التي تعرضت إليها هذه الدول وتوجهها إلى تبني اقتصاد السوق، بدأ دور القطاع العام يتراجع، ليبرز وبقوة دور القطاع الخاص.

3- **من زاوية التوجه:** و من هذه الناحية نجد إن هناك سياستين حيث هناك دول تنتهج سياسة إحلال الواردات في إستراتيجيتها التصنيعية ودول أخرى تنتهج سياسة تنمية الصادرات.

- **سياسة إحلال الواردات:** تعني إقامة بعض الصناعات التحويلية لسد حاجات السوق المحلية بدلا من السلع المصنوعة المستوردة من الخارج، بهدف تخفيض أو منع استيراد بعض المنتجات المصنوعة وقد اتجهت العديد من البلدان النامية إلى اعتماد هذه الإستراتيجية بسبب زيادة وارداتها من المنتجات الصناعية ونقص صادراتها من المواد الأولية الأمر الذي أدى إلى وجود عجز في ميزان مدفوعاتها.
- **سياسة التوجه نحو الصادرات:** تعد إحدى السياسات التي توجهت العديد من الدول النامية إلى إتباعها، وتعني وضع إستراتيجية لتنمية الصادرات لتكون دافعا للنمو الاقتصادي، ويتعلق الأمر باستبدال صادرات المواد الأولية بصادرات من منتجات غير تقليدية و ذلك من خلال إقامة صناعات تصديرية تتمتع فيها هذه الدول بميزة نسبية دولية تمكنها من دخول الأسواق العالمية لهذه السلع،[1] ومنه احتلال مكانة في التقسيم الدولي للعمل، فتزداد الصادرات عن الواردات فيحصل فائض في ميزان المدفوعات، هذا الفائض يستخدم داخليا من أجل تحقيق التنمية الاقتصادية.

ان العديد من الدول النامية التي استخدمت التصنيع من خلال سياسة إحلال الواردات في عقدي الخمسينات والستينات، اتسمت اقتصادياتها بضخامة السكان واتساع حجم السوق المحلية، لذلك اعتمد نجاح إستراتيجية التصنيع في هذه البلدان على تسويق منتجات الصناعات الناشئة في السوق المحلية.

[1] محمد إبراهيم عبد الرحيم، **الاقتصاد الصناعي والتجارة الالكترونية**، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2007، ص 27.

الفرع الثاني: دور الصناعة في التنمية الاقتصادية

تلعب الصناعة دورا متميزا في إطار العمل من أجل تحقيق التنمية الاقتصادية وتعد بذلك محورا رئيسيا هاما في إطار هذه العملية، ولذلك يشير أحد الكتاب إلى أن التصنيع يعد حجر الزاوية في التنمية الاقتصادية من خلال ما يأتي[1]:

- يعتبر قطاع الصناعة من القطاعات ذات الارتباطات الأمامية والخلفية القوية بقطاعات الاقتصاد الأخرى، فهو يعمل على توفير منتجاته كمستلزمات لعملية التوسع في القطاعات الأخرى، كما أنه يستخدم الكثير مما توفره له القطاعات الأخرى، فانه يحفز تلك القطاعات على التوسع كذلك نظرا لتشكليه طلب على منتجاتها.
- الصناعة تدعم الاستقلال الاقتصادي الذي أصبح ضرورة لا غنى عنها لتعزيز الاستقلال السياسي، حيث أن تطوير القطاع الصناعي يمكن أن يقلل من اعتماد البلد في توفير احتياجاته على الخارج، ويوفر القدرة الذاتية للاقتصاد على التطور وتقليل ما يمكن أن يؤثر على استقلاله الاقتصادي من خلال ذلك.
- الصناعة تساهم في معالجة الاختلال في الهيكل الاقتصادي الناشئ عن اعتماد الاقتصاد النامي على أنواع محدودة من النشاطات يتضمنها قطاع أو قطاعات محدودة تساهم في تكوين الناتج القومي هذا عن طريق إضافة قطاع إنتاجي يمكن أن يسهم بشكل مهم في تكوين الناتج القومي.
- الصناعة تساهم في التشغيل إذ أن القطاع الصناعي يعتبر من القطاعات الهامة التي يمكن أن تستوعب أعدادا ليست بالقليلة من الأيدي العاملة.
- الصناعة تساهم في توفير احتياجات المجتمع من السلع الاستهلاكية، وبالتالي فانه يسهم من خلال ذلك في تطوير ورفع مستوى المعيشة.

[1] فليح حسن خلف، مرجع سبق ذكره، ص ص 233-235.

- الصناعة تساهم في تقليل العجز في ميزان المدفوعات، وهذا بقيام القطاع الصناعي بإنتاج سلع صناعية تسد احتياجاته بدلا من اللجوء لاستيرادها، وهذا ما يوفر العملة الصعبة.
- الصناعة تساهم في استخدام الموارد المحلية بشكل أكبر، مقارنة بالحالة التي ترافق عدم تطور القطاع الصناعي.
- إن قطاع الصناعة يعتبر من أبرز القطاعات الاقتصادية ذات القدرة العالية على استخدام أحدث المنجزات العلمية والتكنولوجية والانتفاع منها، وهذا ما يسهم في إحداث التطور في المجالات العلمية والتكنولوجية.
- الصناعة تساهم في تطوير قدرات ومهارات العاملين و هذا ما يؤدي إلى تطوير العنصر البشري في الاقتصاد.
- الصناعة تساهم في تحقيق درجة أكبر من الاستقرار الاقتصادي نظرا لما يتيحه من تنويع في الهيكل الإنتاجي، وكذلك في الصادرات.

مما سبق نجد أن تحقيق التطور في القطاع الصناعي يسهم في نقل الاقتصاد من حالة التخلف إلى حالة التقدم، وذلك لأن تقدم و تطور هذا القطاع يمثل ضرورة هامة لا غنى عنها لإحداث التطور في القطاعات الأخرى ولذلك غالبا ما يستعمل التصنيع والنمو كمرادفين، وأن كل سياسة للنضال ضد التخلف لابد أن تشمل كجزء منها سياسة التصنيع، حيث يظل التصنيع دائما شرطا ضروريا للتنمية الاقتصادية[1].

المبحث الثاني: مراحل تطور القطاع الصناعي في الجزائر

و لقناعة الاقتصاديين بأنه لا تنمية بدون صناعة،اتبعت الجزائر نموذجا تنمويا مبنيا على الصناعة وهذا راجع لهشاشة وهزالة الهيكل الصناعي الذي ورثته من الحقبة الاستعمارية، وهو ما يلاحظ عند جميع

[1] فليح حسن خلف، مرجع سبق ذكره، ص ص 236-238

الشعوب المستقلة حديثا التي طمحت لتحقيق تنمية بإنشاء قطاع صناعي قوي، و هذا من خلال مجموعة من المراحل و كذا مجموعة من السياسات تتوافق مع كل مرحلة.

المطلب الأول: القطاع الصناعي الجزائري في ظل الاقتصاد المخطط.

لقد اقتصرت جهود الدولة في هذه المرحلة التي تعد الأولى غداة الاستقلال على إقامة الهياكل التي تشكل القاعدة الأساسية و المتينة لخوض معركة التصنيع، وعلى إيجاد أحسن الوسائل القادرة على الإنجازات الصناعية مع تجديد الوحدات الموروثة.

أ) مرحلة التخطيط الشامل (1967-1979).

اتبعت الجزائر خلال هذه الفترة نموذج يعبر عنه في الأدبيات الاقتصادية بإستراتيجية النمو الغير المتوازن[1] حيث النمو لا يشمل جميع قطاعات النشاط الاقتصادي في نفس الوقت، وإنما يتحقق بقيادة قطاع اقتصادي محرك لباقي النشاطات الأخرى، حيث اعتمد في الجزائر على الصناعة لأداء هذا الدور، وتمت عملية التنفيذ بسلسلة من المخططات تتضمن قواعد تنفيذية نتناولها فيما يلي:

- **المخطط الثلاثي (1967-1969).**

ويمكن اعتباره كخطة تمهيدية لأنه لم يكن خطة بأتم معنى الكلمة، حيث لم يتعدى كونه برنامج استثمارات دون إجراءات اقتصادية موازية ودون تأطير كلي للاقتصاد[2].

ولقد استحوذ القطاع الصناعي على 59.6% من الاستثمارات الإجمالية التي بلغت في هذا المخطط حوالي 9.06 مليار دج حيث كان الترخيص المالي للقطاع الصناعي لوحده قدره 5.4 مليار د.ج و هذا كان بهدف استحداث هذا القطاع عن طريق تطوير الجهاز الإنتاجي الذي كان يشكو من الضعف والتبعية للخارج.

[1]Hocine BENISSAD**, l'Algérie de la planification socialiste à l'économie de marché**, ENAG édition, 2004, p19

[2] Abdelhamid BRAHIMI**, l'économie algérienne**, OPU, 1991, pp 315-316.

ولقد أعطيت الأفضلية في هذه الفترة للهياكل القاعدية للصناعات والمحروقات حيث استحوذت المحروقات على نسبة 42% وهذا لكونها مصدرا هاما للعملات الصعبة وتشكل بالنسبة للتنمية موردا ماليا هاما، ثم الصناعة التحويلية الثقيلة بنسبة 40.4% وهذا باعتبارها فرع يخلق شروط التكامل الاقتصادي بين القطاعات[1].

- **المخطط الرباعي الأول (1970-1973):**

ولقد كان حجم استثمارات هذا المخطط 27.75 مليار دج، حيث استحوذ القطاع الصناعي على الأولوية حيث بلغت حصته من إجمالي الاستثمارات 12.40 مليار دج اي بنسبة تعدت 44.68% وتعود هذه الأولوية إلى اهتمام الدولة بتطوير القوى الإنتاجية للمجتمع، باعتبارها القاعدة المالية لتطوره، لأن القطاع الصناعي هو وحده القادر على تطوير وسائل الإنتاج[2].

و يعد ثاني مخطط تنموي في عهد الجزائر المستقلة، ولقد ركز على هدفين رئيسيين هما:

- ✓ تقوية ودعم الاقتصاد الاشتراكي وتعزيز الاستقلال الاقتصادي.
- ✓ جعل التصنيع في المرتبة الأولى من عوامل التنمية الاقتصادية.

- **المخطط الرباعي الثاني (1974-1977):**

و هذا المخطط يعد استمرار للمخطط السابق، إلا أنه يتميز بحجم الاستثمارات التي زادت بشكل كبير، حيث بلغت 110 مليار دج وهو ما يعادل 12 مرة الحجم الاستثماري التقديري للمخطط الثلاثي، و04 مرات بالنسبة للمخطط الرباعي الأول[3]، وهذا نتيجة ارتفاع أسعار النفط، وبما أن المصدر الرئيسي لتراكم رأس المال هو قطاع المحروقات، فلقد زاد إنتاجها بشكل واسع[4].

---

[1] محمد بلقاسم حسن بهلول، **سياسة تخطيط التنمية وإعادة تنظيم مسارها في الجزائر**، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، الجزء الأول، 1999، ص 175.

[2] المرجع نفسه، ص 199.

[3] المرجع نفسه، ص 275.

[4] عبد الله بن دعية، **التجربة الجزائرية في الاصلاحات الاقتصادية**، مركز دراسات الوحدة العربية، 1997، الجزائر، ص 357.

ولقد بلغ نصيب القطاع الصناعي في هذا المخطط 48 مليار دج، والتي وزعت بشكل يراعي التوازن بين الاستثمار في قطاع إنتاج وسائل الإنتاج وقطاع إنتاج وسائل الاستهلاك.

- **المرحلة التكميلية (1978-1979):**

تعتبر هذه الفترة مرحلة انتقالية بين المخطط الرباعي الثاني، الذي انتهت فترته سنة 1977، والمخطط الخماسي الأول الذي شرع في تطبيقه سنة 1980.

وقد خصصت هذه المرحلة لاستكمال البرامج الاستثمارية التي لم يتم تنفيذها في آجالها طبقا للمخططات الثلاثة السابقة.

ولقد تطورت الاستثمارات العمومية في كثير من القطاعات خاصة الصناعة التي تم التركيز عليها وجعلها المحرك الأساسي لباقي الأنشطة الاقتصادية و هذا ما يظهر من خلال المبالغ المستثمرة والموجهة لقطاع الصناعة والجدول التالي يمثل حجم الاستثمارات في قطاع الصناعة مقارنة بالقطاعات الأخرى خلال الفترة الممتدة من 1967 إلى 1979.

الجدول رقم (03): الاستثمارات المنجزة خلال الفترة (1967-1979).

الوحدة: مليار دج

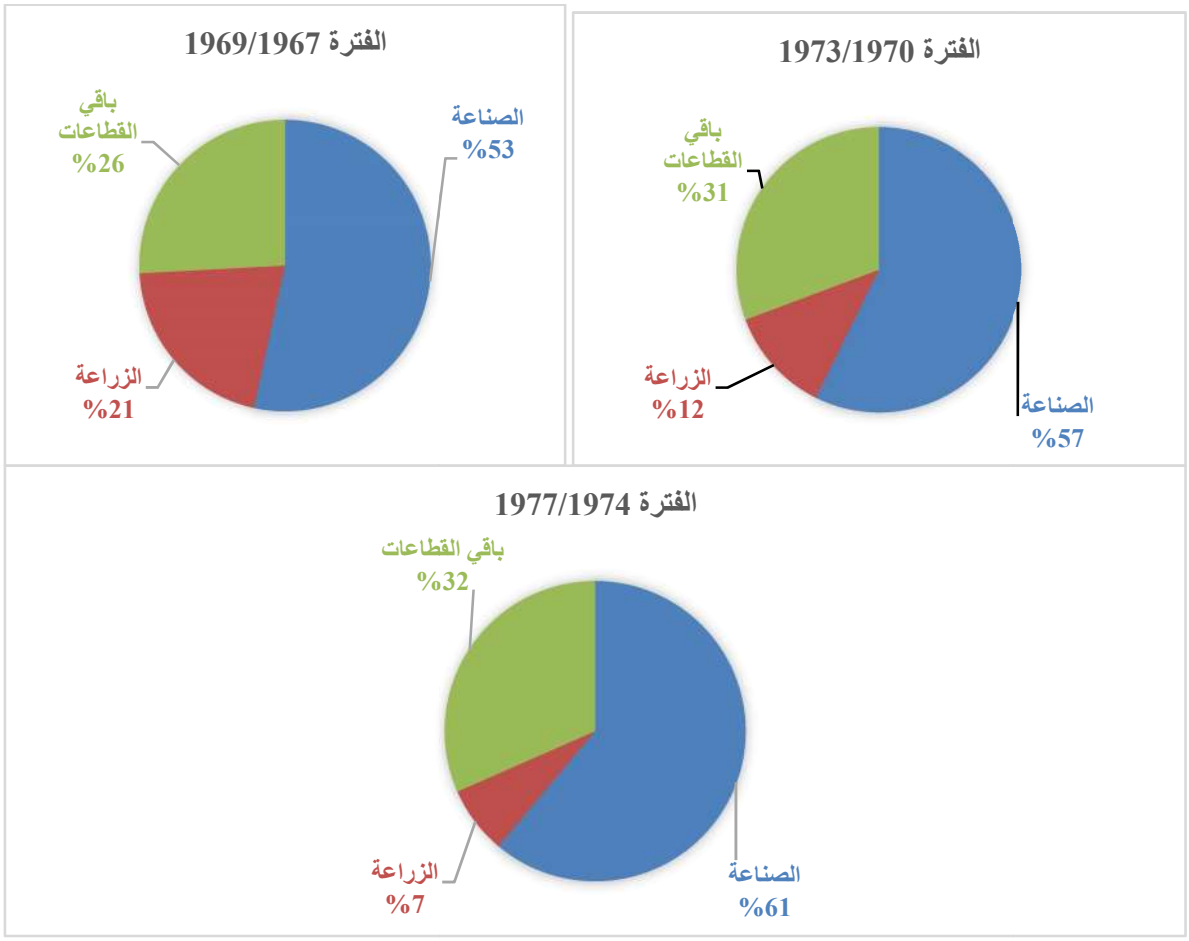
الفترة	1969-1967		1973-1970		1977-1974		1978		1979	
القطاعات	الحجم	النسبة	الحجم	النسبة	الحجم	النسبة	الحجم	النسبة	الحجم	النسبة
الصناعة	4.90	53.40	20.80	57.30	74.00	61.10	30.70	60.20	34.00	62.20
الزراعة	1.90	20.70	4.35	12.00	8.84	7.30	3.88	7.60	3.20	4.20
باقي القطاعات	2.37	2.37	11.15	30.70	38.26	31.60	16.42	32.20	18.20	33.60
المجموع	9.17	100	36.30	100	121.10	100	51.00	100	54.80	100

Source : M.ECREMENT**,** **indépendance politique et libération économique,** OPU, PUA, Alger, Grenoble, 1986, p56

من خلال الجدول أعلاه يتضح لنا أن قطاع الصناعة استحوذ على ما يعادل 164.4 مليار دج خلال الفترة (1967-1979) وهو ما يمثل 60.37% من إجمالي القروض الموجهة للاستثمارات.

و كان نصيب فرع المحروقات لوحده 83.84مليار دج أي استحوذ لوحده على ما يعادل 51% من الاستثمارات الصناعية خلال المخطط الثلاثي (1967-1969)، 47% خلال المخطط الرباعي الأول (1970-1973)، و48% خلال المخطط الرباعي الثاني (1974-1977)، 55% سنة 1978، و60% سنة 1979، وهذا ما يعكس طبيعة النموذج التنموي الذي اعتمد على الصناعة بالدرجة الأولى، وكذا تثمين المحروقات والاعتماد عليها كمصدر أساسي للتراكم و هذا كما يوضحه الشكل الموالي:

الشكل رقم(14): توزيع الاستثمارات على مختلف القطاعات خلال الفترة 1979/1967



من خلال الشكل نلاحظ أن المبالغ المالية المنفقة في قطاع الصناعة وحدها تدلنا على مكانة الصناعة مقارنة بالقطاعات الأخرى في إستراتيجية التنمية الجزائرية.

إن معرفة توزيع هاته المبالغ المنفقة على مختلف الفروع داخل قطاع الصناعة تعطينا فكرة عن أهمية كل فرع من الفروع في العملية الاستثمارية وبالتالي معرفة مدى توفير إمكانية تلبية الحاجيات المتزايدة من المنتوجات الصناعية سواء أكانت وسائل إنتاج أو مواد استهلاك، والجدول الموالي يوضح ذلك.

الجدول رقم (04): الاستثمارات في الفروع المنتجة لوسائل التجهيز مقارنة بالقطاع الصناعي ومجموع الاستثمارات خلال الفترة (1967-1979).

الوحدة: مليون دج

	1973-1967	1979-1967
1.وسائل التجهيز الصناعي الميكانيكية، المعدنية، الكهربائية	1088.5	6661.2
2.مجموع الصناعة	25717	132377
3.مجموع الاستثمارات	45470	219350
4.نسبة 1 إلى 2 (%)	4.23	5.03
5.نسبة 1 إلى 3 (%)	2.39	3.03

Source : Abdelhamid BRAHIMI**, économie algérienne**, OPU, Alger, 1991, p18

من الجدول نلاحظ أن الصناعات القاعدية التي كانت المحور الأساسي الذي تدور حوله عملية التنمية في الجزائر، لم تحظى سوى باستثمار 6.66 مليار دج، خلال الفترة (1967-1979) وهذا ما يمثل 5.03% من مجموع الاستثمارات الصناعية و3.03% من مجموع الاستثمارات الوطنية.

ومن هذا المنطلق يتبادر للذهن فكرة توزيع الاستثمارات الصناعية داخل القطاع الصناعي، وما هو الفرع الذي استحوذ على النصيب الأكبر؟

الجدول رقم (05):هيكلة الاستثمارات المنجزة بحسب فروع القطاع الصناعي للفترة (1967-1979)

الوحدة: مليار دج

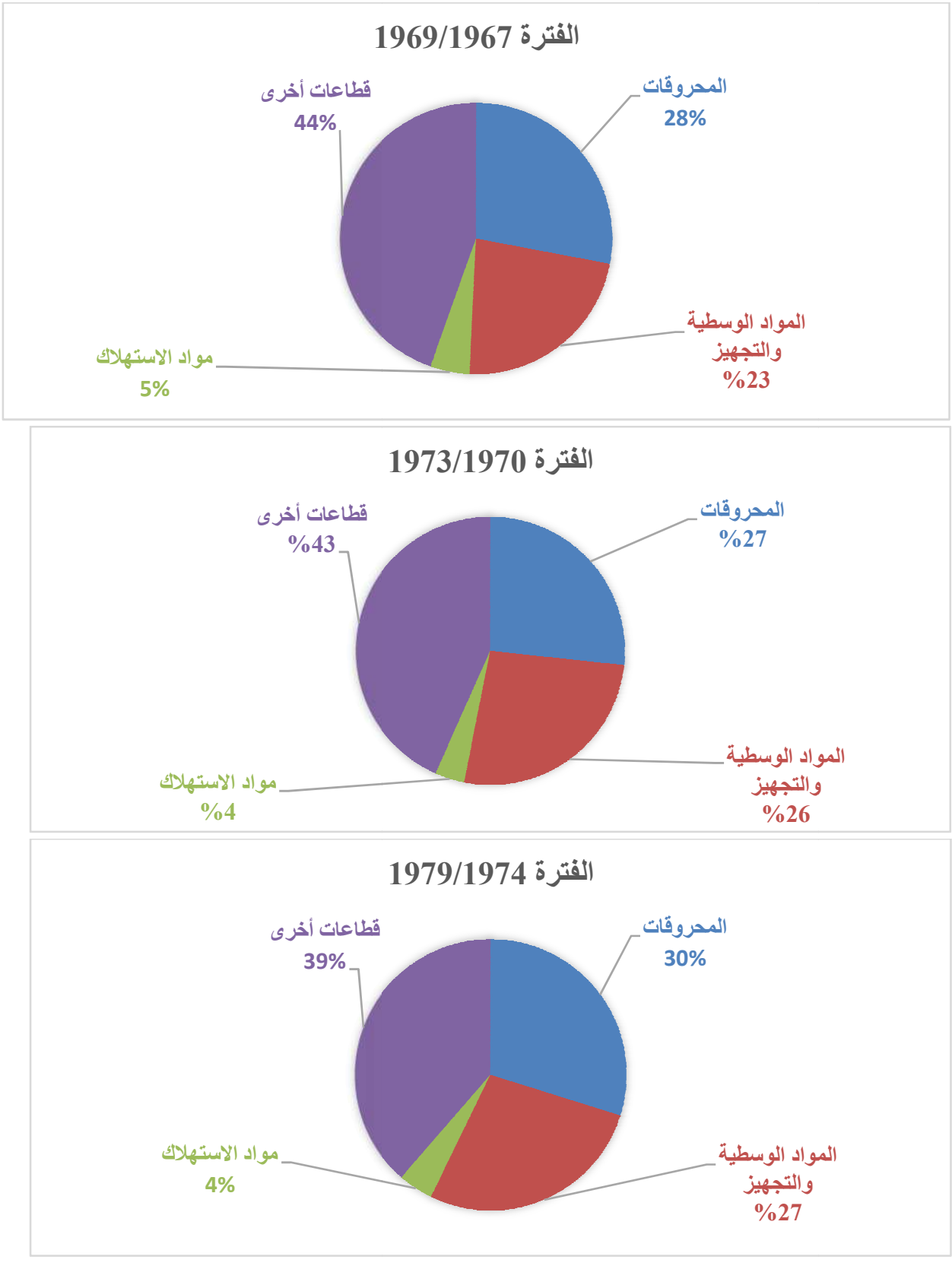
الفترة / الفروع	1969-1967		1973-1970		1977-1974		1979	
	الحجم	%	الحجم	%	الحجم	%	الحجم	%
المحروقات	2.70	28.00	9.80	27.00	36.00	30.00	14.7	26.20
المواد الوسيطة والتجهيز	2.20	22.00	9.70	27.00	33.00	29.80	13.8	26.12
مواد الاستهلاك	0.45	6.00	1.30	3.00	5.00	4.30	4.00	7.60
مجموع الصناعة	5.40	56.00	20.80	57.00	74.20	64.10	32.50	6.80
قطاعات أخرى	4.30	44.00	15.90	43.00	46.60	38.00	20.10	38.20
المجموع	9.70	100	36.70	100	120.80	100	52.60	100

Source : A.BENCHENHOU**, l'expérience algérienne de planification et développement (1962-1982),** OPU, Alger, 1982, p48

يلاحظ من الجدول أن توزيع الاستثمارات داخل فروع القطاع الصناعي لم تكن بصورة عادلة

ولتوضيح الصورة أكثر نلاحظ الشكل الموالي:

الشكل رقم(15): هيكلة الاستثمارات المنجزة بحسب فروع القطاع الصناعي للفترة (1967-1979)



نلاحظ من خلال الشكل هيمنة المحروقات على نسبة معتبرة من إجمالي الاستثمارات حيث مثلت 28% خلال الفترة (1967-1969)، و27% خلال الفترة (1970-1973)، و30% في الفترة (1974-1979)، وهذا مقارنة بمجمل الاستثمارات، حيث نصيب فرع المحروقات في الاستثمارات ككل يوضح الدور الكبير الذي أولته الدولة لهذا الفرع، في حين أن نموذج التنمية قد ركز على الصناعات المصنعة وخاصة منها القاعدية كمحور أساسي ومحرك للتنمية الاقتصادية ككل.

إن إستراتيجية التنمية في الجزائر بنيت على الاهتمام بقطاع الصناعة وتوجيه الاستثمارات بشكل كبير إلى إنشاء مؤسسات يرجى منها إعطاء دفعة قوية للاقتصاد الوطني، وإرساء قواعد متينة للانطلاق الاقتصادي، وهذا ما تبينه الأرقام الخاصة بالمبالغ الموجهة لقطاع الصناعة، لكن بالمقارنة بين ما وجه للصناعة ككل، وما وجه لفرع المحروقات، يبين لنا الدور الذي أوكل لهذا الفرع، والذي يوضح إستراتيجية التمويل واعتمادها بالدرجة الأولى على الاستغلال الأمثل للإمكانيات الطبيعية.

إن مقارنة الاستثمارات الموجهة لفرع الصناعات الثقيلة مع مجمل الاستثمارات الموجهة لقطاع الصناعة (عدا المحروقات) يبرز الأهمية الكبرى التي أعطيت للصناعات القاعدية لكن إذا قورنت مع ما وجه لقطاع المحروقات فان دورها يصبح أقل أهمية، وهنا يكمن التناقض، كون أن النموذج التنموي جعل من الصناعات القاعدية الأساسية محور كل تنمية، في حين أن الاستثمارات الموجهة لهذا الفرع أقل أهمية من تلك التي وجهت للمحروقات.

- **تقييم فترة المخططات التنموية (1967-1979):**

عرفت الصناعة في الجزائر خلال هذه الفترة توسعا كبيرا من مخطط لآخر، و ذلك نتيجة الوفرة في الموارد المالية، حيث تم تخصيص مبالغ طائلة من الاستثمارات لكل من قطاعي المحروقات والصناعات الثقيلة، على عكس الصناعات الخفيفة التي لم تحظى إلا بنسب ضعيفة، غير أن هذه المرحلة عرفت

مجموعة من نتائج إيجابية التي لا يمكن إغفالها و التي مكنت الدولة من بناء قاعدة صناعية و لو بصورة بسيطة، وكذا نتائج سلبية أثرت على المراحل اللاحقة، ويمكن إيجاز هذه النتائج فيما يلي:

✓ **النتائج الإيجابية:**

- مكنت هذه الخطة الاستثمارية المتبعة خلال هذه المراحل من تدعيم الأسس الهيكلية للاقتصاد الوطني.
- توجيه إمكانات البلاد الاستثمارية نحو الصناعات المصنعة (الحديدية، الميكانيكية، البتروكيمياء، مواد البناء).
- زيادة مساهمة القطاع الصناعي في تكوين الناتج الداخلي الخام والقيمة المضافة، خاصة في قطاع المحروقات.
- تحسين نسبي للمستوى المعيشي للفرد، والذي تمثل في ارتفاع الدخل الفردي للمواطن من 1073دج سنة 1967 بالأسعار الجارية إلى 3075 سنة 1978، مع التحسين و الرفع من جودة الخدمات الاجتماعية.
- الرفع من معدل نمو قطاع الصناعات التحويلية من 9%في المتوسط من الناتج الداخلي الخام الى حوالي 15%خلال الفترة (1974-1979).
- مضاعفة معدل التشغيل بـ 5مرات في القطاع الصناعي بين (1966-1980) وبذلك يكون ساهم بتخفيض معدل البطالة الذي كان يتجاوز 25% لسنة 1967 إلى 19% سنة 1978.
- نمو سريع للناتج الداخلي الخام بالسعر الثابت في حدود 7% سنويا في المتوسط ما بين (1969-1978)[1].

✓ **النتائج السلبية:**

[1]Ahmed BENBITOUR**, l'expérience algérienne de développement (1962-1991)**, Algérie, ISGP édition, 1992, p14.

- أفرزت السياسة الاستثمارية المعتمدة اختلالات كبيرة في التنمية بين القطاعات الاقتصادية المختلفة، حيث تم التركيز على الصناعة مع إهمال بعض القطاعات الأخرى.
- لم يكن للمخططات التنموية القدرة على تحقيق الأهداف المنتظرة في تحريك عملية التنمية، فبقيت معدلات النمو المحققة عموما بعيدة عن ما هو مخطط لها.
- تداخل الصلاحيات بين الهيئات المسيرة وغياب التنسيق وضعف الالتزام وعدم الأولويات المقررة أدى إلى توظيف الاستثمارات في غير مجالاتها.
- لم يستطع التخلص من التبعية للأسواق الخارجية وخاصة القطاع الصناعي الذي أصبح يعتمد على الاستيراد بصفة كاملة تقريبا.
- منافسة الصناعة للزراعة وهذا بتسخير الأراضي الزراعية لبناء المشاريع فيها، وهو ما زاد في تسرب اليد العاملة من الزراعة إلى الصناعة، للحصول على امتيازات أكثر.
- الاعتماد على القطاع العام وإعطائه الأولوية مع إهمال وتهميش القطاع الخاص، والذي كان بإمكانه المساهمة في التنمية الاقتصادية خاصة في مجال الصناعات الخفيفة، حيث انخفضت حصته من الاستثمارات من 45% سنة 1967 إلى 5.04% سنة 1978، حيث كان يحقق ثلث 1/3 الناتج الوطني الخام.
- إتباع الأساليب الإنتاجية ذات الكثافة في رأس المال وكثافة في العمل، وهذا النمط يناسب الأساليب الإنتاجية المتطورة تكنولوجيا، وهذا ما أدى إلى عدم الاستفادة من اليد العاملة المتوفرة، الأمر الذي نتج عنه إعطاء الأهمية للإطارات الأجنبية أكثر وهذا ما زاد من التبعية التقنية للخارج.

إن النتائج المحققة إن دلت فإنما تدل على أن الهيكل الإنتاجي لم يكن قوي وتنافسي و هذا ما ابقي على الاقتصاد الجزائري في نهاية تطبيق هذه المخططات اقتصادا تابعا معتمدا على قطاع المحروقات.

ب) مرحلة التخطيط التوازني (1980-1989).

اتجهت الدولة الجزائرية في هذه المرحلة إلى إعادة النظر في سبل الإصلاحات التي تمكنها من زيادة الإنتاج والوصول إلى مردودية معتبرة، فجاءت المخططات الخماسية لاستدراك النقائص والاختلالات التي ميزت المخططات السابقة، كعدم التوازن في توزيع الاستثمارات بين القطاعات والتركيز الكبير على الصناعة وتهميش قطاعات أخرى، ولقد تميزت هذه المرحلة بـ[1]:

- مراجعة إستراتيجية التنمية والاتجاه نحو الاستثمار في قطاع الهياكل الأساسية الاقتصادية والاجتماعية بنسب عالية تصل إلى أكثر من 51% من استثمارات الفترة.
- التحول إلى اللامركزية في التخطيط بالرجوع إلى مخططات الأعوان الاقتصاديين، (المؤسسات، الولايات، البلديات). من إعداد المخططات الوطنية.
- التحول إلى نظرية النمو المتوازن.

- **المخطط الخماسي الأول (1980-1984)**

إن الإستراتيجية التنموية التي جاء بها هذا المخطط في إطار إعادة تنظيم الاقتصاد الوطني يمكن تلخيصها في الأهداف التالية:

- ✓ إعادة تنظيم المشاريع الكبرى بتجزئتها إلى مؤسسات صغيرة ومتوسطة كمحاولة استغلال الطاقة الإنتاجية وبالتالي زيادة الإنتاج.
- ✓ إعطاء الأهمية لإعادة توزيع الاستثمارات لتحقيق التوازن الجهوي بتوزيع الاستثمارات جغرافيا وإعطاء الجماعات المحلية دورا هاما للمساهمة في التنمية المحلية.

أما الأهداف التي جاء بها المخطط والتي تخص القطاع الصناعي نلخصها فيما يلي:

[1] عزز الدين مخلوف، **دراسة قياسية لأثار الاستعمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي**، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع تحليل كمي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2005-2006 ص 70.

- ✓ تلبية حاجات الاقتصاد الوطني عن طريق تحقيق التكامل بين مختلف فروع وأنشطة القطاع الصناعي وباقي القطاعات الأخرى.
- ✓ تدعيم إنتاج المواد الاستهلاكية الأساسية التي لم تساهم الصناعة الوطنية في انتاجها خلال الفترة السابقة.
- ✓ تدعيم دور الجماعات المحلية والقطاع الخاص في سياق الصناعة، بتنمية برامج الصناعات الصغيرة والمتوسطة، والاستغلال الواسع للموارد الاقتصادية المحلية.
- ✓ إعادة هيكلة المؤسسات الصناعية العمومية الاقتصادية.

و لقد كان الحجم الاستثماري في هذا المخطط 561.5 مليار دج موزعة كما يلي:

الجدول رقم (06): توزيع الاستثمارات حسب القطاعات (1980-1984)

الوحدة: مليار دج

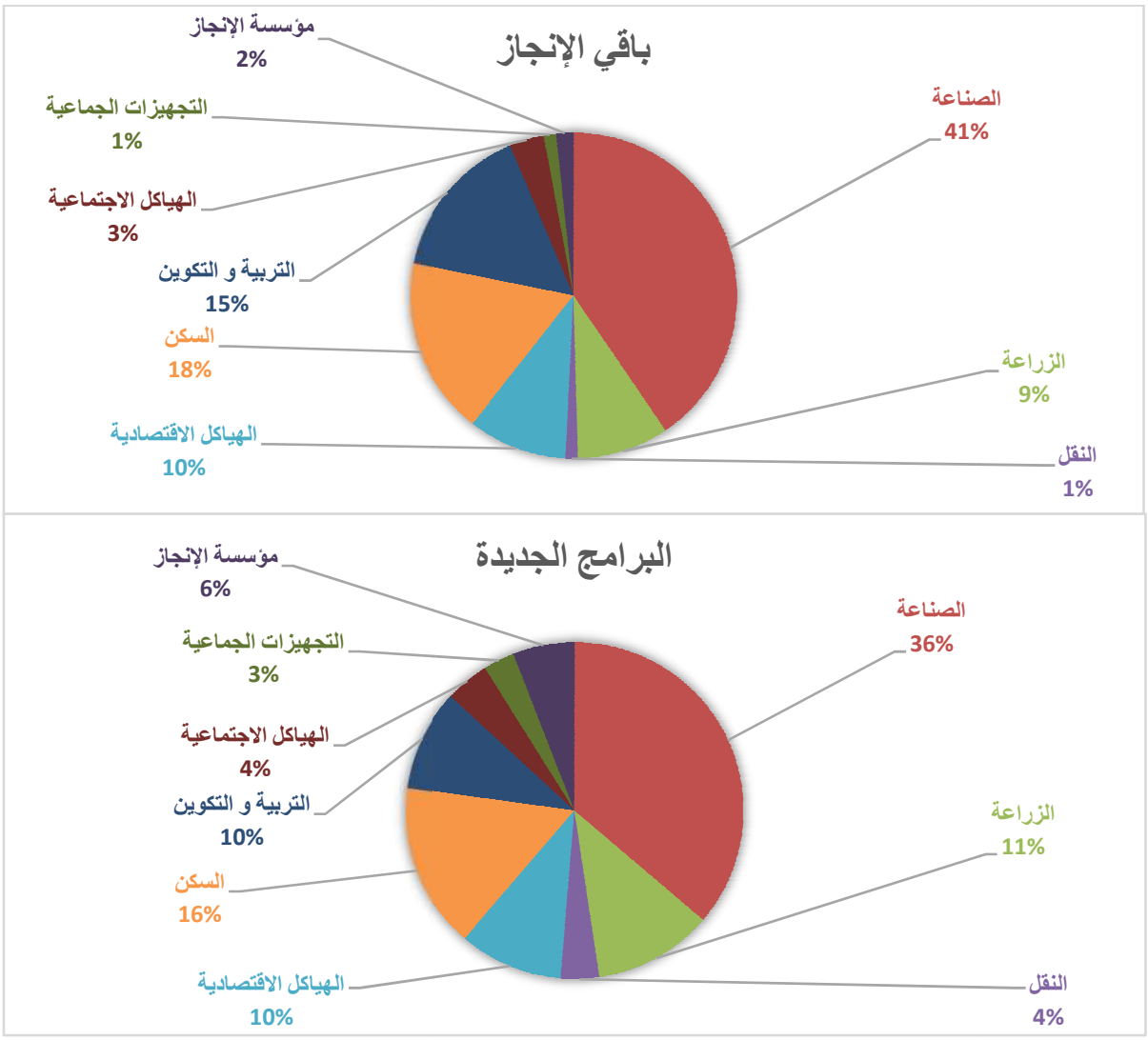
البيان	باقي الانجاز	البرامج الجديدة	المجموع	%
الصناعة	79.50	132.20	211.70	37.70
الزراعة	17.80	41.60	59.40	10.50
النقل	2.40	13.40	15.80	2.80
الهياكل الاقتصادية	19.19	36.20	56.10	10.00
السكن	34.50	58.00	92.50	16.50
التربية والتكوين	30.30	35.40	65.70	11.70
الهياكل الاجتماعية	6.70	15.30	22.00	3.90
التجهيزات الجماعية	2.40	10.90	13.30	2.40
مؤسسات الإنجاز	3.40	21.60	25.00	4.50
المجموع: مليار دج	196.90	364.60	561.50	100

Source : A.BENACHENHOU, OP-CIT, P 249

لمعرفة كيفية توزيع الاستثمارات حسب القطاعات و توضيح معطيات الجدول بشكل أحسن

نلاحظ الشكل الموالي:

الشكل رقم(16): هيكلة الاستثمارات حسب قطاعات النشاط للفترة (1980-1984)



من خلال الشكل يمكن ملاحظة ما يلي:

- المبالغ الضخمة التي تمثلها البرامج غير المنجزة (196.5 مليار دج) و بالأخص في قطاع الصناعة والتربية والتكوين وهو ما سيكون بالضرورة عائقا للمخطط القادم.
- حصة الصناعة من إجمالي الاستثمارات لم تتعدى 38% خلال فترة الخماسي الأول، بينما كانت 56% خلال الفترة (1967-1973) وهذا التراجع كان لصالح الهياكل الاقتصادية والاجتماعية.

- تضاؤل في نصيب مجموع القطاعات الإنتاجية من الاستثمار الإجمالي من 78.2% خلال (1967-1973) إلى 53% خلال الفترة (1980-1984) وهذا التراجع النسبي في الاستثمارات حدث في الوقت الذي كان فيه معدل تغطية الواردات بالصادرات في الصناعات خارج المحروقات في مستويات دنيا: 2.3% سنة 1983، 2.7% سنة 1984 و2.3% سنة 1985. معنى أن صادرات الصناعات خارج المحروقات تغطي واردات هذه الصناعات بهذه النسب الضعيفة[1]، مما يؤكد الارتباط الكامل للصناعة الوطنية بالخارج من حيث مدخلات الإنتاج مستقبلا.

ولمعرفة بنية الاستثمارات داخل القطاع الصناعي نورد الجدول و الشكل المواليين:

[1] عبد الله بلوناس، **الاقتصاد الجزائري: الانتقال من الخطة الى السوق ومدى انجاز أهداف السياسة الاقتصادية**، دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية، تخصص نقود ومالية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2004-2005 ص86.

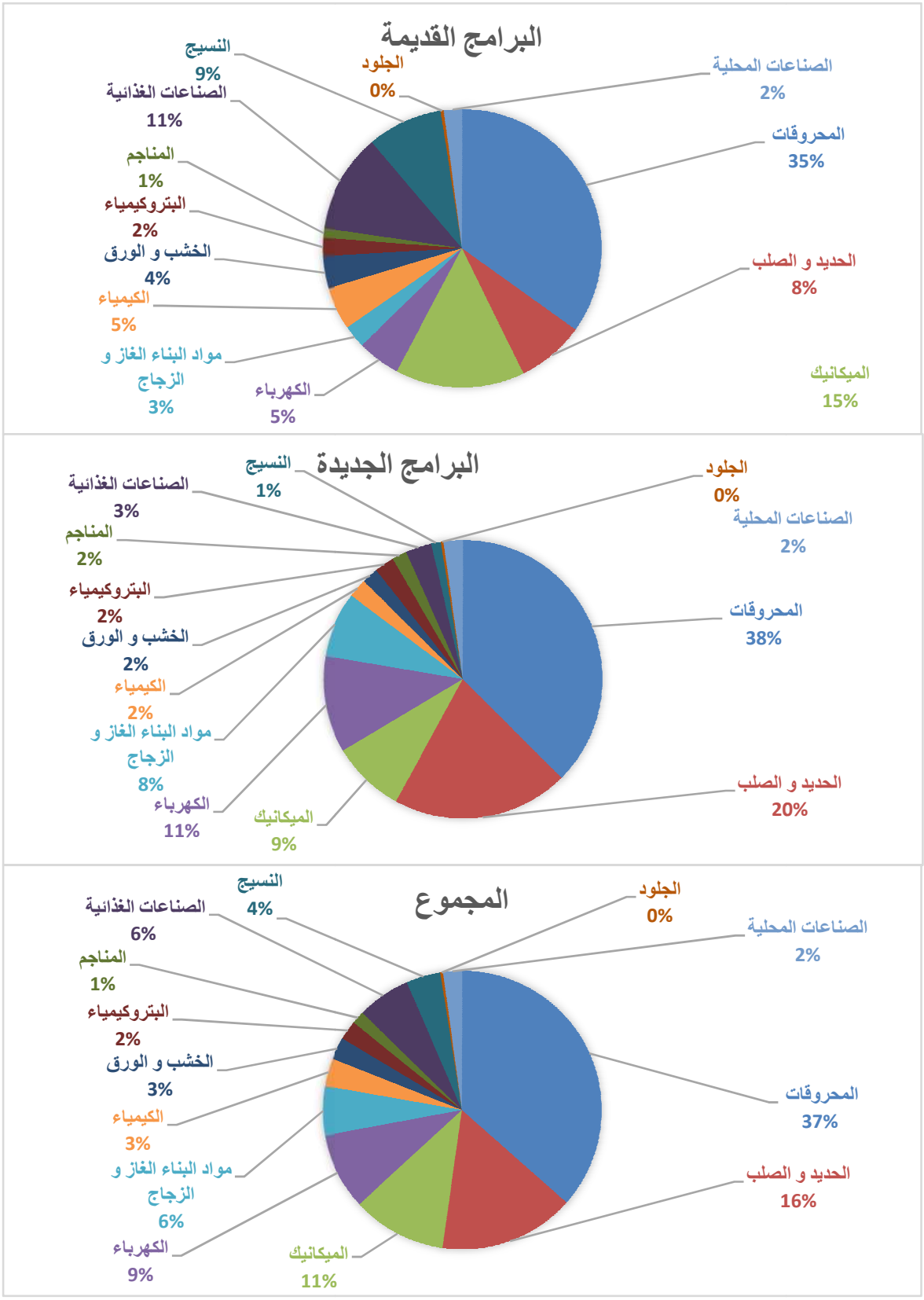
الجدول رقم (07): توزيع الاستثمارات الصناعية في المخطط الخماسي الأول (1980-1984)

الوحدة: مليار دج

الفروع الصناعية	البرامج القديمة		البرامج الجديدة		المجموع	
	المبلغ	%	المبلغ	%	المبلغ	%
المحروقات	28.00	%34.92	50	%37.50	78	%36.70
الحديد والصلب	06.30	%7.86	27.20	%20.42	33.50	%15.70
الميكانيك	12.00	%14.97	11.27	%8.46	23.27	%10.90
الكهرباء	04.00	%4.99	15.00	%11.26	19.00	%08.90
مواد البناء الغاز والزجاج	02.10	%2.62	10.10	%7.58	12.20	%05.72
الكيمياء	04.00	%4.99	02.90	%2.18	06.90	%03.23
الخشب والورق	03.00	%3.74	02.50	%1.88	05.50	%02.58
البتروكيمياء	1.70	%2.12	03.06	%2.30	04.76	%02.23
المناجم	0.88	%1.10	02.29	%1.72	03.17	%01.48
المجموع	33.98	%42.38	74.32	%55.79	108.30	%50.70
الصناعات الغذائية	09.20	%11.47	04.00	%3.00	13.20	%06.19
النسيج	07.00	%8.73	01.50	%01.13	08.50	%03.99
الجلود	0.29	%0.36	0.394	%0.29	0.654	%0.31
المجموع	16.49	%20.56	05.89	%04.42	22.38	%10.60
الصناعات المحلية	1.70	%02.12	03.00	%02.25	4.70	%02.00
المجموع الكلي	80.17	100	133.21	100	213.38	100

المصدر: محمد بلقاسم حسن بهلول، مرجع سبق ذكره، ص34.

الشكل رقم(17): توزيع الاستثمارات الصناعية في المخطط الخماسي الأول (1980-1984).



انطلاقا من الجدول و الشكلين السابقين نلاحظ أن:

- قطاع المحروقات قد استحوذ على أكبر قسط من نصيب الاستثمارات الصناعية، والمقدرة بـ 78 مليار دج، والسبب راجع إلى كونها المصدر الأساسي للموارد المالية من العملة الصعبة الضرورية لتمويل المشاريع التنموية.
- تخصيص حصة هامة للصناعات التحويلية الثقيلة والتي بلغ حجم تكاليف برامجها 108.13 مليار دج وهو ما يمثل 50.7% من مجموع الاستثمارات الصناعية ويعود هذا الاهتمام لكون هذه الصناعات تمد القطاعات الأخرى بالوسائل الضرورية التي تحتاجها.
- النصيب الضعيف نسبيا المخصص لصناعة الجلود والنسيج والصناعات الغذائية حيث رصد لها مبلغ قدره 22.38 مليار دج أي ما نسبته 10.6% من إجمالي الاستثمارات الصناعية.
- الصناعات المحلية وتمثل الصناعات الصغيرة والمتوسطة التي خصص لها مبلغ 4.7 مليار دج، ما نسبته 2% من الاستثمارات الصناعية، وهي نسبة ضئيلة جدا، ولقد أنشئت هذه الصناعات لإنعاش النشاط الصناعي.

- **المخطط الخماسي الثاني (1985-1989):**

يأتي هذا المخطط إتماما لوظيفة المخطط الخماسي الأول للتكفل بتحقيق أهداف التنمية الاقتصادية والاجتماعية المسطرة خلال المرحلة (1985-1989).

وتعتبر هذه الفترة أصعب مرحلة مر بها الاقتصاد الجزائري، خاصة بعد الأزمة النفطية لسنة 1986، والتي أثرت على مداخل الجزائر تأثيرا شديدا مما دفع بالدولة إلى تدعيم احتياجات التنمية الاقتصادية بما يتلاءم ومستوى الموارد الوطنية المتاحة، وتضمن المخطط أهدافا عامة وأخرى صناعية[1].

[1] أحمد شريفي، **سياسة التصنيع في الجزائريين نظام التسيير الإداري للاقتصاد واقتصاد السوق**، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع التخطيط، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2000-2001، ص 67.

✓ **الأهداف العامة**،ومن أهمها:

- الاستعداد لمرحلة ما بعد البترول و ذلك بالمحافظة على موارد البلاد غير القابلة للتجديد (المحروقات).
- المحافظة على الاستقلالية و السيادة بالتحكم في التوازنات المالية الخارجية.
- الرفع و التحسين من فعالية جهاز الإنتاج و التنمية المكثفة للطاقات البشرية والمادية المتوفرة.

✓ **الأهداف الصناعية:**

اهتم المخطط الخماسي بالقطاع الصناعي وأحاطه بعناية كبيرة، وهذا نظرا لما يقوم به من دعم وإسناد للقطاعات الأخرى، ومن بين هذه الأهداف ما يلي:

- العمل على انجاز البرامج المسجلة في المخطط الخماسي الثاني وإكمال البرامج الصناعية المتبقية من المخطط الخماسي الأول والبالغة 52.9 مليار دج .
- تشجيع أنواع أخرى من الصادرات الصناعية وإبقاء القطاع الصناعي بمثابة القطاع الرئيسي لجميع وسائل الدفع الخارجية، بتحرير الصادرات الجزائرية من خضوعها الكبير إلى المحروقات.
- تفادي البرامج الضخمة ذات التكاليف المرتفعة، و ذلك باختيار برامج استثمارية صناعية تراعي الإمكانيات المالية والتقنية للجزائر.

يتعدى حجم إجمالي النفقات الاستثمارية للقطاعات المنتجة (الفلاحة، الري، الصناعة، وسائل الإيجار، التخزين والتوزيع والاتصالات) خلال الفترة (1985-1989) الى 56.6%، و48.4% بالنسبة للمنشآت الأساسية الاقتصادية والاجتماعية والتجهيزات الجماعية.

لقد خصص هذا المخطط للقطاع الصناعي استثمارات بلغت 174.20 مليار دج أي 31.7% من النفقات الإجمالية المقررة، والجدول التالي يوضح استثمارات هذا المخطط.

الجدول رقم (08): استثمارات الفترة (1985-1989) بالأسعار الثابتة لسنة 1984.

الوحدة: مليار دج.

القطاعات / البرامج	تكاليف البرامج			المصاريف المتراكمة 85-89	هيكلة المصاريف %
	برامج التجهيزات الى غاية 1984	البرامج الجديدة	المجموع		
الفلاحة والري	34.34	81.08	115.42	79.00	14.40
الصناعة	52.90	198.70	251.60	174.20	31.60
منها المحروقات	15.00	26.50	41.50	39.80	7.20
وسائل الإنجاز	8.20	25.00	33.20	19.00	3.50
وسائل النقل	6.41	15.11	21.52	15.00	2.70
التخزين والتوزيع	13.65	11.36	25.10	15.85	2.90
البريد والمواصلات	7.35	6.65	14.00	8.00	1.40
المنشآت الاقتصادية	35.20	27.76	62.96	45.50	8.30
المنشآت الاجتماعية	116.05	130.28	246.33	149.50	27.20
التجهيزات الجماعية	32.67	25.67	58.34	44.00	8.00
المجموع	306.77	521.61	828.38	550.00	100

المصدر: درواسي مسعود: **السياسة المالية ودورها في تحقيق التوازن الاقتصادي – حالة الجزائر-1990-2004** دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2005-2006 ص 304

من الجدول يتبين لنا ما يلي:

- تضمن المخطط برنامجين الأول يتعلق بالباقي من المخطط الخماسي الأول والبالغ 306.77 مليار دج منها 52.90 مليار دج للصناعة والباقي موزع على القطاعات الأخرى.

- لقد حظي القطاع الصناعي بالأولوية اذ استحوذ على مجموع 251.6 مليار دج من إجمالي التكاليف، والتي قدر حجم إنجازها في نهاية 1989 بـ 174.20 مليار دج أي معدل 69.23%.

- إن الحصة الممنوحة للصناعة باستثناء المحروقات تعبر عن الأولوية الممنوحة لتوسيع واندماج الاقتصاد و تلبية الحاجيات بواسطة الإنتاج الوطني.

ولمعرفة نصيب الفروع الصناعية من الاستثمارات الصناعية نورد الجدول الموالي:

الجدول رقم (09): بنية الاستثمارات الصناعية في الفترة (1985-1989).

الوحدة: مليار دج

البرامج / الفروع الصناعية	تكاليف البرامج			الترخيص المالي	
	قديمة	جديدة	المجموع	المبلغ	%
المحروقات	15.00	26.50	41.50	39.80	22.85
البتروكيمياء	0.5	17.30	17.80	11.10	06.37
الكهرباء والغاز	11.10	24.50	35.60	28.30	16.24
المناجم	0.30	03.30	03.60	03.00	01.72
الحديد والصلب	04.10	39.80	43.90	18.00	10.33
صناعة معدنية ميكانيكية وكهربائية	07.30	40.10	47.40	26.60	15.27
مواد البناء	04.90	13.10	18.00	14.40	08.26
الكيمياء الخفيفة والصيدلة	02.10	06.00	08.10	05.70	03.27
الصناعات الغذائية	03.00	06.40	09.40	08.70	04.99
النسيج	02.00	09.40	11.40	08.10	04.65
الجلود الخشب الورق	0.40	01.00	01.40	01.40	0.80
الصناعة الصغيرة والمتوسطة	02.20	11.30	13.50	09.10	05.22
المجموع العام	52.9	198.70	251.60	174.20	100

المصدر: أحمد شريفي، مرجع سبق ذكره، ص72.

من الجدول نستخلص ما يلي:

- انخفاض الاستثمارات الموجهة لقطاع المحروقات، اذ انتقلت من 40.51 % في المخططات السابقة إلى 22.8 % في هذا الأخير، وازدياد الاستثمارات الموجهة للصناعات الأساسية من 50.7 % إلى 61.94 %.
- تطور استثمارات الصناعات المحلية من 2 % الى 05.36 % وتراجع وزن صناعة النسيج والمواد الغذائية و الجلود والخشب والورق من 10.6 % الى 08.82 % وهذا مقارنة بالمخطط الخماسي الأول.
- ولقد كان تطور استثمارات الصناعات الأساسية والمحلية على حساب المحروقات، وهذا استعدادا لمرحلة ما بعد المحروقات، لكن هذا مقارنة مع المخطط الخماسي الأول، وبالنظر إلى أرقام المخطط الخماسي الثاني نجد أن المحروقات استحوذت على الحجم الأكبر من الاستثمارات.

لقد تأثرت الاستثمارات في القطاع الصناعي بشكل كبير نتيجة انخفاض الدخل من قطاع الطاقة وبالتالي في الموارد الصناعية من آليات وتكنولوجيا، وهذا ما أدى إلى التخلي عن بعض المشاريع الصناعية في المخططين المذكورين أعلاه، والذي نجم عنه انخفاض في فرص العمل، وخاصة بين 1986 و1990، حيث كانت عدد المناصب التي خلفت في القطاع الصناعي بين 1980 و1985 تقدر بـ 105700 منصب جديد، بينما أصبحت بين 1986 و1990 بـ 28000 منصب جديد فقط.

المطلب الثاني: القطاع الصناعي الجزائري في ظل تراجع السياسة الصناعية وبداية الإصلاحات الاقتصادية

لقد حصلت تغييرات جذرية في السياسة الاقتصادية الجزائرية في بداية الثمانينات، فالنمو الكبير للقطاع الصناعي المتكون من الصناعات الثقيلة التي تم التراجع عنها لصالح القطاع الخدماتي[1]. وهذه الإصلاحات التي بدأت في الثمانينات كانت متعلقة بإعادة الهيكلة العضوية والمالية للمؤسسات بالإضافة إلى إصلاحات أخرى.

- **إعادة الهيكلة العضوية والمالية.**

إن اعتماد سياسة استثمارية مستندة أساسا على القطاع الصناعي، والذي نمت هياكله بشكل كبير، حتم على السلطات التفكير في إعادة تنظيمه وإصلاحه خاصة في جانب التسيير، ومن هنا جاءت إعادة الهيكلة كوسيلة لإعادة إنعاش المؤسسات العمومية، والنهوض بالقطاع العام، ولهذا الغرض صدر المرسوم 242/80 المؤرخ في 14 أكتوبر 1980 حيث يحدد أهداف الهيكلة بثلاثة أهداف هي[2]:

- تحسين شروط تسيير الاقتصاد وضمان التطبيق الفعلي لمبادئ اللامركزية في التسيير.
- تدعيم فعالية المؤسسات العمومية بالتحكم الأفضل في الإنتاج عن طريق الاستعمال العقلاني للكفاءات والموارد المالية.
- توزيع الأنشطة بكيفية متوازنة عبر التراب الوطني.

✓ **مبادئ إعادة الهيكلة:**

إن الارتفاع المتزايد لعدد المؤسسات العمومية الاقتصادية قبل إعادة الهيكلة العضوية، فرض اعتماد مقاييس جديدة تحكم سير وعمل المؤسسات و تتمثل في:

[1] عبد الله بن دعيه، مرجع سبق ذكره، ص 359.

[2] محمد بلقاسم حسن بهلول، **الجزائر بين الأزمة الاقتصادية والأزمة السياسية**، مطبعة دحلب، الجزائر، 1993، ص 72.

- التخصص: عن طريق الفصل بين عمليات الإنتاج والتسويق والإنجاز والدراسة التي كانت تتم مجتمعة قبل الإصلاح.
- التقسيم الجغرافي: توزيع المؤسسات على مختلف جهات الوطن، بحيث ينسجم مع شروط التهيئة الإقليمية.
- التقسيم حسب وجود المركز الرئيسي: توزيع المؤسسات المعاد هيكلتها عبر الولايات توزيعا يقربها من مراكز نشاطها الرئيسية[1].

- **إعادة الهيكلة العضوية.**

يقصد بإعادة الهيكلة العضوية للمؤسسات تقسيمها إلى مؤسسات عمومية صغيرة الحجم، ليتمكن المسيرون من التحكم فيها وتحسين مردوديتها المالية والاقتصادية.

- **أسباب إعادة الهيكلة العضوية.**

هناك جملة من الأسباب التي عجلت وأدت إلى تطبيق الهيكلة العضوية للمؤسسات العمومية، نحصرها فيما يلي:

- كبر حجم المؤسسات العمومية وتعدد وظائفها، وهذا ما ولد جملة من المشاكل انعكست سلبا على مردودية المؤسسات.
- زيادة وتيرة مديونية المؤسسات بسبب عدم ملائمة نظام التمويل، والذي أصبح يكلف الدولة مبالغ ضخمة من الاستثمارات.
- إعطاء الأولوية للمشاريع الكبيرة لبناء قاعدة صناعية قوية، بينما لم تحظ الإنتاجية منها بالاهتمام
- غياب التخصص وعدم التحكم في التكنولوجيا و تقنيات الإنتاج.

[1] محمد بلقاسم حسن بهلول، **سياسة التنمية وتنظيم مسارها في الجزائر**، مرجع سبق ذكره، الجزء الثاني، ص 142.

- **نتائج إعادة الهيكلة العضوية.**

لقد فشلت إعادة الهيكلة العضوية في تحقيق الأهداف المرجوة منها، إذ بقيت المؤسسات تعاني من عدة صعوبات (المديونية، التبعية للأسواق الخارجية من جانب التموين...) حيث تجمد نشاطها الاقتصادي كمركز لإنتاج الثروة، وهو تفكيك واضح للمؤسسات[1].

كما أن التقسيم الوظيفي للمؤسسات لم يعطي فعالية اقتصادية أكبر مرونة في التنظيم، بل على العكس فالتنظيم الجديد عمل على تقليص قدراتها الاقتصادية المكتسبة خلال السنوات السابقة[2].

ولم ينتج عن عملية إعادة الهيكلة نموذج تنظيمي جديد معروف ولم تكن الأهداف واضحة من وراء تقسيم المؤسسات الوطنية إلى مؤسسات صغيرة فحسب بل كان هناك خلط في الهدف من وراء إعادة الهيكلة بين تحويل المؤسسة الوطنية إلى مؤسسة متخصصة، وبين إيجاد تنظيم يسمح بالتقليص من عبء التكاليف وخلق قنوات إستراتيجية و تنموية جديدة.

ولقد وصلت نسبة الهيكلة العضوية ما بين 100% إلى 220% في ظرف زمني لا يتعدى السنتين (1981-1982) حيث كان عدد المؤسسات سنة 1980 في حدود 150 مؤسسة وطنية، وعند إعادة الهيكلة العضوية انقسمت إلى 480 مؤسسة 1982.

وامتد هذا التقسيم التجزيئي إلى المؤسسات الولائية ليرتفع عددها إلى 504 مؤسسة، ثم إلى المؤسسات البلدية ليبلغ 1079 مؤسسة، مع العلم أن عدد المؤسسات المحلية كان قبل الانقسام 430 مؤسسة ولائية وبلدية[3]، كما ان دخول المؤسسات في الهيكلة العضوية قبل تطهير وضعيتها المالية أثر تأثيرا أخر وبقوة

[1] محمد بلقاسم حسن بهلول، **الجزائر بين الازمة الاقتصادية والازمة السياسية**، مرجع سبق ذكره، ص 45.

[2] MELBOUCI BELMIHOUB. **L'évolution de la pratique organisationnelle dans l'entreprise publique industrielle en Algérie**. Panorama théorique et analyse d'une expérience (1962-1996) cahier du cread N° 55 1er trimestre 2001 p 68.

[3] محمد بلقاسم حسن بهلول، **الجزائر بين الأزمة الاقتصادية والأزمة السياسية** مرجع سبق ذكره ص 46.

حيث كانت ديونها في 31 ديسمبر 1983 تقدر بـ 179 مليار دج وهو مبلغ يمثل ضعف الناتج الداخلي الإجمالي لنفس السنة (86.8 مليار دج)[1].

- **إعادة الهيكلة المالية.**

من خلال تحليل الوضعية المالية للمؤسسات العمومية في فترة الثمانينات فإننا نخلص إلى أن الجهاز الإنتاجي يعاني عجزا ماليا كبيرا، حيث أن مجمل المؤسسات العمومية حققت نتائج سلبية غير مرضية، نتج عن ذلك ظهور حالات إفلاس و التي كثيرا ما عانت منها المؤسسات العمومية وهذا راجع لجملة من الأسباب و التي يمكن تلخيصها في :

- تكاليف الإنتاج المرتفعة والتي كانت تتزايد باستمرار.
- توجهات الدولة لتحقيق أهداف اجتماعية على حساب تحقيق الأرباح التجارية و كذلك من خلال جملة الأسعار الإدارية المفروضة على المؤسسات.
- اللجوء إلى القروض البنكية و ذلك لاعتمادها على الاستثمارات الضخمة والتي تتطلب أموالا باهظة وبالتالي وجدت المؤسسات نفسها أمام عدم القدرة على التسديد في الآجال المحددة، مما أدى إلى الوقوع في عجز مالي.

المطلب الثالث: القطاع الصناعي في ظل الانفتاح التجاري

بعد كل ما شهدته الصناعة الجزائرية من تغيرات و المتمثلة في جملة الإصلاحات المذكورة آنفا بدءا من الاقتصاد المخطط إلى إعادة الهيكلة (العضوية و المالية)، و سياسات التجزئة و غيرها من السياسات و التدابير التي كانت تسعى في مجملها إلى تطوير القطاع الصناعي و الرفع من أدائه التنافسي ليواكب متطلبات سياسة الانفتاح التجاري المعتمدة من طرف الدولة، و الذي يمثل احد شروط صندوق النقد الدولي لإعادة جدولة الديون.

[1] المرجع نفسه، ص46.

الفرع الأول: سياسة انفتاح التجارة الخارجية

سعيا من الجزائر لتحرير تجارتها الخارجية و ذلك لتوصيل المنتجات المحلية إلى الأسواق الأجنبية و جلب الاستثمارات الأجنبية اتخذت جملة من التدابير و عقد شراكة مع الاتحاد الأوربي ومحاولة الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، و المتتبع للمسار التاريخي للاقتصاد الجزائري يمكنه التمييز بين فترتين[1]:

- **الفترة قبل 1990:** كانت فيها المؤسسات الاقتصادية الناشطة هي مؤسسات عمومية، وبذلك كانت التجارة الخارجية حكرا على الدولة، و هذا ما جعل المؤسسات الجزائرية خلال هذه الفترة لا تستطيع الاستمرار إلا من خلال سياستي الدعم و الحماية.
- **الفترة بعد 1991:** جاءت هذه الفترة بعد صدور قانون النقد و القرض، و ما تبعه من كسر للاحتكار المطبق على التجارة الخارجية في سبيل زيادة الاستثمار الأجنبي، و بذلك كانت هذه الفترة بمثابة مؤشر لبداية سياسة الانفتاح التجاري و هذا وفق مرحلتين[2]:

✓ **مرحلة التحرير الجزئي 1994/1991:** حيث تبنت الدولة خلالها جملة من التدابير فيما يخص الشروط التي كانت تعيق التجارة الخارجية كفكرة الوكلاء المعتمدين، و قائمة المحظورات، وضرورة توفير رصيد من العملة الصعبة، و هذا يعني فتح المجال أمام كل متعامل طبيعي أو معنوي، مقيم أو غير مقيم دون قيد شريطة تمرير كل عملية على بنك تجاري معتمد لدى بنك الجزائر.

✓ **مرحلة التحرير الكلي للتجارة بعد 1994:** بما أن تحرير التجارة الخارجية كانت احد بنود الاتفاق مع صندوق النقد الدولي لإتمام إعادة جدولة القروض، فقد قامت الدولة بإلغاء جميع القيود باستثناء تصدير المنتجات الإستراتيجية كالنخيل و الثروة الحيوانية و السلع الأثرية، كما شهدت

[1] عبدوس عبد العزيز، **سياسة الانفتاح التجاري و دورها في رفع القدرة التنافسية للدول دراسة حالة الجزائر**، اطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه، جامعة تلمسان، 2011، ص122-123.
[2] المرجع نفسه، ص123.

هذه المرحلة عدة تخفيضات للرسوم الجمركية من 60% سنة 1996 إلى 45% سنة 1997، وهذا ما نتج عنه انتعاشا في قطاع التجارة الخارجية، و هذا كما يوضحه الجدول الموالي:

الجدول رقم(10): تطور مؤشر الانفتاح التجاري للفترة (2000-2016)

الوحدة: مليون دولار

	2000	2002	2004	2006	2008	2010	2012	2014	2016
حجم الصادرات	22031	18825	32083	54613	79298	57053	71866	62886	30026
حجم الواردات	9173	12009	18308	21456	39479	40479	50376	58580	47089
مؤشر الانفتاح التجاري (%)	62.85	61.13	65.70	70.73	76.68	69.68	65.40	62.14	56.27

Source: www.dgppmf.gov.dz

يتضح من الجدول أن مؤشر الانفتاح التجاري تخطى حدود 50% طيلة فترة الدراسة أي أن التجارة الخارجية عرفت انتعاشا كبيرا، و قد تجاوز حدود 70% كأقصى قيمة له خلال الفترة 2008/2006 و هذا راجع لضخامة فاتورتي كلا من الصادرات و الواردات، و المتتبع لأرقام الجدول السابق يلاحظ أن تطور حجم الواردات لا يضاهيه تطور حجم الصادرات حيث تضاعف حجم الاستيراد بأكثر من 5 مرات سنة 2014 مقارنة بسنة 2000 بما يتعدى قيمته 58.58 مليار دولار مع تراجع أسعار النفط ما قلص من حجم الصادرات التي جلها إيرادات نفطية و من ثم إلى عجز في الميزان التجاري في سنة 2015 و 2016 بقيمة 17.03 و 17.06 مليار دولار على التوالي، و هذا ما دفع بالدولة إلى اتخاذ جملة من التدابير لأجل التقليص من فاتورة الاستيراد بمنع استيراد جملة من المنتجات، و هو ما يمثل سياسة حمائية بالنسبة للمنتوج الوطني، و استعادة التوازن في الميزان التجاري و ميزان المدفوعات ما قلص قليلا من حجم الواردات سنة 2016.

الفرع الثاني: واقع الاستثمار في ظل الانفتاح التجاري

بغض النظر على كون تحرير التجارة الخارجية احد شروط الاتفاق مع صندوق النقد الدولي في إطار إعادة جدولة الديون فقد كانت محاولة جلب الاستثمارات الأجنبية احد أهم أسباب الانفتاح التجاري بالنسبة للحكومة الجزائرية، و هذا لما لهاته الاستثمارات من قدرة على جلب التكنولوجيا و العملة الصعبة، و الجدول التالي يوضح حجم المشاريع الاستثمارية المحلية و الأجنبية في الجزائر من سنة 2002 إلى سنة 2017.

الجدول رقم(11): حجم المشاريع المصرح بها خلال الفترة 2002-2017

	الاستثمار المحلي	الاستثمار الأجنبي	المجموع
عدد المشاريع	62334	901	63235
النسبة من إجمالي المشاريع	%98.58	%1.42	%100
القيمة (مليون دينار جزائري)	11780833	2519831	14300664
النسبة من القيمة الإجمالية	%82.38	%17.62	%100
مناصب الشغل	1098011	133583	1231594
النسبة من إجمالي مناصب الشغل	%89.15	%10.85	%100

المصدر: موقع الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار www.andi.dz

نلاحظ من خلال الجدول أن المشاريع الاستثمارية الأجنبية ضعيفة مقارنة بالاستثمارات المحلية أولا و ما تسخر به الجزائر من إمكانيات لجلب مثل هذه الاستثمارات.

كما أننا نلاحظ انه و بالرغم من أن الاستثمار الأجنبي لا تمثل سوى 1.42% من مجموع عدد المشاريع المصرح بها، إلا أن قيمتها تعدت 17.62% بقيمة2519831 مليون دينار جزائري واستحوذت

على 10.89% من مناصب الشغل، و هذا ما يدل على ضخامة مثل هذا النوع من المشاريع الاستثمارية مقارنة بنظيرتها المحلية.

اما فيما يخص القطاع الصناعي و حصته مقابل باقي قطاعات النشاط من مجمل هذه الاستثمارات فهي كما يوضحها الجدول الموالي:

الجدول رقم(12): تقسيم المشاريع الاستثمارية بحسب قطاع النشاط للفترة 2002-2017

قطاع النشاط	عدد المشاريع	%	القيمة (مليون دج)	%	مناصب الشغل	%
الزراعة	1342	2.12	260750	1.82	55240	4.49
البناء	11031	17.44	1331679	9.31	242428	19.68
الصناعة	12698	20.08	8373763	58.56	538558	43.73
الصحة	1093	1.73	221383	1.55	25968	2.11
النقل	29267	46.28	1164966	8.15	158780	12.89
السياحة	1266	2	1228830	8.59	77158	6.26
الخدمات	6531	10.33	1272057	8.90	125014	10.15
التجارة	2	-	10914	0.08	4100	0.33
الاتصالات	5	0.01	436322	3.05	4348	0.35
المجموع	63235	100	14300664	100	1231594	100

المصدر: موقع الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار www.andi.dz

يتضح من الجدول أن هناك توجه كبير للمستثمرين لكل من قطاع النقل و الصناعة و البناء حيث استحوذت مجتمعة على ما يعادل 83.8% من عدد المشاريع بنسبة 46.28% و 20.08% و17.44% على التوالي، و على ما قيمته 10870408 مليون دينار جزائري من إجمالي قيمة الاستثمارات المصرح بها و بنسبة 8.15% و 58.56% و 9.31% لكل قطاع على الترتيب.

كما انه يمكننا أن نلاحظ انه و بالرغم من أن قطاع النقل استحوذ على ما يقارب النصف من عدد المشاريع الاستثمارية المصرح بها للفترة 2017/2002 إلا أن قطاع الصناعة استحوذ على أكثر من 58.56% من القيمة الإجمالية للاستثمارات و هذا ما جعلها تسهم بأكثر من 43.73% من إجمالي مناصب الشغل المستحدثة لهذه الاستثمارات، أما باقي القطاعات فإنها لم تولى بالاهتمام الكافي من قبل المستثمرين المحليين و الأجانب على حد سواء.

و المتتبع لقيمة الاستثمارات التي استحوذت عليها الصناعة (58.56%) مقارنة بعدد المشاريع المعطاة يدرك أنها استحوذت على النصيب الأكبر من الاستثمارات الأجنبية، و هذا كما يوضحه الجدول أدناه لتوزيع الاستثمارات الأجنبية على قطاعات النشاط

الجدول رقم(13): تقسيم المشاريع الاستثمارية الأجنبية حسب قطاع النشاط للفترة 2002-2017

قطاع النشاط	عدد المشاريع	%	القيمة (مليون دج)	%	مناصب الشغل	%
الزراعة	13	1.44	5768	0.23	641	0.48
البناء	142	15.76	82593	3.28	23928	17.91
الصناعة	558	61.93	2050277	81.37	81413	60.95
الصحة	6	0.67	13572	0.54	2196	1.64
النقل	26	2.89	18966	0.75	2407	1.80
السياحة	19	2.11	128234	5.09	7656	5.73
الخدمات	136	15.09	130980	5.20	13842	10.36
الاتصالات	1	0.11	89441	3.55	1500	1.12
المجموع	901	100	2519831	100	133583	100

المصدر: موقع الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار www.andi.dz

من خلال الجدول يتضح أن القطاع الصناعي أهم جاذب للاستثمار الأجنبي حيث استقطب 558 مشروع من أصل 901 استثمار أجنبي أي ما يعادل 61.93%، بغلاف مالي فاق 2050277

مليون دينار جزائري أي أكثر من 81% من إجمالي قيمة الاستثمارات الأجنبية خلال الفترة 2017/2002

كما استحوذ كلا من قطاعي البناء و الخدمات على 15.76% و 15.09% من إجمالي الاستثمارات الأجنبية، أما باقي القطاعات فلم تستقطب سوى ما يعادل 07% من المشاريع.

خاتمة الفصل:

يمكن القول بان القطاع الصناعي الجزائري في الوقت الراهن يمر بمرحلة حرجة و تواجهه تحديات كبيرة للدخول في التقسيم الدولي الجديد، فعليه أن يحدد بالضبط طبيعة التخصص والمزايا التنافسية التي تؤهله لاحتلال مكانة في السوق الوطني و الأسواق العالمية، وهو مرتبط بالإسراع بتطبيق الإصلاحات الاقتصادية و تحسين الأداء وتجديد تكنولوجيا الإنتاج، و الاستغلال الأمثل للموارد والطاقات المتاحة.

و منه نجد أن تحديث و تدعيم الأداة الصناعية العمومية و الخاصة تبقى و أصبحت ضرورة أكثر من أي وقت مضى، و هذا عن طريق توفير الشروط التنظيمية الضرورية لانتعاش قوى الاستثمار، من أجل إفادة الصناعة الوطنية بشكل أفضل، و هو الأمر الذي يتطلب توجيه الإستراتيجية الصناعية نحو بناء و تنمية نسيج صناعي مكثف مرتكز بشكل أساسي على تعبئة الادخار الداخلي و تحويله نحو تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و تمويل مشاريع صناعية مهيكلة و ضخمة.

و يمكن القول أن تبني سياسة الانفتاح و الانتقال إلى اقتصاد السوق و وضع الصناعة الجزائرية في بيئة صناعية موحشة يعد بمثابة مجازفة لا يعلم عواقبها، فالوضع المالي الصعب الذي تعاني منه اغلب مؤسسات النسيج الصناعي لا يسمح لها بتحسين وضعيتها أو حتى الحفاظ عليها، حيث و على سبيل الذكر لا حصر فان في سنة 2003 من بين 1112 مؤسسة مرشحة للخوصصة منها 731 تعاني صعوبات مالية ضخمة بديون تراكمية تجاوزت 1200 مليار دينار جزائري إضافة إلى ما يعانيه القطاع الخاص، ناهيك على أن مستوى استعمال قدرات الإنتاج لا يتجاوز إلا نادرا 50%.

الفصل الرابع:
واقع الأداء التنافسي للقطاع الصناعي الجزائري

مقدمة الفصل:

لقد حددنا أهم تطورات البيئة الصناعية الجزائرية في الفصل السابق من خلال ثلاث مؤشرات أساسية، و هي مدى مساهمته في نمو الناتج الإجمالي و في الحد من البطالة، و كذا في ترقية المبادلات التجارية و المتتبع لهذه المؤشرات يمكنه أن يرى أن هناك استقرار في التوازنات الكلية كما لا يمكنه أن ينكر أن سببها الرئيسي و الوحيد هو أسعار النفط.

حيث إن القطاع الصناعي خارج المحروقات مازال يعاني الركود و ضعف مستوى الناتج بسبب عدم الاستغلال الأمثل للطاقات الإنتاجية و عدم التوازن في عملية التنمية و ذلك بإعطاء الأولوية لقطاع اقتصادي على حساب الأخر مما زاد من اختلال النسيج و الناتج الصناعي و تبعيته المطلقة للأسواق الخارجية من حيث الإنتاج، أي من حيث التكنولوجيا و المعدات و المواد الأولية و السلع الوسيطية أي أن دوره كاملا كان يقتصر على التركيب التعبئة و أحيانا لا يتعدى التغليف.

كل هذه المعطيات توضح الوضع الصعب الذي تعيشه الصناعة التحويلية الجزائرية و يستوجب على الدولة النهوض بهذا القطاع أكثر من أي وقت مضى بما يسمح له بلعب دوره كأهم ركيزة في عجلة التنمية و ذلك ليس من خلال تحسين وضعه فقط بل من خلال الرفع من أدائه التنافسي هذا المفهوم الذي لا يمكن الإلمام به إلا إذا وضعنا الصناعة الجزائرية في مقارنة جادة مع نظيراتها على المستوى الدولي بما يضمن لها التفوق الدائم.

إن الحديث عن الأداء التنافسي للصناعة التحويلية الجزائرية يأخذنا إلى محاولة الجمع بين مفهومين هامين ألا و هما الأداء و التنافسية و ذلك من خلال مجموعة من المؤشرات و وضعها محل مقارنة مع نظيراتها من الصناعات على المستوى الدولي و لقد اخترنا لهذا مجموع الدول العربية لمعرفة الأداء التنافسي الفعلي للصناعة الجزائرية و ذلك من خلال:

- ✓ واقع القطاع الصناعي الجزائري
- ✓ الاقتصاد الجزائري من خلال مؤشرات التنافسية الدولية.
- ✓ الأداء التنافسي للقطاع الصناعي الجزائري

المبحث الأول: واقع القطاع الصناعي الجزائري

كما ذكرنا آنفا يعد القطاع الصناعي من بين أهم القطاعات في تحقيق الاستقرار الاقتصادي ودفع عجلة التنمية مما دفع بالجزائر إلى التركيز على هذا القطاع و إعطائه الأولية في قائمة اهتماماتها على غرار كل دول العالم وهذا واضح من خلال مراحل تطور هذا القطاع و مجمل الإصلاحات المرافقة والمذكورة سابقا و التي تهدف جلها إن لم نقل كلها إلى الرفع من كفاءة الأداء لهذا النسيج بما يضمن تحقيق التنمية المستدامة و التخلص من فكرة الاقتصاد الريعي.

فعملية التصنيع هي عملية جوهرية في التنمية الاقتصادية عن طريق المساهمة في الناتج الإجمالي و كذا تخفيض نسب البطالة و كذا تنويع و ترقية حجم الصادرات التي تصب في مجملها في بوتقة تحسين المستوى المعيشي للفرد

و في هذا الجزء نحاول إلقاء نظرة على القطاع الصناعي الجزائري في ظل المتغيرات الراهنة، وذلك من اجل معرفة مدى الأداء التنافسي لهذا الكيان الاقتصادي الحساس، من خلال تسليط الضوء على مجموعة من المؤشرات كالمساهمة في الناتج ومدى مساهمته في المبادلات الخارجية، و تطور التشغيل فيه باستخدام تصنيف الديوان الوطني للإحصائيات ONS.

المطلب الأول: تطور مساهمة الصناعة في تكوين الناتج الإجمالي و القيمة المضافة في الفترة (2008-2018) .

نتيجة لكون قطاع الصناعة من بين أهم القطاعات الاقتصادية المساهمة و الدافعة لعجلة التنمية لأي بلد أصبحت جميع الدول و على اختلاف مستوياتها في تسابق مستمر من اجل تطويره وزيادة مساهمته في الناتج المحلي الإجمالي باعتباره المؤشر الأساسي و المتعارف عليه دوليا في قياس مدى تقدم وتطور أي بلد اقتصاديا و اجتماعيا.

حيث و كلما كانت مساهمة القطاع الصناعي في الناتج القومي اكبر أو مرتفعا كلما زادت قدرة تلك الدولة على التنمية المستدامة و تحسين المستوى المعيشي لأفرادها.

أ) تطور مساهمة الصناعة في تكوين الناتج المحلي الإجمالي

يمثل الناتج المحلي الإجمالي القيمة النقدية لإجمالي ما أنتجه المواطنون فقط سواء كان الإنتاج ضمن حدود البلد المعني أو خارجه إضافة إلى العوائد المالية كالتحويلات النقدية من الخارج مقابل مساعدات أو

استثمارات لهم في الخارج و هو بهذا يستبعد قيمة إنتاج غير المواطنين حتى لو كانوا ضمن حدود البلد المعني.

و لقد عرف الناتج المحلي الإجمالي في الجزائر خلال السنوات الأخيرة تذبذبات متفاوتة المستوى من سنة إلى أخرى، و هذا راجع إلى مجموعة من الأسباب الظرفية و الهيكلية و كذا محلية و دولية،و هذا كما هو موضح في الجدول الموالي:

الجدول رقم(14): تطور الناتج المحلي الإجمالي خلال الفترة (2008-2018)

السنوات	الناتج المحلي الإجمالي (مليار دج)	الناتج المحلي الإجمالي (مليار دولار)
2008	11102.17	171
2009	10034.33	137.21
2010	11991.40	161.21
2011	14588.70	200.02
2012	16209.90	209.06
2013	16647.90	209.75
2014	17228.50	213.81
2015	16712.60	165.98
2016	17514.50	160.03
2017	18575.80	167.37
2018	20259.10	173.76

المصدر:من إعداد الطالب بالاعتماد على تقارير البنك الدولي

من الجدول نلاحظ أن قيمة الناتج المحلي الإجمالي بالدينار الجزائري متزايدة على العموم إذا ما استثنينا سنتي 2009 و 2015 على خلاف قيمته بالدولار الأمريكي و هذا راجع لتقلبات أسعار الصرف مقابل الدولار، لكن والملحوظ أيضا أن التزايد كان بمعدلات متباينة كما يوضحه الجدول الآتي:

الجدول رقم(15): تطور معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي للفترة (2008-2018)

السنة	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
معدل التغير	---	**-9.62**	**19.5**	**21.6**	**11.11**	**2.7**	**3.49**	**-2.99**	**4.80**	**6.06**	**9.06**

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على معطيات الجدول السابق

من الجدول نلاحظ أن:

- تراجع في قيمة الناتج المحلي الإجمالي في سنة 2009 و هذا راجع إلى الأزمة المالية العالمية التي ألقت بظلالها على أسعار النفط التي وصلت إلى حدود 40 دولار.
- تزايد الناتج الإجمالي لثلاث سنوات متتالية و بمعدلات كبيرة من سنة 2010 إلى سنة 2013 من ما قيمته 11991.40مليار دينار إلى ما قيمته 16209.90 بمتوسط معدل نمو قدر ب 17.4% ليواصل التزايد لكن بمعدلات ضعيفة 2.7% و 3.49% حتى سنة 2015 ليتراجع بنسبة 2.99%إلى ما قيمته 16712.60 مليار دينار جزائري و هذا راجع إلى تذبذب و تزايد أسعار النفط بين (70و117 دولار) خلال الفترة.

أما عن مساهمة القطاع الصناعي في تكوين هذا الناتج فسنوردها في الجدول التالي:

الجدول رقم(16): تطور مساهمة القطاع الصناعي في الناتج الإجمالي مقارنتا بالقطاعات الاقتصادية الأخرى للفترة (2008-2018)

السنوات	المحروقات%	الصناعة خارج المحروقات%	الفلاحة%	البناء و الأشغال العمومية%	الخدمات%
2008	45.5	5.2	7.8	8.8	30
2009	31.1	5.7	9.3	11	35.6
2010	34.9	5.1	8.5	10.5	34.8
2011	36.1	4.6	8.1	9.2	36.1
2012	34.4	4.5	8.8	9.3	36.4
2013	30	4.6	9.8	9.8	38.3
2014	27.1	5	10.6	10.8	41.5
2015	18.8	5.4	11.6	11.5	44.6
2016	18	5.8	12.7	12.3	45.1
2017	20.4	5.7	12.2	12.1	40.9
2018	23.1	5.6	12.3	11.9	41.3

المصدر: تقارير بنك الجزائر

من خلال الجدول نلاحظ أن:

- هناك تراجع لسيطرة مساهمة قطاع المحروقات في تكوين الناتج الإجمالي منذ سنة 2012 وهذا راجع إلى تدهور أسعار النفط في الأسواق العالمية، حيث تعدى نسبة 34.4**%**من إجمالي ناتج قدر ب 16 208 698.4 مليون دولار سنة 2012 إلى 18**%** سنة 2017 من إجمالي ناتج قدر ب 18 594 112,0 مليون دولار
- هناك اختلال بين قطاعات الإنتاج المختلفة في مستويات المساهمة لكن على العموم هناك تحسن لكل القطاعات (خدمات، فلاحة و أشغال) إذا ما استثنينا القطاع الصناعي بشقيه.
- مساهمة الصناعة خارج المحروقات متذبذبة من سنة لأخرى و لكن على العموم لازالت ضعيفة جدا إذا ما قارنها بباقي القطاعات الاقتصادية فهي لم تتعدى نسبة مساهمة في المتوسط 5%، و هذا دليل على الصعوبات و المشاكل التي تواجه هذا النسيج بالرغم من زيادة الإنفاق العمومي في إطار البرامج الخماسية، و مجموع الإصلاحات التي مسته.
- نسبة مساهمة القطاع الصناعي خارج المحروقات في تكوين الناتج الإجمالي في تراجع مستمر، حيث بلغت 8.35 % سنة 1999, لتتراجع إلى حدود 5 % طيلة فترة الدراسة، وهو ما يبرز المساهمة الضعيفة للصناعة في تكوين الناتج.

إن كل هذه المعطيات تشير إلى الوضعية الصعبة التي تمر بها الصناعة الوطنية من جهة وإلى الضعف الذي يعاني منه هذا القطاع الحساس و الهام في الإنتاج الوطني، حتى إذا ما قورن بالدول الجارة كالمغرب و تونس أين تعدى نسبة 15%من الناتج الإجمالي.

ب) تطور القيمة المضافة الصناعية.

يقصد بالقيمة المضافة قيمة الإنتاج الإجمالي من العملية الصناعية مطروحا منها قيمة الاستهلاك الوسيط الذي يمثل المستلزمات السلعية و الخدمية، و يتفق الصناعيون و المهتمون بجغرافيا الصناعة والاقتصاد الصناعي في تعريفهم للقيمة المضافة في القطاع الصناعي على أنها الفرق بين قيمة الإنتاج القائم و تكلفة مستلزمات الإنتاج الوسيطية، و تعني بتعبير بسيط الفرق بين تكاليف المواد الخام أو السلعة الوسيطية و بين السعر بعد اكتمال تصنيعها و إعدادها للسوق.

كما تعتبر القيمة المضافة من المؤشرات الهامة للتطور الصناعي الكمي، حيث أن تزايد نموها يعكس دور القطاع الصناعي في عملية التنمية الاقتصادية، وتنمية الموارد المحلية، واستغلالها في

الأنشطة الاقتصادية و التي تنعكس إيجابا على الاقتصاد الوطني والجدول التالي يوضح تطور القيمة المضافة في القطاع الصناعي.

الجدول رقم(17): تطور القيمة المضافة للقطاع الصناعي و مساهمته في الناتج المحلي الإجمالي للفترة(2008-2018) **الوحدة: مليون دولار**

السنوات	الصناعة الاستخراجية		الصناعة التحويلية	
	القيمة المضافة	النسبة من الناتج	القيمة المضافة	النسبة من الناتج
2008	77.454.3	45.5	6.504.4	3.8
2009	41.894	30.0	5.814	4.2
2010	56.185	34.7	8.036	5.0
2011	72.500	36.7	7.126	3.6
2012	71.567	35.0	7.785	4.0
2013	65.359	28.9	9.035	4.0
2014	55.085	25.0	8.957	4.1
2015	36.411	20.0	7.760	4.3
2016	24.138	15.0	8.884	5.5
2017	32.768	19.2	7.339	4.3
2018	39.212	22.0	7.627	4.3

المصدر: التقرير الاقتصادي العربي الموحد

من الجدول نلاحظ أن:

- مساهمة الصناعة الاستخراجية في الناتج المحلي سلكت اتجاها متزايدا خلال الفترة 2009 و2012 حيث عرفت القيمة المضافة للقطاع الصناعي ككل تحسنا ملحوظا لكن هذا التحسن مس قطاع الصناعات الاستخراجية و هذا كالعادة راجع إلى ارتفاع أسعار النفط في الأسواق العالمية.
- عرفت الفترة 2013 إلى 2016 تدهورا في القيمة المضافة لقطاع الصناعة الاستخراجية من 71.567 مليون دولار بنسبة مساهمة قدرت ب 35%إلى حوالي 24.138 مليون دولار أي

بنسبة 15.0% نهاية 2016 لتعاود الارتفاع بعد ذلك لتصل إلى 39.212 مليون دولار سنة 2018 و المتحكم هنا كالعادة أسعار النفط في الأسواق العالمية حيث تمثل صادرات النفط 98%من إجمالي الصادرات.

- فيما يخص القيمة المضافة للصناعة التحويلية تبقى مساهمتها جد ضعيفة في الناتج المحلي الإجمالي حيث لا تتعدى 5% بالمقارنة مع قطاع الصناعة الاستخراجية الذي يساهم بنحو 28.1%في متوسط الفترة (2008-2018)، و هذا راجع إلى ضعف القاعدة الإنتاجية التي مازالت تعتمد على صناعات تعتبر خفيفة و ذات قيمة مضافة متدنية.

من الجدول تتبين لنا المساهمة الضعيفة و المحدودة للصناعة في القيمة المضافة الإجمالية، وهي في تراجع مستمر، فبعدما كانت 18 % في بداية الثمانينات، وصلت إلى5,5 %كأقصى مستوى سنة 2016، و هذا يعود إلى تدني الطاقات الإنتاجية المستغلة فعلا، و اعتماد هذا القطاع على المدخلات المستوردة من المواد الأولية و السلع الوسيطة لتموين جهازه الإنتاجي، و تآكل تجهيزات الإنتاج نظرا لقدمها. كما أن بعض الفروع الصناعية تراجعت مساهمتها بشكل كبير في القيمة المضافة الإجمالية، والجدول الموالي يوضح ذلك

الجدول رقم(18): تقسيم القيمة المضافة على فروع القطاع الصناعي

الوحدة:مليون دينار

السنوات / الفروع	القطاع	2014	2015	2016	2017
الماء و الطاقة	عام	142640.4	154447.0	188297.6	2215347
	خاص	0.0	0.0	0.0	0.0
المناجم و المحاجر	عام	21062.5	24241.1	26007.3	23562.4
	خاص	1980.6	2078.6	2405.3	2756.0
I.S.M.M.E.E (الصناعات الحديدية المعدنية، الميكانيكية،الكهربائية و الالكترونية)	عام	100398.2	117258.0	110155.8	103984.7
	خاص	8157.6	8387.2	8610.3	9717.0
مواد البناء	عام	41248.2	58994.2	61000.5	61376.4
	خاص	46789.9	50158.0	54543.7	59337.1
الصناعات الكيميائية و البلاستيكية	عام	15187.4	15234.9	15992.7	12932.3
	خاص	51751.2	55628.9	57933.4	61494.8
الصناعات الغذائية	عام	43755.5	47162.7	48805.3	50944.5
	خاص	282826.8	308821.1	332841.8	357172.4
النسيج	عام	1780.9	2015.0	2208.3	2311.4
	خاص	13012.7	13777.9	15219.9	17769.7
الجلود و الأحذية	عام	323.8	461.2	384.3	348.3
	خاص	2555.2	2502.4	2451.5	2503.9
الخشب، الفلين و الورق	عام	10577.4	10492.8	11135.7	12562.2
	خاص	9235.2	9910.1	11234.9	12659.3
صناعات مختلفة	عام	42176.8	35365.1	38123.7	41687.6
	خاص	2256.5	2434.0	2340.6	2352.3
المجموع	عام	419151.5	465672.0	502111.2	536244.5
	خاص	418565.7	453698.2	487631.4	525762.5
	مجموع	837716.8	919370.2	989742.6	1052007

Source : Office national des statistiques (ONS)

من الجدول نلاحظ ما يلي:

- عدم التوازن بين القطاعين العام والخاص في بعض فروع النشاط خصوصا المياه و الطاقة المناجم و المحاجر و كذا الصناعات الحديدية و المعدنية و الكهربائية و الالكترونية حيث كان دور القطاع الخاص شبه منعدم وهذا راجع إلى طبيعة الاستثمار في هذه المجالات و ما يتطلبه من تقنيات عالية و ضخامة في رؤوس الأموال من جانب و كذا بعض القوانين الاحتكارية من جانب أخر.
- معدل نمو مساهمة القطاع الخاص في القيمة المضافة لا تزال متدنية حيث لم تتعدى متوسط 7% طيلة فترة الدراسة بنسبة مساهمة تقدر ب 49% كأقصى حد.
- قطاع الجلود مساهمته ضعيفة جدا، حيث لم تصل0.3 % في سنة 2014، بعدما كانت تمثل 0.6% سنة 2006، وهو في تراجع حيث لم يساهم إلا بما نسبته 0.2% من إجمالي القيمة المضافة لسنة 2017، كذلك قطاع النسيج الذي لا يمثل سوى 1.8% في المتوسط من أجمالي القيمة المضافة.
- يمكن القول أن كل الفروع نسبها ضعيفة و في تراجع مستمر في تكوين القيمة المضافة باستثناء قطاعي الطاقة و الصناعات الغذائية هذه الأخيرة التي تمثل الصناعة الأكثر مساهمة في القيمة المضافة بحوالي 39 %مع هيمنة للقطاع الخاص بأكثر من 87% من قيمتها المضافة.
- لكن رغم هذه المساهمة للقطاع الخاص (49%) في القيمة المضافة إلا أن كفاءته مازالت ضعيفة، فلقد كانت نسبة النمو التي حققها في الصناعة تقدر ب 10 % سنويا في الفترة ما بين 1996 و 2000، مقابل 2% فقط سنويا في الفترة مابين 2000و 2006، مقابل 7% للفترة 2008 و 2018.

إنطلاقا من المعطيات السابقة، نقول أن الصناعة الوطنية بعيدة كل البعد عن تلبية حاجياتنا من المواد الصناعية، زد إلى ذلك النسبة العالية التي تمثلها المواد الصناعية المستوردة من مجموع الواردات.

الجدول رقم(19): تطور مؤشر الإنتاج الصناعي للفترة(2008-2017) . **(مؤشر 100في1989)**

السنوات / الفروع	1989	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
المؤشر العام	100	91,8	92,2	89,9	90,2	91,7	92,6	96,2	97,9	99,4	101,7
مؤشر الصناعة خارج المحروقات	100	76,2	78,9	76,8	78,6	83,0	84,8	86,2	89,6	91,4	94,4
مؤشر الصناعات المعملية	100	52,8	53,6	50,7	50,1	50,1	51,0	50,4	50,6	51,4	51,4
الحديد الكهربائية و الالكترونية	100	57,6	62,9	55,0	53,2	57,2	60,4	51,7	52,3	50,8	47,6
مواد البناء	100	114,2	113,1	107,4	104,0	101,4	101,7	101,9	105,8	111,3	117,5
الصناعات الكيمياوية و البلاستيكية	100	69,1	70,5	63,0	59,5	60,5	59,0	57,0	52,0	55,0	50,2
الصناعات الغذائية	100	34,5	31,3	30,3	36,6	35,9	35,6	38,2	37,8	38,5	41,3
النسيج	100	18,2	18,4	16,4	13,9	12,1	12,7	12,6	14,0	14,4	14,6
الجلود و الأحذية	100	7,3	6,6	6,2	5,6	6,1	5,9	6,7	6,1	5,6	5,2
الخشب و الفلين والورق	100	20,4	16,0	18,4	16,2	14,4	14,7	13,7	12,9	17,1	19,2
صناعات مختلفة	100	10,3	10,3	8,1	8,5	8,5	8,5	8,4	8,8	7,5	6,0

Source : Office national des statistiques (ONS)

من الجدول أعلاه نلاحظ أن:

- الإنتاج الصناعي سجل تراجعا في سنة 2016 ب 0,3 % مقارنة بسنة 2015، أما التراجع في الإنتاج خارج المحروقات كان أكثر تواضعا إذ بلغ 0,2 % .
- الصناعة المعملية انخفض إنتاجها ب 2,2 % في 2016 كما أنها سجلت تراجعا مستمرا طوال الفترة (2012-2016)، وهذا راجع إلى وجود فروع عديدة سجلت تراجعا خلال هذه الفترة.
- فماعدا الصناعات الحديدية و المعادن و الكهرباء و مواد البناء فتقريبا جميع الفروع سجلت معدلات نمو سالبة، خاصة الصناعات الغذائية التي انخفض إنتاجها ب 7,6 % وهذا بسبب منافسة المواد المستوردة واحتدام المنافسة خاصة من طرف القطاع الخاص، وكذا فرع الجلود والأحذية سجل انخفاضا ب 15,9 % في سنة 2016، حيث هذا الفرع تواجهه المنافسة غير المشروعة و التقليد مثله مثل فرع النسيج الذي سجل انخفاضا ب 14 % سنة 2016 وهذا لضعف معايير النوعية و الجودة للمنتجات الوطنية.

إذن بإلقاء نظرة على مختلف هذه الفروع الصناعية، خلال السنوات الأخيرة، نلاحظ أن التراجع قد شمل في نهاية المطاف كل الفروع و كل المنتجات حتى تلك التي تتطابق نوعيتها مع المعايير الدولية، وذلك راجع إلى تقلص حجم السوق الداخلي نظرا لضعف الطلب، و وجود السوق غير الرسمي والمنافسة غير المشروعة و مدى تأثيرها على تسويق المنتجات الوطنية، بالإضافة إلى ضعف القطاع الصناعي العمومي في استخدام القدرات والموارد المتاحة و سوء التسيير علاوة على عدم تجديد المنشآت و تردد القطاع المصرفي في الموافقة على التمويل بالقروض نظرا للصعوبات المالية التي تعاني منها أغلب مؤسسات القطاع.

المطلب الثاني: مساهمة القطاع الصناعي في المبادلات الخارجية.

تبين المبادلات التجارية حركة تطور كل من الصادرات و الواردات والإمكانيات الإنتاجية والتجارية المتاحة لمؤسساتنا، إذ تعد الصادرات مؤشر لتحديد الطاقة الإنتاجية للاقتصاد الوطني، كما تبين الواردات درجة اعتماد الاقتصاد الوطني على الخارج، و يمكن إظهار مساهمة القطاع الصناعي الجزائري في المبادلات الخارجية من خلال معرفة مدى مساهمته في الصادرات و الواردات.

أ) الصادرات الصناعية:

مما لا شك فيه أن معظم أدبيات التنمية الاقتصادية تشير إلى أن هناك علاقة طردية بين نمو الصادرات و تطور الإنتاجية حيث تعمل الصادرات على زيادة تدفق العملات الأجنبية مما يحسن من ميزان المدفوعات و يرفع نسب النمو و بذلك تحسين المستوى المعيشي للمواطن.

و الجزائر بدورها سعت دائما إلى ترقية الصادرات الصناعية خارج المحروقات، من أجل تحقيق الاستقرار في التوازنات الكلية، بعيدا عن تقلبات أسعار المحروقات في السوق الدولية، والجدول الموالي يبين صادرات القطاع الصناعي الجزائري.

الجدول رقم(20): مساهمة الصادرات الصناعية في الصادرات الإجمالية للفترة (2008-2016)

الوحدة : مليون دج

السنوات / الصادرات	2012	2013	2014	2015	2016	2017
الصادرات الصناعية الإجمالية	5683649.7	5212117.9	4913026.8	3531667.5	3271663.2	3919775.9
الصادرات الصناعية خارج المحروقات	155913.2	154571	203404.3	192232.3	191628	205632
نسبة الصادرات الصناعية إلى الصادرات الإجمالية%	**%**2.74	**%**2.96	**%**4.14	**%**5.44	**%**5.86	**%**5.25

المصدر :من إعداد الطالب بناء على معطيات مستقاة من الديوان الوطني للإحصائيات.

ما يمكن قراءته من معطيات و بيانات الجدول أن نسبة مساهمة القطاع الصناعي في الصادرات الكلية لا تزال متدنية، حيث لا تتعدى في المتوسط نسبة 4% بالرغم من أنها سجلت ارتفاعا محسوسا ابتداء من سنة 2014، حيث تخطت حدود 5% وهذا راجع إلى زيادة مساهمة القطاع الخاص

كما انه و من خلال الجدول و بالرغم من التحسن الملحوظ في مساهمة القطاع الصناعي خارج المحروقات إلا أنها تبقى ضعيفة جدا، و هذا و إن دل فإنما يدل على ضعف القدرات التصديرية للسلع الصناعية، وبالتالي فالقطاع الإنتاجي يواجه تحديا قويا في تنويع الصادرات خارج المحروقات، و الذي لم يتمكن من تكوين نسيج صناعي قادرا بالأساس على تلبية الطلب المحلي بمواصفات تسمح له بالتصدير.

إذن فبالرغم من الجهود المبذولة من طرف الدولة في تنويع الصادرات خارج المحروقات وترقية المنتجات التنافسية من خلال الرفع من القدرات الإنتاجية للمؤسسات الصناعية في ظل الانفتاح على الاقتصاد العالمي، فإن هيمنة قطاع المحروقات واضحة ومجال التصدير خارج قطاع المحروقات غير كافي، وبالتالي يجب بذل الجهود أكثر لمواكبة هذا الانفتاح، كما أن ما يمكن الإشارة إليه أن الضعف المسجل قد مس جل فروع القطاع إن لم نقل كلها و هذا كما يوضحه الجدول التالي.

الجدول رقم(21): صادرات القطاع الصناعي الجزائري للفترة (2012-2017)

الوحدة :مليون دج

السنوات / الفروع	2012		2013		2014		2015		2016		2017	
	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%
المناجم.المحاجر	11980.7	7.68	7833.7	5.07	7886.6	3.88	9582.3	4.98	7931.0	4.14	6134.3	2.98
ميكانيك، كهرباء، إلكترونيك، حديد	6666.9	4.28	4692.7	3.03	3436.0	1.67	3784.7	1.97	6563.2	3.42	10723.1	5.21
مواد البناء	1837.0	1.19	2200.3	1.42	1656.5	0.81	1427.0	0.74	1881.3	0.98	3604.0	1.75
كيمياء، صيدلة، بلاستيك	110866.8	71.10	107969.7	69.85	164157.2	80.70	155111.1	80.69	141143.0	73.65	148782.9	72.35
الصناعة الغذائية	21263.7	13.63	27644.9	17.88	21751.5	10.69	18440.9	9.59	30357.1	15.84	30886.3	15.02
النسيج	31.5	0.02	30.6	0.02	53.8	0.02	195.4	0.10	214.0	0.11	421.1	0.20
الجلود و الأحذية	1887.7	1.21	2092.3	1.35	2286.3	1.12	1728.5	0.90	1246.5	0.65	1597.2	0.77
الخشب الفلين والورق	1275.9	0.81	1970.3	1.27	2072.7	1.02	1876.7	0.98	2256.9	1.17	3396.5	1.65
صناعات مختلفة	103.0	0.07	136.5	0.09	103.7	0.05	85.7	0.04	35.0	0.01	86.5	0.04
المجموع	155913.2	100	154571	100	203404.3	100	192232.3	100	191628	100	205632	100

المصدر: من إعداد الطالب بناء على معطيات مستقاة من الديوان الوطني للإحصائيات.

من الجدول نلاحظ أن:

- انعدام شبه تام لمساهمة الكثير من الصناعات في صادرات القطاع الصناعي كصناعة النسيج والخشب الفلين و الورق و صناعة الجلود و الأحذية و مواد البناء و مجموعة أخرى من الصناعات المختلفة، حيث لم تتجاوز حدود 1% كمتوسط مساهمة طيلة فترة الدراسة.
- صادرات القطاع الصناعي وصلت في 2017 إلى 205.632 مليار دج أي زيادة ب 31.89% مقارنة بسنة 2012، وهذا يعني أنه هناك جهود لتطوير و ترقية صادرات القطاع.
- الصناعات الكيماوية و البلاستيكية تمثل الصدارة في الصادرات الصناعية، حيث بلغت نسبتها في المتوسط 74.72%، بعد ان كانت لا تمثل سوى 39 % في2006.
- تحتل الصناعات الغذائية و بالرغم من التذبذب الذي تعرفه في نسبة المساهمة في صادرات القطاع الصناعي المرتبة الثانية بعد الصناعات الكيماوية و الصيدلية بمعدل 13.77% من إجمالي الصادرات الصناعية للفترة 2012-2017.
- الصناعات المعدنية و الالكترونية و الكهربائية و الميكانيكية تحتل نسب ضعيفة لا ترقى إلى مستوى الأهمية الممنوحة لها من طرف الحكومة حيث لم تتعدى سقف 5% من الصادرات، ليبقى هذا الفرع يعاني منافسة أجنبية كبيرة تعيق تحسنه.

وعموما تبقى المنتجات الوطنية عاجزة على فرض نفسها في الأسواق الدولية و بهذا فالصادرات الصناعية الإجمالية لا يمكن الاعتماد عليها كمصدر لتمويل الاقتصاد، بل حتى لتمويل القطاع نفسه، كما انه يمكن أن يكون الخلل في الأسواق المتوفرة لتصريف المنتجات الوطنية و التي تمثل الدول الكبرى أهم الزبائن بالنسبة لها و هذا حسب الجدول الآتي:

الجدول رقم(22): الزبائن العشرة الأوائل للجزائر

2015			2016			2017		
الدولة	القيمة	النسبة	الدولة	القيمة	النسبة	الدولة	القيمة	النسبة
اسبانيا	626649.8	17.7	ايطاليا	569199.2	17.4	ايطاليا	628404.6	16.0
ايطاليا	535074.1	15.1	اسبانيا	423938.3	12.9	فرنسا	494598.2	12.6
فرنسا	465412.6	13.2	الو-م	422518.4	12.9	اسبانيا	458048.9	11.7
كوريا الج	247013.5	7.0	فرنسا	374183.8	11.4	الو-م	387113.6	9.9
الو-م	224723.4	6.4	البرازيل	176624.2	5.4	البرازيل	237539.1	6.0
الدول المنخفضة	200281.3	5.7	الدول المنخفضة	160741.8	%4.9	الدول المنخفضة	212475.8	5.4
تركيا	183659.2	5.2	تركيا	146900.8	4.5	تركيا	205066.3	5.2
البرازيل	150636.0	4.3	كندا	142153.0	4.3	بريطانيا	179292.7	4.6
بلجيكا	101603.3	2.9	بريطانبا	115984.4	3.5	البرتغال	106694.0	2.7
البرتغال	92704.3	2.6	بلجيكا	107900.1	3.3	بلجيكا	102762.8	2.6
المجموع	2827757.5	%66.2	المجموع	2640144	%80.5	المجموع	3011996	%76.7

Source : Office national des statistiques (ONS)

من معطيات الجدول يتضح أن الأسواق الأوربية تشغل موضعا مهما لتصريف الصادرات الجزائرية، حيث تمثل أكثر من النصف كمتوسط خلال الفترة 2015-2017 و هذا بسبب الروابط التاريخية من جهة و طبيعة الصادرات الجزائرية التي تمثل جلها محروقات، و هذا كله دليل على ضعف تنافسية المنتجات الوطنية و ضعف ديناميكية النسيج الصناعي خارج قطاع المحروقات.

و الواضح أيضا من الجدول بعد شدة تركز الصادرات هي طبيعة الأسواق في حد ذاتها التي يمكن أن تكون من أهم العوائق في تطور صادرات المنتجات الصناعية خارج المحروقات حيث أن كلها أسواق كبرى لا تزال المنتجات الوطنية غير قادرة على المنافسة في أسواق بهذا الحجم و التطور.

ب) الواردات الصناعية:

يمثل هذا المؤشر من بين أهم المؤشرات التي يمكن الاعتماد عليها لمعرفة مدى قوة النسيج الصناعي في توفير مستلزماته و عدم تبعيته لأي جهة.

الجدول رقم (23) : نسبة الواردات الصناعية إلى الواردات الإجمالية للفترة (2012-2017)

الوحدة : مليون دج

السنوات / الواردات	2012	2013	2014	2015	2016	2017
الواردات الصناعية الإجمالية	3560876.3	3999887.2	4317983.6	4719838	4728126.1	4689353.7
الواردات الصناعية خارج المحروقات	3176583.4	3651739.5	4086037.5	4481153.9	4551604.5	4468319.9
الواردات الصناعية إلى الواردات الإجمالية%	%89.21	%91.30	%94.63	%94.94	%96.27	%95.29

المصدر:من اعداد الطالب بناءا على معطيات مستقاة من الديوان الوطني للإحصائيات

من الجدول يمكن القول أن النسبة المعتبرة التي تمثلها الواردات الصناعية من الواردات الإجمالية تدل على أن القطاع الصناعي يعتمد في تموينه على مدخلات من الخارج، أي أنه يعاني من تبعية شبه كاملة، وهذا راجع إلى عدم استغلال الموارد المتاحة استغلال كامل، بالإضافة إلى المنافسة الأجنبية الحادة التي أصبح يعاني منها نتيجة تحرير التجارة الخارجية، وإبرام اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي، الأمر الذي انعكس سلبا على أداء القطاع الصناعي.

و لمعرفة تويع الواردات الصناعية على فروع القطاع الصناعي نورد الجدول التالي الذي يمثل توزيع الواردات الصناعية على فروع القطاع الصناعي للفترة

الجدول رقم(24): توزيع واردات القطاع الصناعي الجزائري على فروع النشاط في الفترة (2012-2017)

الوحدة : مليون دج

السنوات / الفروع	2012		2013		2014		2015		2016		2017	
	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%
المناجم.المحاجر	12 530,6	0.39	12 248,2	0.33	14 677,4	0.36	16 868,1	0.37	19 270,9	0.42	19 724,9	0.44
ميكانيك، كهرباء، إلكترونيك، حديد	1 915 266,5	60.02	2 179 259,2	59.68	2 478 718,4	60.66	2 755 469,1	61.15	2 721 639,7	59.79	2 641 115,9	59.11
مواد البناء	53864.2	1.69	90464.7	2.48	92859.8	2.27	109121.6	2.43	98246.9	2.15	78246.7	1.75
كيمياء، صيدلة، بلاستيك	514 281,5	16.19	556 230,8	15.23	617 190,7	15.10	695 059,1	15.51	751 357,4	16.50	730 955,9	16.35
الصناعة الغذائية	435 325,1	13.70	467 104,4	12.79	554 284,6	13.56	536 773,4	11.98	563 842,9	12.39	621 365,2	13.90
النسيج	61 274,7	1.93	73 936,4	2.02	82 671,4	2.02	106 352,2	2.37	120 318,0	2.64	127 776,6	2.86
الجلود و الأحذية	14 619,5	0.46	16 864,0	0.46	22 014,6	0.54	25 092,4	0.56	30 119,5	0.66	31 060,4	0.69
الخشب الفلين والورق	142 079,4	4.47	151 290,9	4.14	178 671,3	4.37	190 041,6	4.24	196 046,7	4.30	166 865,2	3.73
صناعات مختلفة	27 341,9	0.86	104 340,9	2.86	44 949,3	1.10	46 376,4	1.03	50 762,5	1.11	51 209,1	1.15
المجموع	3176583.4	100	3651739.5	100	4086037.5	100	4481153.9	100	4551604.5	100	4468319.9	100

Source : Office national des statistiques (ONS)

من الجدول نلاحظ أن:

- التزايد المستمر لحجم الواردات الصناعية من سنة إلى أخرى، نتيجة العجز الذي يعاني منه القطاع الصناعي من جانب التموين بالمواد الأولية، حيث وصلت في2017 إلى أكثر من 4468 مليار دج، أي زيادة ب 40.66% مقارنة بسنة 2012.
- الواردات من الصناعات المعدنية، الالكترونية، الكهربائية والميكانيكية بلغت أكبر نسبة من الواردات الصناعية، و في ارتفاع مستمر، حيث وصلت نسبتها إلى 60 % بذلك تحتل الصدارة في هيكل الواردات الصناعية.
- كذلك ارتفاع واردات الصناعات الكيماوية و البلاستيكية، والصناعات الغذائية حيث قدرت نسبتها من الواردات الصناعية 16.35%، 13.90% على التوالي سنة 2017.

من هذا كله نجد أن هناك اختلال كبير و نوع من التناقض حيث أن الفروع التي أولتها الدولة اهتماما كبير هي التي تساهم بشكل كبير و متزايد في رفع فاتورة الاستيراد و هذا راجع لسببين أساسيين أولها طبيعة الواردات بالنسبة لهذه الفروع التي هي عبارة على منتجات وسيطية نصف مصنعة لازمة في عملية الإنتاج ، و السبب الثاني هو بطبيعة الحال عدم القدرة على خلق جهاز إنتاجي قوي ومستقل.

و لزيادة تتبع واقع الواردات و فهم سياسة الاستيراد و مدى تبعية و ارتباط الجهاز الإنتاجي لآي جهة نورد الجدول الموالي الذي يمثل أهم الممونين بالنسبة للجزائر:

الجدول رقم(25): الممونون العشرة الأوائل للجزائر

2015			2016			2017		
الدولة	القيمة	النسبة	الدولة	القيمة	النسبة	الدولة	القيمة	النسبة
الصين	827 920,1	%15.9	الصين	920 449,8	%17.9	الصين	923 051,1	%18.1
فرنسا	545 187,8	%10.5	فرنسا	522 497,9	%10.1	فرنسا	476 904,8	%9.3
ايطاليا	487 139,4	%9.4	ايطاليا	508 461,8	%9.9	ايطاليا	416 701,0	%8.2
اسبانيا	396 695,2	%7.6	اسبانيا	390 658,3	%7.6	ألمانيا	358 125,8	%7.0
ألمانيا	344 289,1	%6.6	ألمانيا	331 420,1	%6.4	اسبانيا	347 608,7	%6.8
الو.م	272 863,8	%5.3	الو.م	251 130,7	%4.9	تركيا	222 824,2	%4.4
تركيا	204 860,5	%3.9	تركيا	211 809,0	%4.1	الو.م	201 688,4	%3.9
الأرجنتين	128 675,6	%2.5	الأرجنتين	146 111,8	%2.8	كوريا الج	187 510,9	%3.7
كوريا الج	117 626,2	%2.3	البرازيل	132 338,2	%2.6	الأرجنتين	168 500,2	%3.3
البرازيل	115 524,3	%2.2	كوريا الج	119 506,1	%2.3	البرازيل	152 492,0	%3.0
المجموع		66.2	المجموع		68.6	المجموع		67.7

Source : Office national des statistiques (ONS) •

من الجدول نلاحظ أن:

- تحتل الصين الصدارة في قائمة الممونين بالنسبة للجزائر و هذا راجع للقدرة التنافسية للمنتجات الصينية خصوصا فيما يخص التنافسية السعرية .
- ارتباط الجزائر بالمجموعة الأوربية، حيث تساهم بما لا يقل عن الثلث من مجموع الواردات طيلة فترة الدراسة، تتصدرهم فرنسا و هذا راجع للارتباط التاريخي المعروف.
- هناك تركز كبير في مجموع الواردات حيث أن الصين و الاتحاد الأوربي لوحدهم يساهموا بحوالي 50% من إجمالي الواردات، و هذا ما يزيد من التبعية أي القوة التفاوضية للموردين.

ولمعرفة مدى تغطية الصادرات الصناعية للواردات الصناعية نورد الجدول التالي:

الجدول رقم (26): نسبة تغطية الصادرات الصناعية للواردات الصناعية للفترة (2012-2017)

الوحدة: مليون دج.

البيان / السنوات	2012	2013	2014	2015	2016	2017
الواردات الصناعية الإجمالية	3560876.3	3999887.2	4317983.6	4719838	4728126.1	4689353.7
الصادرات الصناعية الإجمالية	5683649.7	5212117.9	4913026.8	3531667.5	3271663.2	3919775.9
تغطية الصادرات الإجمالية للواردات%	**%159.61**	**%130.31**	**%113.78**	**%74.82**	**%69.19**	**%83.59**
الواردات الصناعية خارج المحروقات	3176583.4	3651739.5	4086037.5	4481153.9	4551604.5	4468319.9
الصادرات الصناعية خارج المحروقات	155913.2	154571	203404.3	192232.3	191628	205632
تغطية الصادرات للواردات خارج المحروقات%	**%4.91**	**%4.23**	**%4.98**	**%4.29**	**%4.21**	**%4.60**

المصدر :من اعداد الطالب انطلاقا من المعلومات الواردة سابقا.

من الجدول نلاحظ أن:

- نسبة تغطية الصادرات الإجمالية للواردات الإجمالية تسجل تذبذب و تراجع، حيث بعد أن كانت تمثل 159%سنة 2012 لم تتعدى 62.19% سنة 2016، و هذا سببه تدني قيمة الصادرات فهي لم تتعدى 3271.6 مليار دج سنة 2016 مقابل 5683.6 مليار دج لسنة 2012، أي بانخفاض تعدى 42.4%، لعدم استقرار أسعار البترول من جهة و ارتفاع فاتورة الاستيراد من جهة أخرى.
- نسبة تغطية الصادرات الصناعية للواردات الصناعية ضعيفة جدا، حيث لم تتعدى حدود 4% في أحسن حالاتها، وهي في تراجع مستمر.

ومن هذا كله نجد أن هناك تراجع في الصادرات مقابل زيادة في الواردات، لذلك يجب العمل على تطوير هذا الجهاز الإنتاجي المهم من أجل الزيادة في الإنتاج والتقليل من الواردات ليكون قادرا على الأقل على تلبية احتياجاته.

المطلب الثالث: تطور التشغيل في القطاع الصناعي.

سعت السياسة الاقتصادية المتبعة خلال السنوات الأخيرة على تحقيق قفزة نوعية في القطاع الصناعي، حيث حاولت إعطاء حركية للقطاع من خلال مجموعة استراتيجيات وطنية تطمح بالدرجة الأولى إلى خلق مناصب شغل و من ثم امتصاص البطالة و زيادة مساهمة القطاع في الناتج المحلي حيث تولت الدولة بعث الورشات الاقتصادية بمشاركتها بانتقاء الفروع الصناعية ذات قدرة نمو عالية وقيمة مضافة كبيرة .

هذه السياسة كانت لها التأثير إلى حد ما على القوى العاملة في القطاع و الجدول الموالي يوضح تطور التشغيل على مستوى هذا النسيج خلال الفترة 2017/2012

الجدول رقم (27): تطور مساهمة الصناعة في حجم العمالة للفترة (2008-2017).

البيان / السنوات	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
العمالة الإجمالية	10801	10544	10812	10661	11493	11964	11453	11932	12117	12298
عدد المشتغلين في الصناعة	1141	1194	1337	1367	1 335	1 407	1 290	1 377	1 465	1 493
نسبة العاملين في الصناعة إلى العمالة الإجمالية%	10.56	11.32	12.36	12.82	11.61	11.76	11.26	11.54	12.09	12.14
معدل نمو الشغل في الصناعة	-	%7.19	%9.18	%3.72	%9.44-	%1.29	%4.25-	%2.49	%4.77	%0.41

المصدر : من إعداد الطالب اعتمادا على معطيات مستقاة من الديوان الوطني للإحصاء

من الجدول يظهر لنا:

- نسبة مساهمة قطاع الصناعة في خلق مناصب الشغل لم تتعدى حدود11 % خلال الفترة (2008-2017)، مسجلة بذلك انخفاضا مقارنة بسنة 1990، حيث كانت الصناعة تساهم ب 15% من العمالة الإجمالية، وهذا التراجع في عدد الأشخاص المشتغلين في الصناعة، يعود إلى انخفاض معدل نمو التشغيل في الصناعة من 9.18% سنة 2010 إلى-9.44% سنة 2012 ليعاود الانخفاض في معدل نسبة النمو للتشغيل في الصناعة إلى4.25-% خلال 2014، وهذا الانخفاض يعود إلى تدهور التشغيل في القطاع الصناعي بسبب ضعف ديناميكية القطاع، وعجز المؤسسات العمومية على القيام بالتعديلات الضرورية لأداة الإنتاج و المؤهلات و الإدارة.
- نسبة مساهمة الصناعة في التشغيل ضعيفة و متدنية، وهي في تذبذب مستمر بالرغم أنها سجلت تحسنا على سنوات سابقة حيث لم تمثل سوى نسبة 62, 6% سنة 2003 مقابل 11% كمتوسط خلال الفترة 2017/2008 و هذا راجع إلى تحسن مستوى الاستثمار في هذا المجال.

و بشكل عام فان مساهمة الصناعات المعملية في العمالة الكلية ضعيفة ولا ترقى مستوى تطلعات الدولة من هذا القطاع مقارنتا بالقطاعات الأخرى حيث تمثل العمالة في مجال الخدمات 61% في حين تتقاسم باقي القطاعات 39% تمثل الصناعة منها 14%.

ولمعرفة تطور العمالة و توزيعها على فروع القطاع الصناعي نورد الجدول التالي:

الجدول رقم (28): تطور التشغيل حسب فروع القطاع الصناعي للفترة (2009-2017)

السنوات / الفروع	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
المناجم و المحاجر	6723	6567	6599	6687	6745	6978	7037	7153	7156
الميكانيك، الكهرباء، الإلكترونيك، الحديد	36187	33821	34062	34825	38438	44266	44963	42359	41436
مواد البناء	13801	13667	13480	13135	13453	13372	13678	13520	13751
كيمياء وصيدلة	10162	9611	7648	7461	7157	6827	6528	6243	6203
الصناعات الغذائية	19976	19169	19486	19854	19851	20293	20200	18382	18931
النسيج	11457	11075	10832	7421	7414	7215	6897	6829	6837
الأحذية و الجلود	1530	1367	1483	1590	1573	1633	1565	1442	1448
الخشب،الورق والفلين	6821	6431	9025	9506	9247	8929	8641	7882	7524
المجموع	106657	101780	102645	100479	103878	109513	109509	103810	103286
التغير %	-	4,57	0,84	2,11-	3,38	5,42	$10x3^{-4}$-	5,2-	0,5-

Source : CNIS, Les principaux paramètres de la production industrielle, 2007, p23

من خلال الجدول يتضح لنا:

- الانخفاض في وتيرة التشغيل مس اغلب فروع القطاع الصناعي إن لم نقل كلها.
- انخفاض في عدد مناصب العمل بعد سنة 2014 بمعدلات متفاوتة حتى سنة 2017 حيث فقدت ما يعادل 6227 منصب، أي بمعدل 5.87%.
- الصناعات التي فقدت أكبر عدد من مناصب الشغل هي الصناعات الحديدية، الكهربائية الميكانيكية و الالكتروميكانية و التي فقدت ما يعادل 3527 عامل، حيث أن هذا الفرع عرف زيادة بحوالي 33% خلال الفترة 2010-2015 أي ب 11142 منصب شغل.
- كما أن الصناعات الغذائية، النسيج و الجلود وفرع الخشب والورق فقدت العديد من مناصب الشغل بعد سنة 2014، وذلك لكون هذه الفروع تواجه منافسة حادة من القطاع الخاص الوطني و وجود السوق غير الرسمية.

وعموما نلاحظ أن فروع القطاع الصناعي تفقد مناصب الشغل من سنة لأخرى، وهو راجع لتطبيق برنامج الإصلاحات الاقتصادية و الذي نتج عنه غلق العديد من المؤسسات، بالإضافة إلى تراجع الاستثمار في القطاع الصناعي.

و رغم بعض النتائج الايجابية التي حققها القطاع الصناعي، فإن نموه يبقى منخفضا جدا مقارنة بالطاقة الكامنة للاقتصاد الوطني، فهو ما يزال يعاني من عدة صعوبات تجعله غير قادر على التحرك بشكل كاف للاستفادة من نفقات الاستثمار للدولة.

رغم أن القطاع الصناعي الجزائري تصدر قائمة أولويات الحكومات المتعاقبة، إلا أنها لا تساهم بنسبة فعالة في امتصاص البطالة، كما أنه بفعل الإصلاحات الاقتصادية المطبقة في القطاع منذ الثمانينات، وكذا المنافسة الأجنبية تأثر التشغيل في القطاع الصناعي الجزائري، حيث أصبح هذا القطاع يفقد باستمرار مناصب الشغل، عوض أن يعمل على خلقها للمساهمة في القضاء على البطالة.

المبحث الثاني: تنافسية الاقتصاد الجزائري

عند الحديث عن تنافسية الاقصادات يطفو على السطح مجموعة من الجهات التي تهتم بمثل هذه المواضيع كما ذكرنا في الجزء النظري (المعهد الدولي لتنمية الإدارة IMD، المنتدى الاقتصادي العالمي WEF، المعهد العربي للتخطيط، صندوق النقد العربي، منظمة الأمم المتحدة UN،...)، حيث كل من هذه الهيئات يعتمد على مجموعة من المؤشرات تختلف باختلاف محدداتها و درجة أهميتها بالنسبة لكل جهة.

و محاولتا منا لمعرفة تنافسية الاقتصاد الجزائري اخترنا تقرير تنافسية صندوق النقد العربي حيث يعتمد هذا الأخير على مؤشرين أساسيين هما مؤشر الاقتصاد الكلي، و جاذبية و بيئة الاستثمار، من خلال مجموعة من المحددات لكل منهما.

المطلب الأول: تنافسية الاقتصاد الجزائري بحسب مؤشر الاقتصاد الكلي

يعكس هذا المؤشر القدرة على مدى تحقيق أسس استقرار الاقتصاد الكلي بما يوفره ذلك من تحقيق الاستقرار ألسعري، و تبني سياسات مالية و نقدية منضبطة، و هو ينقسم إلى أربعة مؤشرات فرعية تضم بدورها 17 مؤشر كمي.

1- **القطاع الحقيقي:** و يضم كلا من نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي، و معدل نمو الصناعات التحويلية، و معدل البطالة و التضخم

أ- **نصيب الفرد من الناتج المحلي:** و هو إحدى مؤشرات القطاع الحقيقي للاقتصاد الكلي ويبين مدى التغير في مستوى الناتج مقارنتا بتعداد السكان و هو موضح بالجدول التالي لمجموع الدول العربية خلال الفترة 2017/2014.

الجدول رقم(29) : مؤشر نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي للفترة(2014-2017)

الوحدة: ألف دولار أمريكي

	2014	2015	2016	2017	متوسط (2014-2017)	المؤشر الفرعي
قطر	67.901	67.346	66.419	65.694	66.840	2.905
الإمارات	39.146	40.754	41.450	41.197	40.637	1.410
الكويت	36.260	35.054	35.251	33.546	35.027	1.091
البحرين	22.391	22.436	22.346	22.149	22.331	0.366
السعودية	21.183	21.508	21.308	20.771	21.211	0.302
عمان	17.167	16.958	16.898	15.977	16.750	0.048
لبنان	7.446	7.147	7.084	7.103	7.195	0.497-
ليبيا	6.697	6.073	5.849	7.315	6.484	0.538-
العراق	5.254	5.218	5.726	5.450	5.412	0.599-
الجزائر	4.676	4.760	4.828	4.820	4.771	0.635-
تونس	4.271	4.271	4.269	4.304	4.279	0.663-
الأردن	3.349	3.298	3.258	3.238	3.286	0.720-
المغرب	3.114	3.209	3.201	3.288	3.203	0.725-
مصر	2.608	2.665	2.726	2.785	2.696	0.754-
السودان	1.837	1.882	1.924	1.959	1.901	0.799-
موريتانيا	1.324	1.305	1.294	1.303	1.307	0.833-
اليمن	1.101	895	754	693	861	0.858-

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على تقارير التنافسية لصندوق النقد العربي.

من الجدول نلاحظ أن قطر احتلت المرتبة الأولى مقارنتا بالدول العربية طيلة الفترة 2014-2017 بالرغم أنها سجلت تراجعا ولو طفيف في نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي قدر ب1.56% بين عامي 2014 و 2017 تليها كل الإمارات البحرين و السعودية و عمان على التوالي،

حيث سجلت هذه الأخيرة فقط نقط معيارية موجبة أما بقية الدول فقد سجلت نقط معيارية سالبة على هذا المؤشر مما يدل على أن نصيب الفرد في هذه الدول لا يزال ضعيف و دون المستوى.

كما أننا نلاحظ أن نصيب الفرد من الناتج الإجمالي في الجزائر ضعيف يعادل 4771 دولار كمتوسط للفترة (2014-2017)، كما انه سجل تراجعا بنسبة 0.16% بين سنتي 2016 و 2017 وهذا راجع لعدم التوازن بين الزيادة السكانية و النمو في الناتج المحلي الإجمالي، و هذا ما جعلها في ذيل الترتيب مع نظيراتها من الدول النفطية.

ب- مؤشر معدل البطالة: و هو إحدى المؤشرات الفرعية للقطاع الحقيقي يحدد مستوى القوة العاطلة عن العمل في أوساط الشباب.

الجدول رقم(30): معدل البطالة للفترة الزمنية لفئة الشباب (2014-2017)

الوحدة: %

	2014	2015	2016	2017	متوسط (2014-2017)
قطر	0.7	0.6	0.4	0.5	0.55
الإمارات	6.7	6.4	5.9	8.0	6.75
الكويت	13.9	15.3	14.7	3.6	11.875
البحرين	5.2	5.1	4.9	4.7	4.975
السعودية	30.1	29.0	24.5	25.2	27.2
عمان	9.6	9.2	8.6	8.4	8.95
لبنان	17.2	17.1	17.2	17.0	17.125
ليبيا	40.9	39.0	39.4	41.2	40.125
العراق	16.4	16.7	16.8	16.5	16.6
الجزائر	25.4	29.2	25.6	29.7	27.475
تونس	33.5	34.1	34.9	34.7	34.3
الأردن	28.4	30.9	35.6	34.9	32.45
المغرب	20.1	20.9	22.4	22.0	21.35
مصر	32.6	34.7	34.3	33.0	33.65
السودان	27.0	27.0	26.8	26.4	26.8
موريتانيا	15.8	16.8	16.1	16.0	16.175
اليمن	24.5	25.6	24.8	24.3	24.8

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على تقارير التنافسية لصندوق النقد العربي.

من الجدول نلاحظ أن هناك تباين في مستوى التغير لمعدل البطالة في فئة الشباب من دولة إلى أخرى حيث كما سجلت البعض تراجع سجلت أخرى تفاقم و زيادة. لكن الأهم هو المستويات الكبيرة لهذا المعدل التي سجلتها بعض الدول أولها ليبيا حيث كان متوسط المعدل للفترة يفوق 40.1%، و تليها كل

من تونس و مصر و الجزائر هذه الأخيرة التي شهدت زيادة ب 16.01% سنة 2017 مقارنتا بسنة 2016.

ت-**معدل التضخم:** يمثل احد المؤشرات الفرعية الهامة للقطاع الحقيقي لمؤشر الاقتصاد الكلي وهو يبين مدى تطور القدرة الشرائية و مستوى معيشة الأفراد.

ث-**معدل نمو الصناعات التحويلية:** يقيس مستوى التطور الحاصل على مستوى الصناعات التحويلية.

و الجدول الموالي يلخص تطورات هذه المؤشرات و رتبة كل دولة بحسب مؤشر القطاع الحقيقي

الجدول رقم(31): قيمة المؤشرات الفرعية للقطاع الحقيقي

	مؤشر معدل التضخم	مؤشر معدل نمو الصناعات التحويلية	مؤشر القطاع الحقيقي	ترتيب الدول
قطر	0.236	0.380	1.015	1
الإمارات	0.246	1.122	0.832	2
الكويت	0.105	1.009-	0.116	6
البحرين	0.219	0.566	0.561	3
السعودية	0.378	1.094	0.425	4
عمان	0.413	0.125	0.315	5
لبنان	0.292	1.330-	0.264-	10
ليبيا	1.849-	1.818-	1.441-	16
العراق	0.391	2.460-	0.453-	12
الجزائر	0.219-	0.324	0.155-	8
تونس	0.185-	0.033	0.452-	11
الأردن	0.328	0.165	0.233-	9
المغرب	0.389	0.353	0.007	7
مصر	1.973-	0.408	0.557-	14
السودان	3.715-	0.462	0.949-	15
موريتانيا	0.146	1.510-	0.471-	13
اليمن	0.725-	1.281-	1.510-	17

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على تقارير التنافسية لصندوق النقد العربي.

من الجدول نلاحظ أن :

فيما يخص مؤشر معدل التضخم سجلت عمان أحسن معدل تضخم بنقطة معيارية تساوي 0.413، تليها كلا من العراق و المغرب بنقط معيارية تعادل 0.391، و 0.389 على التوالي، كما سجلت كل من السودان و مصر و ليبيا أسوء معدلات التضخم بنقط معيارية قدرت ب -3.715، و-

1.973، و-1.849 على التوالي حيث زاد معدل التضخم في كل من ليبيا و مصر بمعدل فاق 25% مقارنة بسنة 2016، و هذا يعزى إلى ارتفاع الأسعار بسبب الأوضاع السياسية السائدة، أما فيما يخص الجزائر فقد كانت أيضا في ذيل الترتيب حيث احتلت المرتبة 13 من مجموع دول المقارنة بنقطة معيارية قدرت ب -0.219 بمعدل تضخم قدر ب 7% في سنة 2017 بحسب الديوان الوطني للإحصائيات. وهذا راجع إلى تدني أسعار النفط و اعتماد كبير على الاستيراد.

بالنسبة لمؤشر معدل نمو الصناعات التحويلية فقد سجلت الدول العربية نسب متفاوتة تصدرتها الإمارات بنقطة معيارية قدرت ب1.122 تليها كل من السعودية ثم البحرين و بحسب هذا المؤشر تأتي الجزائر في المرتبة السادسة بنقطة معيارية قدرت ب 0.324.

وعلى العموم و بحسب مؤشر القطاع الحقيقي للاقتصاد الكلي حققت الجزائر المرتبة 8 بنقطة معيارية سالبة تعادل -0.155 أي أن مستوى القطاع الحقيقي مازال يعاني الضعف فما هو الحال بالنسبة لبقية مؤشرات الاقتصاد الكلي، و للإجابة على هذا التساؤل نورد الجدول الموالي:

الجدول رقم(32): قيمة المؤشرات الفرعية للاقتصاد الكلي

	مؤشر مالية الحكومة	الترتيب	مؤشر القطاع النقدي المصرفي	الترتيب	مؤشر القطاع الخارجي	الترتيب
قطر	0.1-	3	0.0923	4	0.1-	6
الإمارات	0.1	1	0.5229	2	0.8	2
الكويت	0.2-	8	0.0292	6	0.5	3
البحرين	0.6-	15	0.0064-	8	0.2-	7
السعودية	0.1	2	1.6725	1	1.4	1
عمان	0.6-	16	0.0110	7	0.3-	12
لبنان	0.4-	13	0.3668-	11	0.2-	9
ليبيا	1.8-	17	0.8852-	14	0.2	4
العراق	0.1-	4	0.0175-	9	0.2-	8
الجزائر	0.5-	14	0.2380	3	0.1-	5
تونس	0.3-	9	0.9847-	15	0.4-	15
الأردن	0.3-	10	0.0578	5	0.3-	10
المغرب	0.2-	5	0.5874-	13	0.4-	14
مصر	0.3-	11	0.3378-	10	0.7-	16
السودان	0.2-	6	0.5268-	12	0.7-	17
موريتانيا	0.2-	7	1.9671-	16	0.3-	11
اليمن	0.4-	12	1.9895-	17	0.3-	13

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على تقارير التنافسية لصندوق النقد العربي.

نلاحظ من الجدول أن:

الجزائر سجلت مراتب متأخرة فيما يخص مؤشر مالية الحكومة بنقطة معيارية سالبة (0.5-) بالرغم من ارتفاع الإيرادات العامة من 46 مليار دولار إلى 55 مليار دولار بسبب ارتفاع العائدات

النفطية كالعادة، لكن بالمقابل سجلت عجزا فاق 11 مليار دولار خلال السداسي الأول لسنة 2017، حيث هذا المؤشر يضم كل من الإيرادات العامة و الإيرادات الضريبية و كذا العجز/الفائض المالي.

فيما يخص مؤشر القطاع النقدي المصرفي فقد حققت الجزائر المرتبة الثالثة بنقطة معيارية تعادل 0.238 بعد كل من السعودية و الإمارات و يعزى هذا إلى ارتفاع العائد على الأصول 1.9% سنة 2016 إلى 2.1% سنة 2017.

أما بالنسبة لمؤشر القطاع الخارجي فهو يعبر على مدى قدرة أي اقتصاد على التكيف مع المتغيرات الدولية من خلال مجموعة من المحددات كالانفتاح التجاري و الحساب الجاري و غيرها حيث حققت الجزائر نقطة معيارية تساوي -0.1 محتلتا بذلك المرتبة الخامسة من مجموع دول المقارنة وهذا راجع لارتفاع مؤشر تغطية الاحتياطات الرسمية بنقطة معيارية تعادل1.0709 أي و بحسب الإحصائيات قدرة الاحتياطات الرسمية على تغطية الواردات السلعية لمدة 24 شهر.

من خلال كل هذه المؤشرات الفرعية للاقتصاد الكلي إذا ما استثنينا بعض المؤشرات الفرعية يمكن القول إن الاقتصاد الجزائري على المستوى الكلي مازال يعاني من ضعف في تحقيق أسس الاستقرار الاقتصادي الداعم للإنتاجية و التنافسية.

المطلب الثاني: تنافسية الاقتصاد الجزائري بحسب مؤشر بيئة و جاذبية الاستثمار

يمثل هذا المؤشر مجمل السياسات و الإجراءات الحكومية الهادفة إلى تطوير و تحسين البيئة الاستثمارية للعمل على جذب و زيادة الاستثمار محليا كان أو أجنبيا و هو ينقسم إلى ثلاث مؤشرات فرعية تتوزع أو تضم بدورها 13 مؤشرا كبيئة الأعمال و البنية التحتية و كذا المؤسسات و الحوكمة الرشيدة كما يلخصها الجدول الموالي:

الجدول رقم(33): المؤشرات الفرعية لجاذبية و بيئة الاستثمار

	مؤشر بيئة الأعمال	الترتيب	مؤشر فعالية الحكومة	الترتيب	مؤشر البنية التحتية	الترتيب
الأردن	0.2-	9	0.3790	5	0.061-	8
الإمارات	1.3	1	1.3156	1	1.772	1
البحرين	0.5	3	0.4394	4	0.768	3
تونس	0.0	8	0.0230	7	0.115-	9
الجزائر	1.2-	15	0.6385-	11	0.510-	12
السعودية	0.5	2	0.3213	6	0.348	6
السودان	0.8-	13	1.4229-	15	1.109-	15
العراق	0.3-	11	1.4048-	14	0.986-	14
عمان	0.3	5	0.4471	3	0.350	5
قطر	0.3	4	1.0331	2	0.974	2
الكويت	0.2	6	0.0210-	8	0.475	4
لبنان	0.2-	10	0.7346-	12	0.343-	11
ليبيا	1.7-	16	1.7483-	17	0.709-	13
مصر	0.3-	12	0.5881-	10	0.270-	10
المغرب	0.0	7	0.0437-	9	0.045	7
موريتانيا	1.1-	17	0.8007-	13	1.350-	17
اليمن	1.2-	14	1.6309-	16	1.146-	16

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على تقارير التنافسية لصندوق النقد العربي.

من الجدول نلاحظ أن:

احتلت الجزائر المرتبة ما قبل الأخيرة مع اليمن بنقطة معيارية قدرت ب -1.2 يعني أسوء بيئة أعمال في المنطقة، و هذا راجع إلى البيروقراطية السائدة من حيث انطلاق النشاط التجاري و كذا صعوبة إجراءات نقل و تسجيل الملكية، بالإضافة إلى ضعف الامتيازات و الحماية للمستثمرين.

كما سجلت المرتبة 11 و 12 فيما يخص مؤشري فاعلية الحكومة و البنية التحتية على التوالي ب -0.6385 و -0.510 كنقط معيارية، و هذا راجع إلى تفشي الفساد الإداري بمعدل مؤشر تجاوز

حدود-60 ما بين 2014 و 2017، و كذا عدم تهيئة الموانئ والمطارات و شبكة الانترنت حيث لم تتعدى متوسط 39.5% للفترة (2014-2017) و غيرها من محددات مؤشر البنية التحتية.

بعد كل ما سبق من المؤشرات الجزئية و الفرعية يأتي تقرير التنافسية الشامل بحسب صندوق النقد العربي بالشكل التالي:

الجدول رقم(34): ترتيب الدول العربية حسب تقرير التنافسية لسنة 2018

الدولة	تقرير التنافسية 2018 / 140 دولة			تقرير التنافسية 2017 / 138 دولة		
	الدرجة	عربيا	دوليا	الدرجة	عربيا	دوليا
الإمارات	73	1	27	53	1	17
قطر	71	2	30	51	2	25
السعودية	68	3	39	48	3	30
عمان	64	4	47	43	6	62
البحرين	64	5	50	45	4	44
الكويت	62	6	54	44	5	52
الأردن	59	7	73	43	7	65
المغرب	58	8	75	42	8	71
لبنان	58	9	80	38	12	105
تونس	56	10	87	39	10	95
الجزائر	54	11	92	41	9	86
مصر	54	12	94	39	11	100
موريتانيا	41	13	131	31	13	137
اليمن	39	14	139	28	14	138

المصدر: صندوق النقد العربي، تقرير التنافسية لسنة 2018.

نلاحظ من الجدول و كما كان متوقع من خلال المؤشرات الجزئية السابقة و المراتب المحققة للاقتصاد الجزائري تراجع من المرتبة 9 من مجموع دول المقارنة و 86 دوليا حسب تقرير سنة 2017 إلى المرتبة 11 في دول المقارنة (14دولة) و 92 دوليا في تقرير سنة 2018 و هو ما يعني أن

الاقتصاد الجزائري مازال غير تنافسي و بكل المعايير مما يستوجب اخذ خطوات و سياسات جادة في سبيل الرفع من قدراته بما يتوافق و متغيرات الساحة الدولية لضمان الاستقلالية على الأقل.

المبحث الثالث: واقع الأداء التنافسي للقطاع الصناعي الجزائري

لقد بين المبحث السابق أن الاقتصاد الجزائري مقارنة بالدول العربية المذكورة آنفا و التي تعيش الكثير منها في أزمات سياسية و اقتصادية حادة انه يعاني من اختلالات على مستوى التوازنات الكلية بما لا يحقق الاستقرار و الاستقلالية الاقتصادية أي انه اقتصاد غير تنافسي هش خاضع للتقلبات الدولية، ولهذا سنحاول في هذا الجزء تسليط الضوء على القطاع الصناعي من وجهة نظر مختلفة لمعرفة مستوى أدائه التنافسي بشكل أدق من خلال مجموعة مؤشرات مقارنتا بمجموعة الدول العربية السابقة لإعطاء صورة أوضح و أدق.

المطلب الأول: الوضع التنافسي للصناعة الجزائرية

و سنحدد الوضع التنافسي للصناعة الجزائرية من خلال مجموعة من المؤشرات كتطور الناتج المحلي و القيمة المضافة للصناعة الجزائرية، و كذا تطور التجارة الخارجية و مدى مساهمة القطاع الصناعي فيها، إضافة إلى تطور حجم العمالة الصناعية، و هذا كله مقارنتا بمجموعة الدول العربية سالفة الذكر.

أ- التنافسية الصناعية من خلال تطور الناتج الإجمالي:

- **تطور الناتج المحلي و مدى مساهمة القطاع الصناعي:** يمكن لهذا المؤشر إعطاء صورة حول مدى الأهمية النسبية للقطاع الصناعي في تكوين الناتج الإجمالي و هذا كما توضحه الجداول الموالية.

الجدول رقم(35): تطور الناتج المحلي الإجمالي للفترة (2010-2017)

الدولة	2010	2013	2014	2015	2016	2017
الأردن	26.463	33.641	35.877	37.570	38.709	40.125
الإمارات	289.880	390.108	403.137	358.135	348.744	384.207
البحرين	25.713	32.540	33.388	31.126	130.153	35.307
تونس	44.014	46.235	47.352	43.561	42.507	39.942
الجزائر	161.159	209.722	213.859	166.250	159.010	170.391
السعودية	528.207	746.647	756.350	654.270	644.935	686.739
السودان	79.844	64.799	79.292	96.995	112.297	123.344
العراق	138.517	234.638	228.781	171.136	172.479	190.874
عمان	57.048	78.784	81.076	68.905	66.824	72.172
فلسطين	8.913	12.476	12.716	12.673	13.426	14.498
قطر	125.122	198.728	206.225	164.641	152.452	167.605
الكويت	115.336	174.129	162.696	114.534	109.407	119.535
لبنان	38.400	46.014	47.833	49.459	50.940	52.722
ليبيا	68.799	67.954	36.212	30.052	33.317	43.728
مصر	218.387	288.542	305.602	316.842	269.057	194.725
المغرب	93.147	106.907	110.081	101.183	103.340	109.716
موريتانيا	4.338	5.639	5.373	4.832	4.623	4.454
اليمن	30.907	35.837	39.403	33.071	24.698	18.753

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على تقارير صندوق النقد العربي.

من الجدول نلاحظ أن الجزائر و على غرار باقي الدول النفطية (السعودية، العراق، قطر،....الخ) شهدت تطورا في الناتج الإجمالي حتى سنة 2014 تجاوز حدود 32.7% ، لتتراجع بعدها و بمستويات كبيرة حيث قدر حجم التراجع بين سنتي 2014 و 2016 ب -25.6% ليعاود الارتفاع ولو بنسب اقل في سنة 2017 و ذلك لتحسن مستوى أسعار النفط.

كما انه يمكن أن نلاحظ أن أزمة تراجع أسعار النفط ألقت بظلالها على الكثير من الدول غير النفطية لكن بصورة اقل وطأة عما كانت عليه في الدول النفطية، كالمغرب الذي سجل حجم الناتج فيه تراجعا لكن لم تتجاوز حدود -6%، و كذا الأردن هذه الأخيرة التي لم تتعرض لأزمة أصلا حيث لم يسجل ناتجها أي تراجع طيلة الفترة (2010-2017) و حافظ على معدل نموه ولو بشكل طفيف لكنه موجب، و هذا إن دل إنما يدل على تنوع مصادر الدخل في هذه الدول و لمعرفة صحة هذه الأخيرة نورد الجدول الموالي:

جدول رقم(36): تقسيم الناتج المحلي الإجمالي للجزائر و الدول العربية حسب القطاعات الإنتاجية

الدولة	الزراعة			الصناعة			الخدمات		
	2015	2016	2017	2015	2016	2017	2015	2016	2017
الأردن	1.382	1.466	1.608	7.212	7.117	7.381	9.830	10.270	10.717
الإمارات	2.866	2.995	2.968	124.417	112.539	105.868	105.458	108.727	135.929
البحرين	98	107	103	9.806	9.227	11.303	9.882	10.469	10.984
تونس	4.398	3.880	3.642	7.943	7.701	6.699	11.250	10.864	10.901
الجزائر	19.274	18.586	20.898	38.615	33.022	40.107	41.966	45.614	43.510
السعودية	17.138	17.321	17.411	243.127	227.048	263.005	144.031	146.024	148.856
السودان	30.474	36.359	39.254	14.024	17.060	17.928	37.949	44.613	47.820
العراق	7.809	8.639	6.268	56.513	55.314	76.184	32.552	33.934	39.375
عمان	1.132	1.316	1.377	30.940	24.154	29.218	12.790	11.385	12.777
قطر	263	282	310	79.497	60.015	70.470	30.531	32.227	32.436
الكويت	614	630	610	57.222	51.110	59.011	20.402	18.848	19.321
لبنان	1.708	1.755	1.833	4.317	4.470	4.625	15.368	15.688	16.349
ليبيا	579	506	964	8.036	5.021	20.086	3.002	2.633	4.908
مصر	37.908	31.569	22.365	98.317	66.443	50.367	94.653	77.418	55.915
المغرب	12.724	12.514	13.581	18.568	18.596	19.776	20.935	21.626	24.280
موريتانيا	1.188	1.173	1.148	697	682	638	725	708	663
اليمن	4.302	2.692	3.346	3.173	1.945	2.403	8.368	5.231	6.504

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على تقارير صندوق النقد العربي.

من الجدول نلاحظ انه إذا ما استثنينا كل من السودان، موريتانيا و اليمن فان القطاع الصناعي و قطاع الخدمات يعتبران اكبر المساهمين في تكوين الناتج الإجمالي لكل الدول العربية لكن بنسب

متفاوتة من دولة إلى أخرى، حيث تسهم الصناعة الأردنية بما يفوق 39% سنة 2015، في حين ساهمت الصناعة السعودية بأكثر من 60% من إجمالي مساهمة القطاعات الإنتاجية في تكوين الناتج.

كما أن الوضع في الجزائر لم يختلف عنه في مجمل دول المقارنة حيث جاءت مساهمة الصناعة بنسبة 38.7% أي ما يفوق 38615 مليون دولار بعد قطاع الخدمات بنسبة 42.02%(41966 مليون دولار) من إجمالي مساهمة القطاعات الإنتاجية في تكوين الناتج المحلي لسنة 2015، ليتراجع بشكل طفيف في سنة 2017 بنسبة مساهمة قدرت ب 38.3%، أي ما يعادل 40107 مليون دولار من إجمالي المساهمة.

و كما قلنا لا تختلف دول المقارنة في الأغلب من حيث ترتيب مساهمة القطاعات الاقتصادية في الناتج الإجمالي حيث تأتي الصناعة في المرتبة الثانية بعد قطاع الخدمات، لكن الاختلاف يكمن في جوهر مساهمة القطاع الصناعي في حد ذاته أي في شقه ألاستخراجي أو التحويلي و هذا ما يوضح الجداول الموالية.

ب-التنافسية الصناعية من خلال القيمة المضافة و مساهمتهما في الناتج الإجمالي:

- ✓ **تطور القيمة المضافة للصناعات الاستخراجية:** و ذلك من اجل معرفة تركيب الصناعة في حد ذاتها، أي استخراجية ريعية تعتمد على الموارد الطبيعية أو تحويلية تصنيعية تعتمد على الابتكار والتقنية في تكوين القيمة، و ذلك من خلال الجدول الموالي.

الجدول رقم(37): تطور القيمة المضافة للصناعات الاستخراجية للفترة (2010-2017)

الوحدة: مليون دولار

الدولة	2010	2012	2013	2014	2015	2016	2017
الأردن	877	1.021	795	955	1.097	917	938
الإمارات	90.328	146.314	143.995	137.553	78.140	58.527	70.007
البحرين	5.584	7.827	8.439	7.999	4.408	3.884	4.741
تونس	3.004	3.426	3.204	2.791	2.388	2.161	1.278
الجزائر	56.426	71.683	62.836	58.006	32.368	27.682	32.768
السعودية	218.994	349.719	328.753	301.348	160.135	142.303	174.638
السودان	7.427	3.126	5.872	5.814	5.164	8.277	9.617
العراق	62.880	109.113	108.444	100.725	53.586	51.914	72.736
عمان	25.663	40.459	38.818	37.894	23.177	18.470	22.291
فلسطين	33	34	66	39	50	48	57
قطر	65.864	108.433	110.723	108.294	63.547	46.223	54.864
الكويت	64.448	113.792	110.641	98.975	49.449	42.481	50.647
لبنان	169	211	246	228	202	210	216
ليبيا	52.599	67.121	58.396	27.213	10.524	12.950	18.816
مصر	29.999	46.411	47.936	50.311	40.727	21.335	18.347
المغرب	2.687	3.874	3.571	2.699	2.323	2.104	2.510
موريتانيا	1.103	1.379	1.514	811	312	297	287
اليمن	7.311	7.160	8.090	9.543	935	558	439

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على تقارير صندوق النقد العربي.

من الجدول نلاحظ أن هناك اختلاف من حيث القيمة المضافة للصناعة في حد ذاتها فهناك دول تعتمد على الصناعات الاستخراجية كالجزائر و السعودية، قطر، ليبيا، الإمارات، العراق، و غيرها، وأخرى غير استخراجية كالمغرب و الأردن و تونس ....الخ، و هذا واضح من خلال نقطتين أساسيتين:

- الأولى و هي ضخامة مقدار القيمة المضافة للصناعة الاستخراجية لبعض الدول كالسعودية بقيمة 299703 مليون دولار كمتوسط الفترة 2010-2014، و الإمارات (129547 مليون دينار)، و كذا قطر بمتوسط يعادل 98328مليون دينار لنفس الفترة و العراق و ليبيا و غيرها فالجزائر حققت قيمة مضافة استخراجية تعدت حدود 62237 مليون دولار كمتوسط الفترة (2010-2014) لتتعدى بذلك حدود 85% من إجمالي القيمة المضافة للقطاع الصناعي.
- أما الثانية فنلاحظها من خلال تتبع تغيرات تطور القيمة المضافة خلال فترة الدراسة و خصوصا بعد سنة 2014 أي بعد تراجع أسعار النفط في الأسواق العالمية و مدى تأثيرها على القيمة المضافة للدول الاستخراجية سابقة الذكر كالكويت أين تراجعت القيمة المضافة بمقدار النصف (50.03%) بين سنتي 2014 و 2015، و نفس الشيء بالنسبة لكل من الإمارات (-43.8) وقطر و السعودية بحوالي -48% و العراق و ليبيا و كذا الجزائر الذي لم تتعدى القيمة المضافة حدود 32726 مليون دولار سنة 2017 بعد أن فاقت 62237 مليون قبل سنة 2014 أي تراجعت ب-47.24%.

كما نلاحظ أن تراجع أسعار البترول لم يكن لها نفس التأثير بالنسبة للدول الغير استخراجية كالمغرب و تونس و الأردن و كذا لبنان حيث لم تتجاوز نسبة -16% كأقصى تقدير.

✓ **تطور القيمة المضافة للصناعات التحويلية:**و هذا كما يوضحه الجدول التالي:

الجدول رقم(38): تطور القيمة المضافة للصناعات التحويلية للفترة (2010-2017)

الوحدة: مليون دولار

الدولة	2010	2012	2013	2014	2015	2016	2017
الأردن	4.437	5.125	5.747	6.001	6.115	6.200	6.451
الإمارات	23.091	28.779	29.431	31.252	31.690	32.230	35.861
البحرين	3.724	4.569	4.821	4.984	5.398	5.814	6.562
تونس	6.659	6.728	6.766	6.657	6.127	6.008	5.421
الجزائر	6.727	7.533	7.775	8.342	7.205	7.010	7.339
السعودية	58.179	72.048	74.152	81.650	82.991	83.243	88.367
السودان	6.449	5.690	5.081	5.232	6.844	7.593	8.311
العراق	3.144	5.934	5.391	4.288	3.632	3.484	4.448
عمان	6.203	8.176	8.529	7.589	7.455	6.370	6.927
فلسطين	1.184	1.601	1.595	1.525	1.348	1.475	1.543
قطر	11.218	19.662	20.280	20.916	15.950	13.792	15.606
الكويت	6.895	10.383	10.239	9.017	7.992	7.880	8.364
لبنان	2.923	3.274	3.604	3.749	4.118	4.279	4.409
ليبيا	3.514	3.012	2.018	1.408	1.168	1.259	1.270
مصر	35.166	45.158	47.922	51.263	52.905	45.313	32.020
المغرب	14.522	14.971	16.564	18.151	16.323	16.299	17.266
موريتانيا	309	395	386	431	383	362	351
اليمن	2.611	2.728	2.892	3.262	3.429	2.603	1.964

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على تقارير صندوق النقد العربي.

من الجدول نلاحظ:

- تراجع قيمة القيمة المضافة للصناعات التحويلية في مجموع الدول العربية التي كانت فيها القيمة المضافة الاستخراجية كبيرة كالسعودية و الإمارات، قطر، الجزائر، العراق، ليبيا، وغيرها حيث لم تمثل سوى النصف (50.6%) من الصناعات الاستخراجية كأحسن تقدير

كما هو الحال في السعودية سنة 2017، و هذا لجملة الإصلاحات المتخذة من طرف المملكة لتطوير قطاع الصناعات التحويلية بعد سنة 2014 وما نجم عنها من اختلالات بسبب تراجع أسعار النفط.

- إن الصناعة التحويلية الجزائرية و برغم من معدلات النمو الطفيفة المسجلة والمتذبذبة إلا أنها لا تزال ضعيفة لا ترقى إلى مستوى التطلعات حيث لم تحقق سوى 8342 مليون دولار كأعلى تقدير سنة 2014 مقابل 58006 مليون دولار للصناعات الاستخراجية.
- أما الدول غير الاستخراجية فان القيمة المضافة للصناعات التحويلية تبقى معتبرة و تسجل معدلات نمو موجبة من سنة إلى أخرى تتصدرهم كل من مصر بمتوسط قيمة مضافة تجاوز 44249 مليون دولار خلال الفترة الدراسة، تليها المغرب بمتوسط تعدى 16299 مليون دولار و بمعدل نمو سنوي تخطى 6%.

و لتوضيح الصورة أكثر و إزالة اللبس حول صناعات دول المقارنة و معرفة طبيعة كل منها و مدى اعتمادها على الصناعة الاستخراجية أو تحويلية نورد الجدول الموالي:

- ✓ **القيمة المضافة للصناعات الاستخراجية و التحويلية و مدى مساهمة كلا منها في الناتج المحلي الإجمالي:** و تجدر الإشارة هنا أن النسب بالنسبة للصناعات التحويلية و الصناعات الاستخراجية تحتسب كجزء من مساهمة القطاع الصناعي ككل.

الجدول رقم(39): القيمة المضافة للقطاع الصناعي و نسبة مساهمته في الناتج المحلي الإجمالي

الوحدة: مليون دولار

الدولة	القيمة المضافة للصناعات التحويلية				القيمة المضافة للصناعات الاستخراجية				القيمة المضافة لإجمالي القطاع الصناعي			
	2016	%	2017	%	2016	%	2017	%	2016	%	2017	%
الأردن	6.200	16.0	6.451	16.1	917	2.4	930	2.3	7.117	18.4	7.381	18.4
الإمارات	37.740	10.3	35.861	9.3	74.799	20.4	70.007	18.2	112.539	30.8	105.868	27.6
البحرين	5.343	16.8	6.562	18.6	3.884	12.2	4.741	13.4	9.227	29.0	11.303	32.0
تونس	6.309	15.0	5.421	13.6	1.392	3.3	1.278	3.2	7.701	18.3	6.699	16.8
الجزائر	8.884	5.5	7.339	4.3	24.138	15.0	32.768	19.2	33.022	20.5	40.107	23.5
السعودية	83.189	13.0	88.367	12.9	143.859	22.5	174.638	25.4	227.048	35.5	263.005	38.3
السودان	12.098	10.5	8.311	6.7	4.962	4.3	9.617	7.8	17.060	14.8	17.929	14.5
العراق	3.642	2.3	4.448	2.3	51.672	32.7	72.736	37.8	55.314	35.0	77.184	40.1
عمان	5.615	8.5	6.927	9.6	18.539	28.0	22.291	30.9	24.155	36.4	29.217	40.5
فلسطين	.....	.....	1.543	10.6	.....	.....	57	0.4	.....	.....	1.600	11.0
قطر	13.791	9.0	15.606	9.3	46.224	30.3	54.864	32.7	60.015	39.4	70.470	42.0
الكويت	8.064	7.4	8.364	7.0	42.446	38.9	50.647	42.4	50.510	46.3	59.011	49.4
لبنان	4.261	8.4	4.409	8.4	209	0.4	216	0.4	4.470	8.8	4.625	8.8
ليبيا	687	4.0	1.270	2.9	4.341	25.0	18.816	43.0	5.028	29.0	20.087	45.9
مصر	45.174	16.8	32.020	16.4	21.269	7.9	18.347	9.4	66.443	24.8	50.366	25.9
المغرب	16.430	15.9	17.266	15.7	2.166	2.1	2.510	2.3	18.596	18.0	19.776	18.0
موريتانيا	375	8.0	351	7.9	307	6.5	287	6.4	682	14.5	638	14.3
اليمن	1.602	10.5	1.964	10.5	343	2.3	439	2.3	1.945	12.8	2.403	12.8

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على تقارير صندوق النقد العربي.

من الجدول نلاحظ:

- مساهمة القطاع الصناعي ككل تبدو بالنسبة للدول الاستخراجية و للوهلة الأولى كبيرة في سنة 2017 كالكويت 49.4%، و ليبيا 45.9%، و قطر 42%، و عمان 40.5% على

سبيل الذكر لا الحصر، و لكن لا تمثل منها الصناعات التحويلية سوى 7%، 2.9%، 9.3%، 9.6% على التوالي أي أن هناك اعتماد شبه تام على الصناعات الاستخراجية.

- بالنسبة للجزائر لم تشذ على القاعدة بالنسبة لسابقاتها من الدول النفطية حيث أن مساهمة القطاع الصناعي ككل لم يتعدى 23.5% من الناتج و هي نسبة قليلة إضافة إلى أن مساهمة الصناعات التحويلية لا تمثل سوى 5% كمتوسط زيادة على التراجع المسجل بين سنتي 2016 و 2017.
- إن كل من المغرب مصر و الأردن و حتى تونس قد خطت خطوات ايجابية هامة في تطوير صناعاتها التحويلية حيث كان إسهامها في القيمة المضافة للناتج الإجمالي يتعدى حدود 15% كأقل تقدير

ت-التنافسية الصناعية من خلال حجم المبادلات:

قد يعطي حجم المبادلات للصناعات صورة أوضح على مدى قدرة هذه الأخيرة على المنافسة وفرض نفسها على المستوى الداخلي أو حتى الخارجي على حد سواء أي أنها تمثل مؤشر جيد لتنافسية الصناعات. وهذا ما نحاول معرفته من خلال الجداول الموالية:

الجدول رقم(40): تطور حجم الصادرات للجزائر و دول المقارنة للفترة (2013-2017)

الوحدة: مليون دولار

الدولة	2013	2014	2015	2016	2017	%
الأردن	6.777	7.282	6.767	6.201	6.353	2.9-
الإمارات	325.376	343.063	300.477	298.625	359.544	2.8-
البحرين	25.602	23.498	16.540	12.785	15.376	20.7-
تونس	17.044	16.709	14.069	14.533	14.204	5.2-
الجزائر	64.320	59.973	34.390	29.087	34.925	23.2-
السعودية	375.873	342.433	203.550	183.579	221.835	21.2-
السودان	4.790	4.454	3.169	3.094	4.061	13.6-
العراق	89.768	83.981	43.442	28.360	57.559	31.9-
عمان	56.614	53.550	35.672	27.536	29.441	21.4-
فلسطين	1.134	1.384	1.757	1.879	2.125	18.3
قطر	133.336	126.702	77.294	71.111	83.555	18.9-
الكويت	114.095	100.660	54.089	46.260	54.916	26.0-
لبنان	3.936	3.313	2.952	2.977	2.844	2.9-
ليبيا	38.827	16.056	9.435	9.769	14.204	36.9-
مصر	31.000	28.017	21.790	22.872	25.885	9.6-
المغرب	19.129	20.720	22.498	23.284	25.641	6.8
موريتانيا	2.693	2.451	1.502	1.524	1.609	17.3-
اليمن	8.136	9.571	3.501	1.578	800	42.1-

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على موقع التجارة العالمي https://www.trademap.org

من الجدول نلاحظ أن:

- ضخامة حجم الصادرات بالنسبة للدول الاستخراجية سالفة الذكر إضافة إلى تراجعها بداية من سنة 2014 وبمعدلات كبيرة تعدت حدود 20% بالنسبة لكل من السعودية، الجزائر، العراق، و ليبيا على سبيل الذكر.
- تسجيل معدلات نمو موجبة لبعض الدول غير الاستخراجية كالمغرب 6.8% و بعضها سالب لكن بمعدلات صغيرة كالأردن -2.9%.
- سجلت الجزائر حجم صادرات بسيط مقارنتا بنظيراتها الاستخراجية حيث لم تتعدى 64320 مليون دولار في سنة 2013، لتعاود الانخفاض إلى حدود 29087 مليون دولار في سنة 2016، أي بمعدل تراجع أكثر من 54.8%. يعادل بالتقريب صادرات المغرب بالرغم من أنها دولة غير استخراجية.

و لأنه و كما هو متعارف عنه أن معيار التنافسية هو مصطلح و مؤشر يعبر على الجودة والتقنية و حتى التكلفة فلا يمكن التعبير عنه بالنسبة للصناعات الاستخراجية و لذلك سنسلط الضوء أكثر على الصناعات التحويلية بالنسبة للجزائر و دول المقارنة من خلال مؤشر حجم المبادلات كما يوضحه الجدول الآتي:

الجدول رقم(41): قيمة الصادرات الصناعية و نسبتها إلى إجمالي الصادرات

الدولة	قيمة صادرات الصناعات التحويلية (مليون دولار)			نسبة صادرات الصناعات التحويلية إلى إجمالي الصادرات%		
	2015	2016	2017	2015	2016	2017
الأردن	4.709	4.464	4.650	69.6	72.0	73.2
الإمارات	22.535	22.396	29.482	7.5	7.5	8.2
البحرين	3.953	2.365	2.844	23.9	18.5	18.5
تونس	10.762	11.117	11.604	76.5	76.5	81.7
الجزائر	1.616	1.338	1.501	4.7	4.6	4.3
السعودية	37.453	33.778	39.486	18.4	18.4	17.8
السودان	....	....	....	....	....	....
العراق	....	....	....	....	....	....
عمان	5.529	4.956	5.299	15.5	18.0	18.0
فلسطين	....	1.195	1.387	....	63.6	65.3
قطر	4.019	3.697	8.606	5.2	5.2	10.3
الكويت	4.976	4.255	4.338	9.2	9.2	7.9
لبنان	1.847	1.863	1.723	62.6	62.6	60.6
ليبيا	....	....	....	....	....	....
مصر	11.526	12.328	13.874	52.9	53.9	53.6
المغرب	15.613	16.485	18.153	69.4	70.8	70.8
موريتانيا	....	3	9	....	0.2	0.6
اليمن	588	265	134	16.8	16.8	16.8

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على موقع التجارة العالمي https://www.trademap.org

نلاحظ من الجدول أن:

- حجم صادرات الجزائر من الصناعات التحويلية لا يزال ضعيف جدا و يشهد تذبذبا فهو لا يمثل سوى 15% بالنسبة لصادرات دولة كتونس كأحسن تقدير و 10% تقريبا من الصادرات التحويلية للمغرب هذه الأخيرة التي تجاوزت صادراتها للصناعات التحويلية 18153 مليون دولار بنسبة 70.8% من إجمالي الصادرات سنة 2017.
- إذا استثنينا موريتانيا فان الجزائر تحتل المرتبة الأخيرة باسوء مساهمة للصناعات التحويلية في إجمالي الصادرات بمتوسط يعادل 4.5%.كما انه في تراجع مستمر و هذا إن دل إنما يدل على فشل سياسة تنويع الصادرات خارج قطاع المحروقات.

و السؤال الذي يطرح نفسه و بإلحاح بعد معرفة المستوى الضعيف للصناعات التحويلية هو كيف الوضع بالنسبة للواردات. و هذا ما سنحاول الإجابة عليه من خلال الجدولين المواليين لتطور حجم الواردات و نسبة تغطية الصادرات للواردات في نفس الفترة.

الجدول رقم(42): تطور حجم الواردات للجزائر و دول المقارنة للفترة (2013-2017)

الوحدة: مليون دولار

الدولة	2013	2014	2015	2016	2017	%
الأردن	22.098	22.962	20.504	19.352	20.527	4.3-
الإمارات	245.000	276.025	263.417	270.790	268.000	3.4
البحرين	23.940	22.258	17.673	15.287	17.391	13.9-
تونس	24.309	24.789	20.028	17.790	20.654	9.9-
الجزائر	51.731	55.686	49.177	47.133	46.129	3.1-
السعودية	168.155	173.834	174.675	140.170	134.519	5.9-
السودان	9.918	9.211	9.509	8.320	9.163	5.7-
العراق	59.349	53.177	39.045	23.029	38.766	27.1-
عمان	32.033	27.881	26.556	21.280	27.157	12.7-
فلسطين	6.543	6.991	6.814	6.982	7.385	2.2
قطر	26.866	30.479	37.120	38.682	29.641	12.9
الكويت	29.292	31.036	30.952	30.795	33.594	1.7
لبنان	21.228	20.494	18.069	18.705	23.130	4.1-
ليبيا	26.752	18.079	12.902	10.449	9.410	26.9-
مصر	70.723	75.089	73.760	70.337	66.191	0.2-
المغرب	39.594	40.376	38.408	42.366	45.120	23
موريتانيا	3.068	3.935	2.053	2.094	2.256	12.0-
اليمن	12.420	15.445	8.900	8.873	7.100	10.6-

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على موقع التجارة العالمي https://www.trademap.org

من الجدول نلاحظ:

- تسجيل معدلات نمو سالبة بالنسبة للجزائر و اغلب دول المقارنة بنسب متفاوتة وهذا راجع للسياسة المنتهجة الهادفة إلى تقليص فاتورة الاستيراد(التقشف)، و ذلك لمحاولة تغطية العجز

المسجل في ميزان المدفوعات الذي فاق 11 مليار دولار خلال السداسي الأول لسنة 2017 بحسب تصريح محافظ البنك المركزي يعزى ذلك إلى انخفاض أسعار النفط بعد سنة 2014، حيث كان معدل نمو حجم الواردات خلال الفترة 2013-2017 يساوي (3.1-%).

- إن كل من حجم الصادرات و الواردات لا تسجل نفس معدلات التغير و هذا راجع إلى طبيعة الصادرات الجزائرية التي معظمها إن لم نقل كلها هي محروقات مما يجعلها عرضة للتقلبات الدولية.

و لمعرفة أوضح و لو بصورة بسيطة لحال الميزان التجاري نورد الجدول التالي لنسبة تغطية الصادرات الإجمالية للواردات الإجمالية:

الجدول رقم(43): نسبة تغطية الصادرات للواردات للفترة (2013-2017)

الوحدة: %

الدولة	2013	2014	2015	2016	2017
الأردن	**30.67**	**31.71**	**33.00**	**32.04**	**30.95**
الإمارات	**132.28**	**124.29**	**114.07**	**110.28**	**134.16**
البحرين	**106.94**	**105.57**	**93.59**	**83.63**	**88.41**
تونس	**70.11**	**67.40**	**70.25**	**81.69**	**68.77**
الجزائر	**124.33**	**107.70**	**69.93**	**61.71**	**75.71**
السعودية	**223.53**	**197.00**	**116.53**	**130.97**	**164.10**
السودان	**48.30**	**48.35**	**33.33**	**37.19**	**44.32**
العراق	**151.25**	**157.93**	**111.26**	**123.15**	**148.48**
عمان	**176.74**	**192.07**	**134.33**	**129.35**	**108.41**
فلسطين	**17.33**	**19.80**	**25.78**	**26.91**	**28.77**
قطر	**496.30**	**415.70**	**208.23**	**183.83**	**218.89**
الكويت	**389.51**	**324.33**	**174.75**	**150.22**	**163.70**
لبنان	**18.54**	**16.16**	**16.34**	**15.91**	**12.29**
ليبيا	**145.14**	**88.81**	**73.13**	**93.49**	**150.94**
مصر	**43.83**	**37.31**	**29.54**	**32.52**	**39.11**
المغرب	**48.31**	**51.32**	**58.58**	**54.96**	**56.83**
موريتانيا	**87.78**	**62.29**	**73.16**	**72.28**	**71.32**
اليمن	**65.51**	**61.97**	**39.34**	**17.78**	**11.27**

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على الجدولين السابقين.

من الجدول نلاحظ:

- جل الدول الاستخراجية على غرار الجزائر سجلت تراجعا في معدل تغطية الصادرات الإجمالية للواردات بعد سنة 2014 و هذا راجع كما قلنا أنفا لتراجع أسعار النفط الذي يمثل نسبة كبيرة في حجم صادراتها. كما أنها سجلت تحسنا و لو متواضع خلال سنة 2017 وهذا راجع لسببين التقليص من حجم فاتورة الاستيراد من جهة و الاستقرار النسبي في أسعار النفط.

- الدول غير الاستخراجية كالمغرب و الأردن و تونس و غيرها لم تسجل تراجعا في نسب التغطية على خلاف الدول الاستخراجية حتى و إن كانت متذبذبة إلا أنها متزايدة على العموم.
- إن الجزائر سجلت تراجعا يعد كبيرا مقارنتا بسنة 2013 حيث لم تتعدى 61.71% سنة 2016 بعد أن تخطت حدود 124.33%، هذا مع العلم أن الصادرات في مجملها استخراجية بنسبة تتجاوز 95% فما كان سيكون الحال لو أننا احتسبنا نسبة تغطية الصادرات التحويلية لإجمالي الواردات حيث نجد أنها لا تمثل سوى 3%، ما يعني أن الصناعة الجزائرية لا تزال بعيدة كل البعد عن مفهوم التنافسية.

ث-التنافسية الصناعية من خلال مؤشر اليد العاملة: يمكن اعتبار حجم اليد العاملة الصناعية كمؤشر على حجم القطاع الصناعي و قدرة استيعابه للقوى العاملة، بما يعمل على تقليص حجم البطالة و يصور مستوى الإنتاجية للعامل، و لأجل ذلك نورد الجداول التالية.

الجدول رقم(44): تطور حجم العمالة للجزائر و دول المقارنة

الوحدة: ألف نسمة

الدولة	2010	2013	2014	2015	2016	2017
الأردن	1.894	2.096	2.198	2.294	2.378	2.446
الإمارات	5.892	6.343	6.370	6.415	6.415	6.506
البحرين	714	748	759	778	816	865
تونس	3.806	4.006	4.030	4.061	4.083	4.119
الجزائر	11.137	12.065	11.643	11.799	11.937	12.308
السعودية	9.936	10.729	11.069	11.485	12.804	13.537
السودان	9.303	10.010	10.281	10.559	10.848	11.150
العراق	8.403	9.218	9.620	9.984	10.235	10.601
عمان	1.398	1.909	2.097	2.275	2.410	2.545
فلسطين	957	1.127	1.196	1.267	1.314	1.362
قطر	1.341	1.678	1.779	1.872	1.929	2.049
الكويت	1.612	1.985	2.101	2.194	2.229	2.594
لبنان	1.512	1.866	1.988	2.087	2.164	2.208
ليبيا	2.375	2.346	2.326	2.332	2.363	2.403
مصر	28.163	29.845	29.973	30.077	30.469	29.472
المغرب	11.553	12.003	12.198	12.357	12.542	11.638
موريتانيا	1.055	1.156	1.194	1.235	12.542	833
اليمن	5.369	5.632	5.729	6.010	6.257	6.437

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على تقارير صندوق النقد العربي.

من الجدول نلاحظ ضخامة حجم العمالة في الجزائر فهي تحتل المرتبة الثانية في مجموع دول المقارنة بعد مصر و هذا راجع بالدرجة الأولى إلى تعداد السكان و ضخامة فئة الشباب ما بين 25 و40 سنة وهي في تزايد ولو بنسب صغيرة. و لمعرفة هيكل التوزيع بالنسبة لهذه العمالة على القطاعات الإنتاجية نورد الجدول التالي:

الجدول رقم(45): توزيع العمالة حسب قطاعات الإنتاج

الدولة	الزراعة%			الصناعة%			الخدمات%		
	2010	2015	2016	2010	2015	2016	2010	2015	2016
الأردن	6.3	5.3	5.3	13.0	13.9	13.9	80.7	80.8	80.8
الإمارات	6.2	2.6	2.7	9.5	9.2	9.1	84.3	88.2	88.2
البحرين	0.6	0.6	0.7	24.9	22.1	22.1	74.5	77.3	77.2
تونس	20.6	19.3	18.8	30.6	32.1	32.3	48.8	48.5	48.9
الجزائر	11.7	19.6	15.0	33.1	32.5	32.5	55.2	47.9	52.5
السعودية	4.3	3.8	4.5	8.3	8.3	10.0	87.3	87.7	85.5
السودان	51.5	47.4	40.9	7.9	9.3	9.2	40.6	42.7	49.9
العراق	5.5	4.4	4.2	15.1	15.6	15.6	79.4	79.9	80.2
عمان	28.9	27.0	32.1	8.0	7.0	6.9	63.1	65.7	61.0
فلسطين	4.8	...	8.7	11.4	...	13.0	83.8	...	78.3
قطر	0.7	0.8	0.8	54.4	23.8	23.8	44.9	75.5	75.5
الكويت	3.8	1.0	3.7	14.4	14.0	30.0	81.8	85.0	66.3
لبنان	1.8	1.4	1.3	28.5	28.6	28.6	69.7	70.0	70.1
ليبيا	3.0	2.4	2.5	21.9	21.2	21.3	75.1	76.4	76.2
مصر	32.7	22.1	23.4	24.5	12.2	12.1	42.8	65.4	64.5
المغرب	25.5	22.7	22.4	28.4	29.6	29.5	46.1	47.4	48.1
موريتانيا	50.3	49.4	35.3	5.4	7.2	7.2	44.3	43.3	57.5
اليمن	36.0	34.5	39.1	8.7	7.4	7.4	55.3	57.5	53.5

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على تقارير صندوق النقد العربي.

من الجدول نلاحظ :

- استحواذ قطاع الخدمات على النسب الأكبر من حجم العمالة بالنسبة للجزائر و كافة دول المقارنة بنسب متفاوتة تجاوزت 50% خلال سنة 2016 و وصلت في الإمارات و السعودية 88.2% و 85.5% على التوالي
- هناك تقارب كبير بين كل من الجزائر و المغرب و تونس من حيث توزيع العمالة على القطاعات الإنتاجية خلال فترة الدراسة مع زيادة طفيفة لصالح الجزائر في حجم العمالة في مجال الصناعة حيث تجاوزت حدود 30% طيلة الفترة في حين لم يستحوذ منها قطاع الصناعة التحويلية إلا على ما يقارب 11% سنة 2017 بحسب تقارير بنك الجزائر و هذا راجع إلى ضعف ديناميكية القطاع بالإضافة إلى سياسة التعديل الهيكلي.

و يمكن القول من خلال ما سبق أن معطيات الجدولين السابقين لا يمكنهم إعطاء صورة حقيقية واضحة حول التنافسية الصناعية من منظور مؤشر حجم العمالة و لإزالة اللبس و توضيح الرؤية نرفق الجدول التالي، والذي من خلاله نعرج على كل من نصيب الفرد من الناتج الصناعي قصد معرفة القيمة المضافة التي يتحصل عليها أفراد البلد من قطاعهم الصناعي، و التي تعكس مدى تنافسية الاقتصاديات و رفاهية أفرادها، إضافة إلى مقدار الإنتاجية العاملين في القطاع لأجل معرفة القيمة المضافة لكل عامل.

الجدول رقم(46): نصيب العامل الصناعي من القيمة المضافة الصناعية و الكفاءة الاقتصادية

الدولة	الناتج الصناعي (مليون دولار)		نصيب الفرد من الناتج (دولار)		نصيب العامل من القيمة المضافة الصناعية(إنتاجية العامل بالدولار)	
	2016	2017	2016	2017	2016	2017
الأردن	**7.117**	**7.381**	**676**	**735**	**22.969**	**22.329**
الإمارات	**112.539**	**105.868**	**12.774**	**11.507**	**202.763**	**181.354**
البحرين	**9.227**	**11.303**	**6.572**	**7.531**	**62.433**	**62.679**
تونس	**7.701**	**6.699**	**682**	**585**	**5.506**	**5.079**
الجزائر	**33.022**	**40.107**	**809**	**961**	**5.850**	**10.338**
السعودية	**227.048**	**263.005**	**7.143**	**8.065**	**191.571**	**237.520**
السودان	**17.060**	**17.929**	**430**	**439**	**14.259**	**17.964**
العراق	**55.314**	**77.184**	**1.460**	**1.986**	**38.448**	**49.087**
عمان	**24.155**	**29.217**	**5.575**	**6.407**	**197.980**	**175.702**
فلسطين	**.....**	**1.600**	**.....**	**323**	**.....**	**.....**
قطر	**60.015**	**70.470**	**22.968**	**25.757**	**165.238**	**153.819**
الكويت	**50.510**	**59.011**	**11.757**	**13.114**	**206.818**	**89.294**
لبنان	**4.470**	**4.625**	**1.177**	**1.216**	**8.110**	**7.473**
ليبيا	**5.028**	**20.087**	**534**	**2.068**	**15.859**	**28.335**
مصر	**66.443**	**50.366**	**729**	**541**	**8.255**	**5.780**
المغرب	**18.596**	**19.776**	**541**	**567**	**6.923**	**7.527**
موريتانيا	**682**	**638**	**176**	**161**	**3.178**	**4.144**
اليمن	**1.945**	**2.403**	**71**	**85**	**1.022**	**1.302**

المصدر: من اعداد الطالب اعتمادا على تقارير صندوق النقد العربي و معطيات الجداول السابقة.

من الجدول نلاحظ أن:

- الجزائر تحتل مؤخرة الترتيب بالنسبة للدول الاستخراجية المقارنة التي هي واحدة منهم حيث عرف نصيب الفرد من الناتج الصناعي زيادة بمعدل 18.88% سنة 2017 ليعادل 961

دولار للفرد مقارنة بسنة 2016، وهي الأضعف إذا ما قارنها بنظيراتها كالعراق 1986 دولار و ليبيا ب 2086 دولار ذلك رغم الأزمة، وكذا السعودية 8065، وو...الخ.

- نفس الشيء فيما يخص إنتاجية العامل حيث انه و في سنة 2016 كانت تمثل أسوء إنتاجية إذا ما استثنينا كل من موريتانيا و اليمن بمقدار 5805 دولار للعامل و هذا ما يجعل من الجزائر في مؤخرة الترتيب من حيث مؤشر الكفاءة الاقتصادية الصناعية بنسبة 0.6 و0.7 لسنتي 2016 و 2017 على الترتيب.

و من خلال كل ما سبق في هذا المبحث و مجموع مؤشرات المعطاة فيه، يبدو جليا مدى ضعف تنافسية الصناعة الجزائرية بالرغم من السياسات الحمائية و التدعيمية التي يحضى بها هذا القطاع مقارنة بالدول المعطاة هذه الأخيرة إذا ما استثنينا دول الخليج كانت تعاني من أزمات سياسية متفاوتة الحدة أثناء فترة الدراسة، فكيف كان يمكن للوضع أن يكون مع غياب سياسات الحماية و الدعم و هذا ما سنحاول التطرق إليه في المبحث التالي لمعرفة الأداء التنافسي الحقيقي للصناعة الجزائرية.

المطلب الثاني: الأداء التنافسي للقطاع الصناعي الجزائري

تستمد الصناعات التحويلية أهميتها من كونها القطاع الإنتاجي الواعد في عملية تنويع مصادر الدخل و خفض البطالة بتامين المزيد من فرص العمل، و الدخل، و خفض الواردات، التي باتت تنهك الخزينة، و تنمية حجم الصادرات، التي لم تتعدى 34.925 مليون دولار سنة 2017 يمثل فيها قطاع المحروقات ما يعادل 95.3%، و توطين التكنولوجيا، و تطوير طاقة الوعاء الضريبي، و خفض مستويات الفقر أي تعزيز و دفع عجلة التنمية بكل بساطة.

و منه و في سبيل تنمية الصناعات التحويلية التي تكاد آن تكون مساهمتها منعدمة انطلقت في اعتماد سياسة إحلال الواردات الصناعية، و انتهجت في سبيل ذلك سياسة حمائية (جمركية، إدارية، وقانونية) لصناعاتها و أحيانا عبر سياسات الدعم و التسعير غير الاقتصادي لبعض منتجاتها الصناعية و هي سياسات ذات حدين، حيث أنها كما لعبت دور كبير في تمكين هذه الصناعات المحمية والمدعومة من الاستمرارية و النمو جعلتها أيضا بالمقابل غير قادرة على مجابهة المنافسة، و تقلبات البيئة التنافسية من أسعار و جودة و غيرها من عوامل ظروف الأسواق المفتوحة.

و لهذا فان الحديث عن الأداء التنافسي لأي صناعة يستوجب الأخذ بمؤشرات كمية تمس المنتجات الصناعية كلا على حدا خارج هذه البيئة المغلقة لمعرفة مدى قدرتها على فرض نفسها في الأسواق الخارجية المفتوحة، و معرفة موطن الخلل بالنسبة لكل فرع من فروع الصناعة، و لأجل هذا كله ارتأينا إسقاط احد مؤشرات التجارة الخارجية ألا و هو مؤشر الميزة النسبية الظاهرة RCA السالف الذكر في الجانب النظري، لما له من ميزات في تحديد الأداء التنافسي لأي صناعة بعيدا على أي نوع من الحماية، و كذا إبراز أفضلية أي سلعة أو فرع صناعي عن أخر.

و لأجل هذا العمل قمنا باختبار اقتصاديات ثلاث دول عربية هي كل من الأردن ، مصر، والمغرب، لما لها من أوجه التشابه للاقتصاد الجزائري من جهة و لتوفرها على استقرار سياسي نسبي مقارنة بدول أخرى بهدف إعطاء صفة المقارنة بما يضمن صورة أحسن لتوضيح الأداء التنافسي، كما اخترنا التصنيف السلعي للمنظمة العالمية للتجارة لسنة 2002.

1- منتجات الصناعة الغذائية، التبغ و المشروبات:

و هي بحسب المنظمة العالمية للتجارة تضم كل المواد المصنفة من 16 إلى 24، و هي تضم اللحوم بأنواعها حتى البحرية و كذا السكر و مشتقاته و الحبوب و مشتقاتها، و الخضر و الفواكه، والخضر، والمشروبات، و كذا المنتجات الغذائية بأنواعها، و التبغ و بدائله.

الجدول رقم(47): المنتجات الغذائية بحسب مؤشر الميزة النسبية للفترة (2009-2017)

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
الجزائر	0.04	0.16	0.14	0.12	0.17	0.14	0.16	0.25	0.15
مصر	1.02	1.65	1.48	1.42	1.62	1.75	1.91	1.92	1.67
المغرب	2.30	2.07	1.56	1.78	1.82	1.92	1.83	1.87	1.85
الاردن	1.86	1.94	2.04	1.98	1.91	1.90	1.69	1.29	1.36

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على معطيات التجارة الخارجية https://www.trademap.org

من الجدول نلاحظ :

- احتلال المغرب الصدارة في قيم المؤشر طيلة الفترة 2009-2017 بمتوسط معدل يقدر ب 1.89، و هذا يعني امتلاكها لقدرات تصديرية عالية في هذا المجال،و هذا ما يفسر الأداء

التنافسي العالي بالنسبة للمنتجات الغذائية في الأسواق الأجنبية كالخضر، و الفواكه والأسماك، تليها كل من مصر، و الأردن هذه الأخيرة التي تعاني من تراجع في الأداء التنافسي لمنتجاتها الغذائية فبعد تحقيق قيمة تعادل 2.04 سنة 2011 ينخفض إلى ادني مستوى له سنة 2017 بمؤشر يساوي 1.36.

- احتلال الجزائر للمرتبة الأخيرة بقيمة مؤشر تكاد تكون منعدمة حيث لم تتعدى 0.25 كأعلى مستوى طيلة فترة الدراسة و هذا يدل على القدرات التصديرية الضعيفة للجزائر في هذا المجال،أي أن الأداء التنافسي للصناعات الغذائية الجزائرية لا يزال ضعيف.

2- منتجات الصناعة المعدنية، و المحروقات

و هي تضم كل الثروات الطبيعية المصنفة بين 25 و 27، بحسب تصنيف المنظمة العالمية للتجارة، كالنفط و مشتقاته، و الغاز، و الزيوت، و المعادن النفيسة، و الاسمنت و الملح و غيرها.

الجدول رقم(48): المنتجات المعدنية و المحروقات بحسب مؤشر الميزة النسبية للفترة (2009-2017)

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
الجزائر	6.34	5.80	5.02	4.95	5.22	5.56	7.59	9.06	7.60
مصر	2.06	1.80	1.59	1.64	1.52	1.42	1.57	1.49	1.65
المغرب	0.59	0.65	0.68	0.75	0.76	0.64	0.71	0.57	0.52
الاردن	0.40	0.42	0.59	0.49	0.33	0.36	0.63	0.63	0.48

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على معطيات التجارة الخارجية https://www.trademap.org

من الجدول نلاحظ:

- إن الجزائر سجلت قيم عالية فيما يخص المنتجات المعدنية و المحروقات، و هذا راجع للميزة العالية التي تمتلكها الجزائر في مجال المحروقات (البترول و الغاز) حيث تعدت قيم مؤشر الميزة حدود 9.06 سنة 2016.
- احتلت مصر المرتبة الثانية من خلال صادراتها من الاسمنت و الغاز الطبيعي، و من ثم المغرب تليهما الأردن في المرتبة الأخيرة بمتوسط مؤشر قدر ب 0.48 طيلة فترة الدراسة

3- منتجات الصناعة الكيماوية:

و تضم السلع أو المنتجات التي تصنف بين 28 و 38 بحسب تصنيف المنظمة العالمية للتجارة لسنة 2002، و تضم كل من الصناعة الصيدلانية، و المنتجات الكيماوية العضوية و غير العضوية، وكذا الأسمدة و غيرها.

الجدول رقم(49): منتجات الصناعة الكيماوية بحسب مؤشر الميزة النسبية للفترة (2009-2017)

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
الجزائر	0.06	0.07	0.07	0.08	0.07	0.21	0.33	0.37	0.31
مصر	1.14	1.19	1.34	1.40	1.44	1.34	1.06	1.41	1.67
المغرب	1.40	2.10	2.47	2.32	1.92	1.88	1.87	1.95	2.19
الاردن	2.45	2.70	2.34	2.56	3.11	3.40	2.92	3.22	3.74

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على معطيات التجارة الخارجية https://www.trademap.org

نلاحظ من الجدول:

- امتلاك منتجات الصناعة الكيماوية الأردنية لقدرات تصديرية عالية أي أداء تنافسي جيد بمعدل متوسط تجاوز 2.94 خلال الفترة 2009-2017 بقدرات تصديرية سنوية فاقت 800 مليون دينار أردني أي ما يعادل 18 بالمائة من إجمالي الصادرات الصناعية، تليها المغرب ثم مصر.
- تحتل الجزائر مؤخرة الترتيب بمعدل ميزة نسبية ظاهرة ضعيف لم يتعدى حدود 0.37 كأقصى حد سنة 2016 و 0.06 كادني حد سنة 2009، و هذا ما يفسر الأداء التنافسي الضعيف لصناعة الكيماوية و الصيدلانية

4-منتجات صناعة البلاستيك و المطاط:

و تضم التصنيف رقم 39 (البلاستيك)، و التصنيف رقم 40 (المطاط)

الجدول رقم(50): منتجات البلاستيك و المطاط بحسب مؤشر الميزة النسبية للفترة (2009-2017)

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
الجزائر	0.01	0.01	0.0	0.01	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
مصر	0.79	0.84	0.86	1.06	1.31	1.51	1.53	1.25	1.38
المغرب	0.18	0.21	0.20	0.19	0.16	0.17	0.18	0.21	0.21
الاردن	0.70	0.78	0.94	0.89	1.19	1.06	0.94	0.78	0.83

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على معطيات التجارة الخارجية https://www.trademap.org

نلاحظ من الجدول:

- احتلال مصر المرتبة الأولى بحسب مؤشر الميزة RCA تجاوز حدود 1 طيلة الفترة 2012-2017، تليها الأردن بقيم اقل مما يدل على أداء تنافسي جيد لصناعة البلاستيك والمطاط المصرية و الأردنية.
- يبقى الأداء التنافسي لصناعة المطاط و البلاستيك المغربية ضعيف و هذا بحسب مؤشر الميزة التنافسية الذي لم يتعدى حدود 0.2 في أحسن حالاته، لكن الأهم هو انعدام مؤشر RCA طيلة فترة الدراسة لصناعة المطاط و البلاستيك الجزائرية.

5-منتجات صناعة الجلود:

تتمثل في مجموع المنتجات المصنفة تحت رقم 41، 42، و 43، بحسب التصنيف العالمي، و هي كل منتجات الجلد و الفراء

الجدول رقم(51): منتجات صناعة الجلود بحسب مؤشر الميزة النسبية للفترة (2009-2017)

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
الجزائر	0.04	0.06	0.07	0.06	0.06	0.06	0.07	0.05	0.07
مصر	0.92	1.14	0.85	0.66	0.93	1.11	1.01	0.76	0.72
المغرب	1.09	0.97	1.03	0.96	0.91	0.88	0.70	0.68	0.75
الأردن	0.23	0.14	0.15	0.20	0.19	0.18	0.16	0.15	0.18

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على معطيات التجارة الخارجية https://www.trademap.org

نلاحظ من الجدول:

- امتلاك كل من مصر و المغرب قدرات تصديرية عالية في هذه الصناعة مع تراجع الأداء التنافسي لهذه الصناعة بالنسبة للأردن و الجزائر، هذه الأخيرة التي تسجل بحسب مؤشر الميزة النسبية قيم تكاد تكون منعدمة لم تتعدى في أحسن حالاتها 0.07.

6-منتجات صناعة النسيج:

و تتمثل منتجات هذه الصناعة في المنتجات المصنفة بين 50 و 63، و هي تضم كل من الصوف، القطن، و الحرير و كل مشتقاتها.

الجدول رقم(52): منتجات صناعة النسيج بحسب مؤشر الميزة النسبية للفترة (2009-2017)

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
الجزائر	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
مصر	2.25	2.60	2.60	2.45	2.52	2.55	2.82	2.36	2.42
المغرب	5.31	4.40	4.07	4.10	3.75	3.52	2.05	3.23	3.18
الاردن	3.44	3.33	3.24	3.65	3.72	3.75	4.00	4.20	4.88

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على معطيات التجارة الخارجية https://www.trademap.org

من الجدول نلاحظ:

- قوة الأداء التنافسي لكل من الأردن و المغرب بقيمة مؤشر RCA تعدى حدود 4.88 سنة 2017 للأردن، و 3.18 للمغرب.
- كذا امتلاك قدرات تصديرية كبيرة بعد كل من الأردن و المغرب بقيمة ل RCA تعدى 2.25 كأقل تقدير.
- بالنسبة للجزائر قيمة مؤشر الميزة النسبية منعدم طيلة فترة الدراسة (2009-2017)، و هذا دليل على ضعف التام لهذه الصناعة.

7-منتجات صناعة الحديد و الصلب و المعادن

وهي تمثل كل من الحديد و الصلب و النحاس و القصدير و الزنك و غيرها من المنتجات المعدنية والتي هب تحت تصنيف بين 72 و 83 بحسب التصنيف السلعي العالمي

الجدول رقم(53): منتجات صناعة الحديد و الصلب و المعادن بحسب مؤشر الميزة النسبية للفترة (2009-2017)

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
الجزائر	0.05	0.04	0.02	0.01	0.01	0.0	0.01	0.0	0.0
مصر	1.33	1.37	1.35	1.25	1.39	1.07	1.03	1.00	1.29
المغرب	0.49	0.51	0.61	0.50	0.41	0.36	0.34	0.36	0.59
الأردن	0.51	0.54	0.59	0.72	0.70	0.77	0.64	0.90	1.25

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على معطيات التجارة الخارجية https://www.trademap.org

نلاحظ من الجدول:

- امتلاك مصر لقدرات تصديرية عالية أي أن منتجاتها من صناعة الحديد و الصلب والمعادن تحقق أداء تنافسي جيد تليها كل من الأردن، و المغرب على التوالي، في حين جاءت الجزائر في المرتبة الأخيرة بقيمة مؤشر ميزة RCA منعدم أحيانا و يكاد ينعدم أحيانا أخرى.

8-المنتجات الميكانيكية و الالكترونية و الصوتية

و هي و بحسب التصنيف السلعي لمنظمة التجارة العالمية تحت ترقيم 84 و 85 . و تضم صناعة الآلات الميكانيكية و الأجهزة الكهربائية، و الالكترونية و الصوتية.

الجدول رقم(54): منتجات الصناعة الميكانيكية و الالكترونية و الصوتية بحسب مؤشر الميزة النسبية للفترة (2009-2017)

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
الجزائر	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
مصر	0.15	0.17	0.20	0.20	0.21	0.34	0.33	0.28	0.27
المغرب	0.61	0.65	0.69	0.62	0.68	0.72	0.66	0.64	0.54
الأردن	0.39	0.40	0.38	0.36	0.28	0.32	0.29	0.30	0.30

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على معطيات التجارة الخارجية https://www.trademap.org

من الجدول نلاحظ

- احتلال المغرب للمركز الأول بحسب مؤشر الميزة النسبية RCA بمعدل 0.62 لفترة الدراسة تليها كل من الأردن ثم مصر بأداء تنافسي اقل.
- انعدام كامل لمؤشر الميزة النسبيةRCA للصناعة الميكانيكية و الالكترونية و الصوتية الجزائرية

9-صناعة معدات النقل

و هي تضم كل من صناعة السيارات الطائرات، السفن، و السكك الحديدية و كل ما يرتبط بها من معدات النقل و هي تقع تحت تصنيف بين 86 و 89.

الجدول رقم(55): **صناعة معدات النقل بحسب مؤشر الميزة النسبية للفترة (2009-2017)**

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
الجزائر	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
مصر	0.06	0.04	0.03	0.04	0.06	0.05	0.04	0.06	0.04
المغرب	0.27	0.28	0.31	0.64	0.97	1.19	1.22	1.36	1.40
الاردن	0.13	0.12	0.15	0.18	0.19	0.23	0.22	0.35	0.43

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على معطيات التجارة الخارجية https://www.trademap.org

من الجدول نلاحظ امتلاك المغرب لقدرات تصديرية عالية بمؤشر ميزة نسبيةRCA تخطى 1.40 سنة 2017، على خلاف باقي دول المجموعة، التي لا تمتلك هذه الميزة خاصة فيما يخص مصر و الجزائر هذه الأخيرة التي سجل مؤشر الميزة النسبية RCA بقيمة منعدمة طيلة فترة الدراسة.

10- صناعة البصريات و معدات الفحص و القياس

و هي تضم مجمل صناعة العتاد الطبي و الجراحي، و الساعات، و الآلات الموسيقية، و أدوات التصوير، و غيرها من المنتجات المرتبطة بها، و تقع تحت تصنيف 90، 91، و 92.

الجدول رقم(56): صناعة البصريات و معدات الفحص و القياس بحسب مؤشر الميزة النسبية للفترة (2009-2017)

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
الجزائر	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
مصر	0.10	0.06	0.07	0.08	0.07	0.07	0.08	0.08	0.07
المغرب	0.11	0.09	0.05	0.03	0.04	0.04	0.05	0.05	0.05
الأردن	0.09	0.13	0.14	0.12	0.15	0.18	0.19	0.16	0.19

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على معطيات التجارة الخارجية https://www.trademap.org

من الجدول نلاحظ عدم امتلاك أي من دول المجموعة لقدرات تصديرية في هذه الصناعة من خلال ضعف مؤشر الميزة النسبيةRCA، حيث لم تتعدى في أحسن حالاتها 0.19 بالنسبة للأردن، وهذا راجع إلى تميز هذا النوع من الصناعات بكثافة رأس المال و التقنية العالية.

خاتمة الفصل:

تؤكد مختلف المؤشرات التي تضمنتها معطيات هذا الفصل أن الشق الأهم للقطاع الصناعي ألا و هو الصناعات التحويلية و نقول الأهم لما يمكن أن يلعبه من دور أساسي في الدفع من عجلة التنمية كما قلنا سابقا، يعاني من ضعف شبه تام من خلال مؤشرات الأداء التنافسي فهو ليس غير قادر على الرفع من قدراته التصديرية بل حتى على بقائه و استمراريته و ذلك بالرغم من سياسات الحماية و التدعيم التي لا يزال يتمتع بها.

و من خلال معطيات الفصل يمكن أن نلاحظ انه هناك بعض الأرقام الايجابية و لو أنها ضئيلة من خلال مؤشرات المبحث الأول كتطور حجم الناتج و حجم القيمة المضافة، حجم التشغيل....، وغيرها من المؤشرات التقليدية و المطلقة التي لا تراعي طبيعة البيئة الصناعية، على خلاف مؤشرات الأخرى سواء المعطاة من طرف بعض الهيئات كمؤشرات التنافسية، أو المحسوبة كمؤشر الظاهرة النسبية هذه الأخيرة التي تعطي صورة أوضح حول الأداء التنافسي للنسيج الصناعي بتبني فكرة التنافسية المقارنة في بيئة صناعية منفتحة، حيث ظهرت فيها الصناعة الجزائرية بنتائج إما سلبية أو معدومة.

و منه فالصناعة الجزائرية تعاني و تواجه مجموعة من العراقيل و الصعوبات التي تحد من مساهمتها في النشاط الاقتصادي وتحد من سير أنشطتها و توسعها، و هذا ما يدفعنا إلى القول أن السياسات الصناعية المطبقة من طرف الدولة إما فاشلة تماما، أو أنها لا تطبق أساسا و كلاهما وجهين لعملة واحدة تدفع بالاقتصاد الجزائري إلى التبعية لقطاع المحروقات أي تجعلها عرضة لتقلبات الساحة الدولية و تضعف من سيادتها.

الخاتمـــــة العامـــــة

الخاتمة العامة:

من بين أهم إفرازات التحولات الإقليمية والعالمية المعاصرة، ظاهرة العولمة بمختلف تجلياتها وأشكالها، وهو ما يعني سيطرة الرأسمالية العالمية من خلال انفتاح الاقتصاديات والأسواق على بعضها البعض، مما يعني حرية المبادلات والعيش فيما يسمى بالقرية الكونية، ولقد كان وراء هذا الانفتاح الكبير للأسواق عدة عوامل، من بينها المنظمات الدولية بمختلف اتجاهاتها(البنك العالمي، صندوق النقد الدولي والمنظمة العالمية للتجارة)، كل ذلك خدمة لمصلحة الشركات العالمية وضمانا لتوسعها وتسهيلا لعملية غزوها للأسواق الأجنبية الجديدة وبامتيازات كبيرة ومن دون حواجز(يد عاملة، مواد أولية، ضرائب...)، ومما زاد قوة للعولمة هو التطور التكنولوجي المذهل والسريع في مختلف المجالات وبالأخص في مجال الإعلام والاتصال.

ولقد عرفت بيئة الأعمال تغيرا جذريا، مما فرض على الاقتصادات التسلح بأنواع جديدة من المزايا و السلوكات التنافسية القادرة على التكيف مع ظاهرة العولمة، وفرض وجودها وتنمية أدائها التنافسي بما يضمن لها النفاذ إلى الأسواق الدولية، أو على الأقل الإبقاء على حصصها السوقية المحلية، و هذا على حساب منافسيها.

ومن هذا المنطلق و لإدراكنا التام بالدور الذي يلعبه القطاع الصناعي خاصة التحويلي منه، في تحقيق التنمية الاقتصادية و الاجتماعية للدول الكبرى و النامية على حد سواء، لما له من مزايا كالرفع من الناتج القومي، تنويع مصادر الدخل، و الفك من التبعية، و كذا جعل الاقتصاد أكثر متانة في مواجهة التحديات و التقلبات الاقتصادية المحلية و الدولية.

و من خلال معالجتنا لموضوع الأداء التنافسي للصناعة الجزائرية استطعنا التوصل إلى مجموعة من النتائج، نلخصها في العناصر التالية:

1. تتميز بيئة الأعمال في الوقت الراهن بمنافسة عالمية عالية، بمعنى عولمة الأسواق وهو ما أثر على استمرارية و نمو المؤسسات، و حتى الصناعات بفعل اشتداد المنافسة، وهو ما يستوجب التحكم الجيد في السلوكات التنافسية، و فهم أكثر لمتغيرات البيئة التنافسية، مما يسمح للمؤسسات أو حتى الصناعات من الرفع من أدائها التنافسي.

2. يعتبر الأداء التنافسي محصلة لمجموعة من العوامل، و القوى(داخلية وخارجية)، تتكامل فيما بينها من أجل إظهار قدرة الصناعة و المؤسسات على مواجهة المنافسين، بل والتفوق عليهم خارج

إطار الحماية و التدعيم، وهذا من أجل الوصول إلى الأهداف المنشودة من ربحية واستقرار ونمو واستمرارية، وكل ذلك لا يتأتى إلا عن طريق الأخذ بما يسمى بالتحليل البيئي الجيد (اليقظة البيئية) للبيئة الصناعية محلية كانت أو دولية، حتى تتمكن أي صناعة أو مؤسسة من الدخول في زمرة الأقوياء.

3. إن السياسات الصناعية و كافة برامج و مخططات الحكومات الجزائرية المتعاقبة عجزت عن إحداث التغيير المنشود في القطاع الصناعي، و هذا واضح من خلال هيكل الصادرات الصناعية رغم ما تتمتع به الجزائر من مزايا، حيث و رغم كل المجهودات المبذولة في ترقية التصدير خارج قطاع المحروقات إلا أنها تبقى غير كافية، و غير مجدية، وهذا واضح من خلال دورها المتواضع حتى في تلبية احتياجات السوق الوطنية.

4. أن الصناعة الوطنية تهيمن عليها الصناعة الاستخراجية هيمنة شبه تامة، بالمقارنة مع الصناعة التحويلية التي كان دورها شبه معدوم، وهذا يرجع إلى العديد من المشاكل التي تواجه هذا القطاع في الجزائر مما يحول دون أن يؤدي هذا النسيج الحساس الدور المنوط به في إحداث التنمية بسبب جملة من المعيقات و المشاكل يمكن إيجاز أهمها في:

- ✓ تقادم تجهيزات و وسائل إنتاج النسيج الصناعي، ما يستدعي تجديدها أو صيانتها، فأغلبها يعود إلى فترة السبعينات والثمانينات، بالإضافة للاهتلاك المعنوي لكثير من التجهيزات نتيجة التقادم التكنولوجي، وبسبب ضعف الاستثمارات منذ منتصف الثمانينات إضافة إلى الوضعية المالية الصعبة لأغلب المؤسسات التي لم تسمح لها بتجديد عتادها باعتبارها تعاني من تبعية كبيرة للخارج سواء فيما تعلق بالتجهيز أو مدخلات الإنتاج.
- ✓ مشاكل التبعية في المدخلات حيث نسجل ارتباط وثيق للصناعات المحلية بالسوق الدولية من حيث المواد الأولية بنسب تتراوح ما بين 50% إلى 70% على أقل تقدير، حيث يؤدي هذا الأمر إلى تبعية تلك الأنشطة الصناعية للأسواق الدولية، و ما ينجر عنه من تحديات كتقلبات أسعار الصرف و زيادة القدرة التفاوضية للموردين و غيرها من التحديات.
- ✓ نقص التمويل وارتفاع تكاليف الإنتاج و هذا واضح من خلال:

- الوضعية المالية الصعبة التي تعاني منها أغلب مؤسسات القطاع العمومي وخصوصا المؤسسات الصناعية، حيث أن اغلب المؤسسات العمومية المرشحة للخوصصة هي مؤسسات صناعية تعاني من صعوبات مالية كبرى، وتراكم ديونها و التي اغلبها ديون قصيرة الأجل.

- عملية تخفيض قيمة العملة الوطنية بهدف الرفع من القدرات التصديرية للمنتجات الوطنية لكن نتج عنها ارتفاع كبير في أسعار المواد الأولية، وقطع الغيار، لارتباط أغلبية المؤسسات الصناعية بالسوق الخارجية، ما أدى إلى ارتفاع الديون المستحقة على المؤسسات الصناعية، حيث أنها تضاعفت في السنوات الأخيرة.
- استنزاف المدخرات الوطنية باستيراد السلع الاستهلاكية، وذلك على حساب المشاريع الاستثمارية المنتجة والموجهة نحو التصدير.

✓ يعد مشكل التسويق من أبرز المشاكل والمعوقات التي يعاني منها القطاع الصناعي، و نلخص أهم مظاهرها في النقاط التالية:

- المنافسة غير العادلة وغير المتكافئة بين المنتجات الصناعية المحلية و المستوردة.
- عدم التزام المؤسسات الجزائرية بمعايير ونظام الجودة والمواصفات القياسية و البيئية للسلع والمنتجات الصناعية، الأمر الذي يترتب عليه انخفاض الأداء التنافسي، أي عدم قدرة الصناعة على النفاذ إلى الأسواق الخارجية.

✓ مشكل الخبرة وغياب التنظيم والتخطيط الصناعي و يتمثل في:

- ضعف نظام التدريب، وعدم التكامل بين الصناعات فيما بينها أو بين الصناعات و معاهد البحث والجامعات حتى تساهم في تطوير العمليات الإنتاجية.
- عدم كفاءة التوزيع الجغرافي للمؤسسات الصناعية مما يعني زيادة تكلفة الإنتاج والنقل والتوزيع وبعدها عن المنافذ.
- الاعتمادعلى التكنولوجيا المستوردة ومشروعات تسليم المفتاح في اليد، ونقص الإنفاق على البحث و التطوير الذي لا يغطي احتياجات الصناعة.

✓ انخفاض إنتاجية العامل الصناعي، وذلك لعدة أسباب أهمها البطالة المقنعة وضعف التخصص، و نقص التأهيل خصوصا في مجال الإدارة و التسيير، و كذا عدم وجود حوافز مادية ومعنوية، إضافة لبعض العوامل المتعلقة بأخلاقيات العمل والالتزام بها و يمكن مقارنة ذلك ببعض الدول المجاورة.

✓ مشكل العقار الصناعي الذي بات يؤرق المستثمرين و الحكومة على حد سواء حيث يمثل احد أهم العوائق التي يواجهها القطاع الصناعي الجزائري، حيث توقفت العديد من المشاريع

الاستثمارية المهمة بسببه، بالإضافة إلى ارتفاع أسعار العقار القابل للاستغلال بسبب المضاربة و تعقد و تعدد الإجراءات الإدارية و القانونية.

- ✓ ضعف التعاون و التكامل بين المؤسسات الصناعية و كذا درجة الاندماج بين الفروع الإنتاجية وعدم التركيز على فكرة المقاولات و النشاط من الباطن.
- ✓ ضعف مساهمة القطاع الخاص في العملية الإنتاجية و عدم الاهتمام بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تمثل اللبنة الأساسية لترابط و بناء النسيج الصناعي لما لها من ميزات كالمرونة، و القدرة على التكيف، و كذا سهولة الإنشاء و الإدارة ...الخ، من خلال زيادة تبني فكرة المناطق الصناعية، و العناقيد الصناعية. حيث إن مشكل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة يكمن في الانعزال لا الحجم.
- ✓ غياب التوازن في الاهتمام بين فروع الصناعة التحويلية، حيث نجد أن هناك تهميش كامل لبعض الصناعات مقابل التركيز على صناعات لا تتلاءم مع طبيعة النسيج الصناعي من حيث المدخلات ولا مع العامل من حيث الكفاءة و التأهيل.

5. إن نتائج الإصلاحات كانت سلبية وهو واضح من خلال عدم تحسن أو ضاع مؤسساتنا واقتصادنا، حيث لم ترقى مؤسساتنا الصناعية إلى المستوى المطلوب في عصر العولمة الاقتصادية وما تفرضه من أسلحة جديدة للتنافس(تكلفة، إبداع، جودة، تسويق،...)، كل هذا قلل من أدائها التنافسي وأنقص من حظوظها في النجاح و اقتحام الأسواق العالمية، بل حتى الدفاع عن مكانتها في السوق المحلي، أمام مؤسسات ضخمة وعملاقة تمتلك من الإمكانات ما يسمح لها من العمل في الأسواق العالمية بفعالية كبيرة.
6. بالرغم من كل المحاولات التي لجأت إليها الحكومة الجزائرية في محاولتها تنمية تنافسية المؤسسات الاقتصادية، سعيا منها لمسايرة تيار العولمة والمنافسة العالمية، كبرنامج التأهيل، الذي ينص على حتمية تأهيل البيئة القطاعية والمؤسسة ذاتها، أو بعبارة أخرى توفير الظروف والمناخ المناسب لنجاح المؤسسات وتطوير قدراتها التصديرية، إلا أن الأداء التنافسي للصناعة الجزائرية لم يرقى إلى المستوى المنشود، و مؤسساته غير قادرة حتى على تلبية الطلب المحلي.
7. عند أخذ الصناعة التحويلية كنموذج أو عينة عن القطاع الصناعي، وكمثال عن مؤسسات هذا النسيج نجد أن مستوى أدائها التنافسي مازال محتشم بالرغم من السياسة الحمائية التي تتبعها الدولة

لهذا النسيج الصناعي لعلاقته بمستوى الرقي و التطور بالنسبة للإفراد، و الدولة ككل، فكيف في ظل الانفتاح التام .

يتحتم على الصناعات الراغبة في التنافس عالميا أن تتمتع برؤية بعيدة تنطلق من تحليل البيئة التنافسية الصناعية الداخلية والخارجية على حد سواء، مع تشخيص دقيق لها، الأمر الذي يسمح لها بانتهاج إستراتيجية عالمية، تكسبها سلاحا تنافسيا قويا في عصر العولمة، و منه نتوصل إلى جملة من التوصيات و التدابير التي نرى أنها كفيلة بتحسين الوضع المزري التي تعيشه الصناعة الجزائرية و هي:

- إعادة نظر الحكومة في السياسات الصناعية المتخذة، و التي اقل ما يقال عنها أنها أثبتت فشلها الذريع في النهوض بالصناعة الجزائرية و الخروج من التبعية الشبه تامة لقطاع المحروقات، والصناعات الأجنبية، إما بإعادة صياغتها و متطلبات البيئة الصناعية الراهنة، أو الالتزام بتطبيقها على الأقل.
- العمل على تنويع الصادرات الصناعية خارج المحروقات، لكن هذه المرة بالإضافة إلى السياسات المتخذة من طرف الحكومة في هذا المجال نعمل على تغيير الأسواق المستهدفة، حيث نعلم أن جل الأسواق المستهدفة إن لم نقل كلها هي أسواق ضخمة تشتد فيها حدة المنافسة.
- العمل على تأهيل المورد البشري لما له من قدرة على تعزيز الأداء التنافسي للصناعة، من خلال العناية به و تدريبه من حيث استعمال تكنولوجيا الاتصال و المعلومات، و تأهيل الكوادر الفنية عالية الكفاءة ببرامج تدريبية في المجال الصناعي، و هذا هو احد أوجه القصور في برامج التأهيل السابقة، فالمشكلة بالنسبة للصناعة الجزائرية هي النوع و ليس الكم.
- إيجاد سبل جادة للربط بين القطاعين العام و الخاص لما لهذا الربط من دور في تبادل الخبرات و مصادر التمويل، بما يضمن طرق تسييرية ورقابية أكثر كفاءة.
- العمل على تعزيز البنية التحتية الصناعية لما لها من دور هام في خلق بيئة استثمارية جذابة، لرفع من حجم الاستثمارات محلية كانت أو أجنبية لما لها من قدرة على تحسين الأداء التنافسي للصناعة.
- الالتزام بالمعايير العالمية للجودة حتى تستطيع منتجات الصناعة الجزائرية النفاذ إلى الأسواق العالمية، و منافسة المنتجات الأجنبية و التي تمتاز بالجودة و المطابقة للمواصفات القياسية الدولية.

- إيجاد حلول جادة لمعيقات القطاع الصناعي، كمشكل العقار الصناعي، مشكل البيروقراطية المتفشية في الإدارة الجزائرية، و كذا مشكل الفساد بأنواعه.
- العمل على الرفع من مشاريع البحث و التطوير الموجه للقطاع الصناعي فهي شبه منعدمة.

قائمة المراجع بالغة العربية:

- أحمد محمد محرز، الحق في المنافسة المشروعة في مجالات النشاط الاقتصادي : الصناعة –التجارة–الخدمات، جامعة القاهرة، مصر، 1994.
- حسين الماجي، تنظيم المنافسة، دار النهضة العربية، مصر، 2003 .
- جلال محمد علي البياتي، التحليل الاقتصادي المعاصر، الطبعة الأولى، مطبعة ألوان الرياض، السعودية، 1993.
- محمد سعيد عبد الفتاح، مداخل التسويق، دار المعارف، مصر، 1965.
- حسين عمر، الموسوعة الإقتصادية، دار الفكر العربي، مصر، 1996.
- صلاح الشنواني، دراسات في إقتصاديات الأعمال، دار النهضة العربية، مصر، 1970.
- محمد سعيد نابلسي، الإقتصاد السياسي، مطابع مؤسسة الوحدة، سوريا، 1981.
- علي السلمي، إدارة الموارد البشرية الإستراتيجية، دار غريب، مصر، 2001.
- فريد النجار، المنافسة والترويج التطبيقي: آليات الشركات لتحسين المراكز التنافسية (مدخل المقارنات التطويرية المستمرة)، مؤسسة شباب الجامعية للنشر، مصر، 1999.
- ضياء مجيد الموسوي، نظرية السعر و إستخداماتها، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر،2001.
- يوسف كمال محمد، فقه إقتصاد السوق، دار النشر للجامعات، مصر، 1998 .
- نسيم حنا، مبادئ التسويق، دار المريخ للنشر، السعودية، 1985.
- عمر صخري، مبادئ الاقتصاد الجزئي الوحدوي، ديوان المطبوعات الجامعية،2001 .
- محمد عزيز، محمد عبد الجليل أبو سنينة، مبادئ الاقتصاد، منشورات جامعة قار يونس، الطبعة الأولى، ليبيا، 2002.
- حسين عمر، إقتصاد السوق، دار الكتاب الحديث، مصر، 1999.
- محمد صالح الحناوي وآخرون، مقدمة في إدارة الأعمال والمال، الدار الجامعية، مصر، 1999.
- توفيق محمد عبد المحسن، بحوث التسويق وتحديات المنافسة الدولية، دار الفكر العربي، مصر،2006.
- بسام أبو خضير و آخرون، مدخل إلى علم الإقتصاد، الطبعة الأولى، دار الكندي للنشر و التوزيع، الأردن، 1989.

- توفيق محمد عبد المحسن، التسويق و تدعيم القدرة التنافسية، دار النهضة العربية، مصر، 2001.
- أحمد سعيد بامخرمة، اقتصاديات الصناعة، دار زهران للنشر والتوزيع، السعودية الرياض،1994.
- روجر كلارك، تعريب فريد بشير طاهر، اقتصاديات الصناعة، دار المريخ للنشر، الرياض، المملكة العربية السعودية، 1994.
- فليح حسن خلف، التنمية والتخطيط الاقتصادي، جدار الكتاب العالمي، عالم الكتب الحديث، عمان، الأردن، 2006.
- عبد القادر محمد عبد القادر عطية، التحليل الاقتصادي الجزئي بين النظرية والتطبيق، الدار الجامعية للنشر والتوزيع، مصر، 1997.
- ضياء مجيد الموسوي، النظرية الاقتصادية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، دون سنة النشر.
- ضياء مجيد الموسوي، الخصخصة و التصحيحات الهيكلية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2001.
- أبو القاسم عمر الطبولي، علي عطية عبد السلام و فرحات صالح شرننة، أساسيات الاقتصاد، الطبعة 6، الدار الجماهيرية للنشر والتوزيع والإعلان، ليبيا، 1993.
- فريد النجار، إدارة العمليات والإنتاج والتكنولوجيا، الإشعاع للطباعة والنشر، مصر، 1997.
- عبد السلام أبو قحف:"التنافسية وتغير قواعد اللعبة"،مطبعة الإشعاع، الاسكندرية، 1996.
- إسماعيل محمد السيد، الإدارة الإستراتيجية، مفاهيم وحالات تطبيقية، الدار الجامعية، مصر، 2000 .
- احمد سيد مصطفي، التنافسية في القرن الحادي والعشرين مدخل إنتاجي، دار الكتب، القاهرة، مصر، 2003.
- زكريا مطلك الدوري، الادارة الاستراتيجية مفاهيم وعمليات وحالات دراسية، دار اليازور العلمية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2005.
- نادية العارف، التخطيط الاستراتيجي والعولمة، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2003/2002.
- عبد المجيد قدي، مدخل الى السياسات الاقتصادية – دراسة تحليلية تقييمية–، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2003.

- خليل حسين، السياسات العامة في الدول النامية، دار المنهل اللبناني، لبنان، الطبعة الأولى، 2007.
- احمد الكواز، السياسات الصناعية، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، 2002.
- فرج عبد العزيز عزت، اقتصاديات الصناعة و الطاقة، مطابع الدار الهندسية، القاهرة، 2000.
- نبيل مرسي خليل، الميزة التّنافسية في مجال الأعمال، مركز الإسكندرية للكتاب، 1998.
- علام محمد موسى حمدان وآخرون، العلاقة بين هيكل السوق والربحية في صناعة المصارف الأردنية والفلسطينية، رؤى إستراتيجية، يونيو 2013.
- مدحت القريشي، الاقتصاد الصناعي، دار وائل للنشر، عمان_ الأردن، الطبعة الثانية، 2005.
- محمد محروس إسماعيل، اقتصاديات الصناعة والتصنيع، مؤسسة سباب الجامعة، الإسكندرية، 1997.
- محمد إبراهيم عبد الرحيم، الاقتصاد الصناعي والتجارة الالكترونية، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2007.
- محمد بلقاسم حسن بهلول، سياسة تخطيط التنمية وإعادة تنظيم مسارها في الجزائر، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، الجزء الأول، 1999.
- عبد الله بن دعية، التجربة الجزائرية في الاصلاحات الاقتصادية، مركز دراسات الوحدة العربية، الجزائر، 1997.
- محمد بلقاسم حسن بهلول، الجزائر بين الأزمة الاقتصادية والأزمة السياسية، مطبعة دحلب، الجزائر، 1993.
- نويز طارق (World economic forum)، "دور الحكومة الداعم للتنافسية: حالة مصر"، المعهد العربي للتخطيط بالكويت،2002.
- عبد الله بلوناس، الاقتصاد الجزائري: الانتقال من الخطة الى السوق ومدى انجاز أهداف السياسة الاقتصادية، دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية، تخصص نقود ومالية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2004-2005.
- يحياوي نعيمة، أدوات مراقبة التسيير بين النظرية والتطبيق: دراسة حالة قطاع صناعة الحليب، أطروحة دكتوراه، العلوم الاقتصادية، جامعة الحاج لخضر باتنة، 2009/2008.

- عبد الرؤوف حجاج، دور الإبداع التكنولوجي في تنمية الميزة التنافسية للمؤسسة الاقتصادية، أطروحة دكتوراه، علوم التسيير، جامعة قاصدي مرباح ورقلة، 2015/2014.
- محمد رضا بوسنة، تحليل العلاقة بين هيكل الصناعة والأداء: دراسة حالة الصناعة المصرفية في الجزائر خلال الفترة (2014/2004)، أطروحة دكتوراه، إقتصاد صناعي، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2016/2015.
- عبد الحكيم عبد الله النسور، الأداء التنافسي لشركات صناعة الأدوية الأردنية في ظل الإنفتاح الاقتصادي، دكتوراه في الإقتصاد و التخطيط، كلية الإقتصاد، جامعة تشرين، سوريا، 2009.
- الداوي الشيخ، نحو تسيير إستراتيجي فعال بالكفاءة لمؤسسات الإسمنت بالجزائر، أطروحة دكتوراه دولة، جامعة الجزائر، الجزائر، 1999.
- الشيخ الداوي، تحليل الأسس النظرية لمفهوم الأداء، مجلة الباحث، العدد 07، ورقلة، 2009-2010.
- إسماعيل حجازي، سعاد معاليم، دور التسيير على أساس الأنشطة ABM في تحسين أداء المؤسسة، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة محمد خيضر بسكرة، العدد 28/27، نوفمبر 2012.
- عز الدين مصطفي الكور ونضال أحمد الفيومي، أثر قوة السوق وهيكل الكفاءة على أداء البنوك التجارية دراسة تطبيقية على البنوك التجارية المدرجة في بورصة عمان، المجلة الأردنية في إدارة الأعمال، المجلد 3، العدد 3، 2007.
- عبد المليك مزهودة، الأداء بين الكفاءة والفاعلية مفهوم وتقييم، مجلة العلوم الإنسانية، العدد الأول، جامعة محمد خيضر بسكرة، نوفمبر 2001.
- منى طعيمة الجرف، مفهوم القدرة التنافسية ومحدداتها، مجلة أوراق اقتصادية، مركز البحوث والدراسات الاقتصادية والمالية، العدد 19 ، مصر، أكتوبر 2002 .
- محمد عدنان وديع، القدرة التنافسية و قياسها، المعهد العربي للتخطيط، العدد الرابع و العشرون، ديسمبر 2003، الكويت.
- المؤسسة العربية لضمان الإستثمار، مؤشر التنافسية في إفريقيا، العدد 150، نوفمبر 2000.
- علي توفيق الصادق، حصيلة حلقة العمل في القدرة التنافسية للأسواق العربية في الأسواق العالمية، صندوق النقد العربي، أبو ظبي، 1999.

- صالح الرشيد، منهج مقترح لتحديد استراتيجيات تنافسية الصناعة في الاقتصاد السعودي في مواجهة تحديات العولمة، دليل المؤلفين، كلية العلوم الادارية و التخطيط، جامعة الملك فيصل، 2011.
- وديع محمد عدنان ، محددات القدرة التنافسية للأقطار العربية في السوق الدولية ، الملتقى الدولي حول: محددات التنافسية للأقطار العربية في الأسواق الدولية، المعهد العربي للتخطيط، تونس،19-21 جوان2000.
- نسرين بركات وعادل العلي، مفهوم التنافسية والتجارب الناجحة في النفاذ إلى الأسواق الدولية، الملتقى الدولي حول: محددات التنافسية للأقطار العربية في الأسواق الدولية، المعهد العربي للتخطيط، تونس، 19-21 جوان2000.
- أحمد سيد مصطفى، مجالات واستراتيجيات المنافسة في القرن الحادي والعشرين، المؤتمر السنوي الرابع للجمعية العربية للإدارة حول استراتيجيات تطوير مفاهيم وأساليب التسويق في منشآت الأعمال العربية، القاهرة، مصر، اكتوبر 2000.
- براهمية إبراهيم، تدنية التكاليف كأسلوب هام لتعزيز القدرة التنافسية للمؤسسة الإقتصادية دراسة حالة مؤسسة الإسمنت ومشتقاته بالشلف ، الأكاديمية للدراسات الإجتماعية والإنسانية،2011.
- كمال رزيق و بوزعرور عمار، التنافسية الصناعية للمؤسسة الاقتصادية الجزائرية، الملتقى الوطني الأول حول: الاقتصاد الجزائري في الألفية الثالثة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة البليدة، 21-22 ماي.
- مخفي أمين، دور الإستراتيجات التنافسية في إنشاء الميزات التنافسية للمؤسسات خارج المحروقات، مداخلة الملتقى الدولي الرابع حول المنافسة و الإستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج قطاع المحروقات في الدول العربية، 9 و 10 نوفمبر 2010، *جامعة* حسيبة بن بوعلي الشلف.
- وعيل ميلود، مداخل التنافسية و استراتيجيات المؤسسات الصناعية في ظل العولمة، الملتقى الدولي الرابع حول المنافسة و الاستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج المحروقات، جامعة الشلف، الجزائر، 08-09 نوفمبر 2010.
- موسي سهام، شوقي شادلي، تحليل أثر توافر أبعاد إدارة الجودة الشاملة على الأداء، ملتقي وطني حول: إدارة الجودة الشاملة وتنمية أداء المؤسسات، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الطاهر مولاي سعيدة، 08/07 ديسمبر 2010.
- زروقي ابراهيم، لحول عبد القادر، الجودة الشاملة: غاية في حد ذاتها أم وسيلة لرفع مستوى أداء المؤسسات؟، ملتقي وطني حول: إدارة الجودة الشاملة وتنمية أداء

المؤسسات، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الطاهر مولاي سعيدة، 08/07 ديسمبر 2010.

- سالم إلياس وآخرون، التخطيط الاستراتيجي للموارد البشرية كمدخل لتحقيق الميزة التنافسية في المؤسسة، الملتقي الدولي الأول حول التسيير الفعال في المؤسسة الاقتصادية ،المسيلة ، 3 –4 ماي 2005.
- أحمد شريفي، سياسة التصنيع في الجزائريين نظام التسيير الإداري للاقتصاد واقتصاد السوق، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع التخطيط، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2000–2001.
- لؤي صادق حاج مصطفى، القدرة التنافسية للصناعات الغذائية الفلسطينية و افاق تطورها، مذكرة ماجستير في ادارة السياسات الاقتصادية، كلية الدراسات العليا– جامعة النجاح– نابلس، فلسطين، 2005.
- دويس محمد الطيب، براءة الاختراع مؤشر لقياس تنافسية المؤسسات و الدول "حالة الجزائر"، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية فرع دراسات اقتصادية، جامعة ورقلة، 2005/2004.
- شيقارة هجيرة ، الإستراتيجية التنافسية و دورها في أداء المؤسسة دراسة حالة المؤسسة الوطنية للمواد الدسمة ENCG، مذكرة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة الجزائر، 2003–2004.
- نحاسية رتيبة، أهمية اليقظة التنافسية في تنمية الميزة التنافسية للمؤسسة حالة شركة الخطوط الجوية الجزائرية، مذكرة ماجستير، تخصص إدارة أعمال، قسم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2003/2002.
- اسماعيل شويخي، دور الشراكة في تحسين اداء المؤسسات الصناعية، رسالة ماجستير، كلية العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2006.
- أحمد بلالي، الميزة التنافسية للمؤسسة الاقتصادية، رسالة ماجستير، كلية العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير، جامعة قاصدي مرباح ورقلة، 2003.
- نذير مياح، السياسات الصناعية لقطاع المحروقات في الجزائر، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة بسكرة، الجزائر، 2009–2010.
- حطاب موراد، دور السياسات الصناعية في تحسين القدرة التنافسية للمؤسسة الصناعية –دراسة حالة مجمع صيدال–، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة بسكرة، 2010–2011.

- عز الدين مخلوف، دراسة قياسية لأثار الاستعمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع تحليل كمي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2005-2006.

المراجع باللغة الأجنبية:

- Kotler P, Keller. K, Dubois. B, Marketing Management, 10emeEdition, Edition Union Public, France, 2000.
- Bourachot .H, Dictionnaire d' économique et sciences sociales, Edition Bordas, France,1970.
- Claude-Danièle Echaudemaison, Dictionnaire d' économique et sciences sociales, Edition Nathan, France,1998.
- Jean Jacques Lambin, MARKETING STRATEGIQUE ,3eme Edition, Edition Science International , France,1994.
- M. Ingham, Management stratégique et compétitivité , De Boeck Université, Belgique,1995.
- Jean-Claude Tarondeau, Le management des savoirs, 2eme Edition , PUF, France, 2002.
- Oughton christine , Competitiveness Plicy in the gos, the Economic journal, England, Vol 107, N 444, 1997.
- Jean-Claude Tarondeau, Christine Huttin , Dictionnaire de stratégie d'entreprise, Edition Vuibert, France, 2001.
- Roger Percerou , Entreprise: gestion et compétitivité,Economica , France, 1984.
- Debonneuil michele et Fontagné lionel,"Compétitivité",conseil d’analyse économique, Paris,2003.
- LESCA. H, Structure et système d'information: facteurs de compétitivité de l'entreprise, Masson, France, 1982.
- Enright, Michael J; " the Globalization of Competition and the Localization of Competition: Policies Toward regional clustering " , London, Macmillan, Forthcoming, 1999.
- Michael Porter, Choix Stratégiques Et Concurrence, Economica, Paris, 1982.
- Philippe Moati, evaluer les performances d’un secteur d’activite, centre de recherche pour l’etude et l’observation des conditions de vie, paris, 2000.
- Hocine BENISSAD, l’Algérie de la planification socialiste à l’économie de marché, ENAG édition, 2004.

- Abdelhamid BRAHIMI, l'économie algérienne, OPU, 1991.
- William G. Shepherd, The Elements of Market Structure, The Review of Economics and Statisics, Vol 54, No 1, Feb 1972.
- Bradley T. Gale, Market Share and Rate of Return, The Review of Economics and Statistics, Vol 54, No 4, Nov, 1972.
- H. Michael Mann, Seller Concentration, Barriers to Entry, and Rates of Return in Thirty Industries 1950-1960, The Review of Economics and Statistics, Vol 48, No 3, Aug 1966.
- Steven H. Lustgarten, The Impact of Buyer Concentration in Manufacturing Industries, The Review of Economics and Statistics, Vol 57, No 2, may 1975.
- Louis Esposito and Frances Ferguson Esposito, Foreign Competition and Domestic Industry Profitability, The Review of Economics and Statistics, Vol 53, No 4, Nov 1971.
- Emilio Pagoulatos and Robert Sorensen, Foreign Tade, Protection, and Multinational Activity in U.S Food Processing Industries, Journal of Agricultural and Applied Economics, Vol 11, Issue 1, July 1979.
- Jaime de Melo and Shujiro Urata, The influence of increased foreign competition on industrial and profitability, International Journal of Industrial Organization, Vol 4, Issue 3, Sept 1986.
- Tein-Chen Chou, Concentration, Profitability and Trade in a Simultaneous Equation Analysis: The Case of Taiwan, The Journal of Industrial Economics, Vol 34, No 4, Jun 1986.
- Ralph M. Bradburd and Richard E. Caves, A Closer Look at the Effect of Market Growth on Industries' Profits, The Review of Economics and Statistics, Vol 64, No 4, Nov 1982.
- John E. Kwoka, Jr, The Effect of Market Growth and Contraction on Industry Price-Cost Margins, Eastern Economic Journal, Vol 16, No3, Jul-Sep 1990.
- Howard H. Newman, Strategic Groups and the Structure-Performance Relationship, The Review of Economics and Statistics, Vol 60, No 3, Aug 1978.

- Graham Leask and David Parker, Strategic groups, competitive groups and performance within the U.K. pharmaceutical industry: Improving our understanding of the competitive process, Strategic Management Journal, Vol 28, Issue 7, July 2007.

- R. Lecoint , C. Bia, Mutation des entreprises et environnement économique, Acte du Colloque: Mutation de l'environnement et compétitivité des entreprises, Faculté de droit et des sciences économiques,Université De Biskra, 29-30 Octobre 2002.

- Candida Ferreira, Bank market concentration and bank efficiency in the European Union: a panel Granger causality approach, International Economics and Economic Policy, Vol 10, Issue 3, Sept 2013.

- Sami Mensi and Abderrazak Zouari, Efficient Structure versus Market Power: Theories and Empirical Evidence, International Journal of Economics and Finance, Vol 2, No 4, Nov 2010.

- Inès Ayadi and Abderrazak Ellouze, Market Structure and Performance of Tunisian Banks, International Journal of Economics and Finance Issues, Vol 3, No 2, 2013.

- Ahmed BENBITOUR, l'expérience algérienne de développement (1962-1991), Algérie, ISGP édition, 1992.

- MELBOUCI BELMIHOUB. L'évolution de la pratique organisationnelle dans l'entreprise publique industrielle en Algérie. Panorama théorique et analyse d'une expérience (1962-1996) cahier du cread N° 55 1er trimestre 2001.

المواقع الالكترونية:

- تقارير التنافسية لصندوق النقد العربي.
https://www.amf.org.ae/ar/content/jaer2019
- منظمة التجارة العالمية. https://www.trademap.org
- http://eliqtisadia.blogspot.com/2009/10/blog-post_22.html
- http://www.law.uodiyala.edu.iq/uploads/bhoth%20motamer/%D8%AF.%20%D8%A5%D8%B3%D8%B1%D8%A7%D8%A1%20%D9%86%D9%87%D8%A7%D8%A6%D9%8A.doc
- http://twaijri-com.iis1002.shared-servers.com/Portals/0/Arabic/%C6%92TOd%C6%92s%C2%BD%C3%AD%20sn%20%C6%92Tt%C6%92dfd%20%C6%92TFfn%C3%B3n/2.doc
- http://www.lmdbnimessous.prog.fr/forum/index.php?topic=12.0;wap2