

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة باتنة 1

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم: العلوم الاقتصادية

**العناقد الصناعية كخيار استراتيجي لتحسين تنافسية الاقتصاد
الجزائري
دراسة مقارنة للتجربة الهندية**

أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه علوم في العلوم الاقتصادية

شعبة: اقتصاد دولي

تحت إشراف

أ.د. عبد الوهاب شمام

إعداد الطالبة

كلثوم كباي

لجنة المناقشة

الاسم واللقب	الرتبة العلمية	الجامعة	الصفة
أ.د. صالح فلاح	أستاذ التعليم العالي	جامعة باتنة 1	رئيسا
أ.د. عبد الوهاب شمام	أستاذ التعليم العالي	المركز الجامعي ميله	مقررا
أ.د. مبارك بوعشة	أستاذ التعليم العالي	جامعة قسنطينة 2	عضوا
د. سامي مباركي	أستاذ محاضر أ	جامعة باتنة 1	عضوا
د. بوبكر بوسالم	أستاذ محاضر أ	المركز الجامعي ميله	عضوا
أ.د. علاوة خلوط	أستاذ التعليم العالي	جامعة باتنة 1	عضوا

السنة الجامعية 2017-2018

١ مد لله ملء السموات

١ مد لله ملء الأرض

١ مد لله ملء ما بينهما

١ مد لله ملء ما شاء بعد ذلك

شكر وعرفان

الحمد والشكر كله لله الذي منّ علي بنعمة العلم

أتوجه بالشكر الجزيل إلى أستاذي ومشرفي

الأستاذ الدكتور عبد الوهاب شمام، الذي لم يبخل علي

بتوجيهاته القيمة ونصائحه. كل الشكر والتقدير إلى أساتذة لجنة المناقشة الذين شرفوني

بقبول مناقشة هذا العمل.

والشكر كله إلى كل من يسعده نجاحي.

الإهداء

إلى أمي وأبي حفظهما الله.....

إلى روح جدتي.....

أهدي هذا العمل

الفهرس

فهرس المحتويات

i	فهرس المحتويات.....
i	فهرس الجداول.....
i	فهرس الأشكال.....
01	المقدمة.....
09	الفصل الأول. المقاربة النظرية للعناقيد الصناعية
09	المبحث الأول. مفهوم العناقيد الصناعية.....
09	المطلب الأول. تعريف العناقيد الصناعية.....
16	المطلب الثاني. مفاهيم ذات صلة بمصطلح العناقيد الصناعية.....
19	المطلب الثالث. نشأة وتطور العناقيد الصناعية.....
22	المبحث الثاني: أنواع العناقيد الصناعية.....
22	المطلب الأول. العناقيد حسب النشأة والحجم.....
22	أولاً. العناقيد حسب النشأة.....
23	ثانياً. العناقيد حسب الحجم.....
24	المطلب الثاني. العناقيد حسب المنتج ودرجة التخصص.....
24	أولاً. حسب طبيعة المنتجات.....
24	ثانياً. حسب درجة التخصص.....
26	المطلب الثالث. العناقيد حسب نوعية الترابط.....
26	المطلب الرابع. العناقيد حسب الهيكل:.....
27	أولاً. عناقيد مارشال.....
27	ثانياً. عناقيد المحور والأذرع.....
28	ثالثاً. عناقيد منصات الفروع.....
29	رابعاً. عناقيد المراكز العامة.....
31	المبحث الثالث: دورة حياة العناقيد الصناعية.....
32	المطلب الأول. مرحلة نشأة العنقود.....
34	المطلب الثاني. مرحلة النمو.....
34	المطلب الثالث. مرحلة النضج.....
35	المطلب الرابع. مرحلة التدهور والانحدار.....
36	المبحث الرابع. العلاقات الصناعية داخل العنقود.....
36	المطلب الأول. المناولة الصناعية.....

36	أولا. تعريف المناولة أو التعاقد من الباطن.....
38	ثانيا. أنواع المناولة الصناعية.....
39	ثالثا. أهمية المناولة.....
43	المطلب الثاني. التحالفات الاستراتيجية.....
43	أولا. تعريف التحالفات الإستراتيجية.....
45	ثانيا. أسباب قيام التحالفات الإستراتيجية.....
46	ثالثا. صيغ التحالفات الإستراتيجية.....
49	المطلب الثالث. التزويد الخارجي (التخريج).....
49	أولا. تعريف التزويد الخارجي.....
51	ثانيا. مجالات التخريج.....
52	ثالثا. مزايا التخريج ودوافعه.....
53	رابعا. أنواع التخريج.....
56	خلاصة الفصل الأول.....
57	الفصل الثاني. الإطار النظري للتنافسية
57	المبحث الأول. مفهوم التنافسية.....
57	المطلب الأول. تنافسية المؤسسة.....
61	المطلب الثاني: تنافسية القطاع (صناعة، فرع النشاط الاقتصادي).....
61	المطلب الثالث: تنافسية الدولة.....
66	المبحث الثاني. محددات الميزة التنافسية.....
69	المطلب الأول. محددات التنافسية حسب نموذج الماسة.....
70	أولا. المحددات الرئيسية.....
75	ثانيا. المحددات الثانوية.....
76	المطلب الثاني. محددات التنافسية حسب منهج المعهد الدولي للتنمية الإدارية.....
79	المطلب الثالث. محددات التنافسية حسب نموذج الماسة المزدوج.....
80	المطلب الرابع. محددات التنافسية حسب نموذج العوامل التسعة.....
83	المطلب الخامس. محددات التنافسية حسب نموذج الماسة المزدوج المعمم.....
84	المطلب السادس. نموذج الماسة المزدوج الثنائي.....
85	المبحث الثالث. أنواع التنافسية ومؤشرات قياسها.....
85	المطلب الأول. أنواع التنافسية.....
86	أولا. تنافسية التكلفة.....
87	ثانيا. تنافسية السعر.....
89	ثالثا. التنافسية التكنولوجية.....
91	المطلب الثاني. قياس التنافسية ومؤشراتها.....
91	أولا. تنافسية المؤسسة وقياسها.....

98 ثانيا. تنافسية القطاع وقياسها
98 ثالثا. تنافسية الدولة وقياسها
112 المبحث الرابع. مراحل تطور الميزة التنافسية الوطنية
112 المطلب الأول. مراحل الميزة التنافسية حسب نموذج بورتر
119 المطلب الثاني. مراحل الميزة التنافسية حسب نموذج العوامل التسعة لـ Dong-Sung Cho
122 خلاصة الفصل الثاني
124	الفصل الثالث. تجارب العناقيد الصناعية العالمية
124 المبحث الأول. واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عالميا
124 المطلب الأول. مفارقات تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على المستوى العالمي
127 المطلب الثاني. الأهمية العالمية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
131 المبحث الثاني. التوزيع الجغرافي للعناقيد الصناعية على المستوى العالمي
132 المطلب الأول. عناقيد أمريكا الشمالية
136 المطلب الثاني. عناقيد آسيا
141 المطلب الثالث. عناقيد أوروبا
142 المبحث الثالث. توزيع العناقيد الصناعية حسب قطاعات النشاط
143 المطلب الأول. عناقيد الصحة - علوم الحياة
147 المطلب الثاني. عناقيد علوم الإعلام-تكنولوجيا المعلومات والإتصالات- تكنولوجيا النانو
150 المطلب الثالث. عناقيد التنقل والأمن
152 المطلب الرابع. عناقيد الصناعات الإبداعية
154 المطلب الخامس. عناقيد البيئة- الطاقة - البناء والتشييد
157 خلاصة الفصل الثالث
158	الفصل الرابع. تقييم الأداء الاقتصادي والتنافسي للإقتصاد الهندي والجزائري
158 المبحث الأول. تقييم الأداء الاقتصادي للهند
158 المطلب الأول. الخصائص العامة للإقتصاد الهندي
158 أولا. الملامح الطبيعية والسكانية للهند
159 ثانيا. ملامح الإقتصاد الهندي
166 المطلب الثاني. تطور مؤشرات أداء الإقتصاد الهندي
172 المبحث الثاني. تقييم الأداء الاقتصادي للجزائر
172 المطلب الأول. الخصائص العامة للإقتصاد الجزائري
172 أولا. بنية الإقتصاد الجزائري
178 ثانيا. الملامح القطاعية للإقتصاد الجزائري
183 المطلب الثاني. تطور مؤشرات أداء الإقتصاد الجزائري
187 المبحث الثالث. تقييم الأداء التنافسي للإقتصاد الهندي وفق مؤشر التنافسية العالمي

189	المطلب الأول. نقاط القوة.....
191	المطلب الثاني. نقاط الضعف.....
193	المبحث الرابع. تقييم الأداء التنافسي للإقتصاد الجزائري وفق مؤشر التنافسية العالمي.....
195	المطلب الأول. نقاط القوة.....
196	المطلب الثاني. نقاط الضعف.....
201	خلاصة الفصل الرابع.....
202	الفصل الخامس. تجربة العناقيد الصناعية في الهند والجزائر
202	المبحث الأول. تجربة العناقيد الصناعية في الهند.....
203	المطلب الأول. واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الهند كأساس لبناء العناقيد.....
207	المطلب الثاني. حجم العناقيد وأنواعها في الهند.....
217	المطلب الثالث. التوزيع الجغرافي للعناقيد في الهند.....
221	المبحث الثاني. تجربة العناقيد الصناعية في الجزائر.....
221	المطلب الأول. واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر كرافد لتنافسية العناقية.....
226	المطلب الثاني. تجربة إنشاء العناقيد الصناعية في الجزائر: تجربة فتية تتطلب الرعاية.....
231	المطلب الثالث. خريطة العناقيد في الجزائر.....
252	المبحث الثالث. سبل تفعيل العناقيد الصناعية في الجزائر للنهوض بتنافسية الإقتصاد الوطني على ضوء التجربة الهندية:.....
252	المطلب الأول. سياسات تطوير العناقيد في الهند.....
256	المطلب الثاني. السياسات الإنتقائية الموجهة للنهوض بالقطاع الإنتاجي وإستهداف العناقيد المناسبة في الجزائر.....
260	المطلب الثالث. السياسات التكميلية الموجهة لتحسين تنافسية الإقتصاد الجزائري.....
265	خلاصة الفصل الخامس.....
266	الخاتمة.....
271	المراجع.....
286	الملاحق.....

فهرس الجداول

30	الجدول رقم 1. أنواع العناقيد الصناعية حسب تقسيم Markusen.....
107	الجدول رقم 2. حدود الدخل التي تعين مراحل النمو.....
107	الجدول رقم 3. أوزان المؤشرات الرئيسية ضمن مراحل النمو.....
119	الجدول رقم 4. تعريفات البنك الدولي لمؤسسات الأعمال الصغرى والصغيرة والمتوسطة.....
121	الجدول رقم 5. تعريف اللجنة الأوروبية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
160	الجدول رقم 6. توزيع الناتج المحلي الإجمالي من خلال القطاعات الاقتصادية في الفترة 2005-2016...
161	الجدول رقم 7. مكونات الناتج المحلي الإجمالي للهند في الفترة 1950-2002 (سنوات مختارة).....
168	الجدول رقم 8. المؤشرات الكلية للاقتصاد الهندي.....
173	الجدول رقم 9. تطور قطاع النفط في الجزائر.....
174	الجدول رقم 10. تطور قطاع الغاز الطبيعي في الجزائر.....
175	الجدول رقم 11. تطور هيكل الميزان التجاري الجزائري خلال الفترة 2005-2016.....
178	الجدول رقم 12. التوزيع القطاعي للناتج الداخلي الخام للاقتصاد الجزائري في الفترة 2005-2016.....
179	الجدول رقم 13. تطور مساهمة القطاعات في الناتج الداخلي الخام.....
180	الجدول رقم 14. تركيبة القيمة المضافة خارج المحروقات.....
181	الجدول رقم 15. مصادر إيرادات الميزانية العمومية خلال الفترة 2009-2016 (سنوات مختارة).....
182	الجدول رقم 16. تركيب القيمة المضافة حسب القطاع القانوني.....
183	الجدول رقم 17. تركيب القيمة المضافة خارج قطاع المحروقات حسب القطاع القانوني.....
185	الجدول رقم 18. مؤشرات أداء الاقتصاد الجزائري لسنوات مختارة.....
188	الجدول رقم 19. تقييم القدرة التنافسية للاقتصاد الهندي وفقا لمؤشر التنافسية العالمي 2016-2017.....
194	الجدول رقم 20. تقييم القدرة التنافسية للاقتصاد الجزائري وفقا لمؤشر التنافسية العالمي 2016-2017.....
203	الجدول رقم 21. تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الهند.....
204	الجدول رقم 24. مساهمة المؤسسات الصغرى والصغيرة والمتوسطة في اقتصاد الهند بالأسعار الجارية.....
205	الجدول رقم 25. توزيع المؤسسات الصغرى والصغيرة والمتوسطة حسب طبيعة النشاط الإقتصادي.....
206	الجدول رقم 26. توزيع المؤسسات حسب طبيعتها.....
206	الجدول رقم 27. تقديرات العمالة في قطاع المؤسسات الصغرى والصغيرة والمتوسطة.....
207	الجدول رقم 28. توزيع اليد العاملة حسب طبيعة المؤسسات.....
208	الجدول رقم 29. أمثلة عن العناقيد الكبيرة والصغيرة في الهند.....
215	الجدول رقم 30. منتجات الحرف اليدوية في الهند.....
222	الجدول رقم 31. تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسط في الجزائر.....
223	الجدول رقم 32. تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة حسب قطاعات النشاط المهيمنة.....
224	الجدول رقم 33. تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب نوعها.....
225	الجدول رقم 34. تطور الوظائف حسب نوع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....

232 الجدول رقم 35. أعضاء عنقود المشروبات الصومام
238 الجدول رقم 36. أعضاء العنقود الرقمي

فهرس الأشكال

12 الشكل رقم 1. مفهوم العنقود
13 الشكل رقم 2. مكونات العنقود الصناعي
15 الشكل رقم 3. خريطة عنقود بوسطن الصيدلاني - الحيوي
17 الشكل رقم 4. أنواع التجمعات الاقتصادية
25 الشكل رقم 5. خريطة عنقود السياحة
27 الشكل رقم 6. عناقيد مارشال
28 الشكل رقم 7. عناقيد المحور والأذرعة
28 الشكل رقم 8. عناقيد منصات الفروع
29 الشكل رقم 9. عناقيد المراكز العامة
32 الشكل رقم 10. دورة حياة العنقود
54 الشكل رقم 11. أنواع التخريج
69 الشكل رقم 12. النظام المتكامل للميزة التنافسية الوطنية وفقا لنموذج بورتر
78 الشكل رقم 13. مكعب التنافسية
82 الشكل رقم 14. نموذج العوامل التسعة
83 الشكل رقم 15. نموذج الماسة المزدوج المعمم
85 الشكل رقم 16. نموذج الماسة المزدوج الثنائي
102 الشكل رقم 17. المكونات الرئيسية لمؤشر التنافسية حسب المعهد الدولي للتنمية الإدارية
104 الشكل رقم 18. الهيكل التفصيلي لمؤشر التنافسية العالمي حسب تقرير 2016-2017
106 الشكل رقم 19. العلاقة بين أركان مؤشر التنافسية العالمي ومراحل النمو
109 الشكل رقم 20. المؤشر العام لتنافسية الاقتصاديات العربية
111 الشكل رقم 21. الهيكل العام لمؤشر التنافسية العربية
112 الشكل رقم 22. المراحل الأربعة للتطور التنافسي الوطني
115 الشكل رقم 23. اقتصاد بقيادة الابتكار
118 الشكل رقم 24. اقتصاد بقيادة الثروة
131 الشكل رقم 25. التوزيع الجغرافي للعناقيد الصناعية عالميا
133 الشكل رقم 26. بعض العناقيد الصناعية في الولايات المتحدة الأمريكية
134 الشكل رقم 27. خريطة وادي السيلكون
138 الشكل رقم 28. أهم العناقيد الصينية
146 الشكل رقم 29. العناقيد العالمية في الصحة - علوم الحياة
149 الشكل رقم 30. عناقيد علوم الإعلام - تكنولوجيا المعلومات والإتصال - تكنولوجيا النانو
151 الشكل رقم 31. عناقيد التنقل والأمن

153 الشكل رقم 32. عناقيد الصناعات الإبداعية.....
156 الشكل رقم 33. عناقيد البيئة-الطاقة - البناء والتشييد.....
213 الشكل رقم 34. العناقيد الصناعية الكبرى في صناعة السيارات في الهند.....
218 الشكل رقم 35. حصص المناطق في الهند من العناقيد.....
219 الشكل رقم 36. توزيع العناقيد بكل أصنافها في الهند.....
220 الشكل رقم 37. التوزيع الجغرافي للعناقيد حسب أصنافها في الهند.....
228 الشكل رقم 38. الأقطاب التنافسية في المخطط الوطني لتهيئة الإقليم آفاق 2030.....
258 الشكل رقم 39. الأقطاب الفلاحية في الجزائر.....

المقدمة

المقدمة

تتميز الأسواق العالمية بإحتدام المنافسة وشراسة المنافسين والإنتفاخ التجاري في الاقتصاد العالمي الذي عرف العديد من التطورات شملت مختلف المجالات، ولعل أبرز مظاهرها التطورات التكنولوجية المتلاحقة التي غيرت الملامح الاقتصادية للعالم فعقدت التخصصات وباعدت في المستويات، وحملت الكثير من الفرص وأفرزت العديد من التحديات للدول على إختلاف مستوياتها، مما جعل السياسات الاقتصادية تتخذ أبعادا جديدة أساسها الصناعات كثيفة التكنولوجيا ذات الدور القيادي في دعم تخصص الدول.

واستجابة لهذه التطورات ومواكبتها عملت الدول على دعم قدرتها التنافسية من أجل الإستمرارية والإندماج في الاقتصاد العالمي. وعليه أصبح التسابق سمة بارزة تميز أدائها للاستفادة من المكاسب التي يوفرها الاقتصاد العالمي.

وإذا كانت التنافسية هي السبيل لأحسن اندماج في الاقتصاد العالمي بما يحمله من رهانات وتحديات، فإن العناقيد الصناعية أضحت الخيار الاستراتيجي لدعم هذه التنافسية وتعزيزها، والنهوض بالقطاع الصناعي تأسيسا على أن الصناعة تعد من أهم الخيارات الاستراتيجية لتتبع القاعدة الاقتصادية للدول ومحركا أساسيا لباقي القطاعات الاقتصادية.

ومفاد ذلك، أن العناقيد الصناعية أصبحت الأداة الأكثر فاعلية لضمان تحويل الاقتصاد من تخصصات القيمة المضافة المنخفضة إلى نشاطات تحقق معدلات نمو مرتفعة، تأسيسا على أن نمو العناقيد ونجاحها خاضع لمكوناتها من مؤسسات تنافسية وصناعات ذات كفاءة وفعالية إقتصادية وقيمة مضافة عالية، وذات قدرة على التحكم في الأساليب التكنولوجية المتطورة التي تعمل على توثيق العلاقة بين أعضاء العنقود وتقويتها، والتي تتسم في الوقت ذاته بخصائص مشتركة تكمل بعضها وتتنافس فيما بينها من أجل دعم تنافسيتها وتنافسية العنقود الذي يؤدي بدوره إلى الارتقاء بتنافسية مختلف الصناعات والقطاعات في الاقتصاد وخلق صناعات جديدة.

ومن منطلق هذه الخصائص، فالعناقيد تسمح بإيجاد بيئة تتيح التنوع للاقتصاديات ولهايكلها الإنتاجية، وتحقيق التكامل بين مختلف القطاعات والصناعات الوطنية، وتوجيه التخصص نحو الصناعات المستقبلية التي تتميز بطلب متزايد في الأسواق العالمية ومن ثم تحقيق معدلات نمو مرتفعة، وخلق مناصب العمل وتحسين مستوى معيشة الأفراد.

إن الدول التي نجحت في تحقيق مستويات متقدمة من التنافسية هي الدول ذاتها التي استطاعت إقامة عناقيد صناعية تتميز بالتعاون والتنسيق بين مختلف عناصر السلسلة المكونة لها، خاصة تلك التي ترتبط بمراكز البحث والتطوير وتعتمد على الكثافة التكنولوجية ومستوى الابتكار المتميز، وهو ما يؤكد من جديد أهميتها كمحدد أساسي لدعم تنافسية الإقتصاديات وكإحدى الإستراتيجيات الحديثة التي باتت تعتمد عليها الدول كالولايات المتحدة الأمريكية وألمانيا وإيطاليا وغيرها.

وجدير بالذكر أن نهج العناقيد الصناعية لا ينحصر على الدول المتقدمة فحسب، بل يتعداها إلى الدول النامية التي استطاعت من خلاله أن تصنع لنفسها المكانة والنمو والتغيير الجذري لإقتصادياتها، وخير دليل على ذلك تجربة الهند والصين والبرازيل وباكستان.

ولأن الهند واحدة من الدول النامية التي ذاع صيتها وأذهلت العالم بنموذج تنميتها المنفرد، على الرغم من الاختلافات والتناقضات التي تسودها، فهي واحدة من أكثر التجارب المثيرة للجدل حيث تجتمع فيها معالم التطور وفي الوقت نفسه تميزها بعض مؤشرات التخلف وفي مقدمتها الفقر. ولقد ساهم تبني سياسة العناقيد الصناعية في الهند في مختلف الصناعات إلى تنمية وتطوير عمل المؤسسات الصغرى والصغيرة والمتوسطة ومساعدتها في التغلب على الصعوبات التي تواجهها مما أدى إلى تنويع مصادر خلق القيمة والنمو، ولعل من أبرز العناقيد وأكثرها نجاحا عنقود تكنولوجيا المعلومات والإتصال بنجالور *.

في ظل هذه الحقائق وبحثا عن الموقع الإقتصادي للجزائر ومن خلال حقيقة الإقتصاد الجزائري الذي يوصف بطابع الإقتصاديات النفطية التي تعتمد على قطاع المحروقات والصناعات الإستخراجية بالدرجة الأولى، والتي يشكل فيها النشاط النفطي العامل الأكبر في تحريك عجلة النمو والإيرادات النفطية المورد الأهم لتمويل وتنشيط الإقتصاد، يتجلى ضعف تنافسية الإقتصاد الذي يتميز بضعف التشابك بين مختلف القطاعات والصناعات بالإضافة إلى تدني مستوى الابتكار وضعف الاعتماد على نشاط البحث والتطوير الذي يعتبر عصب أي صناعة تنافسية.

وصفوة القول، فإن إدراك الأهمية المتزايدة للعناقيد الصناعية ودورها الفعال في تحفيز التنويع الإقتصادي والنهوض بتنافسية الإقتصاد الجزائري، يساهم في بلورة جملة من الاستراتيجيات والسياسات التي تأخذ في الحسبان قدرة هذه العناقيد على تفعيل اندماج الإقتصاد الجزائري في الإقتصاد العالمي من

* مدينة بنجالور من أسرع المدن نموا في الهند وأكثرها شهرة في مجالات السياحة والتطور التكنولوجي.

خلال إعادة توجيه تخصصه وإستغلال موارده للإنتلاق في النشاطات والصناعات التي تحقق الديناميكية والنمو له.

الإشكالية:

أفرزت التطورات العالمية وضعاً جديداً ميز الاقتصاد العالمي سمته المنافسة وأداته التكنولوجية، ومن ثم أصبح الولوج إلى الأسواق العالمية ومواجهة تداعيات الإفتتاح ومواكبتها، أمراً معقداً ومحفوفاً بالمخاطر خاصة بالنسبة للدول التي تعمل على النهوض بتنافسية اقتصادياتها.

وكون الجزائر تنتمي إلى فئة الإقتصاديات الريفية التي تتميز بهشاشة قواعدها الإنتاجية والصناعية وتعتمد على إقتصاد أحادي التخصص، فهي تقف عاجزة غير قادرة على الاندماج في الاقتصاد العالمي بالشكل الذي يكسبها وزناً نسبياً ويضمن لها مكانة مرموقة في الأسواق العالمية.

وعليه، أصبح توظيف العناقيد الصناعية كأداة للنهوض بإقتصادها وفق آليات النظام الاقتصادي العالمي، بمثابة التحدي الذي تواجهه للارتقاء بقدرتها التنافسية وتفعيل اندماجها في الاقتصاد العالمي.

وتأسيساً على ما جاء تحاول الدراسة الإجابة على التساؤل الآتي:

- كيف تساهم العناقيد الصناعية في النهوض بتنافسية الاقتصاد الجزائري وتنويع قاعدته الإنتاجية مقارنة بالتجربة الهندية؟

إن التساؤل الأساسي يحمل في طياته مجموعة من الأسئلة تتمثل في:

- هل تأخرت الجزائر في إدراك أهمية العناقيد الصناعية كأداة لدعم قدرتها التنافسية على المستوى العالمي؟

- ما هي فروع النشاطات التي تجعل من الجزائر قادرة على مواجهة تيار المنافسة العالمية بعيداً عن الصناعات الاستخراجية والبتروولية التي تميز بنيتها الاقتصادية الحالية؟ أو بعبارة أخرى فيما تكمن الصناعات المكونة للعناقيد والتي من خلالها يتم تعزيز تنافسية الجزائر؟

- كيف السبيل لتفعيل دور العناقيد الصناعية كسبيل للنهوض بتنافسية الاقتصاد الجزائري؟

الفرضيات:

بالاعتماد على الإشكالية المطروحة والتي تعكس جوهر الدراسة، تمت صياغة الفرضيات الآتية:

1. العناقيد الصناعية هي الوسيلة الأكثر نجاعة للنهوض بتنافسية للإقتصاد الجزائري؛
2. الاعتماد على الصناعة التحويلية يمثل الأداة لنجاح العنقود الصناعي ومن ثم تحقيق النهضة الإقتصادية؛
3. اكتساب القدرة التنافسية يكون فقط من خلال العناقيد الصناعية عالية التكنولوجيا؛
4. العمل المنفرد للمؤسسات خارج العنقود يجعل منها أكثر قدرة على المنافسة وأكثر قدرة على الابتكار.

أهداف الدراسة:

تعتبر العناقيد الصناعية حقلا جديدا من حقول الدراسات والسياسات الاقتصادية. واستنادا إلى ذلك، فإن هذه الدراسة تهدف إلى:

1. إبراز الدور الحيوي للعناقيد الصناعية في دعم تنافسية الدول، ومن ثم التأكيد على أنه بإمكان الإقتصاد الجزائري أن يكون تنافسيا من خلال تكثيف إنشاء العناقيد الصناعية التي تتوافق وخصوصياته وتنوعها في مختلف التخصصات.
2. تسليط الضوء على ظاهرة هامة تتعلق بتنافسية الإقتصاد الجزائري وقدرة هذا الأخير على مواجهة التحديات التي تفرضها عملية الاندماج في الإقتصاد العالمي؛
3. التأكيد على حقيقة مفادها أن ظاهرة العناقيد الصناعية تتبع مفهوم الإقتصاد الجديد المبني على المعرفة؛ وتشجيع استخدام التقنيات الحديثة ودعم الابتكار التكنولوجي؛
4. زيادة الوعي بأهمية البحث في السبل الكفيلة بإنجاح إنشاء هذه العناقيد خاصة على مستوى الصناعات ذات القيمة المضافة العالية؛
5. لفت إهتمام الباحثين ومتخذي القرار إلى ضرورة الإسراع في تبني سياسة وطنية مبنية على إنشاء العناقيد الصناعية وتطويرها، باعتبارها قادرة على انتشار الجزائر من دائرة التهميش والتخلف إلى مصاف الدول المتقدمة القادرة على المنافسة والتي أثبتت نجاعتها عالميا في الارتقاء بتنافسية الدول وإعادة هيكلة اقتصادياتها بما يتوافق ومتطلبات الأسواق الدولية.

المنهجية:

تم إعداد موضوع الدراسة بالاعتماد على الدراسة الوصفية التحليلية إلى جانب المنهج الإحصائي. فيكون وصفا عند التعرض إلى المفاهيم النظرية المتعلقة بالعناقيد الصناعية والتنافسية، وتحليليا عند تقييم الأداء الاقتصادي للجزائر والهند ثم الوضع التنافسي لكليهما، وتتجسد الاستعانة بالمنهج الإحصائي من خلال استخدام مؤشرات لقياس القدرة التنافسية والأداء الإقتصادي.

ونظرا لطبيعة الموضوع تم الاعتماد في الدراسة على مختلف أنواع المراجع كالكتب والبحوث والتقارير المتخصصة والبيانات المستقاة من منظمات دولية ذات العلاقة بموضوع البحث كالمندى الاقتصادي العالمي وصندوق النقد الدولي، ووزارات وطنية والرجوع إلى مواقع الانترنت الخاصة بها.

هيكل البحث:

للإجابة على إشكالية الدراسة، اشتملت الخطة على خمسة فصول:

يعرض الفصل الأول المقاربة النظرية للعناقيد الصناعية، فيتناول مختلف التعاريف التي صيغت لها كما يتضمن تاريخ تطورها وأهم أنواعها ودورة حياتها، بالإضافة إلى العلاقات الصناعية التي تنشأ داخلها.

الفصل الثاني يتناول الإطار النظري للتنافسية، فيقدم عرضا لمفهوم التنافسية وأهم محدداتها وأنواعها ومؤشرات قياسها. في حين يعالج الفصل الثالث من الدراسة تجارب العناقيد الصناعية العالمية والذي يفصل في توزيعها الجغرافي وحسب قطاعات النشاط، كما يلقي نظرة على واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بإعتبارها الأساس المكون لهذه العناقيد الصناعية.

والفصل الرابع يتضمن نظرة اقتصادية على واقع الاقتصاد الجزائري والهندي وتطور أداء القطاعات والصناعات، بالإضافة إلى تقييم القدرة التنافسية للاقتصاديين على المستوى العالمي بالإعتماد على مؤشر التنافسية العالمي 2017/2016.

أما الفصل الخامس والأخير فيعرض واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والعناقيد الصناعية في كل من الهند والجزائر والسبل الكفيلة بإنجاح انشائها في الجزائر اعتمادا على التجربة الهندية.

الدراسات السابقة:

هناك العديد من الدراسات التي ركزت على العناقيد الصناعية بشكل منفرد أو العناقيد ودورها في دعم تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ومن هذه الدراسات:

1. مركز المعلومات ودعم إتخاذ القرار التابع لمجلس الوزراء المصري، العناقيد الصناعية كإستراتيجية لتنمية المشروعات صغيرة ومتوسطة الحجم: الإطار النظري (يوليو 2003): ولقد أظهرت الدراسة أهمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة الحجم ودورها في مواجهة مشاكل البطالة والفقر ورفع معدلات الأداء الاقتصادي في مصر والعديد من دول العالم، ويظهر مفهوم العناقيد الصناعية كأحد الإستراتيجيات المتبعة لحل ما تواجهه المشروعات الصغيرة والمتوسطة من مشكلات التمويل أو التسويق أو التكنولوجيا، وذلك من خلال صياغة السياسات الأساسية اللازمة لتفعيل العقود كأداة فعالة لدعم المشروعات الصغيرة والمتوسطة.

2. مركز المعلومات والدراسات التابع لقطاع الشؤون الاقتصادية للغرفة الشرقية في المملكة العربية السعودية، آفاق تطبيق التجمعات الصناعية وتأثيره على التوطين الصناعي في المملكة العربية السعودية (2013):

تهدف هذه الدراسة إلى استكشاف آفاق التجمعات الصناعية في المملكة بشكل عام وفي المنطقة الشرقية بشكل خاص. وقد خلصت الدراسة إلى العديد من النتائج من أهمها تواضع مساهمة القطاع الصناعي في الاقتصاد السعودي بالنظر لمؤشرات الناتج المحلي الإجمالي والعمالة ونسبة السعودة، كما يوجد تركيز كبير في القطاع الصناعي في أنشطة تكرير النفط وصناعة البتروكيماويات حيث تستحوذ على نسبة كبرى من التمويل الصناعي والاستثمار الأجنبي والصادرات الصناعية. وقد كشفت الدراسة عن أهمية المنطقة الشرقية صناعي بالنظر إلى احتضانها نسبة 23 بالمائة من مصانع المملكة واستيعابها لنسبة 25 بالمائة من العامل ن في القطاع الصناعي في المملكة. كما خلصت الدراسة إلى وجود آفاق لتأسيس 26 تجمع صناعي في المملكة في خمسة مناطق رئيسية، وبالنسبة للمنطقة الشرقية وحدها فتوجد آفاق لتأسيس ثلاثة تجمعات صناعية رئيسية يتخصص الأول في الصناعات المرتبطة بتشكيل المعادن ويتخصص الثاني في تصنيع المنتجات الخشبية والأثاث بينما يركز الثالث على الصناعات المساندة للشركات الاستراتيجية الكبرى في المملكة وفي دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية.

3. ORGANISATION DES NATIONS UNIES POUR LE DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL, AGENCE FRANÇAISE DE DEVELOPPEMENT ، Diffusion de la démarche cluster dans trois pays du Maghreb (Algérie- Maroc-Tunisie), Définitions d'une boîte à outils méthodologique opérationnelle (2013) :

هذه الدراسة هي بالتعاون بين الوكالة الفرنسية للتطوير AFD التي أدرجت موضوع دعم العناقيد في استراتيجيتها لمرافقة الآليات الخاصة، ومنظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية (اليونيدو) التي تعتبر ذات خبرة متخصصة في العناقيد في أكثر من خمسة عشر بلدا في ثلاث قارات. وبفضل هذين النهجين المتكاملين، تعرض هذه الدراسة نتائج تعاون الوكالة الفرنسية للتطوير واليونيدو، والمتمثلة في المبادرة المشتركة لدعم النهج العنقودي في البلدان الثلاث: الجزائر وتونس والمغرب. ولتحقيق هذا الهدف واستجابة لمتطلبات هذه الدول ومن أجل تقوية قدرة القطاع الخاص بالشراكة مع الحكومة، على الإنتظام وتحسين قدرته التنافسية، خلصت الدراسة إلى دعم مجموعة من العناقيد في الدول الثلاث على أن تتابع من طرف حكوماتها الوطنية.

4. Paulette POMMIER, Clusters au Maghreb Vers un modèle de cluster maghrébin spécifique (Juillet 2014):

عملت الدراسة على تحليل العناقيد الصناعية الموجودة والمحتملة في دول شمال إفريقيا وهي الجزائر وتونس والمغرب، وأظهرت أن لكل دولة مسارها في العناقيد الصناعية. غير أن الجزائر تعتبر الأقل خبرة والأقل أداء، في الوقت الذي أصبحت فيه هذه العناقيد جزءا من صميم السياسة الصناعية لدول الشمال، من خلال الروابط التي تنشئها داخلها وبحثها المستمر عن الابتكار وانفتاحها على العالم الخارجي. وأوضحت الدراسة أن التعاون مطلوب بين العناقيد الصناعية ويمكن أن يتخذ أشكالا مختلفة: مؤسسية وتبادل الخبرات وتكوين مشاريع جماعية وعلى مستوى أكثر تقدما إنتاج مشترك. وأكدت على ضرورة تشكيل شبكات من العناقيد بين دول شمال وجنوب البحر المتوسط على وجه الخصوص.

5. نسيم فارس برهم، إشكالية بناء التجمعات الصناعية العنقودية في الأردن (الأردن، 2015):

تهدف هذه الدراسة الى مناقشة إمكانية بناء التجمعات الصناعية العنقودية من خلال دراسة الصناعات الهندسية (المعدنية والكهربائية) القائمة في مدينة الملك عبد الله الثاني، لما لها من خصائص تحتم التعاون والتكامل ونقل المعرفة فيما بينها. وقد تبين أن بنية الصناعات الهندسية والمؤسسية الاجتماعية تحولان دون بناء التجمعات الصناعية العنقودية.

6. سعاد قوفي، التجمعات العنقودية كعامل تنافسي في قطاعات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. دراسة لبعض تجارب البلدان النامية (الجزائر، 2016/2017): هي أطروحة دكتوراه في الاقتصاد الصناعي.

هدف هذه الدراسة هو لفت انتباه أنظار القارئ على قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر إلى أهمية التجمعات العنقودية من خلال محاولة إيجاد صلة وثيقة بين أثر تبني وممارسة هذه الآلية وتحقيق مزايا تنافسية، وتفاذي المخاطر الممكن مواجهتها من طرف هذه المؤسسات في ظل النظام الدولي الجديد. ومحاولة تقديم مقومات تبرر الدعوة لحركة عنقدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية من خلال الانتاج الصناعي المشترك وتشابك العمليات الانتاجية فيما بين هذه المؤسسات. وليس الأمر مجرد دعوة، وإنما يتجاوز ذلك ليقدم الدليل على إمكانية قيام حركة التجمع بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العربية.

ومن نتائج الدراسة: أن وجود عناقيد صناعية عربية ناجحة سيكون له الأثر الإيجابي على القطاع الصناعي ككل. وعليه، يجب العمل على إنجاز مثل هذه التجمعات إما عبر سلسلة قيمة ممرضة في الدولة نفسها وبالتالي الحصول على عناقيد رائدة في عدة دول عربية، لكل دولة منها عنقود متميز في قطاع لها فيه مزايا نسبية وتنافسية، وإما عبر سلسلة قيمة مجزأة على مجموعة من الدول العربية، بما يضمن تكامل صناعي ذو بعد تشبتي بين هذه الدول، حيث تتخصص كل دولة في واحد أو أكثر من وظائف سلسلة القيمة لإخراج منتج واحد في الأخير موزع عبر شبكات متخصصة في معظم دول العالم العربي، للوصول إلى عناقيد متفوقة بين الدول العربية أو عن طريق المشاريع المشتركة والإستثمارات البينية.

مميزات هذه الدراسة:

اهتمت الدراسة الحالية بموضوع العناقيد الصناعية من منظور كلي، وإنفردت بالجمع بين العناقيد الصناعية وتنافسية الاقتصاد الجزائري وليس مؤسساته الصغيرة والمتوسطة. واعتمدت على تجربة الهند في ذلك من خلال المقارنة بين الأداء الاقتصادي لاقتصاد البلدين وتقييم الوضع التنافسي لهما بإبراز نقاط القوة والضعف لكل منهما، ليتم الانتقال إلى تحليل تجربة العناقيد الصناعية في البلدين وتحديد أهم قطاعات النشاط التي تميز التجريبتين والتي يمكن أن تكون كرافد لتنافسية الإقتصاد الجزائري، وهو ما يعكس العلاقة المباشرة بين هذه العناقيد والتنافسية الوطنية.

الفصل الأول. المقاربة النظرية للعناقيد الصناعية

المبحث الأول. مفهوم العناقيد الصناعية

المبحث الثاني: أنواع العناقيد الصناعية

المبحث الثالث: دورة حياة العناقيد الصناعية

المبحث الرابع. العلاقات الصناعية داخل العنقود

الفصل الأول. المقاربة النظرية للعناقيد الصناعية

تعتبر العناقيد الصناعية إحدى أهم الاستراتيجيات المتبعة في العديد من الدول لتعزيز تنافسية مؤسساتها ودعم تنافسية صناعاتها ومن ثم النهوض بتنافسية إقتصادياتها، فهي بمثابة المحرك الاقتصادي للنشاطات الاقتصادية والصناعات والمؤسسات على السواء؛ محليا ومن ثم دوليا وذلك من خلال علاقات التشابك والتعاون والتنسيق التي تميز داخل العنقود ومكوناته.

لذلك أصبحت العناقيد الصناعية كظاهرة وسياسة اقتصادية تحظى بقبول متزايد لدى واضعي السياسات الاقتصادية وصانعي القرار في الدول على اختلاف مستوياتها باعتبارها نموذجا بديلا لرفع النمو ودعم تنافسية الاقتصاديات.

ويأتي هذا الفصل لتسليط الضوء على مفهوم العناقيد الصناعية وشرح فكرتها وطريقة عملها وتاريخها وأنواعها.

المبحث الأول، مفهوم العناقيد الصناعية Industrial Clusters:

عند محاولة تعريف العناقيد الصناعية تجدر الإشارة إلى عدم وجود إجماع على تعريف وحيد لهذا المصطلح كونه يتميز بالديناميكية لا السكون فهو في تطور مستمر.

المطلب الأول، تعريف العناقيد الصناعية:

لا يأتي الحديث عن العناقيد الصناعية إلا وكان إسم الاقتصادي الأمريكي مايكل بورتر Michael Porter في الطليعة، فهو يعد الأب الروحي لفكرة العناقيد الصناعية والذي أحدث ثورة في نظريات التوطن الصناعي من خلال كتابه الشهير "The Competitive Advantage of Nations" والذي أصدر سنة 1990 حيث بدأت معالم هذا المصطلح في التبلور.

وطبقا لمفهوم بورتر، فإن العناقيد الصناعية تتمثل في "تجمعات جغرافية لمجموعة من الشركات والمؤسسات المرتبطة والمتصلة ببعضها في مجال معين، وتضم هذه العناقيد المصنعين وموردي المدخلات التي تخص العملية الإنتاجية كالألات والمعدات والخدمات، بالإضافة إلى تجهيزي البنى التحتية الخاصة بالصناعة. كما أنها وفي غالب الأحيان تمتد لتضم قنوات التسويق والعملاء وأقفا إلى

منتجي المنتجات المكملة والشركات التي تستخدم مدخلات متشابهة وعمالة (مهارات skills) وتكنولوجيا متقاربة.

كما أن العناقيد تضم أيضا هيئات حكومية وغير حكومية مثل الجامعات وهيئات التوحيد القياسي (standards setting agencies) والمؤسسات التي تقوم بالتدريب المهني والمراكز المهنية التي تقدم خدمات التدريب والتعليم والمعلومات والبحث العلمي والدعم الفني.¹

بالإعتماد على تعريف بورتر يظهر أن العناقيد الصناعية تستمد قوة أدائها من خلال علاقات التشابك والإرتباط الأفقية والعمودية القوية بين مختلف الوحدات المكونة لها.

بعد بورتر جاء آخرون لإثراء هذا المصطلح، باعتباره يتسم بالمرونة منهم: Rosenfeld (2002) والذي عرف العنقود الصناعي بأنه "تكتل حيوي من المؤسسات في مجال جغرافي محدد (قادر على جذب خدمات متخصصة، الموارد والممولين) والتي تربطها علاقات نظامية مبنية على التكامل أو التشابه".² ويضيف Einright (1996)، من جامعة هونغ كونغ، والذي استخدم مصطلح العنقود الإقليمي ليصمم عنقودا قطاعيا أين تستفيد فيه المؤسسات من التقارب الجغرافي.³

ويأتي تعريف مبسط للعنقود الصناعي بأنه: تركز أو تجمع جغرافي للصناعات التي تحقق مزايا أو مكاسب من خلال الموقع المشترك.⁴

¹. The original Text: "Clusters are geographic concentrations of interconnected companies and institutions in a particular field. Clusters encompass an array of linked industries and other entities important to competition. They include, for example, suppliers of specialized inputs such as components, machinery, and services, and providers of specialized infrastructure. Clusters also often extend downstream to channels and customers and laterally to manufacturers of complementary products and to companies in industries related by skills, technologies, or common inputs. Finally, many clusters include governmental and other institutions—such as universities, standards-setting agencies, think tanks, vocational training providers, and trade associations—that provide specialized training, education, information, research, and technical support.

See : Michael Porter, **Clusters and The New Economics of Competition**, Harvard Business Review, November- December 1998, p.p.77-90, p.78.

². Stuart A. Rosenfeld, **JUST CLUSTERS: Economic Development Strategies that Reach More People and Places** (CARRBORO: Regional Technologies Strategies, Inc, 2002), p.10.

³. Sylvie LARTIGUE et Odile SOULARD, **Clusters Mondiaux : Regards sur la théorie et la réalité des clusters, Identification et cartographie des principaux clusters internationaux**, Institut d'Aménagement et d'Urbanisme de la région d'Ile-de-France, Janvier 2008, p.12.

⁴. Eva Galvez-Nogales, **Marketing Economist, Rural Infrastructure and Agro-Industries Division Agro-based clusters in developing countries: staying competitive in a globalized economy**, FOOD AND AGRICULTURE ORGANIZATION OF THE UNITED NATIONS, Rome, 2010, p.3.

ويوضح تعريف آخر بأن العنقود " سلسلة مترابطة من الصناعات ذات العلاقة سواء من حيث مدخلات الإنتاج أو التكنولوجيا المستخدمة أو المستهلكين أو قنوات التوزيع أو حتى المهارات المطلوبة؛¹ فتلك السلسلة والتي تضم في الأصل مجموعة مؤسسات تجمع بينها عوامل مشتركة كاستخدام تكنولوجيا متشابهة أو الاشتراك في القنوات التسويقية ذاتها أو الاستقاء من وسط عمالة مشتركة أو حتى الارتباط بعلاقات أمامية وخلفية فيما بينها، دون إهمال المؤسسات المرتبطة بها والداعمة لها والتي يعتبر وجودها ضرورة لتدعيم تنافسية أعضاء التجمع كالجامعات والمعاهد التعليمية.²

من خلال هذه التعاريف يتضح أن مفهوم العنقود مرتبط أساساً بالتقارب الجغرافي والتعاون والتنسيق بين عناصر السلسلة المختلفة المكونة له، على خلاف النظرة التقليدية للصناعة والتي مفادها أن القطاع يشمل جميع الصناعات ذات الإنتاج النهائي المتشابه والمتميز عادة بالتردد في التنسيق والتعامل بين المنافسين والاعتماد بشكل كبير على الدعم والحماية الحكومية.³

وتأسيساً على ما ورد في سابق التعاريف يمكن توضيح مفهوم العنقود في الرسم الموالي:

¹ نسيم محمد الرحاطة، مدى قدرة شركات الأدوية العربية على مواجهة التحديات المستقبلية: تجربة الأردن، ندوة " آثار العولمة واتفاقيات منظمة التجارة العالمية على مستقبل الصناعة الدوائية العربية" (تونس، 15-16 تشرين ثاني 2000)، ص.10، <http://www.Competitiveness.gov.jo/Arabic/files/Arabic%20Reporty.20ability%20of%20arab%20Co.pdf>, last visited: 10/08/2006.

² وزارة التخطيط والتعاون الدولي: فريق التنافسية، الأردن، www.competitiveness.gov.jo، last visited: 16/12/2016

³ الرحاطة، مرجع سابق، ص.10.

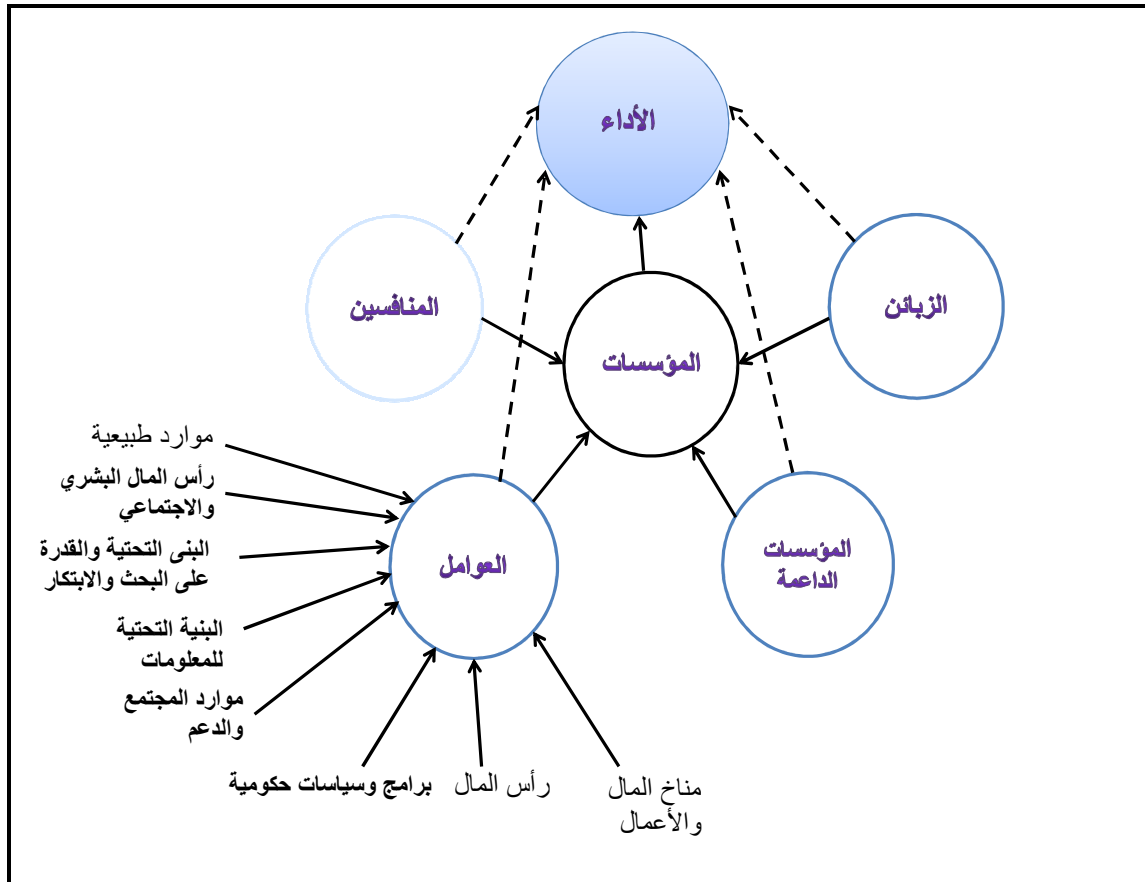
الشكل رقم 1: مفهوم العنقود



Source : ORGANISATION DES NATIONS UNIES POUR LE DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL, AGENCE FRANÇAISE DE DEVELOPPEMENT, **Diffusion de la démarche cluster dans trois pays du Maghreb (Algérie- Maroc- Tunisie), Définitions d'une boîte à outils méthodologique opérationnelle**, 2013, p.8.

ومن ثم، فإن فعالية العنقود تكمن في مدى التفاعل والترابط والتشابك بين مكوناته (صناعة رئيسية ومرتبطة وداعمة) التي تشكل الهيكل الأساسي الذي يبنى عليه، إذا تداعى جزء منه أثر ذلك على تنافسية العنقود ككل ومن ثم على الصناعة، وأن نجاحه مرهون بمستوى التطور التكنولوجي والابتكار الذي يكتنف تلك العلاقات ويقويها، وهو ما يفسر انتشار ظاهرة العناقيد في الدول المتقدمة ومحدوديتها في الدول النامية. ويمكن توضيح مختلف العناصر المكونة للعنقود من خلال الشكل الموالي:

الشكل رقم 2: مكونات العنقود الصناعي



Source: Cassidy et al. (2005): Cassidy, E., Davis, C. Arthurs, D., Wolfe, D. (2005): **Measuring the National Research Council's Technology Cluster Initiatives.** Paper presented at the CRIC Cluster conference. Beyond Cluster-Current Practices & Future Strategies Ballarat, (June 30-July 1, 2005), P.7.

الملاحظ من المخطط العنقودي أنه يركز بشكل أساسي على عوامل تقودها التكنولوجيا واليد العاملة المؤهلة، بالإضافة إلى الدور الذي تلعبه الدولة في نجاح العنقود ورفع قدرته التنافسية من خلال توفير البيئة المناسبة لعمل مختلف مكونات العنقود على أحسن وجه. كما أن نجاحه مرتبط ليس فقط بالمنافسة الدولية بل بالمنافسة المحلية كعامل محفز للنجاح.

وبهذا أصبحت ظاهرة العناقيد تكتسي أهمية متزايدة تزامنت مع حدة المنافسة التي تشهدها الأسواق العالمية، لذلك كانت محل نقاش دافع عنه مايكل بورتر باعتبارها العامل الذي يخلق النجاح الاقتصادي والسبيل الجديد لاندماج أحسن في الاقتصاد العالمي، لذلك ربط بورتر تنافسية الأمم والأقاليم مباشرة

بتنافسية صناعتها المحلية.¹ علاوة على ذلك، فهو يؤكد أن الاقتصاديات المتقدمة اليوم تعتبر العناقيد الإقليمية للصناعات المترابطة (بديلا للمؤسسات الفردية والصناعات الأحادية) مصدرا للتشغيل والدخل والنمو المحقق.²

لذلك، فإن نمو العنقود ونجاحه يخضع لما يحويه من مؤسسات وصناعات، فهو لا يضم إلا الأحسن من المؤسسات ذات القيمة المضافة العالية ولا يقبل إلا ذات التنافسية العالية التي تحتكم على التكنولوجيا المتطورة وتمكنها من توطيد العلاقة مع بقية أعضاء العنقود، التي من المفروض أن تتسم بالخصائص نفسها لتكتمل بعضها وتتنافس مع بعضها البعض من أجل تحسين تنافسية العنقود التي تؤدي إلى تعزيز تنافسية العديد من الصناعات في عدة قطاعات.

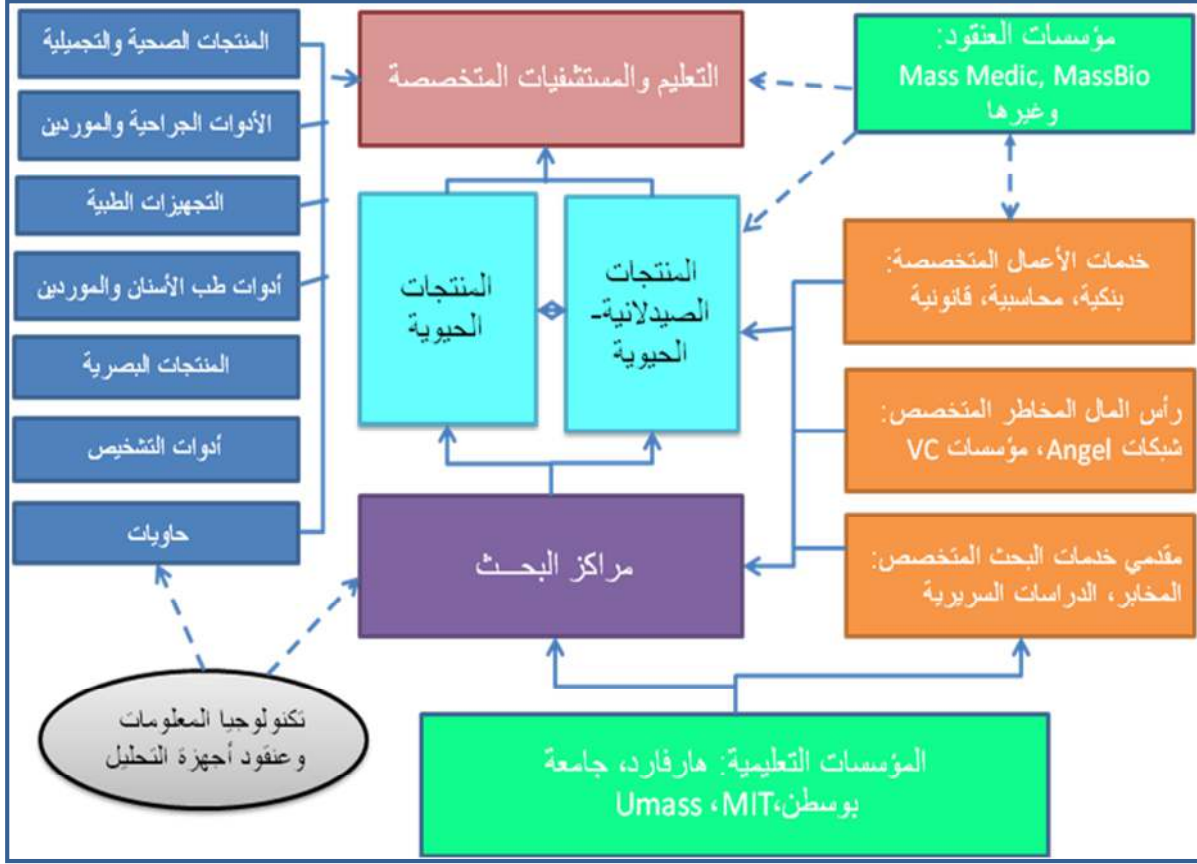
ولتحديد طبيعة العلاقة بين الصناعات الداعمة والمرتبطة والصناعة الرئيسية يتم الاستعانة بخريطة العنقود التي توضح مدخلات الإنتاج وطرق التصنيع والصناعة الداعمة والمرتبطة والصناعة الرئيسية ومدى التفاعل فيما بينها،³ بالإضافة إلى تحديد أماكن القوة والضعف والعمل على تحسينها ومعالجة الخلل فيها للوصول إلى عنقود متكامل وتنافسية عالية للصناعة. والشكل الموالي يوضح فكرة العنقود وخريطته.

¹. Mary Jo Waits, **The Added Value of the Industry Cluster, Approach To Economic Analysis, Strategy Development, and Service Delivery**, Economic Development Quarterly, vol.1 (Sage publications, 2000, N°01), p.37, <http://www.nga.org/cda/files/ClusterWaits.pdf>, last visited: 25/10/2006.

². Ibid., p.37.

³. وزارة التخطيط والتعاون الدولي: فريق التنافسية، الأردن، مرجع سابق.

الشكل رقم 3: خريطة عنقود بوسطن الصيدلاني- الحيوي



Source : US Cluster Mapping, Clusters 101: The Boston Biopharmaceuticals Cluster, the last visit: 23/07/2016, <http://www.clustermapping.us/content/clusters-101>.

ما يمكن ملاحظته من هذه الخريطة العنقودية أن عنقود الصناعة الصيدلانية-الحيوية هو عنقود تنافسي باعتبار أن العلاقات بين مكوناته تتسم بالقوة، وهي في الغالب حالة الصناعات في الدول المتقدمة، إذ تتميز بقوة العلاقات التشابكية بين مختلف القطاعات والصناعات المحلية. وخلاصة القول أن تنافسية صناعة أو قطاع مرتبطة بتنافسية العنقود الذي يضمها ونجاحها مرهون بنجاحه. وأن تنافسية الصناعات والعناقد من تنافسية الاقتصاد؛ بمعنى أن الصناعات المتميزة والعناقد الرائدة التي تستطيع المزاومة محليا ودوليا ستؤدي في نهاية المطاف إلى رفع تنافسية الدولة على المستوى العالمي.

المطلب الثاني، مفاهيم ذات صلة بمصطلح العناقيد الصناعية:

توجد العديد من المصطلحات تتداخل في مفهومها مع مصطلح العناقيد الصناعية، لذلك كان من الضروري لفت الانتباه والتفريق بينها.

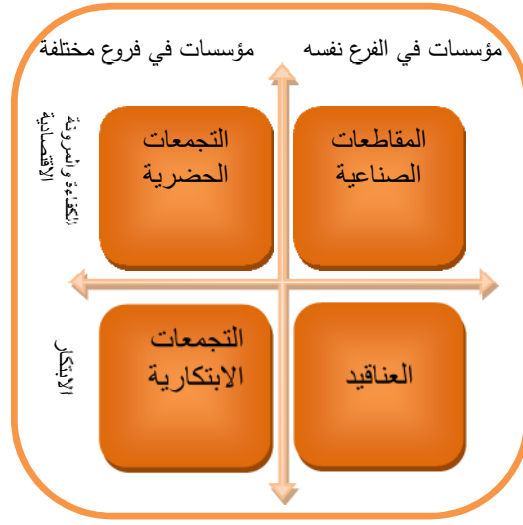
أولاً. العناقيد الصناعية وعناقيد المعرفة: من بين الفروقات الموجودة بين العناقيد: تلك الموجودة بين العناقيد الموجهة نحو الطلب والسوق (demand driven) وهي العناقيد الصناعية والمكونة أساساً من مؤسسات إنتاجية، وتلك القائمة على تطوير البحوث (research driven) وتتمثل في عناقيد المعرفة أو البحث وهي في معظمها مكونة من مراكز البحث، والتي تتطلع لتطوير ابتكاراتها.¹

ثانياً. التجمعات الاقتصادية:

من أجل فهم أحسن لنموذج العناقيد الصناعية من وجهة نظر العلاقات بين المؤسسات، وباعتبار أن الأنشطة الاقتصادية تميل إلى التجمع في أماكن معينة وفي أوقات محددة. ومن أجل الفصل بين مختلف أنواع التجمعات الاقتصادية، يمكن الاستعانة بمخطط تصنيف بسيط يصف مزايا الكفاءة (اقتصاديات الحجم الكبيرة) مقابل مزايا الابتكار من جانب، والتجمعات بشكل عام مقابل تجمعات العوامل المرتبطة تكنولوجياً من جانب آخر. هذا التقسيم يؤدي إلى أربع أنواع رئيسية من التجمعات والعناقيد هي واحدة منها كما هو موضح في الشكل الموالي:

¹. Paulette Pommier, Clusters Au Maghreb : Vers un modèle de cluster maghrébin spécifique (IPEMED : juillet2014), p. 11.

الشكل رقم 4: أنواع التجمعات الاقتصادية



Source: Catalin Boja, "Clusters Models, Factors and Characteristics", *International Journal of Economic Practices and Theories*, No.1, Vol.1, (July 2011), p.36.

النوع الأول. التجمعات الحضرية (المدن) Urban Agglomerations: هذا النوع مرتبط بالاقتصاديات العامة للتجمعات الحضرية والإقليمية التي تنطبق على جميع المؤسسات والصناعات المتواجدة في مكان واحد، أي الاقتصاديات الحضرية التي تنشأ أساساً نتيجة انخفاض تكاليف النقل وكفاءة عملية عالية للتجمع ككل. ومن ثم، فإن ظهور التجمعات الحضرية يستقطب مجموعة واسعة من الأنشطة الاقتصادية. والأكثر أهمية أن المدن وخاصة عواصم المدن تمثل قوى سياسية وأسواق للمشاريع العامة، وبالتالي فهي تمثل وجهة رئيسية تستقطب اليد العاملة للتوظيف في عديد المؤسسات.¹

النوع الثاني. المقاطعات الصناعية (المجمعات الصناعية) Industrial Districts: تضم اقتصاديات ترتبط بها مؤسسات تمارس الأنشطة الاقتصادية نفسها أو المرتبطة بها، مما يؤدي إلى ظهور المقاطعات الصناعية. وتشكل هذه الأخيرة قاعدة لأنظمة إنتاج مرنة والتي يمكن أن تلبي متطلبات الأسواق غير المستقرة (المتقلبة).² وبناء على ذلك فالمقاطعات هي مرحلة بدائية أو الصورة المبسطة للعناقيد الصناعية والعناقيد الصناعية هي مرحلة متطورة للمقاطعات الصناعية.

¹. Orjan Solvell, *CLUSTERS Balancing Evolutionary and Constructive Forces* (Stockholm: Ivory Tower Publishing, 2008), p. p. 11-12.

². Ibid, p. 12.

وفي كلتا الحالتين، فإن اقتصاديات التجمع لها امتداد حيث الارتباط بين المؤسسات والهيئات والبنى التحتية في منطقة جغرافية تؤدي إلى بروز اقتصاديات الحجم والنطاق وتنمية أسواق العمل عامة وتجمع المهارات المتخصصة بشكل خاص، وتعزيز التفاعل بين الموردين المحليين والزبائن والتشارك في البنى التحتية وغيرها من الوفرات المحلية. وتأسيسا على ذلك، فإن التواجد في تجمع اقتصادي هو التأكيد على تحسين الأداء من خلال تخفيض تكاليف المعاملات المادية وغير المادية (الملموسة وغير الملموسة).¹

النوع الثالث. التجمعات الابتكارية Innovative Agglomerations: يرتبط هذا النوع بخلق المعرفة والابتكار في منطقة دون أي حواجز قطاعية.²

ثالثا. الشبكات Networks: هي مجموعة من المؤسسات التي تعمل في أحد مجالات التعاون وليس من الضروري تواجدها الجغرافي في المكان نفسه. ويتم التفاعل بين تلك المؤسسات عبر سلسلة توريد دون ضرورة وجود صلات رسمية أو المشاركة في رأس المال. ويرتبط بالشبكات تحقيق العديد من المزايا: كتنقاسم المؤسسات المخاطر والتكاليف والوصول إلى الأسواق، كما تؤدي إلى زيادة المعرفة عن طبيعة الأسواق والموردين والعملاء والمنافسين.³

وعليه، فإن الشبكات تعكس التحالفات بين المؤسسات. وهي تجاوز للبعد المكاني للعناقيد من خلال الدور الذي تلعبه تكنولوجيا المعلومات والاتصالات. ومن هذه الحالة تصبح الخاصية الجغرافية التي يقوم عليها العنقود أقل أهمية إذا تعلق الأمر بالشبكات.

رابعا. ما ليس عنقودا: بالاعتماد على مختلف تعاريف العناقيد الصناعية يجب عدم الخلط بينها وبين:

1. قطاع أو فرع إنتاجي: ويغطي عادة بلدا كاملا أو إقليما. في حين أن العنقود يتركز في نطاق محدد.

2. المنظمات المهنية: وتتعامل حصريا مع المؤسسات الأعضاء. في حين أن العنقود يغطي جميع المؤسسات والهيئات في المنطقة والقطاع المعني.

¹. Ibid.

². Ibid.

³. منتدى الرياض الاقتصادي، دراسة: تنمية دور المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الوطني، 9-11 ديسمبر 2013، ص.144.

3. المنطقة الصناعية أو الحرفية: وهو فضاء ذو مساحة كبيرة نسبيا، مجهزة و/أو صالحة موجهة إلى إنشاء أو تأسيس نشاطات اقتصادية.¹ وتشير أيضا إلى " تلك المساحة من الأرض التي تضم مجموعة من المصانع مزودة بالخدمات والمرافق اللازمة. وتوزع هذه المساحة إلى أقسام صغيرة يخصص كل منها لإنشاء مصنع معين بما يوافق أنواع الصناعات المراد إنشاؤها وخصائصها والأرض التي تستخدمها واحتياجاتها من المرافق والخدمات."²

ومنه، فالعناقيد تختار الصناعات التي تمارسها المؤسسات وتتخصص فيها، في حين أن المناطق الصناعية عكس ذلك حيث تنتوع فيها الصناعات ويختلف فيها نشاط المؤسسات.

المطلب الثالث، نشأة وتطور العناقيد الصناعية:

إن ظاهرة التجمعات هي قديمة قدم الانسان، وكل تجمع سكاني يتميز بصناعة أو حرفة معينة للكسب. ويتميز سكان هذا التجمع عن غيرهم بالتمكن في هذه الصناعة والقدرة على الاستفادة منها. فهناك التجمعات الزراعية التي يعمل معظم سكانها في الزراعة نظرا لما تكتسبه مناطقهم من مزايا نسبية زراعية ووجود المزارعين المهرة الذين اكتسبوا الخبرة والمعرفة مع مرور الوقت، في حين يعمل باقي السكان في نشاطات تخدم الزراعة.³

وهناك أيضا تجمعات القرى والمدن البحرية التي يعمل معظم سكانها في صيد السمك، في حين تخصص البقية منهم في صناعة السفن وآخرون في صناعة وسائل الصيد. معنى هذا أن الكل يعملون في أعمال لها علاقة بالبحر.⁴

الظاهرة تأخذ أصلها في إقليم شمال-وسط إيطاليا، مع ملاحظة بعض التركزات الجغرافية لمؤسسات صغيرة ومتوسطة تنتج المنتجات نفسها (منتجات متشابهة) على سبيل المثال: المنتجات الجلدية في Arzignano وشبكات الصيد في Prato والبلاط في Sassuolo والكراسي في Manzano. هذه المجموعات المنسقة من مؤسسات صغيرة ومتوسطة أثبتت بأنها كانت أكثر قدرة على الصمود في

1. الوكالة الوطنية للوساطة والضبط العقاري: وزارة الصناعة والمناجم، الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، تاريخ الزيارة:

<http://www.aniref.dz/index.php/ar/2015-07-21-13-53-49/2015-08-05-09-28-49>، 2016/08/09

2. سماعلي فوزي، خروف منير، ملتقى وطني حول: تأهيل المناطق الصناعية في الجزائر كمدخل لتعزيز تنافسية ال م ص م وترقية الصادرات خارج المحروقات الواقع والآفاق والتجارب الناجحة، "مدخل إلى المناطق الصناعية والمناخ الاستثماري-دراسة مقارنة لمجموعة من البلدان"، جامعة 8 ماي 1945: قالمة (19-20 أكتوبر 2015)، ص.ص. 4-5.

3. صندوق التنمية الصناعية السعودي، العناقيد الصناعية (الجزء الأول) مفهومها وآلية عملها، تقرير اقتصادي (السعودية: سبتمبر 2009)،

ص.ص. 2.

4. صندوق التنمية الصناعية السعودي، مرجع سابق، ص. 2.

فترات الركود التي ميزت سنوات السبعينيات والثمانينيات مقارنة بالشركات الكبرى المنافسة، مما لفت الانتباه إلى طبيعة تنظيمها.¹

ولقد لاحظ ألفريد مارشال هذه الظاهرة وأطلق عليها مصطلح **المقاطععات (المجمعات) الصناعية**، ولفت إليها الانتباه في كتابه "Principles Of Economics" "مبادئ الاقتصاد" في سنة 1890. وأبرز الفوائد التي تجنيها المؤسسات من الانتماء لهذه المقاطعات منها: انتشار المعرفة والمعلومة بين المؤسسات بالإعتماد على مزايا الإختراعات والتحسينات التي تمس الآلات وعمليات الإنتاج والتنظيم العام للصناعة، بالإضافة إلى قرب موردي المواد الخام وسهولة الحصول على مدخلات الإنتاج الوسيطة والعمالة المؤهلة والمتخصصة واستقطاب العملاء والمستثمرين، وهو ما يفسر خلق صناعات فرعية في محيط الصناعة الرئيسية.² كما أشار إلى ما أسماه بالاقتصاديات الخارجية أو الوفورات الخارجية والتي غالبا ما يمكن الوصول إليها من خلال تجمع عدد كبير من المؤسسات الصغيرة ذات الطابع المتماثل في بعض المناطق أو ما يسميه مارشال تركيز الصناعة.³

وفي سنوات الثمانينيات من القرن العشرين، طفت على السطح الفكرة مجددا في أعمال الاقتصاديين الإيطاليين الذين اهتموا بما يسمى "إيطاليا الثالثة" والتي تتعلق بمناطق صغيرة وحيوية وابتكارية، من أهمهم Beccatini حيث وصفوها بالمقاطععات الصناعية التي تعبر عن نظام للإنتاج مركز جغرافيا نشأ بتأثير تقسيم وتوزيع العمل في العديد من المؤسسات الصغيرة والمتخصصة. ويعتبر تقسيم العمل سمة من سمات المقاطعات الصناعية التي تتخصص في الغالب في فرع نشاط معين. ففي إيطاليا تمت في البداية ملاحظة صناعة الملابس والجلد وصناعة السيراميك، لكنها سرعان ما أصبحت قطاعات نشاط متقدمة

¹. Organisation Internationale de la Francophonie et Conférence Permanente des Chambres Consulaires Africaines et Francophones, **Le Financement des Grappes D'entreprises En Afrique Francophone**, p.11.

³. Alfred Marshall, **Principes d'économie Politique**, traduit par f. Sauvaire-jourdan (Paris : V.Giard & E. Briere, 1906), tome premier, p.459.

قسم مارشال الاقتصاديات أو الوفورات الناتجة عن الارتفاع في الإنتاج في أي فرع للنشاط إلى قسمين: أولا تلك التي تأخذ تنمية الصناعة ككل تعرف بالاقتصاديات الخارجية. وثانيا تلك التي تأخذ موارد المؤسسات الفردية التي تنشط في فرع النشاط نفسه في تنظيمها وإدارتها الممتازة تعرف بالاقتصاديات الداخلية.

بالنسبة للعديد من قطاعات أخرى أكثر تقدماً ليس فقط في إيطاليا ولكن أيضاً في فرنسا وألمانيا والدنمارك.¹

وفي الوقت التي كانت فيه الدول الأوروبية تتخبط في وحل الأزمة الصناعية، كان النمو الكبير يميز شمال إيطاليا،² وبالتحديد القسم الشمالي الشرقي والأوسط، أي إيطاليا الثالثة وذلك بفضل إزدهار عدد من فروع الصناعات التي تسودها المؤسسات الصغيرة أين تجمعت هذه الأخيرة لتعمل في المجال نفسه في مواقع محددة وقد مكنها هذا التجمع من التميز واقتحام الأسواق العالمية في سلع تعتبر تقليدية كالأحذية والأثاث والسيراميك والملابس الجاهزة والأغذية وغيرها، ولاحقاً ومع عمليات تطوير القدرة الابتكارية ورفع الكفاءة وتخصص اليد العاملة الماهرة أصبحت إيطاليا هي الرائدة في صناعة الآلات المستخدمة في تصنيع هذه السلع.³

ومع بداية التسعينيات استمر الاهتمام بهذا الموضوع ليعرف أوج نجاحه في أعمال Michael Porter الذي قدم مصطلح العناقيد الصناعية industrial clusters ليعتمد عليه في تفسير نجاح بعض الاقتصاديات وتميزها في صناعات معينة دون غيرها. ووجد أن أفضل أسلوب لتطوير تنافسية الدول هو التركيز على سياسات الاقتصاد الجزئي وإيجاد مناخ استثماري جاذب للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ووجد أن أفضل بيئة لهذه المؤسسات هي بيئة العناقيد الصناعية.⁴

وتجدر الإشارة أن المقاطعات الصناعية تميزت بصناعات حرفية بدائية التكنولوجية، لتتطور بعدها إلى مفهوم بورتر الذي ركز على الابتكار ومن ثم الصناعات ذات القيم المضافة العالية أي كثيفة التكنولوجية. ومن جانب آخر فالإختيار المناسب للاقتصاديات يعتمد بشكل كبير على مزاياها النسبية،

¹. Diane- Gabrielle Tremblay, **Réseaux, Clusters et Développement local**, Shedae 2012, prépublication n°1, (fascicule n°1, p. 1-14) p. 2.

². Daniel Béchar et Philippe Estèbe et Nicolas Rio, **La Mixité économique comme volonté et comme représentation. Des villes nouvelles aux clusters en ILE -de- France (1963-2013)**, Rapport de recherche « Mixité fonctionnelle versus zoning : de nouveaux enjeux », PUCA, Acadie, Paris, novembre 2013, p. 9. Dernière visite 22/09/2016, <http://rp.urbanisme.equipement.gouv.fr/puca/activites/rapport-mixite-fonctionnelle-metropole-sens.pdf>.

³. صندوق التنمية الصناعية السعودي، مرجع سابق، ص. 3.
كان القسم الشمال الغربي من إيطاليا والذي يعرف بإيطاليا الأولى الغني تاريخياً يعاني من أزمات اقتصادية حادة، والقسم الجنوبي الفقير والذي يعرف بإيطاليا الثانية شهد نمواً ضعيفاً في فترة السبعينيات والثمانينيات من القرن العشرين.

⁴. المرجع نفسه.

فالدول ذات الكثافة التكنولوجية يتم فيها إنشاء عناقيد تكنولوجية، في حين الدول ذات الكثافة في اليد العاملة البسيطة والأرض يتم فيها إنشاء عناقيد زراعية أو عناقيد حرفية.

وتأسيساً لما ورد، يمكن القول أن بدايات العناقيد الصناعية كانت عبارة عن ظاهرة عشوائية لاحظها الباحثون الاقتصاديون وأثارت انتباههم فدرسوها وحللوها، لكنها أصبحت فيما بعد ظاهرة منظمة ويخطط لإنشائها من طرف متخذي القرار في الدول على إختلاف مستوياتها وأداة أساسية من أدوات الاستراتيجيات التنموية، باعتبارها أسلوباً يساهم في خلق صناعات جديدة ومن ثم عناقيد جيدة، ويساهم أيضاً في تعميق التخصص وتقسيم العمل واكتساب المهارات.

المبحث الثاني، أنواع العناقيد الصناعية:

حظيت العناقيد الصناعية بالعديد من الدراسات التي حاولت إيجاد تقسيم معين لأنواعها ولقد تعددت الأنواع والتقسيمات حسب كل دراسة. واعتماداً على ذلك، تصنف العناقيد إلى أنواع حسب: نشأتها أم طبيعة منتجاتها أو درجة تخصصها أو نوعية الترابط أو حسب هيكلها أو حجمها أو الاتجاه التسويقي لها وغيرها من التقسيمات.

المطلب الأول، العناقيد حسب النشأة والحجم:

أولاً. العناقيد حسب النشأة:

يمكن التمييز بين العناقيد العشوائية أو التلقائية: وهي تلك التي تكونت بشكل طبيعي نتيجة لوجود تاريخ قديم للمنطقة في هذه الصناعة ويعود ذلك إلى توفر الموارد الطبيعية والمواد الخام أو لوجود المهارات اللازمة لدى السكان أو ارتفاع الطلب المحلي،¹ باعتبار أن الأنشطة الاقتصادية تميل بطبيعتها للتركز في المناطق التي توفر لها مزايا نسبية ما يساعدها على التخصص واكتساب مزايا تنافسية.

كما يمكن أن تكون العناقيد مصطنعة أو مستحدثة من خلال سياسات وإجراءات معينة مبنية على دراسات دقيقة تشير لإمكانية إيجادها. وما يميز هذا النوع من العناقيد أن تكلفته أكبر ويستغرق فترة أطول لتأمينه ما يجعل درجة المخاطرة كبيرة عند اختياره.²

¹ صندوق التنمية الصناعية السعودي، مرجع سابق، ص.7.

² المرجع نفسه.

ثانياً. العناقيد حسب الحجم:

تقسم العناقيد حسب حجمها إلى عناقيد صغيرة وعناقيد كبيرة حسب معايير الدراسة التي قد تعتمد على حجم المبيعات أو الانتشار الجغرافي أو عدد المؤسسات أو نسبة خلق فرص العمل أو غيرها من المعايير. فمثلاً من حيث العدد تفترض منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية (UNIDO) أن العنقود الصناعي يجب أن يحوي 100 مؤسسة على الأقل من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ليتمكن من بلوغ الحد الأدنى من الفعالية والديناميكية الداخلية التي تساعد على تخطي الصدمات الخارجية منها والداخلية كفقدان إحدى المؤسسات مثلاً. وعليه، فكلما كان حجم العنقود كبيراً، كلما كان أكثر جاذباً للعمالة المتخصصة وكذلك الموردين وكافة المؤسسات والجهات أو الهيئات التي يستقطبها العنقود.

وحسب دراسة قام بها معهد التنافسية بجامعة هارفارد لعينة من 382 عنقوداً صناعياً وجد أن متوسط عدد المؤسسات يبلغ حوالي 150 مؤسسة، وأن 42 بالمائة من العناقيد يقل فيها عدد المؤسسات عن 100 مؤسسة ويتراوح في 14 بالمائة من العناقيد بين 100-200 مؤسسة، بينما يصل في 9 بالمائة من العناقيد إلى 300 مؤسسة، كما وجد أن حوالي 25 بالمائة من العناقيد يتجاوز عدد مؤسساتها 600 مؤسسة. ومن أكبر العناقيد التي رصدت عنقود صناعة الملابس الجاهزة في إيطاليا والهند والتي يعمل في كل منها حوالي 9 آلاف مؤسسة. وفي دراسة أخرى شملت عينة من 457 عنقوداً صناعياً لتحديد عدد فرص العمل التي يمكن أن توجد لها العناقيد الصناعية وج أنها تبلغ في المتوسط حوالي 15 ألف فرصة عمل ويتوقف ذلك على حجم العنقود. إلا أن أكثر من 25 بالمائة من العناقيد في هذه العينة أوجد أكثر من 30 ألف وظيفة. ووجد في حالات استثنائية أن أكبر عدد فرص عمل أوجده عنقود هو عنقود صناعة الحاسبات والبرمجيات في وادي السليكون والذي يقدر بمليون فرصة عمل، وعنقود صناعة السيارات في ديترويت والذي أوجد 250 ألف فرصة.¹

إذا ارتبطت تنافسية العنقود بكم حجمه فهذا لا يعني أن صغر حجمه دليل على عدم تنافسيته، فهناك أمثلة تدل على أن طبيعة الصناعة والكفاءة العالية للمؤسسات العاملة في العنقود هي من يحدد الحجم المناسب للعنقود فعلى سبيل المثال عنقود صناعة معدات التركيب الأيونية (Ion Implanting Equipment) في ماساتشوستس الذي يتكون من ثلاث مؤسسات فقط ويسيطر على نسبة 90 بالمائة من

¹. صندوق التنمية الصناعية السعودي، مرجع سابق، ص.9.

السوق العالمية، وعنقود صناعة الأخشاب في النمسا الذي لا يتجاوز عدد المؤسسات في 12 مؤسسة. ومن أصغر العناقيد إيجادا لفرص العمل عنقود صناعة الآلات الموسيقية في قرية فرنسية يتكون من 8 مؤسسات توظف خمسين عاملاً.¹

ويمكن أيضاً تصنيف العناقيد حسب حجم المؤسسات المكونة لها، ففي الغالب يتم التفريق بين عناقيد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والعناقيد التي تضم مؤسسات كبيرة متعددة الجنسيات.²

المطلب الثاني، العناقيد حسب المنتج ودرجة التخصص:

أولاً. حسب طبيعة المنتجات: يمكن أن يصنف العنقود على أنه عنقود صناعة السيارات في ديترويت وجنوب ألمانيا أو عنقود الخدمات المالية في لندن ونيويورك أو عنقود صناعة الاتصالات في ستوكهولم في فنلندا أو عنقود الحاسبات والبرامج الحديثة والمتمثل في وادي السيلكون في أمريكا وبنغالور في الهند أو عنقود آخر هو عنقود صناعة الأزياء والسيراميك في جنوب إيطاليا وغيرها من العناقيد.³

ثانياً. حسب درجة التخصص: في مستوى معين من سلسلة القيمة المضافة للصناعة،⁴ باعتبار أن العنقود الصناعي غالباً ما يضم جميع مراحل العملية الإنتاجية التي يشترك فيها مجموع المؤسسات المندمجة فيه والتي تعمل ككيان أو منظومة متكاملة لدعم تنافسيتها ومن ثم النهوض بتنافسية العنقود. وتجدر الإشارة إلى أن العناقيد هي بالأساس صناعية، والصناعة ليست النشاط الوحيد الممثل لها، فهناك قطاعات أو فروع أخرى يمكنها أن تشكل قاعدة للعناقيد مثل تكنولوجيا المعلومات والاتصال (TIC) واللوجستيك والسياحة والترفيه والخدمات المالية والطاقة. وبالتالي، فإن الخدمات أيضاً يمكن أن تشكل مع قطاعات أخرى عناقيد وتكون ذات تنافسية عالية، ويمكن أخذ السياحة كمثال للخدمات.

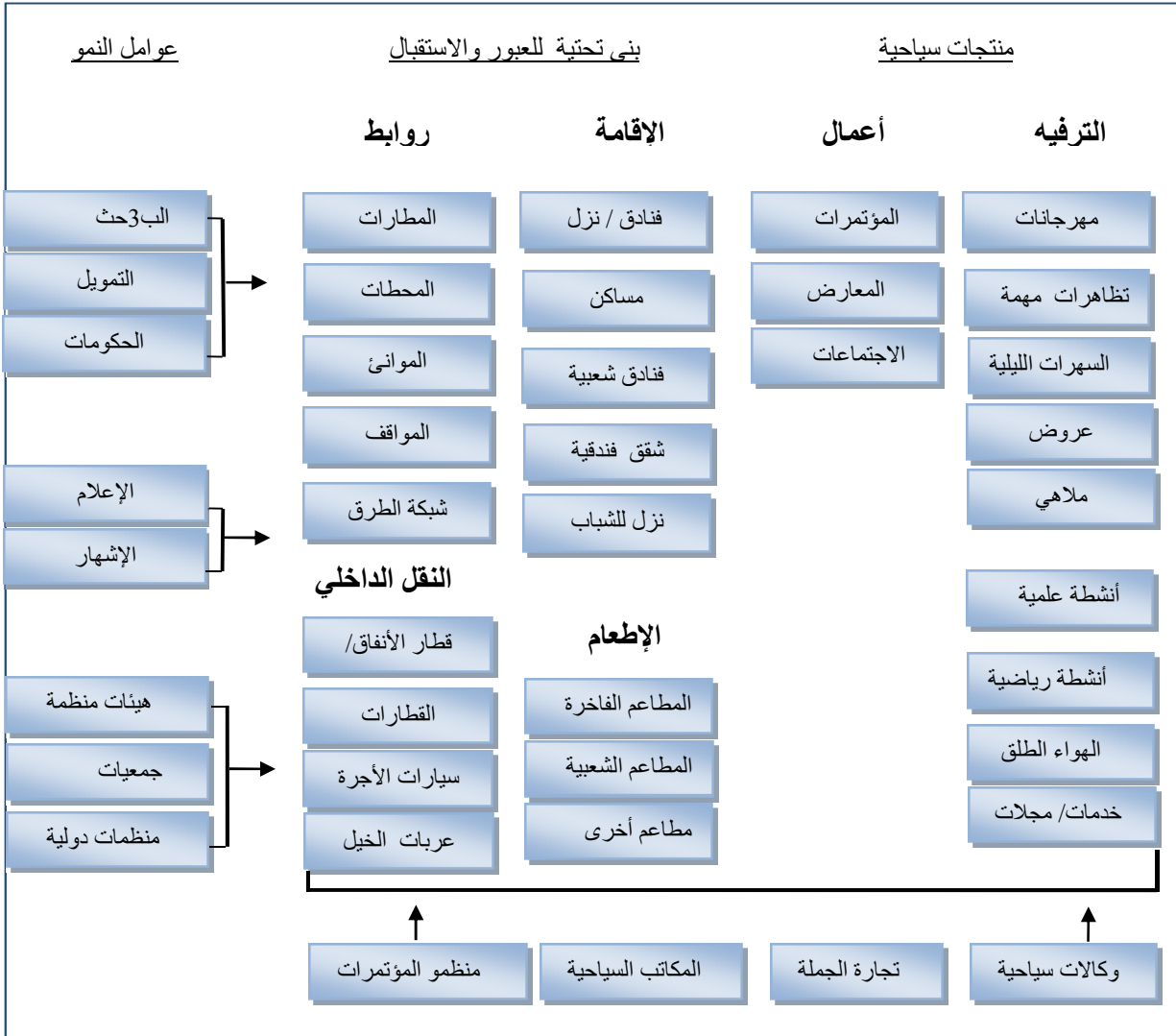
¹. المرجع نفسه، ص.10.

². Pommier, Op-Cit, p.p. 10-11

³. صندوق التنمية الصناعية السعودي، مرجع سابق، ص.8.

⁴. Pommier, Op-Cit, p.p. 10-11.

الشكل رقم 5: خريطة عنقود السياحة



Source: Communauté Métropolitaine de Montréal, Grappe Tourisme (Québec, Octobre 2004), p.8

يتوقف نجاح عنقود السياحة على عدة نشاطات وقطاعات أخرى قد تبدو للوهلة الأولى غير متعلقة بالسياحة وغياب أي منها ينعكس مباشرة على أداء العنقود وتنافسيته. وإذا كانت الدولة تتوفر على مقومات سياحية طبيعية وتاريخية ولكنها تفتقر لهياكل الإقامة أو إلى وسائل الترفيه والنقل، فإن ذلك يؤثر سلبا على مساهمة قطاع السياحة في تطوير الاقتصاد.

وتصنف العناقيد حسب درجة تخصصها بسوق جغرافي معين قد يكون عالميا أو إقليميا أو محليا، أو بشريحة معينة من الأسواق والعملاء.¹ وكمثال على ذلك صناعة الأحذية، ففي شمال إيطاليا يوجد عنقود متخصص في صناعة الأحذية يركز على التصاميم والأسماء التجارية ويتمتع بمستوى عال من الأجور ويستهدف المستهلكين ذوي الدخل المرتفع. وفي البرتغال هناك عنقود يعتمد على قصر دورة الانتاج ومواكبة الموضة ويستهدف متوسطي الدخل في أوروبا. أما في الصين، فإن التركيز يتم على كثافة الانتاج في الأحذية منخفضة التكلفة والسعر.²

المطلب الثالث، العناقيد حسب نوعية الترابط:

ميز Porter بين نوعين من العناقيد عمودي وأفقي.

النوع الأول: المتمثل في العناقيد المندمجة بشكل عمودي: وفيه تكون العلاقة قائمة بين (البائع/ المشتري) أو (الزبون/ الممول)،³ وفيه يتكون العنقود من مؤسسة أو بعض المؤسسات الكبيرة يمدها عدد كبير من المؤسسات الصغيرة بمدخلات الإنتاج، وخير مثال على ذلك صناعة السيارات.

النوع الثاني: المتمثل في العناقيد المندمجة بشكل أفقي، يتكون هذا النوع من العناقيد من عدد كبير من المؤسسات المتوسطة والصغيرة التي تنتج منتجات نهائية متشابهة وتسوقها بالاعتماد على قنوات توزيع مشتركة، وهي تستخدم تكنولوجيا متشابهة ومهارات متشابهة لليد العاملة وموارد متماثلة.⁴

المطلب الرابع، العناقيد حسب الهيكل:

قسمت Ann Markusen⁵ العناقيد الصناعية حسب هيكلها أو بنيتها إلى أربعة أنواع تتميز

بطبيعة مختلفة من الروابط والعلاقات بين المؤسسات المكونة لها:⁶

¹ Pommier, Op-Cit, p.p. 10-11.

² صندوق التنمية الصناعية السعودي، مرجع سابق، ص.8.

³ Michael Porter, *L'avantage Concurrentiel des Nations* (Paris : InterEditions, 1993), p.164.

⁴ Ibid, p.164.

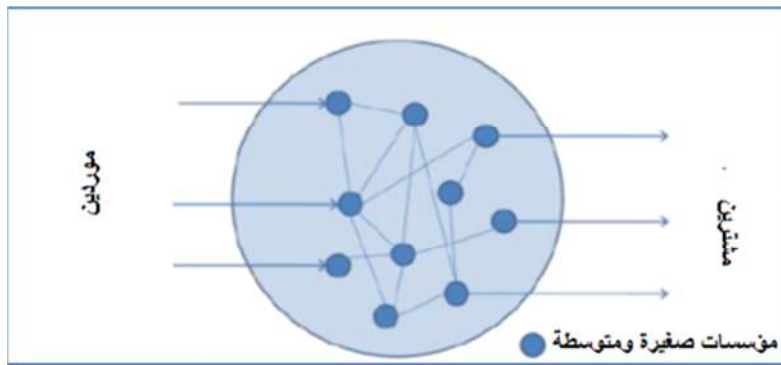
⁵ **Ann Markusen** : Ann Markusen, professor at Humphrey School of Public Affairs (The University of Minnesota), is the director of the Institute's Project on Regional and Industrial Economics. Currently, her research focuses on occupational approaches to regional development, and on artists, arts organizations, cultural industries, and cultural activity as regional economic and quality-of-life stimulants.

⁶ David L. Barkley and Mark S. Henry, *Advantages and Disadvantages of Targeting Industry Clusters* (USA: Clemson University, 2001), p.p.3-5.

أولاً. عناقيد مارشال Marshallian Clusters:

يضم هذا النوع من العناقيد مؤسسات محلية صغيرة ومتوسطة الحجم تخصص في الصناعات المعتمدة على التكنولوجيا المتقدمة والحرفية العالية أو المنتجة للخدمات الصناعية، كما تتميز هذه المؤسسات بالتبادل التجاري الكبير والتعاون فيما بينها لمواجهة الصعوبات والمشاكل. بالإضافة إلى ذلك فهي تحظى بدعم حكومي كبير لتطوير تنافسية العنقود. ويعتمد نمو فرص العمل على مستوى التحالفات القائمة بين المؤسسات.

الشكل رقم 6: عناقيد مارشال

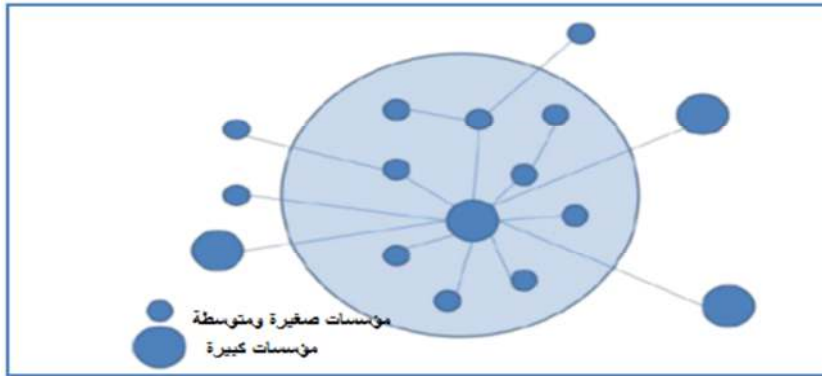


Source: Ann Markusen, "Sticky places in slippery space: a typology of industrial districts", *Economic Geography*, No. 3, Vol. 72, (July 1996), p.297.

ثانياً. عناقيد المحور والأذرعة Hub and Spoke Clusters:

تسيطر على هذا النوع من العناقيد مؤسسة أو عدة مؤسسات كبيرة يخدمها عدد كبير من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الموردة للمدخلات والخدمات. وقد يضم هذا النوع العديد من المؤسسات التي تستخدم منتجات المؤسسات الكبرى. والملاحظ أن علاقة التعاون تكون بين المؤسسات الكبرى والصغرى ولكنها مفقودة بين الشركات المتنافسة. ويعتمد نمو فرص العمل على نمو الشركات المحورية.

الشكل رقم 7: عناقيد المحور والأذرع

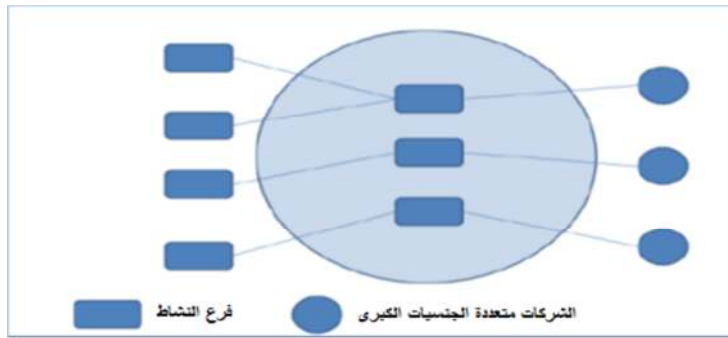


Source: Ann Markusen, "Sticky places in slippery space: a typology of industrial districts", *Economic Geography*, No. 3, Vol. 72, (July 1996), p.297.

ثالثاً. عناقيد منصات الفروع Satellite Platforms Clusters

تتكون من فروع المؤسسات الدولية متعددة المصانع، وتتميز بضعف التبادل التجاري فيما بين هذه الفروع، كما أن عدد المؤسسات المنبثقة عن هذه المصانع والمزودين بالمدخلات قليل. ومن جانب آخر يعتمد نمو فرص العمل على قدرة العنقود على استقطاب المزيد من فروع المؤسسات وتقوية الروابط فيما بينها.

الشكل رقم 8: عناقيد منصات الفروع

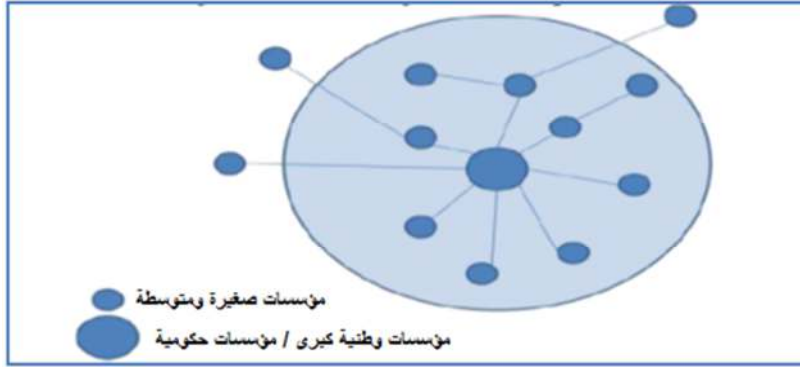


Source: Ann Markusen, "Sticky places in slippery space: a typology of industrial districts", *Economic Geography*, No. 3, Vol. 72, (July 1996), p.297.

رابعاً. عناقيد المراكز العامة :State-Anchored Industry Clusters

تنشأ في حال وجود مقدمي الخدمات وموردي المدخلات حول مراكز الأنشطة العامة الكبيرة في الدولة كالجامعات والقواعد العسكرية والمكاتب الحكومية والمؤسسات الاستراتيجية الكبرى، والعلاقة تقوم على علاقة البائع (الموردين) والمشتري (المراكز)، بمعنى ترابط أفقي.

الشكل رقم 9: عناقيد المراكز العامة



Source: Ann Markusen, "Sticky places in slippery space: a typology of industrial districts", *Economic Geography*, No. 3, Vol. 72, (July 1996), p.297.

ويمكن تلخيص تقسيم ماركسن كما يلي في الجدول الموالي:

الجدول رقم 1: أنواع العناقيد الصناعية حسب تقسيم Markusen

نوع العنقود	نوع المؤسسات	نوعية الترابط بين الشركات	نمو فرص العمل
مارشال	صغيرة ومتوسطة محلية	تبادل تجاري كبير بين المؤسسات وتحالف ودعم مؤسسي وحكومي قوي	يعتمد على مستوى التحالفات
المحور والأذرع	مؤسسة كبيرة أو أكثر محاطة بعدد كبير من المؤسسات الأصغر تزودها بالمدخلات والخدمات.	تعاون بين المؤسسات الكبرى والصغرى بناء على توجهات الشركات الكبرى (المؤسسات المحورية)	يعتمد على نمو المؤسسات المحورية
المنصات التابعة	فروع مصانع متوسطة وكبيرة الحجم	تبادل تجاري وتشابك محدود، تفرع محدود للنشاطات وعدد قليل من المستثمرين والمزودين	يعتمد على قدرة العنقود على استقطاب المزيد من فروع المؤسسات
المراكز العامة	جهة أو مؤسسة عامة أو غير ربحية كبيرة محاطة بالمؤسسات الخادمة لها	مقيدة بعلاقة البيع والشراء بين الموردين والمؤسسة العامة	يعتمد على قدرة الدولة على رفع حجم دعمها للمؤسسات العامة.

Source: David L. Barkley and Mark S.Henry , **Advantages and Disadvantages of Targeting Industry Clusters** (Carolina: Clemson University, 2001), p.4.

وعلى الرغم من هذه التقسيمات والأنواع، يبقى في الأساس أن العنقود هو عبارة عن مجموعة من المؤسسات أغلبها صغيرة ومتوسطة تمارس النشاط نفسه وأخرى تكمل وأخرى تقدم الدعم، هذا النسق الاقتصادي ينظم من طرف هيئات حكومية وخاصة، تعمل كجسر وأداة لتوفير ونقل المعلومات، وضمان التعاون والترابط بين مختلف الأطراف المكونة للعنقود. فكلما كانت هذه العلاقات كثيفة كلما ساهمت في تحسين أدائها ومن ثم تطوير تنافسية العنقود ككل.

المبحث الثالث: دورة حياة العناقيد الصناعية:

كل عنقود هو فريد بالنظر إلى بيئته الثقافية والاجتماعية ومؤسساته وفرع نشاطه وأهدافه وعوامله فحسب ketel فإن العناقيد تتطور مع الزمن؛ فهي ليست مجرد ظاهرة تظهر وتختفي بين ليلة وضحاها.¹

ويتبع العنقود في نموه المبادئ العامة للنمو الاقتصادي المحلي، كما أشار Jane Jacobs حيث يعتقد أن الحياة الاقتصادية تتطور بفضل الابتكار والإبداع وتتمو بفضل إحلال الواردات. وترتبط هاتان الطريقتان الاقتصادييتان باعتبارهما من وظائف الاقتصاديات المتحضرة.² ضف إلى ذلك أن نموه يكون أسهل وأسرع لأنه يحقق ما يعرف بالاكتماء الذاتي، فهو يتوفر على كل الإمكانيات التقنية الأساسية المتمثلة في الإمكانيات التجارية والمالية والقانونية من أجل دعم نشاطه،³ فكلما كان العنقود كبيرا ويضم عددا كبيرا من المؤسسات والعاملين، كلما كان ميله لتحقيق الاكتفاء الذاتي أو الكامل أكبر؛ بمعنى أن حاجته للموارد الخارجية تكون أقل (تموين، تمويل).⁴ ومن ثم يمكن القول أن العنقود التنافسي مرهون بمستوى التطور التكنولوجي والقدرة على الابتكار التي تعتبر الأداة الأهم لكسب رهانات المنافسة داخليا وعلى المستوى العالمي.

وتجدر الإشارة أن أغلب العناقيد الناجحة هي العناقيد التي تنتمي إلى الفروع التكنولوجية كتكنولوجيا المعلومات والاتصالات والخدمات الطبية والصيدلة الحيوية biopharmaceuticals وصناعة السيارات.⁵

إن فكرة وجود دورة حياة ومراحل نمو داخل العنقود،⁶ جاءت كرفض للمنهج التقليدي للعناقيد والذي والذي يتميز بالسكون وعدم القدرة على تحديد آلية تطورها وبنيتها، فالعناقيد ليست ظواهر ثابتة ولكنها

¹. Catalin Boja, "Clusters Models, Factors and Characteristics", **International Journal of Economic Practices and Theories**, No.1, Vol.1, (2011 July), p.p.34-43, p.41.

². Les Groupe Nordicité LTEE et autre, **Perspectives de Croissance des Grappes Industrielles au Canada Atlantique** (Ottawa, 31 Juillet 1997), p.8.

Le texte de Jane Jacobs indique, " *La vie économique se développe grâce à l'innovation elle prend de l'expansion grâce au remplacement des importations. Ces deux processus économique principaux sont étroitement reler puisqu'il sont des fonctions des économies urbaines*".

³. Ibid. p.8.

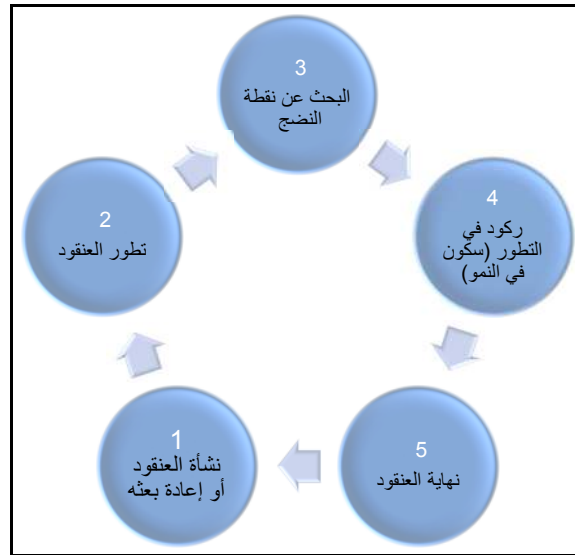
⁴. Ibid.

⁵. Catalin Boja, Op.Cit., p.41.

⁶. قدمت من طرف العديد من الكتاب أمثال: (Swann, 1998 ; Pandit et al., 2002, Feser et Luger, 2003)

تتطور باستمرار من خلال آليات الدعم وقوى التغيير الداخلية.¹ وعلى الرغم من الاختلافات الموجودة في مسارات التطور، فإن العناقيد تتجه إلى اتباع دورة نمو مشتركة وهذا مفاده أنها غالباً ما تتبع مراحل النمو نفسها،² وهو ما يوضحه الشكل الموالي:

الشكل رقم 10: دورة حياة العنقود



Source : Catalin Boja, "Clusters Models, Factors and Characteristics", **International Journal of Economic Practices and Theories**, No.1, Vol.1, (July 2011), p.p.34-43, p.41.

تضم دورة الحياة في الغالب عدة مراحل تتمثل في مرحلة النشأة ومرحلة النمو والنضج ومرحلة التدهور أو الانحدار ومرحلة الاختفاء، وهي المراحل نفسها التي تمر بها المنتجات الصناعية وأيضاً المراحل التي تميز دورة حياة العناقيد الصناعية.

المطلب الأول. مرحلة نشأة العنقود:

تضم هذه المرحلة: المرحلة الجنينية ومرحلة الظهور.

أولاً. المرحلة الأساسية أو الجنينية:

تتميز هذه المرحلة بتجمع وتركز الأنشطة المتشابهة والتي تؤدي إلى تشكيل مجموعة فرعية داخل الصناعة المحلية،¹ بمعنى أنها تنشأ بتوفر حد أدنى من المؤسسات التي تمارس نشاطها في منطقة في

¹ . Favoreu Christophe et Lechner Christian, Conférence Internationale de management Stratégique,

" Légitimité, rôles et nature des politiques publiques en faveur des clusters ", Montréal, (6-9 Juin 2007), p.12.

² . Ibid.

الفرع نفسه أو فروع متصلة. ويكتسي هذا التجمع أهميته بتفاعل الظروف الاجتماعية أو الاقتصادية التي تعزز نمو النشاط في هذه المنطقة أو بفضل وجود دافع أو خلق فرصة للنمو والتوسع.²

وبناء عليه، يمكن القول أن أسباب نشأة العناقيد متعددة وغالبا ما تكون هذه الأسباب هي ظروف سابقة لعملية التكوين، فقد تنشأ العناقيد نتيجة لأبحاث ودراسات قامت بها إحدى الجامعات أو المراكز البحثية أين أوضحت فيها أهمية إنشاء هذه العناقيد وطرق تكوينها، كما قد تنشأ العناقيد نتيجة تزايد الطلب على سلعة أو خدمة غير متوفرة مما يدفع لإنشاء العنقود، وقد يكون الحافز أيضا هو قرب المنتجين من عوامل الإنتاج كالمواد الخام أو اليد العاملة المؤهلة والمتخصصة، أو في الأماكن التي تتوفر فيها الصناعات المغذية وبالتالي ينشأ العنقود.³

ومن الضروري الإشارة إلى أن ما يميز هذه المرحلة، أن العنقود المستقبلي لا يحمل سوى خاصيتين من خصائص العناقيد المنشأة والمتمثلة في: التركيز والتخصص، هذا يفضي إلى غياب الروابط والتفاعلات بين المؤسسات المكونة له. لذلك، فإن العامل المحرك للعنقود يكون عادة بخلق تكنولوجيا تكون قادرة على دعم التنمية المستقبلية للعنقود، لاسيما وأن الفرص داخل العنقود هي متاحة وذات أهمية لكنها لا تزال غير مستغلة وكذلك الشأن بالنسبة للتعاون أو التفاعل الذي لا يزال غير محقق.⁴

ثانيا. مرحلة الظهور: هذه المرحلة مرتبطة عموما بتسويق التكنولوجيا من المؤسسات الموجودة spin offs والعقود الخارجية من طرف مؤسسات البحث. وتتميز أيضا بتزايد السلوكيات الريادية أو المقاتلية التي تتركز على منطق الإبداع أو التقليد.⁵

والجدير بالملاحظة، أن العنقود يأخذ شكله حقيقة في هذه المرحلة؛ عدد معين من المؤسسات تبدأ في التطور حول التكنولوجيا الرئيسية مشكلة بذلك أساس العنقود، وهذا على الرغم من انخفاض مستوى التوظيف. إن نقص الموارد والبنى التحتية والكفاءات يفسر الظهور التدريجي للروابط الأفقية والعمودية

¹. Favoreu Christophe et Lechner Christian, , Op.Cit., p.12.

². Catalin Boja, Op.Cit., p.42.

³. مجلس الوزراء مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار، العناقيد الصناعية كاستراتيجية لتنمية المشروعات الصغيرة ومتوسطة الحجم (الإطار النظري)(مصر، يوليو 2003)، ص. 19.

⁴. Favoreu Christophe et Lechner Christian, Op.Cit., p.13.

⁵. Ibid.

لأهداف متقاربة واعتمادا على مبدأ توزيع الأخطار. ومن هنا تعتبر هذه العوامل في الأساس والدخول المكثف للمؤسسات الجديدة المسؤولة عن تحريك ديناميكية الشبكة.¹

المطلب الثاني. مرحلة النمو:

تسجل هذه المرحلة حقيقة نمو وتطور العنقود، وهذا يفسر بظهور وتوطين عوامل جديدة تنشأ فيما بينها شبكة من الروابط والتفاعلات الكثيفة، ويفسر أيضا بزيادة معدل الانتاجية والابتكار المحليين. بالإضافة إلى ذلك ظهور هيئات لتنظيم وإدارة الروابط وظهور علامة أو سمة تميز هذه المرحلة. إن الإعتماد على التكنولوجيات والأسواق وتطوير الوفرة الخارجية يفسر تدفق المؤسسات الجديدة وتطور سلوكيات المقاومة. ومما لاشك فيه أن تعميق ظاهرة التخصص تدفع المؤسسات إلى تطوير روابطها العمودية. وعليه، فإن نمو العنقود يجذب ويخلق مؤسسات جديدة ويساهم أيضا في إنشاء علاقات بين الموجود منها.²

ومن الجدير بالذكر أن عوامل النمو الداخلية في هذه المرحلة تتفوق على العوامل الخارجية، وهذا ما يمثل حافزا لتحريك عمليات التطور والدعم الذاتيين للعنقود، إضافة إلى ذلك فإن تكوين وإضفاء الطابع الرسمي للعنقود يرافقه استحداث خدمات دعم متخصصة.

وعليه، فإن وجود صورة وهوية ورؤية مشتركة، والقدرة على تحويل هذه الأخيرة إلى اجراءات واستراتيجيات جماعية مشتركة تمثل مزايا العناقيد الأكثر ديناميكية.³ كما يمكن لدورة الحياة أن تكون خاصة جدا؛ حيث أن العناقيد من النوع نفسه والتي استفادت من ظروف النشأة نفسها مثل وادي السيلكون Silicon Valley و Boston Route 128، لديها مسارات نمو مختلفة.⁴

المطلب الثالث، مرحلة النضج:

إن الوصول إلى نضج العنقود يعرّف ببلوغ الحجم الحرج وكذلك الشأن بالنسبة لعدد المؤسسات من حيث كثافة العلاقات والتفاعلات الاجتماعية.⁵ أي أن الوصول إلى نقطة النضج أو الاستقرار تم بلوغها

¹. Favoreu Christophe et Lechner Christian, Op.Cit., p.14.

². Catalin Boja, Op.Cit. , p.42.

³. Favoreu Christophe et Lechner Christian, Op.Cit, p.14.

⁴. Catalin Boja Op.Cit, p.42.

⁵. Favoreu Christophe et Lechner Christian, Op.Cit, p.14.

بالوصول إلى الحدود القصوى للنمو والمتمثلة في: استقرار الطلب وتجاوز المتاح من الموارد أو بتأخر ظهور تكنولوجيات جديدة.¹

المطلب الرابع، مرحلة التدهور والانحدار:

في هذه المرحلة يتضح بجلاء تراجع الصناعة أو التكنولوجيا السائدة وتتميط عمليات الانتاج وارتكاز المنافسة أكثر فأكثر على السعر والاستخدام المفرط للموارد الجماعية وعدم تجدها، بالإضافة إلى مشاكل التنسيق والاحتفاظ المرتبط بالحجم، أضف إلى ذلك أن المهارات واليد العاملة متخصصة ومتقدمة وكذلك الشأن بالنسبة للأداء والعمل الذي يتميز بالانغلاق والانطواء على الذات. هذه أكثر العوامل تفسيراً والتي عندما تتراكم تسبب التدهور السريع للعنقود.

ومع ذلك، فإن امكانية الاصلاح والعلاج ممكنة، فتجديد العنقود ككل أو بعض مكوناته، يمكن أن يحدث بالتخصص أو بمزيد من التميز المدعم وإنشاء روابط خارجية جديدة (صناعات، عناقد أخرى). هذا الانفتاح وهذا التخصص يمكن أن يكونا مصدرا لتجديد الموارد المحلية ودافعا لتشغيل آليات عمل داخلية جديدة.² وبناء على ما سبق، فإن المرحلة الأخيرة تمثل مرحلة تحول العنقود. ويمكن وصف ثلاث خيارات مختلفة تبين تطور العنقود وهي:³

- الانقسام إلى عدة عناقد فرعية متخصصة؛
- تغيير النشاط؛
- الاختفاء.

إن هذه المرحلة لا تعتبر حتمية ولا نهائية، فيمكن إعادة بعث العنقود من جديد وبالتالي تعتبر مرحلة جديدة تصف الوقت الذي يستأنف فيه العنقود النمو أو يعود إلى الحجم السابق، وذلك من خلال تقديم إبتكار تكنولوجي، وإعادة النظر في استراتيجيات الإشهار ودخول أسواق جديدة أو بجذب مؤسسات جديدة لدعم هذا النمو الجديد.⁴

¹ . Catalin Boja Op.Cit, p.42.

² . Favoreu Christophe et Lechner Christian, Op.Cit, p.p.14-15.

³ . Ibid, p. 15.

⁴ . Catalin Boja, Op.Cit, p.42.

المبحث الرابع، العلاقات الصناعية داخل العقود:

إن أهم ما يميز العقود هو كونه عبارة عن تجمع للمؤسسات خاصة الصغيرة والمتوسطة، وإن دعم تنافسيته ومن ثم تنافسية هذه المؤسسات يستدعي التعاون والتشابك خصوصا في ظل تغيرات البيئة الداخلية والخارجية للمؤسسات والاجتياح الهائل لتيار المنافسة المحلية والعالمية. ومن ثم، فإن الدخول في علاقة مشاركة تعد أحد الآليات لضمان استمرارية النمو وتحسن الأداء من خلال ترتيبات تعاقدية تشمل عدة أنماط للمشاركة من أهمها:

المطلب الأول، المناولة الصناعية Subcontracting:

من البديهي أن تشمل أية صناعة مدخلات كثيرة ومتنوعة ومراحل عديدة مما يحتم على المؤسسة المصنعة في هذه الحالة الأخذ بأحد الخيارين:

أولها يتميز بالتنظيم المركزي للإنتاج، حيث تقوم المؤسسة بمفردها بدمج المهام المختلفة بما فيها تصنيع المكونات والقطع اللازمة لصناعة السلع النهائية. وجدير بالذكر أن هذا التوجه ظل معتمدا حتى منتصف الثمانينيات من القرن العشرين. بيد أنه لم يعد ملائما بسبب ما يترتب عليه من ارتفاع في التكاليف والحد من قدرة المؤسسات التنافسية.

أما الخيار الثاني فيكون بتخلي المؤسسات الكبيرة عن الوظائف والمهام الثانوية التي لا تدخل ضمن اختصاصاتها الرئيسية مثل التجميع والتسويق، والتعاقد مع مؤسسات متخصصة لتوفير مستلزمات الإنتاج أو صناعة المنتج وفق شروط المنافسة من حيث الجودة والأسعار.¹ ويعد هذا الخيار الأفضل للمؤسسة نظرا لما يوفره من المزايا ومكاسب تنعكس على قدرتها التنافسية، والأهمية التي يكتسبها في ظل تعقد العلاقات واحتدام المنافسة في أسواق لا تعترف بالضعيف. ومن أجل ذلك سيتم التعرف أكثر على هذا التوجه أو الاستراتيجية وتحديد أهميتها ودورها في دعم تنافسية المؤسسات فيها.

أولا. تعريف المناولة أو التعاقد من الباطن:

التعاقد من الباطن أو المناولة أو المقاوله من الباطن أو الصناعات المغذية أو التعاقد الصناعي أو المقاوله الفرعية، كلها مصطلحات مرادفة لمعنى واحد هو Subcontracting² حيث تختلف المصادر

¹ أحمد عارف العساف، محمود حسين الوادي، حسين محمد سمحان، الأصول العلمية والعملية لإدارة المشاريع الصغيرة والمتوسطة (عمان: دار صفاء، 2012)، ص.ص. 600-601.

² في إطار تعميم ونشر أسلوب المناولة وتفعيل دورها في تحسين أداء المؤسسات الصناعية العربية، تم التأكيد على ضرورة العمل بمصطلح المناولة الصناعية (Subcontracting) في كافة البلدان العربية باعتباره أكثر المصطلحات دقة للتعبير عن مضمون هذا الأسلوب، وبالإضافة

في الاتفاق على تسمية موحدة. وعلى الرغم من أهمية الإستراتيجية كمحرك أو كدافع لتنافسية المؤسسات ومن ثم الاقتصاديات من خلال علاقات التعاون والتشابك إلا أنه لا يوجد تعريف جامع وشامل لها. فالمناولة حسب المفهوم اللغوي هي عبارة عن "عقد باطني أو فرعي أو جزئي بموجبه تقوم مؤسسة حاصلة على عقد رئيسي تم إبرامه مع جهة أخرى تسمى صاحبة الأشغال بتكليف مؤسسة أو أكثر - تسمى المتعاقد أو المتعاقدون من الباطن- لتنفيذ جزء أو كل هذا العقد وفق شروط محددة مسبقا وتحت مسؤولية المتعاقد الرئيسي."¹

كما وردت تعاريف لعدد من المنظمات الدولية منها:

1. تعريف منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية UNIDO:

هي علاقة اقتصادية تقوم فيها الوحدة الآمرة بالأعمال بتكليف وحدة أخرى مستقلة -المناول أو المورد- القيام بالإنتاج أو الاضطلاع بتجهيز معدات أو مكون أو جزء أو تقديم خدمة صناعية تتماشى والمواصفات التي تحددها الوحدة الآمرة بالأعمال.²

2. تعريف اللجنة الأوروبية: عرفت المناولة الصناعية بأنها " توصيف لكل عملية تتضمن تدخل مؤسسة -عادة صغيرة الحجم -مناولة لفائدة مؤسسة أخرى -عادة كبيرة الحجم- آمرة بالأعمال في عملية بلورة وتصنيع منتج معين على أساس مخططات وبيانات تقنية تضعها المؤسسة الآمرة بالأعمال متحملة بذلك كل مسؤولية اقتصادية نهائية."³

3. تعريف المنظمة العربية للتنمية الصناعية والتعدين: تعرف المناولة الصناعية بأنها: عقد من الباطن يعطى الحق لشركة ما حاصلة على عقد رئيسي تم إبرامه مع جهة ما تسمى "صاحبة الأعمال" بتكليف

إلى تطبيقه في معظم البلدان العربية خاصة في المغرب العربي ودول مجلس التعاون الخليجي، وكذلك المنظمات الإقليمية كالمنظمة العربية للتنمية الصناعية والتعدين ومنظمة الخليج للاستشارات الصناعية. وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعة التقليدية، المنظمة العربية للتنمية الصناعية والتعدين، التوصيات المنبثقة عن المؤتمر العربي الأول للمناولة الصناعية، 12- 15 سبتمبر 2006، الجزائر، ص.2.

¹. العساف وآخرون، مرجع سابق، ص.597.

².Jean Louis MORCOS, INTERNATIONAL SUBCONTRACTING VERSUS DELOCALISATION : A Survey Of The Literature And Case Studies From The SPX Network (Vienna: UNIDO, 2003), p.2.

Original Text: "An economic relationship where one entity, the main contractor, requests another independent entity, the subcontractor or supplier, to undertake the production or carry out the processing of a material, component, part, subassembly or the provision of an industrial service in accordance with the main contractor's specifications".

³. بن الدين امجد، المناولة الصناعية كإستراتيجية لتحقيق الميزة التنافسية في المؤسسات الصناعية دراسة تطبيقية على عينة من المؤسسات الصناعية العاملة بالجزائر، أطروحة دكتوراه، جامعة تلمسان (2012-2013)، ص.114.

شركة أو جهة أخرى تسمى "المتعاقد من الباطن" بتنفيذ جزء من هذا العقد أو كله. وبتعبير آخر تتمثل المناولة في أنها العملية أو مجموعة العمليات، الخاصة بمرحلة معينة من مراحل الإنتاج (الدراسات، الإعداد، التصنيع، التشغيل، الصيانة لأية منتج) تقوم من خلالها مؤسسة ما تسمى "الأمرة بالأعمال" بتكليف مؤسسة أخرى تسمى "المناولة أو المتعاقد" بتنفيذ جزء من عمليات الإنتاج ومستلزماته بناءً على اتفاق مبرم حسب معايير تقنية وشروط تسليم محددة مسبقاً وملزمة للطرفين.¹ ويتضح من هذا المفهوم وجود علاقة مباشرة بين الجهات المتعاقدة يكون فيها المناول تابعاً للأمر بالأعمال وفق أهداف الأخير. من خلال التعاريف السابقة يتضح أن المناولة هي عقد اتفاق بين طرفين أحدهما الأمر والآخر المنفذ لإنتاج أو تقديم خدمة معينة لفائدة الأمر وفق شروطه. وهذا الاتفاق يمثل شكلاً من أشكال علاقات التعاون والتشابك المرنة بين المؤسسات والذي يبرز فيه الدور الكبير للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة كوسيلة لإنجاح هذا التوجه.

ثانياً. أنواع المناولة الصناعية:

أدى نمو المناولة الصناعية إلى تطور نوعين أساسيين من العلاقات:

1. **مناولة على أساس القدرة على الإنتاج أو طاقة الإنتاج، Capacity Subcontracting:** في هذه الحالة المبرر الرئيسي للمناولة يتمثل في أن المؤسسة الأمرة بالأعمال لا تمتلك القدرة الكافية للقيام بصنع المكونات أو الأجزاء، أو أنها لا تتوفر على المعدات اللازمة لذلك. بتعبير آخر، فإن المؤسسة الأمرة بالأعمال لها قدرة محدودة في عمليات الإنتاج ومن أجل تلبية طلب السوق على منتوجها، فهي محتاجة أن تثق في مؤسسة أخرى لها قدرات متاحة للمناولة، على الأقل خلال فترة مؤقتة. وهو ما يعتبر تفكيكا أفقياً ومكملاً للإنتاج.²

2. **مناولة على أساس التخصص، Specialist Subcontracting:** في هذه الحالة المؤسسة الأمرة بالأعمال تعتمد على خدمات المناول - المقاول من الباطن - أو على مجموعة من المناولين الذين يملكون المعدات أو الآلات المتخصصة ويد عاملة مؤهلة لإنجاز المهام المعقدة والدقيقة وبالتالي، هذا

¹. المنظمة العربية للتنمية الصناعية والتعدين، إستراتيجية التنمية الصناعية العربية، ديسمبر 2004، ص.ص. 78-79.

². MORCOS, Op.Cit., p.p. 4-5

النوع من المناولة يتعلق بالمنتجات النهائية أو بالمكونات أو المعدات المتخصصة التي تستلزم مستوى عال من الخبرة التقنية التي لا تمتلكها المؤسسة الأمرة بالأعمال و/أو لا يمكنها الاكتفاء بما لديها.¹ بالإضافة إلى ذلك توجد صيغ أخرى للمناولة يمكن الأخذ بإحداها وفقا للإستراتيجيات التي تتبناها المؤسسات تتمثل في:

أ. **المناولة الوطنية:** في هذا النوع من المناولة تتمتع المؤسسات المتعاقدة بالجنسية نفسها وتمارس نشاطها داخل حدود بلدها.

ب. **المناولة الدولية:** في هذا النوع من المناولة تختلف جنسية المؤسسات الأمرة بالأعمال والمؤسسات المنفذة أي المناولة.²

وعليه، فإن نجاح المناولة يتعلق بطبيعة المؤسسة المناولة أو المقاول من الباطن من حيث المهارة والكفاءة والتخصص والمتمثلة أساسا في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، نظرا للمرونة التي تتميز بها وقدرتها على التكيف مع متطلبات السوق المستمرة وتخصصها في نشاطات محددة بأقل التكاليف وأحدث التقنيات وأكفأ المهارات، ومن ثم فهي بمثابة البطاقة الراححة للمؤسسات الكبيرة.

ثالثا. أهمية المناولة:

تعتبر المناولة وسيلة فعالة لتنظيم الإنتاج الصناعي وتحسين استخدام طاقات المؤسسات الصناعية وزيادة الإنتاج والتشغيل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ورفع قدرتها الإنتاجية من خلال مشاركة أكبر عدد من وحدات الإنتاج المتخصصة، بمعنى أن هذه الإستراتيجية تتيح الفرصة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة للتخصص في الأجزاء التي تخلت عنها المؤسسات الكبيرة ما يؤدي إلى انتعاش التخصص في المنتجات الوسيطة في مختلف فروع الصناعة ومن ثم تنشيط القطاعات في مختلف المجالات.³

ولقد برهنت الوقائع الصناعية على أهمية المناولة التي أصبحت تشكل أهم أبرز الاستراتيجيات الحديثة وأكثرها قدرة على تحقيق التنمية الصناعية في ظل العقائيد الصناعية في الدول المتقدمة والنامية على السواء، وأيضا دعم تنافسية المؤسسات كأسلوب خاص لتنظيم علاقات الإنتاج، حيث يقوم على التعاقد فيسمح للمؤسسات بالتركيز على جوهر نشاطها وتكليف المؤسسات المناولة ببعض النشاطات

¹. Ibid.

². العساف وآخرون، مرجع سابق، ص. 606.

³. المنظمة العربية للتنمية الصناعية والتعدين، إستراتيجية التنمية الصناعية العربية، ديسمبر 2004، ص.ص. 78-79.

الثانوية¹. ومن الأمثلة الرائدة في مجال المناولة تعامل شركة جنرال موتورز الأمريكية مع أكثر من 30000 مورد ومناول صغير وتعامل شركة رونو الفرنسية مع أكثر من 50000 مورد صغير، كما تصل نسبة اعتماد الصناعات الكبيرة على الصناعات الصغيرة والمتوسطة إلى 89.2 بالمائة في صناعة المنسوجات والملابس الجاهزة وإلى 88.4 بالمائة في صناعة السيارات ومعدات وإلى 86.9 بالمائة في صناعة الآلات في اليابان.²

لذلك، فإن المناولة تكتسي أهميتها من المزايا التي توفرها للمؤسسات الأمرة والمناولة على السواء؛ فبالنسبة للمؤسسة الأمرة هناك العديد من الأسباب التي تحفزها الاعتماد على المناولة كإستراتيجية ذات أولوية لما تحققه لها من نتائج أهمها:³

1. **تخفيض التكاليف:** في الأصل تتساق المؤسسات إلى المناولة لتستفيد من ميزة الاختلافات الوطنية أو الإقليمية أو الدولية في تكاليف عوامل الإنتاج، خاصة انخفاض الأجور أو المواد الأولية. وبالنسبة للدول الصناعية فالإنتاج أو الشراء من الخارج يكون أقل تكلفة مقارنة بالإنتاج الوطني أو الشراء المحلي، أي أن هذا يسمح للمؤسسات بتخفيض تكلفة الإنتاج النهائي ومن ثم عرضه بأسعار تنافسية. وعليه، فإن اللجوء إلى المناولة من أجل تخفيض تكاليف الإنتاج يعود إلى أن:
 - أ. المؤسسات المناولة أو المنفذة تكون على درجة عالية من التخصص والكفاءة في عملياتها الإنتاجية التي يقوم بها، وذلك بأسعار أقل مقارنة بالمؤسسات الأمرة بالأعمال؛
 - ب. المؤسسات المناولة تتمتع بمرونة أكثر باعتبار أن الإدارة يمكنها اتخاذ القرارات بشكل أسرع، كما يمكنها تغيير برامج الإنتاج أو تعديلها بشكل أسهل؛
 - ج. المؤسسات المناولة يكون إدماجها لنشاط البحث والتطوير والتسويق أقل، الأمر الذي يساهم في تخفيض تكاليف الإنتاج؛
 - د. الاعتماد على المناولة يجعل من المصاريف العامة والتكاليف الإدارية أقل؛

¹. أحمد عارف العساف، محمود حسين الوادي، حسين محمد سمحان، الأصول العلمية والعملية لإدارة المشاريع الصغيرة والمتوسطة (عمان: دار صفاء، 2012)، ص. 597.

². بن الدين، مرجع سابق، ص. 238.

³. MORCOS, Op.Cit., p.p.8-13.

هـ. المؤسسات المناولة تمتلك في الغالب تجهيزات وآلات أقل ووحدات عمل أبسط إذا ما قورنت مع المؤسسات الكبيرة.

2. تحقيق جودة أحسن: إن البحث على منتجات عالية الجودة وذات قبول واسع أو كبير في بيئة يميزها التطور المستمر، يدفع المؤسسات إلى الاستعانة بالمصادر الخارجية أي المناولة التي تمثل عملية ممتازة لاستكمال أو اتمام الأنشطة الأساسية للمؤسسة بالمكونات أو الأجزاء (قطع الغيار) بجودة عالية. علاوة على ذلك، فقد اكتسبت بعض الدول والأقاليم وحتى التجمعات لمواقع صناعية سمعة دولية لتصنيع أو انتاج المنتجات أو الأجزاء أو المكونات بجودة عالية. والمحصلة، أن اللجوء إلى عقود المناولة يسمح بإبقاء المؤسسات تنافسية وقادرة على المحافظة على ميزتها التنافسية.

3. آلية فعالة للاستجابة لتقلبات السوق: من أجل تلبية الطلب على المنتجات، يمكن للمؤسسات إضافة موردين دوليين إلى قائمتها من الموردين المحليين؛ فعندما تواجه المؤسسة الآمرة إرتفاعا مؤقتا في طلب السوق أو وجود تغيرات موسمية تصاعدية، في هذه الحالة عليها أن تقرر فيما إذا كانت تريد رفع قدرتها بواسطة الاستثمارات المالية المرتفعة في الآلات وتجهيزات المصانع أو مناولة الأنشطة اللازمة.

إن الوثوق في مؤسسة مناولة أو مورد بتصنيع الأجزاء أو المكونات أو التجميع أو التجميع الفرعي هي طريقة أكثر فعالية بكثير للاستجابة للتقلبات المتزايدة لطلب السوق من أجل تجنب القدرة المفرطة في حالة زيادة الاستثمارات لأن الطلب سرعان ما ينخفض ويعود إلى حالته الطبيعية وتبقى التجهيزات الإضافية عاطلة وغير مستخدمة استخداما أمثالا.

4. الوصول إلى مناطق ذات فرص نمو محتملة: يمكن للمناولة أن توفر فرصا تجارية لاخترق أسواق لها آفاق نمو. فالمناولة الدولية مثلا في بلد واعد، تقيم فيه المؤسسات العلاقات وتنشئ الروابط وتخرق الأسواق من خلال الفرص والقدرة الشرائية المتزايدة، مثل صناعة السيارات والصناعات الإلكترونية في الهند والصين.

أما مزايا المناولة بالنسبة للمؤسسات المناولة (المنفذة أو المتعاقدة من الباطن) فتكمن فيما يلي:¹

1. تحقيق انتاجية وكفاءة عاليتين: إن مزايا المناولة هي عديدة بالنسبة للمؤسسات المناولة، خاصة في الدول النامية؛ فهي تؤدي إلى التخصص في أداء أنشطة معينة لصنع بعض المكونات أو أجزاء معينة،

¹. MORCOS, Op.Cit., p.p.8-13.

هذا النوع من التخصص يسمح للمؤسسة المناولة من تحقيق مستوى أعلى من الأداء والكفاءة وهذا يعني مستويات أعلى من إنتاجية رأس المال واليد العاملة. وبالإضافة إلى ذلك، فإن اتفاقيات المناولة تسمح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من تخفيض تكاليف المعلومات والمعاملات بفضل سهولة حصولها على التكنولوجيات الجديدة وتصاميم المنتجات وعمليات الإنتاج وإجراءات التصنيع وأساليب الإدارة والتسويق ومواد المدخلات من العملاء على نطاق واسع وبتكلفة أقل. وتجدر الإشارة إلى أنه في بعض الحالات قد يقود هذا في النهاية إلى القدرة على القيام بأنشطة البحث والتطوير وبالتالي النمو والابتكار في التكنولوجيا أو في العمليات الإنتاجية.

2. استخدام القدرات المتاحة: المناولة تمكن المؤسسات من رفع معدل استخدام قدراتها المتوفرة وتحسين إنتاجية العمل ورأس المال. في الواقع وفي غالب الأحيان تكون للمؤسسات تجهيزات ومعدات صناعية غير مستغلة بشكل أمثل أي أنها تحت مستوى التشغيل. والواقع أن استغلال الفرص للقدرات الصناعية المتوفرة يسهل من رفع الانتاج وزيادة العائد ومن ثم الدخل، وهذا من شأنه السماح بخلق فرص عمل.

3. اقتصاديات الحجم أو وفورات الحجم: إن التركيز على نشاط واحد متخصص يمكن مقدمي خدمات المناولة من اكتساب وفورات الحجم مع زيادة مزايا التكلفة التي تقدم لمصنعي المعدات الأصلية، وفورات الحجم ناتجة عن وجود مرافق كبرى وشبكات أوسع وأكثر كثافة.

4. نقل التكنولوجيا: اتفاقيات عقود المناولة هي من الآليات الفعالة والأدوات المحفزة لتحسين المستوى التكنولوجي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. فمن خلال الدخول في اتفاقيات تعاون نشطة مع زبائن مميزين أو موردين أو ممولين آخرين تكون الاستفادة واسعة من نقل التكنولوجيا. والتكنولوجيا هنا تشير إلى جميع أشكال الأصول المادية والمعارف والتعليم البشري والقدرات التي تسمح بتنظيم فعال للسلع والخدمات.

5. التقليل من المخاطر: إن اللجوء إلى المناولة يعود إلى الحاجة لتخفيض مخاطر الأعمال مثل: تقادم أو نفاذ المخزون المقترن بحجم التقلبات الكبيرة، وهذا من شأنه زيادة معدل الربح.

6. المؤسسات المتعاقدة أو الأمانة بالأعمال يمكنها أن تقدم الدعم المالي أو أن تسهل الحصول على القروض لفائدة مؤسساتها المناولة من الباطن، الأمر الذي يؤدي إلى تحسين الجدارة الائتمانية لهذه الأخيرة.

وخلاصة القول أن المناولة تعتبر من الخيارات الاستراتيجية المتاحة التي تساهم في تعميق علاقات التعاون والتكامل بين المؤسسات داخل العنقود، وحتى بينها وبين أخرى خارج العنقود بما يسمح لها من تعزيز قدرتها التنافسية ومن ثم تنافسية العنقود ككل.¹

المطلب الثاني. التحالفات الاستراتيجية:

تماشيا والتغيرات التي شهدتها بيئة المؤسسات والتحولت التي ميزت خريطة الاقتصاد العالمي في مختلف المجالات، وجدت المؤسسات نفسها أمام خيار وحيد وهو ضرورة الانسحاق في مجراها ومسايرة تبعاتها، وإلا كان مصيرها التهميش والزوال. لقد كانت المؤسسات تقاس بمدى قدرتها على القيام بعملياتها الانتاجية بمفردها، إلا أن هذه التطورات خاصة التكنولوجيا منها وما خلفته من احتدام للمنافسة وكثرة المنافسين فرضت عليها ضرورة الاستعانة بشركاء لتحقيق المكاسب وتجاوز العقبات في ظل تعقد العمليات الانتاجية وتعميق التخصص، فكان التعاون وإقامة التحالفات الاستراتيجية أحد أهم البدائل التي اهتدت إليها المؤسسات.

أولا. تعريف التحالفات الإستراتيجية. Strategic Alliances:

يقصد بالتحالفات الاستراتيجية إحلال التعاون محل المنافسة التي قد تؤدي إلى خروج أحد الأطراف من السوق، فهي بذلك تمثل سعي مؤسستين أو أكثر للتعاون والسيطرة على المخاطر والتهديدات، بهدف تعظيم الأرباح والمنافع والمكاسب الملموسة وغير الملموسة (المعنوية).²

وتعرف على أنها "ترتيبات تنظيمية وسياسات عملية تسمح للمؤسسات والشركات المنفصلة أن تكون جسدا واحدا فتشارك في السلطة الإدارية وفي التعاقدات وفي المعرفة".³

وفي تعريف آخر للتحالفات الاستراتيجية فهي "عبارة عن مشروع مشترك في شكل مشاركة بين شركة عالمية وشركة أخرى في دولة مضيئة".⁴

كما تعرف التحالفات الاستراتيجية بأنها "اتفاق مؤسستين أو أكثر على وضع وتطوير استراتيجية طويلة الأجل، لغرض قيادة السوق في سلعة أو خدمة محددة؛ من خلال تخفيض التكاليف وتطبيق

¹. MORCOS, Op.Cit., p.p.8-13.

². فريد النجار، التحالفات الاستراتيجية من المنافسة إلى التعاون (مصر: ايتراك للنشر والتوزيع، 1999)، ص. 14.

³. جوزيف باداركو، " حلقة المعرفة: كيف تتنافس الشركات من خلال التحالفات الاستراتيجية"، خلاصات المدير ورجل الأعمال، العدد الثامن (القاهاة: إصدار المؤسسة العربية للإعلام العلمي(شعاع)، مارس 1993)، ص.1، www.edara.com، تاريخ الزيارة 2017/03/21.

⁴. علاش أحمد، منصورى الزين، التحالف الاستراتيجى كضرورة للمنظمات الاقتصادية فى ظل العولمة حالة الجزائر، جامعة البليدة، ص. 2.

التسويق المتميز والاستفادة من المزايا التنافسية والمزايا المطلقة المتاحة لأحد الطرفين أو لكليهما. وعادة ما تنظم العلاقات بين الشركاء أو الحلفاء على أسس أفقية وعمودية لغرض ضمان سرعة ودقة نقل المعلومات وتبادل التكنولوجيات وبناء قاعدة قوية من الموارد الضرورية للتحالف، التي تشمل تدريب الموارد البشرية لتحقيق الأداء الفعال المنشود.¹

ويهدف هذا الاتفاق إلى الحصول على مزايا وأرباح من مشروع مشترك مع الحفاظ على استقلالية القرار والتنافس خارج إطار التحالف، كما أن الأهداف المقصودة من التحالف عادة ما تكون ذات طبيعة استراتيجية أو وظيفية أو تكنولوجية، تعتمد في تشكيلها على تساوي نسب المساهمة وعدم تغليب الأفراد بالمراقبة لفائدة طرف على حساب الآخر بأي شكل من الأشكال، وذلك لتأثيرها السلبي على المدى الطويل على استقلالية الشركاء وسيادة قراراتهم".²

ويستفاد من هذا أن التحالفات الاستراتيجية تمثل استراتيجية تعاون ذات مكاسب مشتركة من خلال تكوين علاقة تكاملية تبادلية بين المؤسسات المتنافسة خاصة لكسب الرهانات التي تفرضها الأسواق الداخلية أو الخارجية.

من خلال تعريف التحالفات يمكن استخلاص النقاط التالية:³

1. لا تحالف بدون نظرة شمولية للواقع والمستقبل؛
2. التحالف يقتضي التعاون - العمل الجماعي المشترك؛
3. التحالف استجابة لمتغيرات تقتنص الفرص المتنبأ بها؛
4. التحالف ضرورة واقعية تحمي من الذوبان والتلاشي.

ولقد ظهرت التحالفات الإستراتيجية كوسيلة جذابة وسريعة لسد فجوات التكنولوجيا والموارد التي تواجهها العديد من المؤسسات، حيث أصبحت عنصراً جوهرياً وفعالاً للقدرات التنافسية للمؤسسات في

¹ جائزة الملك عبد العزيز للجودة، إدارة الشراكات والتحالفات الاستراتيجية، <http://www.kaqa.org.sa/ar-sa/Media/articles/Pages.aspx>, last visited:22/03/2017,

² بن الدين، مرجع سابق، ص. 105.

³ معهد البحوث والاستشارات، التحالف الإستراتيجي، اللقاء الثامن لعمداء المعاهد الاستشارية، جامعة جازان، السعودية، 2016/02/10.

العديد من المجالات. والجدير بالذكر أن هذه التحالفات تكون بشكل خاص في المجالات سريعة التغير،¹ أي تلك التي تتميز بدرجة عالية من المنافسة وبتعقيد تكنولوجي أكبر وبقيمة مضافة أعلى. ولعل الوقائع الاقتصادية خير دليل على ذلك؛ فقد استطاعت شركة IBM أن تؤسس علاقات مع 800 مؤسسة تعمل في مجال الحواسيب الآلية، بالإضافة إلى أنها سمحت لـ 107 مؤسسة أخرى أن تعيد تسويق منتجاتها خلال فترة الثمانينيات من القرن العشرين، وعن طريق هذه العلاقات استطاعت شركة جنرال موتورز (General Motors) وشركة IBM مجتمعين تحقيق مبيعات بلغت حوالي 40 بالمائة من إجمالي الناتج الوطني الأمريكي، وبفضل هذه العلاقات استطاعت الشركتان إقامة قاعدة تكنولوجية عالية.²

ثانياً. أسباب قيام التحالفات الإستراتيجية:

تسعى المؤسسات من خلال تبنيها لسياسة التحالفات الإستراتيجية لتحقيق جملة من الأهداف أهمها:

1. إمكانية النفاذ للأسواق الخارجية: ولعل من الأمثلة على ذلك، هو ما فعلته شركة Motorola الأمريكية عندما واجهت مصاعب للدخول إلى السوق اليابانية لبيع منتجاتها من الهواتف النقالة، عندها دخلت في تحالف إستراتيجي مع شركة توشيبا Toshiba اليابانية لإنتاج الأجهزة الدقيقة، فتمكنت موتورولا من الحصول على مساعدة كبيرة من توشيبا في مجال تسويق الهواتف النقالة في السوق اليابانية بما في ذلك إرسال مدرائها للفرع الجديد لموتورولا في اليابان عام 1987، كما توسطت شركة توشيبا لدى الحكومة اليابانية للحصول على الموافقة السياسية لدخول موتورولا السوق بصورة رسمية والحصول على موجات الراديو اللازمة لوضع شبكات الإتصالات الخاصة بأعمالها.³

2. تقليص تكاليف التنافس عبر إحلال الإستراتيجيات التعاونية محل الإستراتيجيات التنافسية: تدخل المؤسسات في تحالفات إستراتيجية بقصد تقاسم التكاليف الثابتة التي تنشأ عن الحاجة إلى تطوير

¹. بن الدين، مرجع سابق، ص. 106.

². باداركو، مرجع سابق، ص. 1.

³. علي عباس، إدارة الأعمال الدولية الإطار العام (عمان: دار حامد، 2003)، ص. 193.

منتجات أو استثمارات جديدة، ومثال ذلك تحالف كل من شركة موتورولا وتوشيبا بمبلغ مليار دولار لإنفاقه على مشروع صناعة المعالجات الدقيقة.¹

3. الإستفادة من الموارد المشتركة مما يؤدي إلى تعظيم القدرات التنافسية لأطراف التحالف: تدخل المؤسسات في تحالفات استراتيجية مع مؤسسات أخرى بقصد الجمع بين المهارات والأصول الثابتة التكاملية، والتي لا تستطيع تطويرها منفردة بسهولة، مثلا عقدت شركة AT&T مع شركة NEC اليابانية اتفاقا لتبادل المهارات التقنية، حيث قامت AT&T بنقل بعض من تقنياتها الخاصة بتصميم الحواسيب الآلية إلى شركة NEC، والشيء نفسه قامت به شركة NEC بمنحها شركة AT&T حق الوصول إلى التقنية التي تمثل الأساس لرقائق الحاسب الآلي المنطقية المتقدمة. وبهذا يمثل هذا التحالف تبادلا متكافئا للكفاءات المتميزة والذي كان سببا في نجاح معظم التحالفات الإستراتيجية.²

4. كما تدخل المؤسسات أيضا في تحالفات إستراتيجية من أجل الحصول على معايير فنية لصناعاتها، ومثال ذلك التحالف الإستراتيجي الذي تم بين شركة فيليبس Philips ومنافستها شركة Matsushita، وذلك لتصنيع وتسويق النظام الرقمي المدمج، والذي تعتبر شركة فيليبس رائدة في مجاله.³

5. التحالفات الإستراتيجية بين الشركات خاصة الكبرى لتخفيف استقطاب وجذب العمالة المدربة في كل منها لترك العمل في أحدها وقبول عرض أفضل في الأخرى.⁴

ثالثا. صيغ التحالفات الإستراتيجية:

يمكن تصنيف التحالفات الإستراتيجية حسب نطاقها إلى:

1. **تحالفات إستراتيجية محلية:** تتمثل في التحالفات التي تتم بين مؤسسات تنتمي لدولة واحدة. وتظهر هذه الإستراتيجية بدرجة كبيرة في بعض الصناعات اليابانية وبدرجة كبيرة في صناعة السيارات والإلكترونيات، حيث تفضل معظم المؤسسات الصناعية هذا النوع والذي يعرف بإسم الكيريتسو Keiretsu أو Zaki، ويشير هذا الأخير إلى التكتل والتعاون المتبادل بين مجموعة من المؤسسات ماليا وفنيا؛ حيث

¹. عباس، مرجع سابق، ص. 194.

². المرجع نفسه، ص. 194.

³. المرجع نفسه.

⁴. النجار، مرجع سابق، ص. 18.

تتحصل هذه الأخيرة على احتياجاتها من مؤسسات يابانية أخرى على أساس تعاقدية، وبذلك فهي تتجنب الإستيراد من الخارج قدر المستطاع.¹

2. تحالفات إستراتيجية عالمية: وهي التحالفات التي تعقدها المؤسسات التي تنتمي إلى دول مختلفة. فبالنظر إلى تحديات المنافسة انتهجت المؤسسات الكبرى هذه الإستراتيجية، ومن أمثلتها تحالف شركة توشيبا Toshiba وشركة موتورولا Motorola لصناعة وسائل الاتصال الإلكترونية، وتحالف جنرال موتورز General Motors الأمريكية مع TOYOTA اليابانية، وهيونداي Hyundai الكورية مع ميتسوبيشي Mitsubishi اليابانية.²

بالإضافة إلى التحالف بين شركة كوداك Kodak وشركة كانون Canon اليابانية حيث تنتج شركة كانون آلات النسخ والتصوير لكي تباع تحت العلامة التجارية لكوداك.³ ويمكن التمييز بين نوعين من التحالفات الاستراتيجية: تحالفات قائمة على أساس المنتج وتحالفات قائمة على أساس المعرفة.

1. تحالفات إستراتيجية على أساس ربط المعرفة: تلجأ المؤسسات إلى هذا التحالف بهدف الحصول على المهارات والإمكانيات الموجودة لدى المؤسسات الأخرى، أو خلق مهارات وقدرات جديدة واكتساب معارف جديدة من خلال تعاملاتها مع هذه المؤسسات من خلال الإهتمام بالبحوث والتطوير أساساً.⁴ وهذا النوع من التحالف يوفر العديد من المزايا تتمثل في:

أ. إن التحالف بهذا الأسلوب يسمح للمؤسسات بإكتساب مهارات وقدرات خاصة وتعلم معارف جديدة من خلال التعاون بين المؤسسات، وهو الهدف الأساسي لتحالف المعرفة؛

ب. إن العلاقة بين التحالفات في هذه الحالة هي عمودية وليست أفقية كما هو الحال بالنسبة لتحالفات الإنتاج، فربط المعرفة يكون على مدى أوسع ويساعد على إدراك احتياجات المؤسسة ومن ثم تحسين الإنتاجية بأقل تكلفة ممكنة؛

¹. عصام عبد الغني علي، أحمد عبد المنعم شفيق، إدارة الأسواق الدولية: الاستراتيجيات والدوافع وثقافات إتمام الصفقات وإدارة المخاطر واتخاذ

القرارات (مصر: مركز التعليم المفتوح لجامعة بنها، 2010)، ص. 26.

². المرجع نفسه، ص.ص. 26-27.

³. عباس، مرجع سابق، ص. 193.

⁴. باداركو، مرجع سابق، ص. 6.

ج. إن هذا التحالف مفيد في حالات التخطيط الإستراتيجي الطويل المدى، بهدف بناء قدرات معرفية جديدة أو إيجادها.¹

2. تحالفات إستراتيجية على أساس ربط المنتج (تحالفات في الإنتاج): إن هذه الإستراتيجية هي إحدى الطرق الهامة التي يمكن عن طريقها أن تستجيب المؤسسة للتحديات التي تفرضها عملية نقل المعرفة، وهذا النوع من التحالف يوفر العديد من المزايا تتمثل في:²

أ. تخفيض التكاليف والمخاطرة: ومثال ذلك شركة GM (General Motors) التي استطاعت أن تنتج حوالي 500.000 سيارة بتكلفة بلغت مليار دولار نظرا للتحالف الآسيوي الذي أقامته مع دول جنوب شرق آسيا، فقد زودتها هذه الأخيرة بقطع الغيار والأجزاء اللازمة لصناعة السيارات. على عكس بعض الشركات الأخرى التي أنفقت حوالي 500 مليون دولار لإنتاج محرك واحد. وفي السياق ذاته استطاعت GM و IBM التفاعل مع ثقافات أخرى ومن ثم تحقيق مبيعات أكثر، واكتساب تكنولوجيا ومعرفة وأسواق جديدة وخبرات عالية؛

ب. تنشيط عملية التسويق: وذلك من خلال بيع المنتج للشريك نفسه أو توسيع منافذ البيع، بالإضافة إلى خلق شبكة لإدارة هذه المنافذ وبالتالي تحقيق مبيعات مرتفعة؛

ج. المرونة: تخلق التحالفات نوعا من المرونة من حيث اكتساب تكنولوجيا جديدة والتغلب على القيود الحكومية التي تقف حائلا أمام محاولات المؤسسة للتقدم؛

د. مراقبة المنافسين: ومثال ذلك، التحالف الذي أقامته GM مع الشركات اليابانية والذي من خلاله استطاعت مراقبة أداء شركات إيسوزو ISUZU وسوزوكي SUZUKI صعودا وهبوطا؛

هـ. قيادة وتوجيه عملية نقل التكنولوجيا؛

و. تحييد المنافسين: فلقد تمكنت شركة GM أن تتنافس شركة TOYOTA بإنتاج السيارات في اليابان نفسها وهذا بفضل تحالفها مع ISUZU.

¹. المرجع نفسه.

². باداركو، مرجع سابق، ص.6.

إن التحالفات الإستراتيجية الناجحة تتميز بجملة من الخصائص أهمها: تكامل الاحتياجات وأيضاً القوة والإعتماد المتبادل والتكاليف والعوائد. لذلك فهذه التحالفات تجعل من المؤسسات المتحالفة قوة قادرة على الدخول إلى الأسواق خاصة العالمية بنجاح، إن تعدت المشكلات المتعلقة بمراكز قوة إتخاذ القرار وتقاسم السلطة بين الشركاء مما قد يؤدي إلى صراع.¹

المطلب الثالث. التزويد الخارجي (التخريج) Outsourcing

إضافة إلى أشكال التعاون السابقة، يعتبر التزويد الخارجي واحداً من أهم الأنماط التي تميز العلاقات بين المؤسسات وتدعم قدرتها التنافسية في إطار عملها ضمن حدود العناقيد الصناعية. وإن التحولات السريعة في بيئة الأعمال تتطلب إدارة كبيرة تعتمد على الإستراتيجيات التي تركز على كل من النجاح الحالي وعلى الإستثمار في النشاطات التي تعزز الميزة التنافسية للنجاح المستقبلي.²

أولاً. تعريف التزويد الخارجي:

إن ظاهرة التزويد الخارجي ليست جديدة. ففي سياق مواجهة مشكلة التحكم بين الموارد الداخلية والموارد الخارجية، فإن المؤسسات تقوم دائماً بعمليات إخراج بعض الأنشطة التي أخذت تتزايد بشكل كبير مع مرور السنوات. ويمكن تفسير ذلك بعاملين: أولها، الحاجة إلى خلق قيمة أكبر للمساهمين تشجع المؤسسات على تركيز مواردها على جوهر نشاطها وذلك بتحويل عدد أكبر من الأنشطة إلى شركاء متخصصين.

أما ثانيها، فبظهور المزودين ذوو الكفاءة العالية وبقصر دورة حياة المنتجات والتكنولوجيا، فإن ذلك يدفع المؤسسات إلى التساؤل عما إذا كانت بعض الأنشطة الداخلية يستمر الإحتفاظ بها داخل المؤسسة. وهذا يؤدي إلى إعادة النظر في الحدود بين المؤسسات وبروز متطلبات جديدة من حيث إدارة العلاقات بين الشركاء.³

¹. عباس، مرجع سابق، ص.197.

². Nour Mohammad Yaghoubi, Mohammad Moradi, Negar Tajmohammadi, "Outsourcing and The Industrial Clusters; The Core Competencies", **Interdisciplinary Journal of Research in Business**, No. 10, Vol.1,(November 2011), p. 87.

³. Jérôme Barthélemy, " Décision et gestion de l'externalisation Une approche intégrée ", **Revue française de gestion**, 2007, N° 177, p.101, <http://www.cairn.info/revue-francaise-de-gestion-2007-8-page-101.htm>. last visited : 23/01/2017.

ولقد كثر تداول مصطلح التوريد الخارجي في ثمانينيات القرن العشرين، وتنامى توجه المؤسسات لتبنيه والاهتمام بتطبيقه، وكذلك الباحثين بتسمياته وتعريفه. فهو يتكون من شقين: out وتعني خارجي، و sourcing تشير إلى عملية التنازل أو تحويل عمل ومسؤوليات وحقوق إتخاذ القرار إلى طرف آخر. فهو عملية تحويل العمل إلى طرف خارجي؛ أي أنه قرار تواجهه المؤسسات بشكل مستمر تختار فيه إما الصنع أو الشراء " to make or buy"، بمعنى أنها تحدد فيما إذا كانت ستنتفح موارد لخلق أصل أو منتج أو خدمة داخليا أو شراءها من طرف خارجي. فإذا كان قرارها هو الشراء فهي بصدد عملية الترخير outsourcing.¹

وكغيره من المصطلحات عرف التوريد الخارجي أو الترخير تباينا في تعريفه والإحاطة بمفهومه. فلقد عرف بأنه " قرار تعهيد مزود خارجي لنشاط كان في وقت قريب ينجز داخليا، فهو إذن شكل من أشكال التفكك العمودي." وفي هذا السياق، فإن الترخير يمكن أن يتضمن نقلا للموارد المادية و/أو البشرية إلى مزود خارجي يحل محل الخدمات الداخلية.²

وبشكل عام فالترخير "يمثل وصف تلجأ إليه مؤسسات أو شركات عندما تعهد لجهات خارجية متخصصة بأداء بعض من أعمالها بالنيابة عنها، حتى تستطيع هذه المؤسسة التركيز على أعمالها الرئيسية". ومن أشهر الأمثلة على ذلك ما قامت به شركات أمريكية وأوروبية كبيرة عندما عهدت إلى مؤسسات هندية على وجه الخصوص، بإنتاج برمجيات لها حسب مواصفات تحددها لها، لتعود وتستخدمها فيما بعد في منتجاتها، وكأنها هي التي وضعتها. ومثال آخر عندما لجأت مؤسسات بريطانية سنة 2006 إلى تعهيد خدمات دليل الهاتف إلى مراكز إتصالات هندية، بعد أن اكتشفت أن تحويل مكالمة أي شخص يسأل عن هاتف معين إلى موظف في الهند ليحجب عنها، أفضل اقتصاديا من أن يكون مركز الإتصالات في بريطانيا نفسها.³

ومن المهم الإشارة إلى أن الترخير يمكن أن يكون دوليا؛ أي نقل أعمال وخدمات تجارية من بلد إلى آخر نظرا لإنخفاض التكاليف والنفقات في البلد، وهو ما يعرف بـ Offshoring.⁴ كما يعرف الترخير

¹. Nour Mohammad Yaghoubi, Op.Cit, p. 87.

². Barthélemy, Op.Cit, p.102.

³. علاء الدين مرجان محفوظ، صناعة التعهيد Outsourcing (مصر: الإدارة العامة لبرنامج دعم القدرة التنافسية: وزارة التجارة والصناعة، يناير 2010)، ص. ص. 44-45.

⁴. المرجع نفسه، ص. 45.

بأنه " نقل أو تحويل كل أو جزء من وظيفة أو نشاط، يضم عادة الأفراد والوسائل والتجهيزات والتركيبات إلى مقدم الخدمة الذي يضمن استمرارية الخدمة بشروط تعاقدية تم التفاوض عليها (من سعر محدد وضمن جودة الخدمة والحقوق والالتزامات والتعهدات).¹

وبالتالي فالترحيل يعتبر بمثابة وسيلة لتوسيع نطاق عملية معينة أو ترشيد نطاق عملية حالية. وهو كذلك مصطلح جديد لفكرة قديمة من أجل إبرام إتفاق عمل خارجي، إذ يمكن للشريك الخارجي أن يقدم النشاط بفعالية أكبر وبتكلفة أقل عند تعهد النشاط إليه.²

وعليه، فالترحيل هو قرار تحويل إنجاز الأنشطة إلى أطراف خارجية ذات خبرة وتخصص أكبر في مجال معين بمقابل مادي يتفق عليه الطرفان، بعد أن كانت هذه الأنشطة تنجز داخل المؤسسة وذلك في مقابل التركيز على جوهر نشاطها.

وينبغي التمييز بين مفهوم المناولة والترحيل. ففي غالب الأحيان لا يتم التمييز بينهما، فالمناولة: تعني الإلتزام بتوفير الوسائل، حيث يقدم المنفذ أو يوفر الموارد بينما الزبون (الأمر) يحتفظ بإدارة النشاط المناول، في حين يعني الترحيل الإلتزام بالنتائج. فالمناول يوفر الموارد ويضمن إدارة النشاط المخرج، ومن ثم فالترحيل والمناولة يتبعان الهدف نفسه وهو التركيز على جوهر المهنة أو النشاط وأيضا تخفيض تكاليف الإنتاج.³ واستنادا إلى ذلك، يمكن القول أن المناولة هي شكل متقدم للترحيل وهناك من يعتبرها أحد أنواعه.

ثانيا. مجالات الترحيل:

كما سبق الذكر، لطالما كانت إشكالية التحكيم بين الموارد الداخلية والموارد الخارجية مطروحة، فكانت المؤسسات تخرج بكثافة نشاطات أقل حساسية مثل الخدمات العامة، وأقل تخريجا للنشاطات الحساسة كالإعلام الآلي والإمداد. ولكن ومع مرور الوقت تم ملاحظة تطور كبير في ظاهرة الترحيل،

¹. Bertrand Quélin, *L'Externalisation : Motivation et nouveaux business modèles*, groupe HEC, Eurosites Paris, 23 Mars 2005, p.2.

². عامر إسماعيل عبد الله حديد، " تحديد معايير إختيار المورد الأفضل في إطار عملية التعهيد: دراسة حالة شركة أسياسيل للإتصالات الخلوية"، المؤتمر العلمي الدولي: *عولمة الإدارة في عصر المعرفة*، جامعة الجنان، طرابلس -لبنان، 15-17 ديسمبر 2012، ص. 9.

³. بن الدين، مرجع سابق، ص. 135.

فعد تحليل المؤسسة بالإعتماد على سلسلة القيمة يتضح بأن التخرج يمتد كذلك إلى الأنشطة الوظيفية:

الإنتاج، الإمداد، التسويق، وإلى أنشطة الدعم: الإعلام الآلي، الخدمات العامة والإدارية والمالية.. إلخ.¹

وبشكل عام، فإن أكثر ما يتم تخريجه يشمل:²

- إنتاج الأجزاء والمكونات والمنتجات النهائية؛
- إنتاج الخدمات الصناعية مثل: الصيانة، مراقبة الجودة، وصناعة الملحقات؛
- البحث والتطوير لمنتجات وخدمات جديدة، التخطيط والتصميم؛
- الخدمات الإدارية مثل: المحاسبة، مراقبة الإدارة، التدقيق، إدارة الموارد البشرية؛
- قطاع نظام المعلومات والذي يمثل أحد النقاط الإرتكازية لعملية التخرج؛
- الخدمات الإستشارية الإدارية؛
- خدمات الإمداد والنقل؛
- الإطعام وخدمات التنظيف؛
- شبكة التوزيع، الترويج، الإشهار، وخدمات تسويقية أخرى؛
- إدارة الأصول السائلة وخزينة المؤسسة، الإيرادات وخدمات الأجور؛
- البحث عن مصادر التمويل.

ثالثاً. مزايا التخرج ودوافعه:

عملية التخرج بالنسبة للمؤسسات تعتبر كوسيلة لإستبعاد العمليات التي لا تعتبر جزءاً من جوهر النشاط الذي تمتلك فيه ميزة تنافسية. فالأنشطة التي تعتبر جزءاً من جوهر نشاط المؤسسة لا بد أن تبقى داخل المؤسسة لأنها المسؤولة عن مزاياها التنافسية وعلى العكس من ذلك فالأنشطة التي ليست جزءاً من جوهر النشاط فيمكن تخريجها. وعلى هذا الأساس تعتمد المؤسسات على عدد قليل من العمليات التي تنجزها بكفاءة. وعمليات التخرج العديد من المزايا أهمها:³

- تخفيض التكاليف، وتحسين الأداء الذي يسمح باللجوء إلى المزودين المختصين؛

¹. Jérôme Barthélemy, " Comment réussir une opération d'externalisation", *Revue française de gestion*, 15/10/2004, N ,p.9, rfg.revuesonline.com. last visited : 23/01/2017.

². Piero Mella, Michela Pellicelli, " The strategies of Outsourcing and offshoring", *American International Journal of Contemporary Research*, Vol 2, N° 09, September 2012, p.116.

³. Bojan, Op-Cit, p.35.

- إعادة هيكلة التكاليف: فالترحيج يسمح باستبدال التكاليف الثابتة بالتكاليف المتغيرة من خلال الخدمات المقدمة؛
 - تحسين الجودة لتخصص أعلى؛
 - الوصول إلى المعرفة المتخصصة الخارجية؛
 - تحفيز العاملين المحليين من خلال العقود مع مؤسسات محلية؛
 - التوحيد القياسي والوصول إلى اقتصاديات الحجم؛
 - تدفق الموارد لأغراض أخرى؛ تقاسم المخاطر من خلال مرونة الطلب مع الشركة الموردة،
 - تحسين إدارة المهام المعقدة للتعامل معها وتعتبر كنقطة البداية لإحداث التغييرات في المؤسسة؛
 - إعادة توزيع الموارد المالية التي تم اقتصادها في جوهر نشاط المؤسسة.¹
- وعليه أصبح الترحيج الوسيلة السريعة لتحسين أداء المؤسسات، وتخفيض التكاليف وزيادة المرونة. وعلى المدى الطويل ينظر إليه على أنه خيار استراتيجي مهم يسمح للمؤسسات التركيز على جوهر² نشاطها وإعادة تعريف حدودها.³

رابعاً. أنواع الترحيج:

يتم التمييز بين ثلاث أنواع لعمليات الترحيج وتتمثل في:

1. الترحيج الصناعي Manufacturing Outsourcing: والذي أصبح ذو أهمية إستراتيجية، فهو يشير إلى عملية تحديد أي من الأنشطة الصناعية المختلفة سيتم ترحيجها إلى مقدم الخدمة من خارج المؤسسة. وجوهر الترحيج الصناعي هو استخدام مرافق الإنتاج لمؤسسات مختلفة بدلا من استخدام مرافق الإنتاج الداخلية أو القيام باستثمارات صناعية جديدة.⁴

¹. Jérôme Barthélemy, " Comment réussir une opération d'externalisation", Op.Cit,p.9.

². جوهر النشاط cœur de métier يمكن تعريفه بأنه " النشاطات التي تمتلك فيها المؤسسة ميزة تنافسية. الأنشطة التي تعتبر جزءا من جوهر نشاط المؤسسة لابد أن تبقى (يحفظ بها) داخل المؤسسة لأنها المسؤولة عن مزايها التنافسية وعلى العكس من ذلك فالأنشطة التي ليست جزءا من جوهر النشاط فيمكن ترحيجها.

Jérôme Barthélemy, " Comment réussir une opération d'externalisation", Op.Cit, p.9.

³. Jérôme Barthélemy, Carole Donada " l'externalisation : un choix stratégique “, **Revue française de gestion**, p. 97.

⁴. Bojan Krstic, Ernad Kahrovic, Business Process Outsourcing As a tool for improving enterprise efficiency, scientific review article, Ekonomika, Vol.61, July-September 2015, N°3, p.33.

2. **تخريج تكنولوجيا المعلومات Information Technologie Outsourcing**: يعرف هذا النوع بأنه "المساهمة الكبيرة للموردين الخارجيين في الموارد المادية و/أو البشرية التي ترتبط كلياً أو بعناصر محددة من البنية الأساسية لتكنولوجيا المعلومات في المؤسسة المستخدِمة.¹
3. **تخريج النظم الإدارية Business Process Outsourcing**: وفيه يتحمل مقدم الخدمة المسؤولية كاملة للعمليات الإدارية. ولقد ساعد هذا النوع على تعميم مفهوم التخريج خارج الحدود الصناعية. وبالمثل فإنه، من الممكن ملاحظة تصنيف العمليات من منظور مقدم الخدمة، حيث يقسم هذا التصنيف مشاريع تخريج النظم الإدارية على أساس نوع المنتج/الخدمة وتشمل:
- أ. المستويات الإدارية الأمامية (العمليات الأمامية): وتضم: خدمة العملاء وخدمات الدعم الفني؛
- ب. المستويات الإدارية الوسطى: تشمل خدمات مثل الخدمات البنكية والتأمين والنقل والمرافق العامة؛
- ج. المستويات الإدارية الخلفية: عمليات الدعم كالموارد البشرية، الدعم التقني وخدمة العملاء، المالية أو المحاسبة. حيث تقوم المؤسسات الصغيرة والكبيرة بتعهيد هذه العمليات لمؤسسات أخرى أكثر تخصصاً في أدائها، وإن التنازل عن العمليات المذكورة من عملياتها الداخلية يمكنها من تخفيض التكاليف الإضافية الأخرى.²
- كما يمكن تصنيف التخريج إلى أربعة أنواع حسب الشكل الموالي:

الشكل رقم 11: أنواع التخريج

قوي	التخريج الاستراتيجي مع تحويل الموارد	التخريج الاستراتيجي
	3	4
القرب من جوهر النشاط	التخريج التقليدي مع تحويل الموارد	التخريج التقليدي
ضعيف	2	1
	إستيعاب النشاط داخليا	تخريج النشاط
	قبل عملية التخريج	

Source : Stephan Husemann, "pourquoi et comment les entreprises externalisent leur service informatique ", travail de séminaire, université de Fribourg, Suisse,(septembre 2010), p.7

¹. Ibid.

². Ibid, p.p.34-35.

1. **التخريج التقليدي:** يعرف هذا النوع بأنه التعهيد المتكرر لإدارة نشاط يكون أقل حساسية إلى مزود خارجي للمؤسسة.
 2. **التخريج التقليدي مع تحويل الموارد:** يعرف هذا النوع بأنه تعهيد نشاط أقل حساسية - لا يعتبر جزءا من جوهر النشاط - كان ينجز داخل المؤسسة إلى مزود خارجي. يختلف هذا النوع عن سابقه في اقتران عملية التخريج بتحويل الموارد من موظفين ومعدات إلى المزود الخارجي.
 3. **التخريج الإستراتيجي مع تحويل الموارد:** يعرف هذا النوع بتعهيد مزود خارجي نشاط حساس كان يمارس داخل المؤسسة، ومثال ذلك تخريج أنشطة الإمداد والتكنولوجيا والمعلومات.
 4. **التخريج الإستراتيجي:** هذا التخريج لمرحلة أو لعدة مراحل من سلسلة القيمة، يحمل نسبة كبيرة لتغيير إستراتيجية المؤسسة، ومثال ذلك شركة Alcatel التي قررت تخريج مراكز إنتاجها بعد إعادة تحديد لإستراتيجيتها ليس كشركة صناعية ولكن كمصممة لوسائل الإتصالات.¹
- وصفوة القول، يتضح ان استراتيجية التخريج بمختلف أنواعه تعتبر من التقنيات التي تسمح بتحسين الموقف التنافسي ودعم التعاون والتنسيق بين المؤسسات خاصة الصغيرة والمتوسطة منها، وبالتالي تحسين الأداء وتخفيض التكاليف ومواجهة تقلبات السوق والمنافسة، فهو كفيل بتعزيز تنافسية المؤسسات ما يسمح بتعزيز تنافسية العقود.

¹. Jean-Louis Magakian, Marielle Audrey Payaud, 100 Fiches pour comprendre la stratégie de l'entreprise (Bréal édition : Paris, 2007), p.249.

خلاصة الفصل الأول:

اختلفت التسميات والمصطلحات لكن المعنى واحد، فالعناقد الصناعية تمثل تركزا جغرافيا لمجموعة من المؤسسات المرتبطة والمتصلة فيما بينها في مجال معين تشترك في المكاسب وتتقاسم التحديات، وبدعم من هيئات مساندة ومدعمة. فهي تمثل نظاما متكاملًا ومتخصصًا ميزته تعقد العلاقات وتشابكها بين مختلف مكوناته، إضافة إلى التنسيق والتعاون فيما بينها.

إن العناقد الصناعية ارتبطت بوجود التجمعات الانسانية منذ القدم، لتتم ملاحظتها من طرف الفريد مارشال حيث أطلق عليها مصطلح المقاطعات الصناعية التي تتميز بصناعات حرفية قليلة التكنولوجيا. لكنها لم تبرز كأداة فعالة وضرورية لنجاح الاقتصاديات وتميزها إلا مع بداية التسعينيات من خلال أعمال مايكل بورتر الذي اعتبرها الأسلوب الأفضل لاكتساب مزايا تنافسية في صناعات دون غيرها.

وبهذا انتقلت العناقد الصناعية من ظاهرة عشوائية إلى سياسة وطنية تتبناها الدول وتعتمد عليها لدعم أدائها وتنافسيتها، نظرا لأهميتها ومزاياها التي تعود بها على الاقتصاديات والمؤسسات على السواء بالإضافة إلى قدرتها على خلق مناصب العمل وتوجيه التخصص في القطاعات الاستراتيجية التي تعتمد عليها الدول لدعم أدائها.

إن مستوى أداء العناقد الصناعية يعتمد على مسار نموها وتطورها، حيث أنها تتجه إلى اتباع دورة تنمو مشتركة تأخذ في الإعتبار خصوصياتها ومؤسساتها وفروع نشاطها. وأن نجاح هذه العناقد مرتبط بالعلاقات التي تحاك داخلها بين المؤسسات المكونة لها، في ظل تغيرات البيئة الداخلية والخارجية للمؤسسات والاجتياح الهائل لتيار المنافسة المحلية والعالمية.

الفصل الثاني: الإطار النظري للتنافسية

المبحث الأول: مفهوم التنافسية

المبحث الثاني: محددات الميزة التنافسية

المبحث الثالث: أنواع التنافسية ومؤشرات قياسها

المبحث الرابع: مراحل تطور الميزة التنافسية الوطنية

الفصل الثاني. الإطار النظري للتنافسية

تكتسي التنافسية أهمية بالغة في عالم يتميز بسرعة التغيرات وتعقدها في مختلف المجالات، وأصبحت الدول تتسابق للوصول إلى أعلى مستويات التنافسية التي تؤهلها لخلق مركز قوي مبني على أسس ثابتة واحتلال مكانة رفيعة على المستوى العالمي.

إن حصر التنافسية في مجال محدد وفي مستويات معينة من خلال مؤشرات ثابتة مسألة في غاية الصعوبة، والوصول إلى توحيد الرؤى حولها وتكييفها مع طبيعة الاقتصاديات يعد الأصعب، فلم تحدد لها المعالم الخاصة بها التي تميزها عن بعض المفاهيم كالانتمية والنمو ولم تعرف الاستقرار حول تعريف موحد ولا حول كيفية قياسها ولا حتى على أهميتها بالنسبة للدول على اختلاف مستوياتها. وبناء عليه، تعددت الآراء واختلفت بالنسبة لتعريفها وتحديد مؤشرات قياسها والعوامل المحددة لها وتفسيرها. وهو ما يحاول هذا الفصل عرضه وتوضيحه.

المبحث الأول، مفهوم التنافسية:

نظرا لحدثة المصطلح، تعددت التعاريف واختلفت، فمفهوم تنافسية المؤسسة يختلف عن مفهوم تنافسية القطاع وعن مفهوم تنافسية الدولة. وهو ما سيتم عرضه من خلال تعريف التنافسية حسب مجال الدراسة بداية بتنافسية المؤسسة فتنافسية القطاع ثم تنافسية الدولة.

المطلب الأول، تنافسية المؤسسة:

تختلف المؤسسات في أدائها، فمنها التي تستمر وتحافظ على مكانتها وحصتها ومنها التي تتسحب وتخسر مركزها نظرا لضعف قدرتها على المنافسة، لأن الأسواق الدولية لا تقبل إلا الأحسن والأكفأ من المؤسسات، الأمر الذي جعل فكرة الاستمرار 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 استمرارها. وفي هذا السياق تباينت مفاهيم تنافسية المؤسسات. وعلى الرغم من ذلك يعتبر مفهومها عند هذا المستوى الأكثر وضوحا والأقل تعقيدا إذا ما قورن بالمستويات الأخرى.

وحسب النموذج النظري للمنافسة الكاملة تكون المؤسسة غير تنافسية إذا كانت تكلفة إنتاجها المتوسطة تفوق سعر منتجاتها في السوق.¹ وهذا يفيد بأن استغلال مواردها يتم بطريقة غير عقلانية فلم يتم تخصيصها والاستفادة منها بالشكل المناسب.²

وتكون المؤسسة أقل ربحية وتنافسية ضمن فرع نشاط معين ذي منتجات متجانسة إذا كانت تكلفة إنتاجها المتوسطة أعلى من تكلفة منافسيها. ويعود الارتفاع في التكلفة المتوسطة للإنتاج إلى ضعف إنتاجية المؤسسة أو إلى ارتفاع تكلفة عوامل إنتاجها أو للسببين معاً، ويمكن تفسير ضعف الإنتاجية بانخفاض فعالية الإدارة.³

يعتبر هذا التعريف محدوداً، إذ يركز على التحليل قصير المدى ويشتمل على عاملين أساسيين هما انخفاض التكاليف والربحية دون إعطاء الأهمية لسبل المحافظة على ذلك الانخفاض في التكاليف والزيادة المستمرة للأرباح.

كما عرّفت تنافسية المؤسسة بأنها "القدرة على تزويد المستهلك بمنتجات وخدمات بشكل أكثر كفاءة وفعالية من المنافسين الآخرين في السوق الدولية، مما يعني نجاحاً مستمراً لهذه المؤسسة على الصعيد العالمي في ظل غياب الدعم والحماية من قبل الحكومة".⁴ والملاحظ أن هذا التعريف يعتمد على فكرة مفادها أن التنافسية ظاهرة تتميز بالاستمرار وأن تحقيقها مرتبط بالتحرير التجاري والانفتاح الاقتصادي.

ومع ذلك، فمن الممكن أن تكون المؤسسة ذات ربحية وتحتل مركزاً مهماً في السوق المحلية دون أن تكون تنافسية على المستوى الدولي، ويحدث ذلك عندما تكون السوق المحلية محمية نتيجة الحواجز التي تعترض التجارة الخارجية⁵ (الحواجز الجمركية وغير الجمركية)، حيث أن تقييد التجارة يثبط تنافسية المؤسسة ويكبل أداءها في الأسواق العالمية ويضعف قدرتها على مواجهة المنافسة والصمود أمام تهديداتها، على عكس التحرير الذي يفسح المجال أمامها ويسمح لها بإبراز قدرتها الحقيقية وتقييم أدائها بعيداً عن دولتها التي طالما وفرت لها بساط الحماية.

¹. Donald G. Mc Fetridge, **La Compétitivité: Notion et Mesures** (Ottawa: Industrie Canada, Avril 1995), Document hors-série n°5, p.3, [http://www.ic.gc.ca/epic/site/eas-aes.nsf/vwapj/op05f.pdf/\\$FILE/op05f.pdf](http://www.ic.gc.ca/epic/site/eas-aes.nsf/vwapj/op05f.pdf/$FILE/op05f.pdf), dernière visite: 20/12/2016.

². محمد عدنان وديع، القدرة التنافسية وقياسها، **جسر التنمية**، العدد 24 (الكويت: المعهد العربي للتخطيط، كانون الأول 2003)، ص.10.

³. Fetridge, Op.Cit., p.3.

⁴. **Jordan's Competitiveness Book: Confronting the Competitiveness Challenge**, p.7,

www.Competitiveness.gov.jo/files/cover.pdf, last visited: 24/12/2005.

The original Text: *At the firm level, Competitiveness is the ability to provide product and services more effectively and efficiently than relevant competitors. This means sustained success in international markets without production or subsidies"*

⁵. Fetridge, Op.Cit., p.5

وتعرف التنافسية على أنها "القدرة على إنتاج السلع الصحيحة والخدمات بال نوعية الجيدة وبالسعر المناسب وفي الوقت المناسب. وهذا يعني تلبية حاجة المستهلكين بشكل أكثر كفاءة من المؤسسات الأخرى".¹ من خلال هذا التعريف تبرز التنافسية في تميز المؤسسة عن غيرها في تلبية حاجات المستهلكين، بالتركيز على معايير الجودة والنوعية والسعر التنافسي مع التقيد بالعامل الزمني وهو ما ينطبق مع مصطلح الإمدادية.

وفي هذا المقام يتوافق مفهوم التنافسية مع ما يعرف بنظام الإنتاج في الوقت المحدد (Just-in-time) JIT الذي يعتبر كمدخل حديث لصناعة الميزة التنافسية؛ حيث يشكل اتجاها إداريا يمكن للمؤسسة أن تتبناه بكافة وحداتها وإداراتها لإنتاج سلع وخدمات خلال أقل وقت وبأقل تكلفة إجمالية ممكنة.² ويركز هذا النظام على التحجيم المستمر لكل مسببات الفاقد والانحراف عن الخطة الموضوعية التي تتضمن شروط الجودة والنوعية والوقت، من خلال السيطرة على التكاليف في كافة مراحل العملية الإنتاجية بتعظيم إنتاجية الآلات والتخلص من الفاقد المالي والزمني الكبير.³ واستنادا إلى ذلك، فإن رفع الإنتاجية وتحسين كفاءة عوامل الإنتاج وزيادة فعاليتها بالاعتماد على قاعدة JIT، كفيل بإبقاء المؤسسة في دائرة الربحية وبالتالي في مجال التنافسية.

وقام الأستاذ مايكل بورتر Michael Porter بتعريف الميزة التنافسية على أنها "عبارة عن قدرة المؤسسة على تقديم سلعة أو خدمة ذات نفقة أقل، أو منتج متميز عن نظيره في الأسواق مع قدرة المؤسسة على الاستمرار في الاحتفاظ بهذه الميزة".⁴ فحسب بورتر تتحقق تنافسية المؤسسة بناء على انخفاض التكاليف وتميز المنتج، ويضاف إلى ذلك القدرة على استدامة التنافسية.

وتوجد اتجاهات أخرى بنت التنافسية على حصة السوق وانخفاض التكاليف، ومنها التي ترى بأنها " قدرة وحدة إنتاجية الاستحواذ على حصة مهمة من السوق بطريقة مربحة وبشكل مستمر".⁵ ومنها التي عرفتها بأنها " ظاهرة ميكرو اقتصادية تعكس قدرة المنتج على تخفيض تكاليف إنتاجه مقارنة بمنافسيه".⁶ بمنافسيه".⁶ ومن ثم، حتى تكون المؤسسة تنافسية لابد أن تكون قادرة على البقاء في سوق تنافسي والمحافظة على حصتها منه مع تحقيق عوائد وأرباح بشكل مستمر.

¹. وديع، مرجع سابق، ص.10.

². أحمد سيد مصطفى، التنافسية في القرن الحادي والعشرين مدخل إنتاجي (دم ن: د دن، 2003)، ص.245.

³. عبيد على أحمد الحجازي، اللوجستك كبديل للميزة النسبية (الإسكندرية: منشأة المعارف، 2000)، ص.65.

⁴. الحجازي، مرجع سابق، ص.77.

⁵. John Cockburn, Eckard Siggle, **Une méthodologie d'analyse de la compétitivité**, Réseau de recherche sur la politique industrielle en AFRIQUE, Fiche technique, N°6, p.2, www.crf.a.ecn.uhaval.ca/develop, dernière visite: 13/08/2016.

⁶. Ibid.

بالإضافة إلى ذلك تتمثل التنافسية في الموارد الكامنة التي تسمح للمؤسسة مجابهة المنافسة والتصدي لها بنجاح، وهي تقوم على ثلاث ميزات: الابتكار (l'innovation)¹ والنوعية والمرونة.² كلما كانت المؤسسة قادرة على خلق منتجات جديدة باستمرار وبجودة عالية كلما استطاعت الأفراد بمركز مهم ومتميز في السوق.

والنتيجة التي يمكن التوصل إليها من خلال التعاريف السابقة أن تنافسية المؤسسة تقوم على ركنين أساسيين هما: الاستمرارية والديناميكية التي تعتمد على كثافة نشاط البحث والتطوير فيها، واستدامتها مرتبطة بما تبذره من جهد في مجال الابتكار والاختراع.

وصفوة القول، يمكن استخلاص تعريف لتنافسية المؤسسة بأنها: القدرة على البقاء والاستمرار بإرساء قواعد متينة مبنية على الجودة والتميز والتكلفة من خلال الاستخدام الأمثل للموارد والاعتماد على الاختراع والابتكار وتنمية رأس المال البشري، باعتبار أن الصراع القائم في الأسواق تحكمه المنافسة وأن من يجيد قواعد المنافسة يكون قادراً على حسم المعركة التجارية لصالحه.

ولإزالة اللبس الذي قد يشوب فكرة تنافسية المؤسسة والدولة، تجدر الإشارة إلى أن تنافسية إحدى المؤسسات في دولة ما لا يعتبر مقياساً على القدرة التنافسية لتلك الدولة، ويمكن أن يعزى هذا النجاح إلى عوامل استثنائية لا تتوفر لباقي المؤسسات الأمر الذي يستلزم ضرورة التركيز على تنافسية صناعة معينة أو قطاع معين وكافة النشاطات المتعلقة به، وهذا يفيد بأن نجاح مجموعة المؤسسات المكتملة لبعضها البعض أو التي تنتمي إلى القطاع نفسه في تحقيق ميزة تنافسية دليل على وجود عوامل قوة في الصناعة أو القطاع ككل.³ ويؤكد هذا أيضاً أن تنافسية القطاع أو الصناعة في الغالب هي أحسن مؤشر عن ازدهار الاقتصاد للدولة بدلاً عن تنافسية المؤسسة،⁴ لذلك كان لابد من التطرق إلى تنافسية القطاع (الصناعة، فرع النشاط الاقتصادي) فيما يلي:

¹ الفرق بين الاختراع والابتكار: أن الاختراع هو فكرة أو رسم أو نموذج لآلة أو منتج أو عملية أو نظام جديد أو محسن، ويمكن أن تحصل الاختراعات على براءة الاختراع (وليس ذلك إلزامياً) ولكن لا يعني بالضرورة أن تصبح سلعة أو خدمة يمكن تسويقها؛ فتلك إحدى خصائص الابتكار. وبشكل أكثر تحديد الاختراع هو الحل التقني لمشكلة ما، بينما الابتكار هو التطبيق الاقتصادي للاختراع. وهو ما سيتم اعتماده في الدراسة. المصدر: كريستوف فريدريك فون برادن، حرب الإبداع فن الإدارة بالأفكار، ترجمة: إصدارات بميك (مصر، الجيزة: مركز الخبرات المهنية للإدارة بميك، 2000)، ص. 20.

² Jean Pierre Paulet, **La Mondialisation** (Paris: Armand Colin, 1998), p.92.

³ بدون مؤلف، " التنافسية وتجربة الأردن" (الكويت: المعهد العربي للتخطيط، 2002)، ص.3.

<http://www.arab-api.org/wps0004.pdf>, last visited: 11/10/2016.

⁴ Jordan's Competitiveness Book, Op.Cit., p.7.

المطلب الثاني، تنافسية القطاع (صناعة، فرع النشاط الاقتصادي):

عند الانتقال إلى هذا المستوى من التحليل، فإن مفهوم تنافسية القطاع يعبر عن قدرة المؤسسات الوطنية في قطاع أو صناعة معينة على تحقيق نجاح مستمر مقارنة بالمنافسين الأجانب في السوق الدولية دون الاعتماد على الحماية أو الدعم الحكوميين، ما يؤهل تلك الدولة التميز في هذه الصناعة.¹ ويعني ذلك أن القطاع التنافسي هو ذلك القطاع الذي تكون مؤسساته قادرة على التصدي للمنافسة سواء المحلية و/أو في السوق الدولية، من خلال المحافظة على حصتها من السوق والعمل على تنميتها باستمرار وتحقيق الأرباح.

وفي تعريف آخر لتنافسية القطاع " أن فرع النشاط يكون تنافسيا إذا كانت الإنتاجية الكلية لعوامل إنتاجه مساوية أو أعلى منها لدى المنافسين الأجانب. ويكون فرع النشاط تنافسيا أيضا إذا كان مستوى تكاليف الوحدة الواحدة منه (المتوسطة) يساوي أو يقل عن مستواه لدى المنافسين الأجانب.² بالاستناد إلى ما ورد في التعريفين، فإنه من الممكن تطبيق غالبية مقاييس تنافسية المؤسسة على تنافسية القطاع. ومن بين المؤشرات المستخدمة: مؤشرات التكاليف والإنتاجية والربحية.³

ولا يأتي الحديث عن التنافسية إلا وكان مصطلح العنقود the cluster في الطليعة إذ أصبح هذا المفهوم يتلازم مع مبدأ التنافسية. فالنظر إلى الصناعة كعنقود من شأنه أن يحدد مدى تنافسية هذه الصناعة، وذلك من خلال تحديد أماكن الضعف والخلل وأماكن القوة والفرص فيها وما يحيط بها من نشاطات داعمة لها ومرتبطة بها سواء من خلال التكامل الأمامي أو الخلفي.⁴

المطلب الثالث، تنافسية الدولة:

إن تحديد مفهوم تنافسية الدولة أو التنافسية الوطنية مسألة في غاية الأهمية، وعلى الرغم من تعدد محاولات تعريفها إلا أنها لم تجتمع على تعريف دقيق؛ فالمفهوم يتداخل ويتشابك مع تعاريف أخرى مثل النمو والتنمية الاقتصادية وازدهار الدول، إلى جانب هذا يعتبر المفهوم ديناميكيا يتغير ويتطور باستمرار.⁵

¹. Jordan's Competitiveness Book, Op.Cit., p.7.

The original Text: "Competitiveness is the ability of the nation's firms to achieve sustained success versus foreign competitors, without protection or subsidies."

². Donald G. Mc Fetridge, Op.Cit., p.12.

³. وديع، مرجع سابق، ص.14.

⁴. التكامل الخلفي: يحدث عندما تقوم المؤسسة بإنتاج بعض المواد التي تحتاج إليها كمدخلات في العملية الإنتاجية، كأن تقوم بإنتاج المواد الخام أو المواد نصف المصنعة التي تحتاج إليها. أما التكامل الأمامي: فيحدث عندما تقوم المؤسسة ببعض الأنشطة التي تلي العملية الإنتاجية الرئيسية التي تقوم بها، كالوصول إلى المستهلك النهائي. وزارة التخطيط والتعاون الدولي: فريق التنافسية، الأردن، مرجع سابق.

⁵. طارق نوير، دور الحكومة الداعم للتنافسية: حالة مصر، API/WPS 0302،

وفي السبعينيات من القرن العشرين ارتبط هذا المفهوم بجوانب التجارة الخارجية وفي الثمانينيات ارتبط بالسياسة الصناعية وفي التسعينيات ارتبط بالسياسة التكنولوجية. أما في بدايات القرن الحادي والعشرين فهو يشير إلى قدرة الدول على رفع مستويات معيشة أفرادها، الأمر الذي أدى بمنظمة التنمية والتعاون الاقتصادي (OECD) إلى الإشارة بأن هناك حاجة ماسة إلى مفهوم واضح للتنافسية.¹ وإزاء هذه التعقيدات سيتم عرض بعض التعاريف التي حاولت إزالة الغموض عن هذا المصطلح. والبداية تكون بأبرز التعاريف التي تبنتها الهيئات الدولية:

أولاً. المنتدى الاقتصادي العالمي:²

يعرف المنتدى التنافسية في تقرير التنافسية العالمي The Global Competitiveness Report بأنها " قدرة البلد على تحقيق معدلات نمو مرتفعة ومستدامة في متوسط دخل الفرد مقاساً بمتوسط نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي".³ وفي نص آخر عرفها " بأنها القدرة على توفير البيئة الملائمة لتحقيق معدلات نمو مرتفعة ومستدامة".⁴

الملاحظ من هذين التعريفين التركيز على عاملي الاستدامة والاستمرارية باعتبار أن مفهوم التنافسية ليس ساكناً وإنما هو في تغير مستمر بتغير المعطيات على الساحة الدولية. وفي تقريره لسنة 2016/2017 عرف المنتدى الاقتصادي العالمي التنافسية بأنها تلك المجموعة من المؤسسات والسياسات، والعوامل التي تحدد مستوى الإنتاجية في الدولة ومن ثم مستوى الازدهار الممكن تحقيقه في الاقتصاد.⁵ ومن جانب آخر تعد الإنتاجية المفتاح الأساسي لمعدلات العائد على الاستثمار الذي يحدد بدوره معدلات النمو الكلية للاقتصاد. وبالتالي الاقتصاد الأكثر تنافسية مرجح أن ينمو أسرع على المدى المتوسط إلى البعيد.⁶

³. نوير، مرجع سابق.

². هو منظمة دولية مستقلة ملتزمة بتحسين أوضاع العالم عبر دمج القادة في إطار شركات لصياغة جداول الأعمال العالمية والإقليمية والقطاعية. ويعد المنتدى الاقتصادي العالمي الذي تأسس على يد البروفسور كلاوس شواب في عام 1971 كمؤسسة تتخذ من جنيف في سويسرا مقراً لها، غير منحازة وغير ربحية وهي غير مرتبطة بأي مصالح سياسية أو جزئية أو قومية، شعاره " الاستثمار من أجل المصلحة العالمية العامة". ولمزيد من التفاصيل عن هذه المنظمة ونشاطاتها. انظر: www.weforum.org

³. علي توفيق الصادق، "المنافسة في ظل العولمة: القضايا والمضامين"، تقرير صندوق النقد العربي، القدرة التنافسية للاقتصادات العربية في الأسواق العالمية (أبو ظبي: شركة أبو ظبي للطباعة والنشر، 1999)، ص. 23.

⁴. المعهد العربي للتخطيط، تقرير التنافسية العربية 2003، الكويت، ص. 21.

⁵. The World Economic Forum, **Global Competitiveness Reports 2016-2017**, p. 4.

⁶. Augusto Lopez – Claros, **Executive Summary**, The World Economic Forum, p.xiii.

http://www.weforum.org/pdf/Global_Competitiveness_Reports/Reports/gcr_2006/gcr2006_summary.pdf, last visited: 09/02/2017.

وبصورة بسيطة، فإن التنافسية تعكس سيادة نمط المؤسسات والسياسات الاقتصادية المدعمة لمعدلات نمو اقتصادي مرتفع في المدى المتوسط. وبذلك جاء هذا المفهوم لينقل التركيز في تحديد التنافسية من خصائص الاقتصاد الكلي فقط إلى إضافة جوانب الاقتصاد الجزئي ودور المؤسسات في تحقيق تلك التنافسية.¹

ثانياً. المعهد الدولي للتنمية الإدارية: IMD² (International Institute for Management Development)

يعرف هذا المعهد التنافسية بأنها " قدرة البلد على توليد القيم المضافة، ومن ثم زيادة الثروة الوطنية عن طريق إدارة الأصول والعمليات بالاجاذبية والهجومية وبالعلومة والاقتراب، ويربط هذه العلاقات نموذج اقتصادي اجتماعي قادر على تحقيق هذه الأهداف".³ بمعنى أن التعريف في هذه الحالة يدور في السياق الذي يربط بين التنافسية والنمو الاقتصادي.

قدم التعريف أربعة أبعاد أساسية تضم عددا من البدائل التي تختار الدولة انتهاجها والتي تشكل في النهاية ملامح البيئة التنافسية للدولة، وتتمثل هذه البدائل في:⁴

أ- إدارة الأصول والعمليات (Assets and processes) لتحقيق التنافسية: حيث تعتمد الدولة على ما تمتلكه من الأصول سواء موارد طبيعية وعمالة أو خلق موارد إنتاج جديدة إذا ما كانت تفتقر إلى هذه الأصول.

ب- الجذب والهجوم (Attractiveness and Aggressiveness): بإتباع سياسات تستهدف اختراق الأسواق الخارجية وتشجيع الصادرات، أو السعي نحو جذب الاستثمار الأجنبي المباشر.

ج- الاعتماد على التباعد والتقارب (Globality and Proximity) لتحقيق التنافسية: مفاد ذلك أن التنافسية يتم تحقيقها في السوق المحلي بما يصاحبها من ارتفاع معدلات الحماية والتركيز على الأنشطة التقليدية، أو الاتجاه إلى الأسواق العالمية. وأخيرا يمكن للدولة التنافس في بيئة تؤمن بالمبادرات الفردية وتمسك بالاعتبارات الاجتماعية.

¹ منى طعيمة الجرف، مفهوم القدرة التنافسية ومحدداتها مسح مرجي، أوراق اقتصادية (القاهرة : مركز البحوث والدراسات الاقتصادية والمالية (CEFRS، 2002)، العدد 19، ص.16.

² يتخذ هذا المعهد من سويسرا مقرا له، بدأ إصدار كتابه السنوي للتنافسية (WCY) World Competitiveness Yearbook في عام 1989، يقيس ويقارن كيف توفر البلدان البيئة المعززة للمنافسة المحلية والعالمية للشركات العاملة فيها، ويتضمن تصنيفا للدول حسب قدراتها التنافسية وترتيبها لها وفقا لإجمالي عدد المؤشرات. ولقد غطى 61 دولة حسب كتاب 2016 و63 دولة حسب كتاب 2017.

³ تقرير التنافسية العربية 2003، مرجع سابق، ص.21.

⁴ الجرف، مرجع سابق، ص.ص.16-17.

وخلاصة القول، أنه أمام الدولة عدة خيارات بديلة تمكنها من تحقيق تنافسية عالية على المستوى الدولي وتوهلها لاندماج أحسن في الاقتصاد العالمي والتفوق في الأسواق الدولية، ويكون اختيار هذه البدائل مرتبطا بخصائص اقتصادها وإستراتيجيتها المتبعة مع الأخذ في الاعتبار المتطلبات الخارجية وضرورة التكيف معها.

في حين جاء تعريف التنافسية في كتابه السنوي للتنافسية 2016 بأنها " بأنها حقل من حقول المعرفة الاقتصادية يتناول تحليل الحقائق والسياسات التي تحدد قدرة الدولة على خلق البيئة التي تتيح لمؤسساتها تحقيق قيم مضافة أعلى وضمان استدامتها لتحقيق المزيد من الازدهار للأفراد".¹ ومفاد ذلك أن مفهوم تنافسية الدولة يستند إلى كفاءة الدولة في إدارة مواردها وقدرتها على التميز للارتقاء برخاء أفرادها.

ثالثا. منظمة التنمية والتعاون الاقتصادي (Organization for Economic Cooperation and Development) OECD

عرفت هذه المنظمة التنافسية على أنها الدرجة التي من خلالها يمكن للدولة، في ظل التجارة الحرة وشروط السوق العادلة، إنتاج السلع والخدمات التي تواجه اختبار المنافسة في الأسواق العالمية، وفي الوقت ذاته تحافظ على توسيع الدخل الحقيقي لأفرادها على المدى الطويل.²

تعريف المنظمة يحصر التنافسية في التجارة الدولية للحصول على معدلات مرتفعة من الدخل ومن ثم مستوى معيشة أحسن. ومن جانب آخر، فإن تحقيق التنافسية في ظل تجارة عادلة وحررة من الصعب الوصول إليه أو تطبيقه خاصة إذا تعلق الأمر بالدول النامية التي تعاني وبشكل مستمر من نسب تبادل في غير صالحها. وهذا ما يفسر ظاهرة التبادل اللامتكافئ واستحالة توزيع عادل للمكاسب بينها وبين الدول المتقدمة.

رابعا. هيئة الولايات المتحدة للتنافسية الصناعية : US Commission on industrial Competitiveness

تعرف هذه الهيئة التنافسية بأنها القدرة على إنتاج سلع وخدمات تكون قادرة على مواجهة اختبار المنافسة في الأسواق العالمية وفي الوقت نفسه تحقيق مستويات معيشة مطردة وقابلة للاستمرار في

¹ IMD, *World Competitiveness Yearbook 2016*, p. 489.

² Stéphane Garelli, *Competitiveness of Nation: The Fundamentals*, IMD World Competitiveness Yearbook, 2006, <http://www.imd.ch/research/centers/wcc/upload/Fundamentals/2006.pdf>, last visited: 10/03/2016. Original Text: "Competitiveness is the degree to which a nation can , under free trade and fair market conditions produce goods and services which meet the test of international markets , while simultaneously maintaining and expanding the real incomes of its people over the Long-term".

المدى الطويل.¹ وهذا التعريف ينطبق تماما مع التعريف السابق لمنظمة OECD، والملاحظ أنه يتناسب وحالة الاقتصاديات المتقدمة ويخدم أهدافها وأن محاولة إسقاطه على الاقتصاديات النامية يبقى بعيد المنال.

خامسا. المعهد العربي للتخطيط:

إنه من الصعب تطويع تعريف التنافسية حسب خصائص بلد معين أو منطقة محددة مثل المنطقة العربية، واستنادا لذلك سعى المعهد العربي للتخطيط في تقرير التنافسية العربية إلى بلورة مفهوم محدد يعرف التنافسية على أنها "الأداء النسبي الحالي والكامن للاقتصاديات العربية في إطار القطاعات والأنشطة التي تتعرض للمزاحمة من قبل الاقتصاديات الأجنبية".² وتشير الفكرة في هذه الحالة إلى أن التنافسية نسبية وليست مطلقة؛ بمعنى أن الدولة لا يمكن أن تكون لها تنافسية عالية في صناعة أو قطاع معين بشكل مطلق، وإنما ستكون لها تنافسية مقارنة بالدول الأخرى أو بالنسبة للسلع الأجنبية في السوق العالمية.

يعتبر المعهد العربي أن قطاعي التجارة الخارجية والاستثمار الأجنبي المباشر من أهم مجالات تطوير تنافسية الدول العربية وجعلها قادرة على المنافسة في الأسواق الدولية لتحقيق النمو الاقتصادي المستدام والرفاهية للأفراد بتحسين مستوى معيشتهم، من خلال دخل فردي مطرد الارتفاع في إطار البيئة العالمية المعاصرة.³

إن تعريف المعهد العربي للتخطيط لا يربط مباشرة التنافسية الدولية بالرفاهية والنمو. وعليه، فإنه يركز على العوامل المؤثرة مباشرة في تنافسية الأمم؛ من سياسات وهيكل إقتصادية ومؤسسات، فجملة هذه العوامل هي المحددة لمستويات التنافسية التي تترجم في النهاية في رفع مستويات الرفاهية والنمو الاقتصادي. ويحدد التعريف المتبع الفرق بين الأداء الجاري والأداء الكامن لنشاطات التنافس مع الأمم الأخرى؛ فالأداء الجاري يمكن تلخيصه في العوامل المؤثرة في التنافسية في الأجل القصير، والتي لا تتطلب تغييراً في الهياكل والسياسات ذات الأمد البعيد. أما الأداء الكامن فهو الذي يمثل الطاقات والعوامل والمؤسسات والهياكل المؤثرة في مستويات التنافسية في الأجل الطويل.⁴

¹. Ibid.

Original text: "The ability to produce goods and services that meet the test of international markets while citizens earn a standard of living that is both rising and sustainable over the long-run". The first report to the president and congress, 1992.US Competitiveness policy council.

². المعهد العربي للتخطيط، تقرير التنافسية العربية 2012، الكويت، ص. 21.
³. المعهد العربي للتخطيط، تقرير التنافسية العربية 2003، مرجع سابق، ص. 26.
⁴. المعهد العربي للتخطيط، تقرير التنافسية العربية 2012، مرجع سابق، ص. 62.

يشير تعريف المعهد العربي للتخطيط إلى إشكالية الدول النامية، بما فيها الدول العربية، المتعلقة برفع مستوى معيشة الأفراد ورفع دخولهم، فكانت نقطة البداية لخلق التنافسية، وتأتي بعدها مرحلة ثانية تعمل فيها هذه الدول على المحافظة على ذلك المستوى من المداخيل بل والعمل على رفعه وتحسينه باستمرار وهي ليست المراحل ذاتها التي تتبعها الدول المتقدمة.

سادسا. صندوق النقد العربي:

حسب صندوق النقد العربي تشير التنافسية إلى زيادة مستويات الإنتاجية في الدول، وإدارتها للتحديات والقيود التي تفرض على منتجاتها وخدماتها من المنافسين. لذلك تقوم الدول بدعم قطاعاتها الاقتصادية والمالية والبنية التحتية لمواجهة الحواجز التي تحد من قدراتها على جذب الإستثمارات التي تؤدي إلى تنمية إقتصادياتها.¹

وفيما يلي عرض لبعض التعاريف التي وضعها عدد من الاقتصاديين، من بينهم الاقتصادي الأمريكي Jeffrey Sachs والذي يعرف تنافسية الدولة "بقدرتها على إنتاج سلع وخدمات يمكن تسويقها دوليا، على أن يؤدي هذا الإنتاج إلى تزايد الدخل الحقيقي لمواطنيها".²

يتميز تعريف ساكس بعدم شموليته بالإضافة إلى انحصاره في مجال التجارة الخارجية فهو يركز على تنافسية الدول المتقدمة التي تعتبر المساهم الأكبر في التجارة الدولية من خلال تنوع صادراتها وقدرتها الكبيرة على المنافسة في الأسواق الدولية، عكس الدول النامية التي ينحصر تخصصها في منتجات ذات قيمة مضافة منخفضة تركز على المواد الأولية، الأمر الذي يحول دون تحسين قدرتها التنافسية ومستوى معيشة أفرادها.

وجاءت مساهمة بورتر³ لتربط التنافسية بالإنتاجية ومستوى المعيشة وبالنسبة له فإن فهم التنافسية يجب أن ينطلق من التركيز على المصادر الأساسية للازدهار والرخاء الاقتصادي؛ بمعنى أن مستوى المعيشة في الدولة يتحدد بإنتاجية اقتصادها، وأن الإنتاجية تعتمد على قيمة منتجات وخدمات الدولة معا مقاسة بالأسعار التي يمكن أن تطلب بها في الأسواق وبالكفاءة التي يمكن أن تنتج بها،⁴ بما ينعكس في

¹ صندوق النقد العربي، تقرير تنافسية الاقتصادات العربية، العدد الثاني (أبو ظبي، 2017)، ص.7.
² حاتم القرنشاوي، "سياسات وخطط تطوير القدرات التنافسية للاقتصاد المصري: ورقة عمل حول صناعة البرمجيات"، تقرير صندوق النقد العربي، القدرة التنافسية للاقتصادات العربية في الأسواق العالمية (أبو ظبي: شركة أبو ظبي للطباعة والنشر، 1999)، ص.296.
³ أدخلت مدرسة الأعمال على رأسها الاقتصادي Michael Porter مفهوم التنافسية أو الميزة التنافسية في منتصف الثمانينيات من القرن العشرين، مستهدفة بذلك تقديم نظرية شاملة ومستخدمة لأدوات التحليل الجزئي في تفسيرها لأنماط التخصص والتبادل التجاري الدولي. الجرف، مرجع سابق، ص.5.

⁴ Michael Porter, **Building the Microeconomic Foundations of Prosperity: Findings from the Business Competitiveness Index**, http://www.weforum.org/pdf/Gcr/GCR_2003_2004/BCI_Chapter.pdf, last visited: 20/08/2016.

الأخير على زيادة حصة الدولة من السوق العالمية ومن ثم ضرورة تخصصها في الصناعات ذات الإنتاجية العالية لتحقيق التنافسية.¹

وقد أثارت هذه المساهمة العديد من الانتقادات لما يترتب عليها من خلط في المفاهيم. إذ لا يمكن نفي الإرتباط الكبير بين الإنتاجية والتنافسية، إلا أن هذه الأخيرة تعبر عن الوضع النسبي للصناعة أو المؤسسة مقارنة بالمنافسين في حين مفهوم الإنتاجية يشير إلى القدرة الداخلية للمؤسسة أو الصناعة.² وعلى الرغم من ذلك فالتنافسية الصحيحة تقاس بالإنتاجية، هذه الأخيرة تسمح للدولة بدعم الأجور العالية والعملية القوية وعائدات مهمة لرأس المال وصولاً إلى مستوى عال للمعيشة وهو ما أكد بورتر.³ وينفي بورتر أن يكون الاقتصاد العالمي بمثابة اللعبة الصفيرية⁴ بمعنى أن ما تربحه دولة تخسره دولة أخرى بالضرورة، ومن ثم يمكن للعديد من الدول أن تحسن أداءها إذا كانت قادرة على تحسين إنتاجيتها ورفعها باستمرار.⁵ في الأخير فإن مفهوم التنافسية عند بورتر هو زيادة الإنتاجية ورفع مستوى معيشة الأفراد.

كما ورد تعريف آخر عرف الدولة التنافسية بأنها تلك التي تحقق معدل نمو للدخل الحقيقي يساوي ما يحققه نظراؤها التجاريون في ظل التبادل الحر والتجارة العادلة على المدى الطويل.⁶ ويحتاج هذا التعريف إلى بعض التوضيحات، أولها أن معدل نمو الشركاء التجاريين ليس مهماً إلا للقياس أين يعطي مؤشراً لإمكانيات الدولة للنمو، والرفاه الاقتصادي فيها متعلق فقط بمعدل دخل الفرد وليس التحسين من خلال نمو أسرع ولا الانخفاض من خلال نمو أقل سرعة مقارنة بالشركاء التجاريين. ثانياً شرط التجارة العادلة يمثل إلزاماً أكثر منه هدفاً. وعلى المدى الطويل يجب أن تكون الصادرات كافية لدفع قيمة الواردات.⁷

ومن ثم فهذا التعريف يبني القدرة التنافسية للدولة على وضعية الميزان التجاري من خلال التجارة الخارجية والرفاه الاقتصادي من خلال نمو دخل الفرد فيها، مما يعني أن تحقيق فائض في الميزان التجاري يقابله مباشرة زيادة في دخل الفرد وهذه الفكرة قد لا تكون صحيحة دائماً، فقد يحدث أن تحقق

¹. الجرف، مرجع سابق، ص.17.
². المرجع نفسه.

³. Michael Porter, **Building the Microeconomic Foundations of Prosperity: Findings from the Business Competitiveness Index**, Op.Cit. , p.31.

⁴. Ibid.

⁵. Ibid.

⁶. Fetridge , Op.Cit. , p.26.

⁷. Ibid.

الدولة فائضا في الميزان التجاري ولكن يرافقه انخفاض في مستوى متوسط دخل الفرد، لأن الأمر يتعلق هنا بطبيعة الصادرات أكثر من تعلقه بحالة الميزان التجاري إذا حقق فائضا أو عجزا.

أما الاقتصادي الأمريكي Paul Krugman فقد وجه انتقادا عنيفا لفكرة التنافسية على مستوى الدولة بقوله أنها فكرة خاطئة بل وخطيرة في الوقت ذاته. وأضاف أن أغلبية من يستخدمون مصطلح التنافسية لا يستطيعون التوقف حتى للتفكير. وبالنسبة لهم لا يوجد هناك اختلاف في الطبيعة بين طرح السؤال لمعرفة ما إذا كانت الولايات المتحدة تتنافس في السوق العالمية أو شركة General Motors تتنافس في سوق أمريكا الشمالية للسيارات، أي أنه من الصعب التسليم بأن الدول تتنافس مثلما تتنافس الشركات.¹ ويعتبر تعريف تنافسية الدول أقل سهولة من تعريف التنافسية على مستوى المؤسسة؛ فالميزانية المحاسبية للمؤسسة تكفي بأن تفصح على أنها غير قادرة على دفع أجور موظفيها ومورديها ومساهميها وهي الوضعية التي تعلن فيها إفلاسها. في هذه الحالة، وعند التأكد من أن المؤسسة ليست تنافسية تكون حصتها في السوق مهددة وفي طريقها للزوال. أما إذا تعلق الأمر بالدولة، فلا يمكن أن تنطبق عليها وضعية الإفلاس بل يمكن القول عن أدائها الاقتصادي أنه جيد أو سيء. ونتيجة لذلك اعتبر Krugman أن مفهوم التنافسية الدولية صعب التحديد. ووصل إلى نتيجة مفادها أن التنافسية كلمة فارغة من المعنى إذا ما طبقت على الاقتصاديات الوطنية وأنها خاطئة وخطيرة.²

ويرجع Krugman انتقاده لفكرة التنافسية الوطنية إلى حقيقة أن الشركات وليست الاقتصاديات هي التي تتنافس على الأسواق والموارد. فإذا كان مكسب شركة يتحقق في إطار التنافس على حساب خسائر شركة أخرى بما قد يلزم الشركة إتباع سياسات وإجراءات حمائية لدعم تنافسياتها، فإن هذا لا ينطبق بالضرورة على الدول في التجارة الدولية لأن هذه الأخيرة ليست لعبة صفرية كما سبق ذكره. وحتى ولو تم التسليم بأن المؤسسات هي التي تتنافس في الأسواق الدولية، فلا يمكن الفصل بين أداء الاقتصاديات القومية وأداء المؤسسات التي تنتمي إليها. فالدولة من خلال سياساتها العامة تؤثر على أداء الاقتصاد الكلي والجزئي أي أنها تؤثر على الوضع التنافسي للمؤسسات العاملة بها.³

وتجدر الإشارة إلى أن ما ينطبق على الدول المتقدمة لا يمكن تعميمه على الدول النامية، فالحديث عن تنافسية دولة متقدمة يختلف عن تنافسية دولة نامية باعتبار أن الأولى اجتازت المراحل البدائية

¹ Paul R.Krugman, **La Mondialisation n'est pas Coupable: Vertus et Limites du Libre Echange**, Traduit par Anne Saint-Girons avec le Concours de Francisco Vergara (Paris: Edition la Découverte & Syros, 2000), p.20.

² Ibid., p.p.20-21 and p.36.

³ المرجع نفسه، ص.ص.19-20.

لتحقيق التنافسية، فهي تعمل على تحسين تنافسيتها عكس الدول النامية التي تسعى لخلقها ثم إلى تحسينها ورفعها كمرحلة ثانية.

ومما لا شك فيه أنه لا يمكن الفصل بين تلك المفاهيم (تنافسية المؤسسة والقطاع والدولة) باعتبارها كلا متكاملًا؛ إذ أن تحقيق تنافسية المؤسسة يؤدي إلى تحسين تنافسية القطاع ومن ثم تحسين تنافسية الاقتصاد ككل. وعليه، لا يمكن الحديث عن تنافسية الدولة دون المرور بتنافسية مؤسساتها وقطاعاتها باعتبارها الركيزة الأساسية لأي اقتصاد.

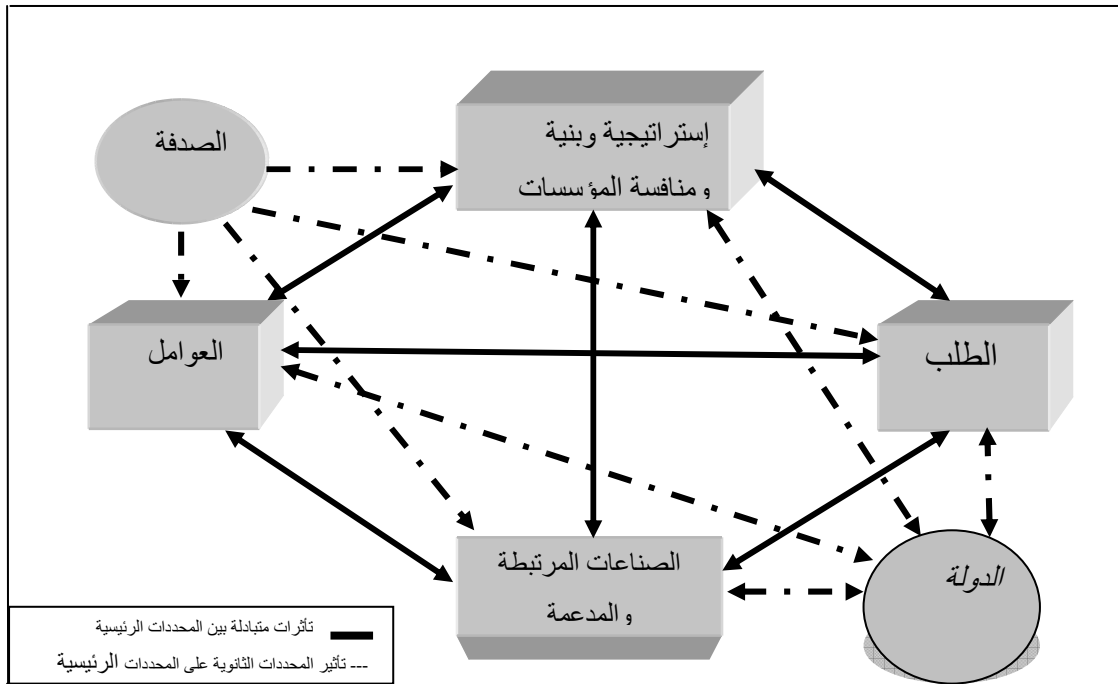
المبحث الثاني، محددات الميزة التنافسية:

من منطلق تعدد تعاريف التنافسية واختلافها تعددت كذلك المحددات، لكن الأكد أن منهج بورتر يعد المنطلق لكل هذه المحددات على الرغم من الانتقادات التي وجهت له. لذلك سيتم تقديم نماذج مختلفة لمحددات التنافسية، وستكون البداية بالمحددات التي وضعها بورتر بشيء من التفصيل.

المطلب الأول، محددات التنافسية حسب نموذج الماسة:

اقترح بورتر مجموعة من المحددات تجعل من الدولة تنافسية وبيئة ملائمة للمؤسسات لخلق وتنمية قدراتها التنافسية والتي تتمثل في أربعة محددات أساسية ومحددتين ثانويين. جمعت في نسق متكامل يعرف بنموذج "الماسة"، وهو ما يوضحه الشكل الموالي:

الشكل رقم 12: النظام المتكامل للميزة التنافسية الوطنية وفقا لنموذج بورتر



Source : Michael Porter, L'avantage Concurrentiel des Nations (Paris: InterEditions, 1993), p.141.

الواضح من النموذج أنه يمثل المحددات المختلفة المتعلقة بكل دولة وفي الوقت نفسه يفسر الطريقة التي من خلالها تعمل الدولة على خلق قواها ونقلها إلى مؤسساتها، كما يتضمن أيضا المعارف والوسائل الضرورية لاكتساب مزايا تنافسية.¹ لذلك يمكن اعتبار أن هذا النموذج يعكس نظاما ونجاحه يتطلب سياسات وأدوات تدعم عمل مكوناته.

إن المحددات التي تعرف البيئة الوطنية تتميز بالارتباط والاعتماد المتبادل فيما بينها لأن كل محدد منها في الغالب يحدد حالة البقية،² ومما يجعل التأثير بينها متبادل حيث يصعب معه تحديد المؤثر والمتأثر وأيضا درجة التأثير. وتشتمل هذه المحددات على أربعة عناصر أساسية هي: العوامل والطلب والصناعات المرتبطة والمدعمة بالإضافة إلى إستراتيجية وبنية ومنافسة المؤسسات، ومحددتين ثانويين مساعدين هما: الصدفة والسلطة العمومية الممثلة في دور الدولة.

ويمكن للمؤسسات تحقيق مزايا تنافسية في الصناعات التي تمكنها من تحقيق تراكم سريع للمعارف والأصول المتخصصة داخل الدولة الأم، والتي تضمن لها وباستمرار المعلومات الكافية حول الحاجات على مستوى المنتجات وطرق الإنتاج. وبناء عليه، تعرف المؤسسات النجاح في صناعة معينة لأنها استغادت من بيئة ديناميكية على أساس أن المنافسة قوية والمجال الوطني منتعش يدفعها إلى رفع وتنمية تنافسيتها في المدين القصير والطويل. وباعتبار أن البيئة المحلية ديناميكية سيكون للمنافسة ضحايا من المؤسسات لأنها لا تملك الموارد ذاتها ولا تتمتع بالكفاءة نفسها،³ ومن ثم فالمنطق المتبع في السوق هو منطق البقاء للأقوى والأحسن. ولأهمية هذه المحددات في تفسير التنافسية الوطنية وتنافسية المؤسسات والصناعات سيتم التطرق لكل محدد بشيء من التفصيل.

أولا. المحددات الرئيسية: اعتبر بورتر هذه المحددات أساس بناء التنافسية الوطنية، وتتمثل في:

1. العوامل: تتوفر كل دولة على عوامل الإنتاج التي تعتبر ضرورية لكل صناعة، وتشمل اليد العاملة والأراضي الصالحة للزراعة بالإضافة إلى الموارد الطبيعية ورأس المال والبنية الأساسية. وبذلك تؤدي وفرة العوامل في دولة ما دورا مهما للحصول على الميزة التنافسية، ولقد أكد بورتر أن العوامل المحددة للميزة التنافسية ليست موروثا ولكنها تخلق وتكتسب؛ فالأمر يتعلق بالطريقة وهي تختلف كثيرا حسب الدول والصناعات مما يعني أن تحقيق الميزة التنافسية لا يتوقف على مخزون العوامل المتوفرة وإنما على الديناميكية التي من خلالها تخلق وتقوم وتتكيف مع صناعات أخرى. لأجل ذلك يرى بورتر أن التقسيم

¹. Michael Porter, *L'Avantage Concurrentiel des Nations* (Paris : Inter Edition, 1993), p.142.

². Ibid., p.134.

³. Ibid., pp.79-81. (بتصرف)

الحالي لعوامل الإنتاج (الأرض، العمل، رأس المال) هو تقسيم واسع جدا واقترح تجميع هذه العوامل في خمسة مجموعات هي: الموارد البشرية والموارد المادية والموارد المعرفية والموارد الرأسمالية والبنية الأساسية.¹

إن وفرة عنصر من العناصر لا يعتبر كافيا لتفسير أداء التنافسية فأغلب الدول تمتلك موارد كامنة ولكن الإشكال يكمن في كيفية استخدامها. لذلك فالميزة التنافسية لا تتمثل في سهولة الوصول إلى العوامل ولكن في القدرة والكفاءة على جعلها تعمل بطريقة إنتاجية فعالة، فالأمر متعلق بالدرجة الأولى بالإنتاجية وخلق القيمة المضافة.

إن التعمق أكثر في تحليل دور العوامل في خلق الميزة التنافسية يتطلب القيام بتقسيم آخر، بالتمييز بين نوعين أساسيين: النوع الأول يفرق بين العوامل الأولية والمعقدة. فالعوامل الأولية تتمثل في العوامل الموهوبة والموروثة، وتكون أساسا في الصناعات الاستخراجية والزراعية كونها عوامل تملكها الدولة بشكل طبيعي أو أن الحصول عليها لا يتطلب استثمارات كبيرة، غير أن الميزة التنافسية في هذه الحالة تكون مهددة ومن الصعب الاحتفاظ بها. على عكس العوامل المعقدة فهي أكثر ندرة لأنها تتطلب مجهودات استثمارية ضخمة في التجهيزات وفي التعليم وتقوم المؤسسات بإنتاج وتكوين هذه العوامل لحاجتها إلى موارد بشرية وتكنولوجية. وفي هذه الحالة يتم اكتساب ميزة تنافسية عالية وأكثر قدرة على الاستمرار والديمومة. وعليه تعتبر العوامل المعقدة أساس خلق الميزة واكتسابها في الاقتصاديات المعاصرة لأنها مرتبطة بالإدراك وتطور المنتجات وطرق الإنتاج والقدرة على الاختراع والابتكار.

أما النوع الثاني: فيتعلق بالتمييز بين العوامل من حيث تخصصها في العمل، فهناك عوامل غير متخصصة والتي يمكن استخدامها في عدد من الصناعات المختلفة وتشمل: شبكة الطرق والسوق المالي والأفراد المتعلمين والمثقفين، وعوامل متخصصة تخص عددا محدودا من الصناعات، وتشمل: الأفراد ذوو المهارات المميزة والبنى القاعدية الخاصة والمعارف في مجالات معينة. وبصفة عامة كلما كانت العوامل معقدة كلما كانت متخصصة لذلك فهي تحتاج إلى استثمارات خاصة وعامة أكثر تخصصا وجرأة.

إن اكتساب الميزة التنافسية يفسر من خلال العوامل المتخصصة التي تمثل الورقة الراجعة لتحقيق تلك الميزة ويعمل على استمراريتها مقارنة بالعوامل غير المتخصصة، وأن وفرة ونوعية العوامل (عوامل معقدة وعوامل متخصصة) تحدد بشكل مباشر متطلبات الميزة التنافسية الوطنية المحتملة وإمكانية

¹. Ibid., p.82 and p.84.

اكتماله. لذلك يعتبر مستوى أداء الموارد البشرية والمعارف في هذه الحالة الأكثر تحديدا لتقييم الميزة التنافسية.¹

لم يكتف بورتر بالتقسيمات السابقة بل وضع تقسيما آخر فرق من خلاله بين نوعين من العوامل والمتمثلة في: **العوامل الموروثة (الموهوبة)** وهي العوامل الموجودة أصلا لدى الدولة مثل: الموارد الطبيعية والموقع الجغرافي، و**العوامل المكتسبة (المبتكرة)** التي تعتبر الأكثر قدرة على تحقيق مزايا تنافسية أكبر وبشكل مستديم لأنها تتميز بالتعقيد والتخصص. ويعتبر الابتكار والاختراع المصدر الأساسي لصناعة تنافسية الدولة خاصة إذا كانت تعاني من عجز في بعض العوامل وبالتحديد فيما يتعلق بالعوامل الأولية، ويعتبر هذا العجز بمثابة المحرك للابتكار.² وبالتالي فما يمكن أن يكون عجزا في عامل طبيعي يمكنه خلقه واكتسابه ومن ثم تحقيق قدرة تنافسية ديناميكية وأكثر استدامة لأن الحاجة أم الاختراع.

من خلال ما سبق يمكن الخروج بنتيجتين أساسيتين: **الأولى** تفيد بأن تحقيق المزايا التنافسية يتوقف على نوعية عوامل الإنتاج وليس على كميتها، فكلما كانت هذه العوامل متخصصة ومستخدمة لأحدث التكنولوجيات كلما كانت الميزة المحققة منفردة ومتميزة ويصعب الوصول إليها وتقليدها، خصوصا إذا كانت وتيرة الابتكارات سريعة. أما **النتيجة الثانية** مفادها أن الاعتماد على العوامل فقط لتحقيق مزايا تنافسية يعتبر غير كاف بل يتطلب أيضا عمل بقية المحددات المكونة للماسة كنظام واحد متكامل.

2. الطلب: يتم اختبار تأثير الطلب المحلي على الميزة التنافسية من خلال طبيعة وتنوع احتياجات المستهلكين، فالدولة تكتسب ميزة في الصناعات أو فروع الصناعات التي تكون مؤسساتها سريعة في فهم واستيعاب الطلب المحلي مقارنة بالمنافسين الأجانب، ومن خلال درجة تطلب وإصرار المستهلكين المحليين (الطلب المحلي) التي تدفع المؤسسات المحلية إلى توجيه وتركيز اهتمامها على تنوع وجودة المنتجات والخدمات.

ويعتبر الطلب المحلي مؤشرا للطلب الأجنبي في الأسواق الخارجية، فلقد أعطى بورتر مثلا على صناعة الطيران، حيث أشار إلى أن الحاجات التي يعبر عنها في الولايات المتحدة تعكس جيدا الحاجات التي يعبر عنها في أي مكان في الخارج في أغلب الفروع.³ لكن هذه الحالة ليست صحيحة دائما، فعندما يتعلق الأمر بطلب الدول النامية فإنه غير قادر على التوقع بطلب الدول الأجنبية الأكثر تقدما،

¹. Ibid., p.86 and pp.87-88.

². Ibid. p.90.

³. Ibid., p.p. 95-97 and p.104.

لأن هذه الأخيرة اجتازت شوطا من التطور والتنمية وأصبحت حاجاتها أكثر تعقيدا وأعلى مستوى، وبذلك فإن نوعية الطلب ودرجة تعقده في الدول المتقدمة تختلف عن نوعيته وتعقده في الدول النامية. كما أن الفارق الكبير في مستويات الدخل بين الدول يؤثر أيضا وبشكل كبير في طبيعة الطلب.

وبالإضافة إلى اهتمامه بالحجم المطلق للطلب المحلي، أولى بورتر اهتمامه أيضا بمعدل نمو هذا الطلب للحصول على الميزة التنافسية، كما اعتبر أن الاستثمار في صناعة معينة يتوافق مع سرعة الطلب المحلي أكثر من اعتماده على حجم السوق، وهذا ما يلزم المؤسسات أن تكون السبابة إلى امتلاك والتحكم في التكنولوجيات المتطورة وجعلها مقتنعة بضرورة الاستثمار في منتجات وتجهيزات جديدة.

ومن ثم تعتبر بنية الطلب المحلي القاعدة التي تركز عليها الميزة التنافسية للدول، وحجم ومعدل نمو هذا الطلب يوسع هذه الميزة ويؤثر على سلوك الاستثمار وتوقيته ومبررات المستثمرين.¹

3. الصناعات المرتبطة والمدعمة (المكاملة والمغذية): يعتبر وجود صناعات مساندة (مدعمة) تنافسية على المستوى الدولي محددًا آخر من محددات الميزة التنافسية، فوجودها في الدولة يمنح مزايا للصناعات الأخرى بطرق عديدة، حيث تتمكن هذه الأخيرة من الوصول إلى المدخلات التي توفر أحسن علاقة لـ(النوعية/السعر) بطريقة فعالة وسريعة ومفضلة، وخير مثال على ذلك السيطرة الإيطالية على صناعة الحلي من الذهب والفضة حيث يعود الفضل في ذلك إلى مؤسسات إيطالية أخرى تصنع ثلثي الآلات المتخصصة في صناعات الحلي وهي الرائدة عالميا في إعادة تحويل المعادن الثمينة. فصناعة الحلي الإيطالية يمكنها الحصول وبسرعة من مورديها على نماذج جديدة من التجهيزات نظرا لما تعرفه السوق الإيطالية من منافسة محلية شرسة في سوق هذه التجهيزات مما يعني تحقيق نتائج بأسعار جيدة وخدمات لما بعد البيع تكون مغرية وفعالة.

استنادا لما جاء فإن سهولة وسرعة الوصول إلى تحقيق الميزة يكون ببناء روابط بين مختلف الأنشطة التي تؤدي إلى وجود صناعات مرتبطة ومدعمة على المستوى المحلي، لأن الميزة الأساسية لوجود موردين محليين تستمد من كونهم ناقلا للمعلومات والاختراعات إلى مستهلكهم وزبائنهم مما يؤدي إلى تسريع الوتيرة العامة للاختراع في كل الصناعة الوطنية. وستضعف كل هذه المزايا بالتقارب الجغرافي وسهولة الاتصالات بدلا من الاعتماد على الموردين الأجانب.²

بناء على ما سبق، يتضح أن تجمع الصناعات المرتبطة والمدعمة بالإضافة إلى الصناعة المعنية (الرئيسية) يعمل على تشكيل عناقيد صناعية تتميز بالاعتماد المتبادل والقدرة الكبيرة على نقل المعلومات

¹. Ibid., p.105 and p.108.

². Ibid., p.p. 111-114.

والاستخدام المكثف للتكنولوجيا، الأمر الذي يسهل إمكانية تحقيق مزايا تنافسية لتلك الصناعات ومن ثم للعناقد ككل.

وهكذا انتقل بورتر من التحليل على مستوى الوحدة إلى التحليل على مستوى أشمل وأكثر تعقيدا هو التحليل العنقودي، أي تجمع من الصناعات المتشابكة ذات العلاقات الأمامية والخلفية المتكاملة رأسيا وأفقيا من خلال سهولة انتقال المعلومات والأفكار الجديدة.¹

4. إستراتيجية وبنية ومنافسة المؤسسات: إن المحدد الرابع للميزة التنافسية الوطنية في صناعة معينة يتمثل في البيئة التي تنشأ وتنظم وتسير فيها المؤسسات وأيضا طبيعة المنافسة المحلية. وتختلف استراتيجيات وأنماط تنظيم المؤسسات بشكل كبير من دولة إلى أخرى كما يلعب نوع المنافسة المحلية دورا أساسيا في عملية الاختراع والابتكار وفي النجاح النهائي على المستوى الدولي. ففي إيطاليا، مثلا، تتمثل المؤسسات ذات المركز المهم والقادرة على المنافسة الدولية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والممولة برؤوس أموال خاصة ومسيرة من طرف العائلات، على عكس ألمانيا التي يكون فيها مسيرو المؤسسات في الغالب أفرادا على قدر كبير من التأهيل والتكوين التقني، كما أن تنظيم هذه المؤسسات يتطلب أسلوب التسلسل في مستويات المسؤوليات. وعليه لا يوجد نموذج عالمي مطبق، فالميزة التنافسية المكتسبة في الصناعات تكون ناتجة عن تطبيقات إدارة الأعمال والتطبيقات التنظيمية المحلية وناتجة أيضا عن مصادر الميزة التنافسية الخاصة بالصناعة نفسها.²

ومن جهته، أولى بورتر عناية فائقة للمنافسة المحلية وأشار إلى أن المؤسسات التي تتجح في امتحان المنافسة الدولية هي المؤسسات التي تواجه منافسة محلية شرسة والتي تولد الضغط نحو مزيد من التطوير والاختراع، ومن ثم تفرض على المؤسسات السعي المستمر للتجديد وتخفيض التكاليف وتحسين الجودة والنوعية والخدمات وابتكار طرق ومنتجات جديدة. وعليه فالمنافسة المحلية لا يمكن حصرها في المنافسة السعرية وإنما في شكل آخر من المنافسة يعتمد على التكنولوجيا والتجديد ويعمل على توليد مزايا وطنية كامنة وأكثر ديمومة،³ فالمنافسة بالتكنولوجيا تكون أكثر فعالية وإيجابية من أجل تحقيق مزايا تنافسية دائمة.

وفي الأخير يمكن استخلاص أن تحقيق المزايا التنافسية يبدأ من المنافسة المحلية؛ فمتى كانت المؤسسات ومن ثم الصناعات قادرة على التنافس محليا من خلال عوامل الابتكار والتجديد والاستخدام

¹. الجرف، مرجع سابق، ص.27.

². Porter, Op. Cit., pp.119-120.

³. Ibid., pp.129-131.

الأمثل لمواردها، ستكون قادرة لا محالة على اقتحام الأسواق العالمية وخوض غمار المنافسة الدولية بكل ثقة وبأحسن أداء. ومن جهة أخرى فإن تحقيق المزايا التنافسية للدولة بالاعتماد على المحددات الرئيسية السابق ذكرها يعتبر غير كاف إذا لم يتم جمعها بمحددتين ثانويتين هما الصدفة ودور الدولة.

ثانيا. المحددات الثانوية: أشار بورتر إلى محددين ثانويتين وأعتبرهما مساعدين في تحقيق النجاح للدولة على المستوى العالمي ويتمثلان في:

1. دور الصدفة: على الرغم من أن المحددات التي سبق ذكرها تشكل المحيط التنافسي للصناعات، فإن تاريخ أغلب النجاحات الصناعية يثبت بأن الصدفة¹ كان لها دورا في هذه النجاحات. ومن شأن هذه الأحداث إعادة توزيع المواقع التنافسية؛ فالصدفة يمكن أن تلغي نهائيا مزايا المنافسين بفرض ظروف جديدة كما يمكن أن تمنح الفرص لصناعات أخرى لاحتلال الريادة من خلال التكيف الأحسن في البيئة الجديدة. وبذلك فالأحداث المفاجئة تضرب الدول بطريقة غير عادلة. ومن جهتها، تعمل المؤسسات والدول على الاستفادة قدر المستطاع من هذه الأحداث وتحويلها إلى ما فيه تحسين لميزتها التنافسية.² واستنادا إلى ذلك فإن عوامل الصدفة يمكن أن تقدم ظروفًا ملائمة أو غير ملائمة لخلق القدرة التنافسية، إلا أن دورها يبقى محدودا وجزئيا كمحدد للقدرة التنافسية شأنه في ذلك شأن تأثير الدولة من خلال السياسات الحكومية.³

2. دور الدولة: وتكمن أهمية دور الدولة في تأثيرها على المحددات الأربعة الرئيسية المكونة لنموذج الماسة بطريقة ايجابية أو سلبية؛ فيكون تأثيرها على عوامل الإنتاج من خلال الدعم والسياسات المالية والتربوية،⁴ أما تأثيرها على عنصر الطلب فيكون من خلال ضريبة المبيعات أو من خلال مساهمتها كمشتري لدعم الطلب المحلي، حيث تعتبر في الغالب المشتري الأكبر لعدد من المنتجات: كالتفقات العسكرية وتجهيزات الاتصالات والطائرات المخصصة لشركات الطيران الوطنية. كما يظهر دور الدولة بالنسبة للصناعات المرتبطة والمدعمة بطرق عديدة من خلال الرقابة على وسائل الإعلان والدعاية أو عن طريق الإجراءات التي تتخذها لتنسيق الخدمات المتبادلة بين المؤسسات. ويبرز دورها أيضا في توجيه إستراتيجية وبنية ومنافسة المؤسسات من خلال تنظيم أسواق رؤوس الأموال والسياسة الضريبية

¹. تتمثل الصدفة في الظروف والأحداث التي تقع فجأة وتخرج عن إرادة المؤسسات والحكومات. وهذه بعض الأحداث التي تؤثر على التنافسية الوطنية: التغيرات التكنولوجية الكبيرة (الإلكترونيك الدقيقة والتكنولوجيا الحيوية)، التقلبات في مستويات الأسعار في المجال البترولي مثلا، التطورات المسجلة في الأسواق المالية العالمية وأسعار الصرف، الارتفاع المفاجئ للطلب الإقليمي أو الجهوي، القرارات السياسية لحكومات الدول الأجنبية، الحروب.

². Porter, Op. Cit., p.p.137-138.

³. الجرف، مرجع سابق، ص. 28.

⁴. Porter, Op. Cit., p.140.

وقوانين المنافسة. وبذلك تكون الدولة عنصرا محفزا أو عائقا لعملية خلق الميزة التنافسية من خلال تأثيرها على المحددات المختلفة للميزة التنافسية.

في السياق ذاته، يظهر اتجاه يرى أن للدولة دورا محدودا لا يتعدى الرقابة والإشراف، بمعنى العودة إلى المفهوم القديم لدور الدولة وهو الدولة الحارسة. ومهما يكن من أمر فالحاجة إلى تدخل الدولة في الدول المتقدمة تختلف عنها في الدول النامية، فهذه الأخيرة مازالت في حاجة ماسة إلى دور أكبر للدولة لتوفير البنى الأساسية وتقديم الدعم للصناعات والمؤسسات وكذا تكييف التشريعات والمواد القانونية لتمكينها من جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة والتكنولوجيا ووضع السياسات الكفيلة للنهوض بإقتصادياتها وتمييزها. غير أن تلك التدخلات ليست حكرا على الدول النامية، فحتى الدول المتقدمة تتميز بتقديم الإعفاءات للمؤسسات ودعم القطاعات خاصة الزراعة والطاقة وكذا نشاطات البحث والتطوير وأسواق العمل على الرغم من الإدعاءات المزيفة بضرورة تقليص دورها.

إن البحث عن محددات القدرة التنافسية حسب منهج بورتر هو بحث عن مصادر زيادة الإنتاجية والنمو المستمر. لذلك فتحقيق تنافسية عالية للدولة يستدعي الانتقال نحو الصناعات ذات الإنتاجية العالية والقيمة المضافة المرتفعة، وتتمثل في الصناعات المرتكزة أساسا على التطوير والابتكار. ولأجل ذلك اعتمد بورتر في الأساس على نصيب الدولة من السوق العالمية من الصادرات كثيفة المعرفة والتكنولوجيا لقياس الميزة التنافسية للدولة.¹

الملاحظ من تحليل بورتر أنه اعتبر الدولة كعامل خارجي وليس ضمن المحددات الأساسية، كون النموذج الذي تبناه درس اقتصاديات الدول المتقدمة فقط واقتصاد دولتين صناعيتين حديثا (كوريا وسنغافورة)، ولم يتطرق إلى اقتصاديات الدول النامية التي تتميز بخصوصيات لا تتوافق وهذا النموذج.

المطلب الثاني، محددات التنافسية حسب منهج المعهد الدولي للتنمية الإدارية:

دراسة أخرى جاءت بمحددات جديدة، هي المحددات التي وضعها تقرير المعهد الدولي للتنمية الإدارية من خلال الربط بين البيئة المحلية للدولة، أين يكون دور الدولة أساسيا، وبين عملية خلق الثروة من طرف الأفراد والمؤسسات لتحقيق ميزة تنافسية دولية. وتتمثل هذه المحددات في: الأداء الاقتصادي والكفاءة الحكومية بالإضافة إلى كفاءة الأعمال والبنية الأساسية،² وتدرج تحت هذه المحددات جملة من المبادئ الفرعية تشمل:³

¹. الجرف، مرجع سابق، ص.69.

². Stephane Garelli, **Competitiveness of Nations: the Fundamentals**, IMD World Competitiveness Yearbook, 2005, p.610, <http://www01.imd.ch/documents/wcc/content/fundamentals.pdf>, last visited: 10/03/2016.

³. تقرير التنافسية العربية 2003، مرجع سابق، ص.22.

أولاً. الأداء الاقتصادي: اهتم التقرير بهذا المحدد بالنظر إلى أهميته في تحقيق التنافسية الدولية معتمداً في ذلك على دور المنافسة المحلية في تعزيز قدرة المؤسسات على المنافسة في الخارج ودور الاستثمارات الدولية في تحقيق التخصيص الأمثل للموارد الاقتصادية على مستوى العالم. مما يعني ضرورة الانفتاح على الأنشطة الاقتصادية الخارجية لتحسين الأداء الاقتصادي. وتستند التنافسية على تنمية الصادرات التي تترافق عادة مع سياسات استهداف النمو في الاقتصاد المحلي مما يؤكد أن ارتفاع حصة الدولة من التجارة الدولية يعكس تنافسية اقتصادها الوطني بافتراض عدم وجود حواجز تجارية. خلاصة ما سبق أن درجة الرخاء والازدهار يعكسان لا محالة الأداء الاقتصادي للدولة باعتبار أن مستوى التطور والتقدم عبارة عن عمليات تراكمية لفترات زمنية لجملة من العوامل والسياسات.

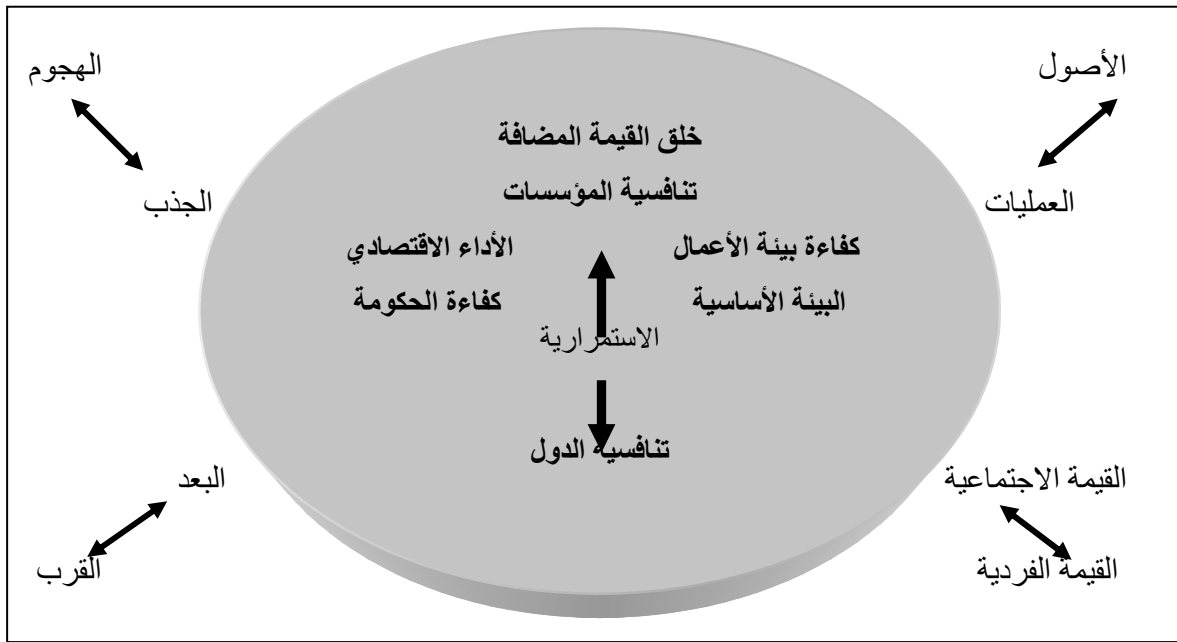
ثانياً. الكفاءة الحكومية: إن كفاءة الحكومة تتطلب تقليص تدخل الدولة في أنشطة الأعمال كما تبرز من خلال توفير بيئة اقتصادية واجتماعية شفافة تقلل من تعرض المؤسسات للمخاطر الخارجية، بالإضافة إلى أن تحقيق التوافق مع المتغيرات العالمية يتطلب مرونة في تبني السياسات الاقتصادية التي تضعها الدولة. ولعل الاهتمام بقطاع التعليم وتحسينه وجعله في متناول كافة الشرائح الاجتماعية يعتبر عاملاً آخر من العوامل الهامة لبناء اقتصاد تنافسي يقوم على المعرفة ويتطلب مجهودات كبيرة من الدولة للنهوض به خاصة في الدول النامية مع التركيز على نوعيته بالدرجة الأولى أكثر من الاهتمام بعدد المتدربين.

ثالثاً. كفاءة بيئة الأعمال: من بين السبل الفعالة لدعم تنافسية الدولة تتوفر بيئة أعمال على قدر من الكفاءة تعتمد على تطور القطاع المالي واندماجه في الاقتصاد العالمي وضرورة توفر يد عاملة ماهرة وارتفاع الإنتاجية التي تستند إلى القيمة المضافة، وكذا ضرورة الاهتمام بسلوك القوى العاملة وموقفها اللذان يؤثران بشكل مباشر في تنافسية الدولة. كل ذلك يساعد على تسريع الاندماج في الاقتصاد العالمي ويساهم في المحافظة على مستوى معيشي مرتفع.

رابعاً. البنية الأساسية: إن وجود بنية أساسية متقدمة والتي تتضمن بيئة أعمال فعالة وبنية كفاءة لتقنية المعلومات وكذلك حماية فعالة للبيئة يدعم كفاءة النشاط الاقتصادي، كما أن تعزيز القدرات التنافسية يستند إلى الإبداع والكفاءة في استخدام التقنيات وكذلك إلى الاستثمار في البحث والتطوير وفي الأنشطة الإبداعية. بالإضافة إلى ضرورة الحفاظ على مستوى معيشي مرتفع لأنه يعتبر أحد عوامل الجذب للدولة.

يعبر تقرير المعهد الدولي للتنمية الإدارية عن محددات القدرة التنافسية في شكل أطلق عليه "مكعب التنافسية" كما يوضحه الشكل الموالي:

الشكل رقم 13: مكعب التنافسية



Source: Stéphane Garelli, **Competitiveness of Nation: the Fundamentals**, IMD World Competitiveness Yearbook 2005, p.611 ,
<http://www01.imd.ch/documents/wcc/content/fundamentals.pdf>, last visited:
 10/03/2016.

الملاحظ أن هذه المحددات تتأثر بدورها بأربعة قوى رئيسية، وهي: قوة الهجوم والجدب، قوة التباعد والتقارب، قوة المبادرات الفردية والقيم الاجتماعية وقوة الأصول والعمليات.

أما تقرير المنتدى الاقتصادي العالمي فقد تبني المحددات التالية: الاندماج في السوق العالمي وكفاءة التدخل الحكومي وكفاءة النظم المالية بالإضافة إلى توافر عوامل الإنتاج الأكثر تقدماً ومرونة أسواق العمل وتوافر البنية الأساسية فضلاً عن المؤسسات القادرة على دعم الاقتصاد التنافسي، والملاحظ أن هذه المحددات متماثلة مع تلك التي صاغها تقرير المعهد الدولي للتنمية الإدارية.¹

ما يمكن استخلاصه من هذا العرض أن هذه المحددات هي نفسها التي جاء بها بورتر وإن اختلف ترتيبها وتقسيمها وتسميتها، فـنموذج بورتر استطاع أن يجمع في محدداته بين التحليل الجزئي والكلي لتحقيق قدرة تنافسية عالية للدولة، كما أن تحليله كان شاملاً لكل العوامل التي تحقق تلك القدرة.

¹. الجرف، مرجع سابق، ص.38.

المطلب الثالث، محددات التنافسية حسب نموذج الماسة المزدوج The Double Diamond Model:

اعتمد بورتر في نمودجه على التعريف الضيق للاستثمار الأجنبي المباشر، حيث عرّف الصادر منه فقط كونه يساهم في خلق الميزة التنافسية، على عكس الإستثمار الأجنبي المباشر الوارد فيعتبره غير مفيد. ويضيف أن الشركات التابعة الأجنبية هي مستوردة ومصدر ضعف تنافسي وليست مصدرا للميزة التنافسية.

وحسب Rugman يتمثل الضعف الحقيقي لكتاب بورتر في فهمه الخاطئ لطبيعة الاستثمار الأجنبي المباشر ثنائي الإتجاه، ففي حالة كندا التي درسها نمودجه، فإن سبعين بالمائة من التجارة الكندية يتم تنفيذها من قبل خمسين شركة متعددة الجنسيات ونصفها مملوك لأجانب، أي أن سبعين بالمائة من الصادرات الكندية والاستثمار الأجنبي المباشر تذهب للولايات المتحدة الأمريكية، على اعتبار أن السوق الكندي صغير جدا ولا يدعم تطوير اقتصاديات الحجم المطلوبة في العديد من خطوط الإنتاج الصناعية والخدمات والصناعة الحديثة. ففي كندا جرت العادة على النظر إلى سوق الولايات المتحدة على أنه مجموعة من فرص التصدير لتوفير القاعدة لإعادة تطوير الأعمال الصناعية واسعة النطاق في كندا.¹ إن المنهجية المستخدمة من قبل بورتر تسمح فقط بفحص الصادرات والاستثمار الأجنبي المباشر الصادر للصناعات المحلية الكندية. ومنه فإن الضعف الذي يكتنف نمودجه لن يمس فقط الشركات الكندية ولكنه يمتد إلى الشركات متعددة الجنسيات من جميع الاقتصاديات الصغيرة المفتوحة، أي أكثر من تسعين بالمائة من دول العالم من الصعب نمذجتها بماسة بورتر.²

وبذلك لم تتوقف الانتقادات الموجهة لنمودج بورتر، بعدم ضم تأثير نشاط الشركات متعددة الجنسيات والإستثمار الأجنبي المباشر، بل استمرت خاصة عند محاولة تطبيقه على الاقتصاديات الصغيرة والمفتوحة التي لم يأخذ بعين الاعتبار خصوصياتها، كونه يتناسب أكثر والدول المتقدمة والكبيرة. وفي محاولة لدمج الدور الحيوي للنشاط متعدد الجنسيات³ وتجاوز أوجه القصور في هيكل بورتر، قام Dunning (1990) بتعديل جزئي في نموذج هذا الأخير، أين أضاف النشاط متعدد الجنسيات كمتغير خارجي ثالث إضافة إلى العاملين الآخرين وهما الدولة والصدفة. تبدو الإضافة جيدة ولكنها في

¹. Alan M. Rugman & Joseph R. D'Cruz, "the Double Diamond Model of International Competitiveness: The Canadian Experience", **Management International Review**, No. 2, Vol. 33, (1993), p.24 and p.30.

². Ibid., pp. 25-26.

³. يضم النشاط متعدد الجنسيات كلا من الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر والوارد معا.

الوقت ذاته تثير التساؤل خاصة في السياق الكندي، فالدور الذي تلعبه الشركات متعددة الجنسيات واسع النطاق في كندا إلى الحد الذي يصعب فيه تقبل أن هذه الشركات لها دور مساو لدور الصدف. ¹

وعمل Rugman & D'Cruz على تطوير النموذج الأصلي لبورتر، بإضافة الماسة الدولية إلى الماسة المحلية وهو ما يعرف بنموذج الماسة المزدوج. ففي حالة كندا، اعتبر هذا النموذج أن الاعتماد على ماسة أمريكا الشمالية (التي تضم كندا والولايات المتحدة معا) يعد أكثر ملاءمة لتحليل تنافسية كندا، بدلا من الاعتماد على ماسة كندا فقط. ويضيف Rugman أن الشركات من الدول الصغيرة مثل كوريا وسنغافورة تستهدف الموارد والأسواق ليست المحلية فقط ولكن أيضا العالمية، لذلك تعتمد تنافسية أي دولة جزئيا على الماسة المحلية وجزئيا على الماسة الدولية المرتبطة بشركاتها. ²

على الرغم من أن النموذج أضاف البعد الدولي لماسة بورتر لتحليل التنافسية، إلا أن تطبيقه يقتصر على دولتين فقط، لذلك جرى العمل على تعديله وتعميمه ليصبح أكثر شمولية وهو ما يوضحه العنصر الموالي.

المطلب الرابع، محددات التنافسية حسب نموذج العوامل التسعة The Nine Factor Model:

إذا كان نموذج بورتر قد وضح مصادر التنافسية الدولية التي تمتلكها الدول المتقدمة، فإن النموذج الذي اقترحه Dong-Sung Cho (1994) يعمل على شرح مستويات وديناميكية التغيرات لاقتصاديات الدول الأقل تطورا أو الدول النامية. حيث قام بتعديل نموذج الماسة لبورتر ليحصل على نموذج جديد يعرف بنموذج العوامل التسعة (The Nine-Factor Model)، والذي يقسم فيه وبشكل أوسع مصادر التنافسية ومحدداتها إلى عوامل مادية وعوامل البشرية.

أولا. العوامل المادية. وتضم أربعة عوامل هي: ³

1. العوامل الموهوبة: تشكل هذه العوامل مدخلات للنشاطات الاقتصادية، وتتمثل في وفرة الموارد من المعادن والغابات والموارد البيئية والصيد والزراعة.
2. بيئة الأعمال: تحدد بيئة الأعمال على ثلاث مستويات هي الدولة والصناعة والمؤسسة. على المستوى الوطني فهي تشمل البنى التحتية بمختلف أشكالها من طرق وموانئ واتصالات. وعلى مستوى الصناعة فهي تتحدد بعدد وحجم المنافسين ونوع وارتفاع حواجز الدخول ودرجة تمايز

¹. Ibid., p. 30.

². H Chang Moon, Alan M Rugman., Alain Verbeke, "A Generalized Double Diamond Approach to the Global Competitiveness of Korea and Singapore", **International Business Review**, No. 2, Vol. 7, (1998), p. 138.

³. Dong_Sung CHO, "A Dynamic Approach to International Competitiveness : The Case of Korea," **Journal of Far Eastern Business**, No.1, Vol. 1, (1994), pp. 22-23.

المنتجات وعوامل أخرى تشكل طبيعة المنافسة والنشاط الاقتصادي. أما على مستوى المؤسسة، فإن استراتيجية وتنظيم الأعمال بالإضافة إلى مواقف وسلوك الأفراد والمجموعات داخل المؤسسات تعد من الاعتبارات الرئيسية لبيئة الأعمال.

3. **الصناعات المرتبطة والمدعمة:** تقسم الصناعات المرتبطة إلى صناعات مرتبطة عمودياً (رأسياً) وهي التي تتغلب فيها المؤسسات على تأثير مراحل الإنتاج الأولية والنهائية، وصناعات مرتبطة أفقياً والتي تتعلق بالصناعات التي تستخدم التكنولوجيا نفسها والمواد الأولية وشبكات التوزيع أو الأنشطة التسويقية ذاتها أو المشابهة. أما الصناعات المدعمة فتشمل المالية والتأمين والمعلومات والنقل وخدمات أخرى.

4. **الطلب المحلي:** تبرز أهمية الطلب المحلي في جانبه الكمي، الذي يتحدد بحجم السوق المحلية ووفرات الحجم الدنيا للمؤسسات المحلية فضلاً عن استقرار الطلب. كما تمتد أهميته إلى جانبه النوعي من خلال توقعات المستهلكين التي يمكن أن تكون محفزاً للقدرة التنافسية، ففي دولة تكون فيها درجة الاستهلاك عالية ويتمتع فيها المستهلكون بمعايير متطورة وصارمة بخصوص جودة المنتجات، ستكون قادرة على اكتساب مزايا دولية عند تلبية حاجات الطلب المحلية.

ثانياً. العوامل البشرية: اعتمد Cho على العوامل البشرية في صياغة نموذجها وركز على دورها واعتبرها المحرك الأساسي للعوامل المادية الأربعة المذكورة سابقاً، ولقد قسمها إلى أربعة مجموعات هي: العمال، السياسيين والبيروقراطيين، المقاولين، المديرين المحترفين والمهندسين.¹

1. **العمال:** إن أسهل مقياس لتقييم العمال هو مستوى الأجور، ومع ذلك فهو أحد العناصر المباشرة أو غير المباشرة التي تؤثر على إنتاجية العمل. والتي تتمثل في مستويات التعليم والشعور بالانتماء إلى المؤسسة قبول السلطة وإخلاقيات العمل وحجم مجموعة العمل.

2. **السياسيون والبيروقراطيون:** يسعى السياسيون للفوز بالسلطة والحفاظ عليها، وتعتبر التنمية الاقتصادية إحدى الطرق أو السبل التي يمكن اختيارها لتحقيق هدفهم الأساسي من خلال صياغة وتنفيذ المخططات الاقتصادية. ويمكن للدول التي يسودها نظام حكم سياسي ملتزم بالنمو والنجاح وبيروقراطية فعالة وغير الفاسدة في تطبيق سياسة الدولة، أن يساهم ذلك في خلق تنافسياتها الدولية.

¹. Ibid., pp. 23-24

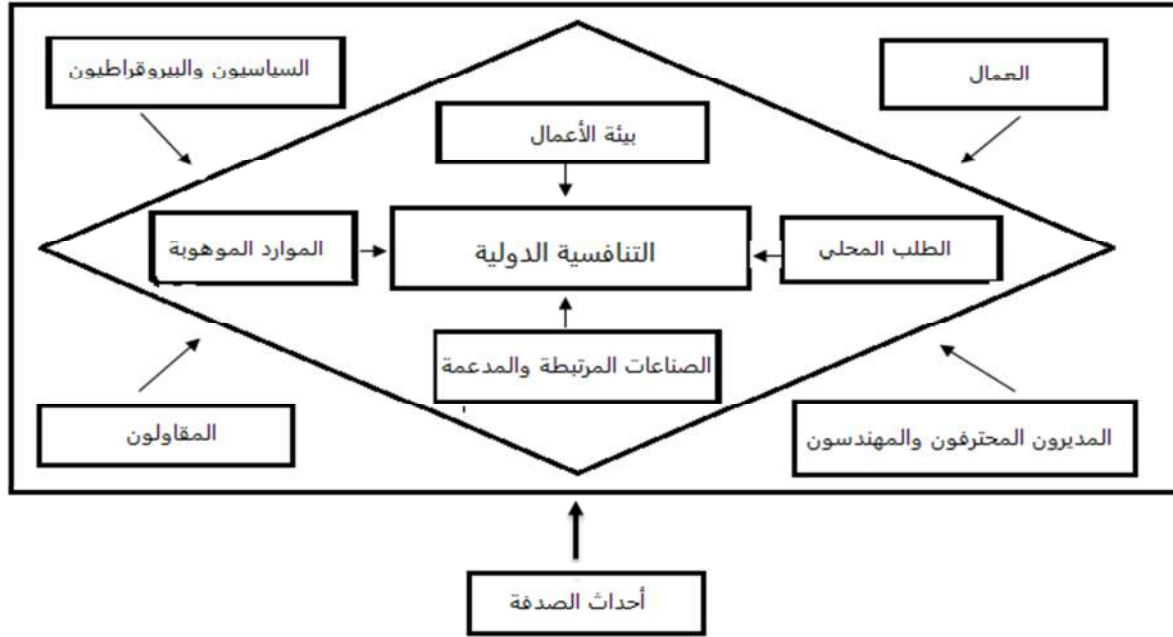
3. **المقاولون:** يغامر المقاولون بأعمال جديدة على الرغم من ارتفاع درجة المخاطرة، فهم بذلك يختلفون عن رجال الأعمال العاديين، إذ يعتبرون ضرورة لأي دولة في مرحلة مبكرة من التنمية الاقتصادية. فبمرور الوقت تتعزز تنافسية الدولة من خلال جهودهم لتقليل المخاطر وتعظيم العوائد.

4. **المديرون المحترفون والمهندسون:** عندما تتطلب المنافسة الدولية خفضا كبيرا للأسعار والبحث عن خدمة محسنة، فإن المخاطرة وحدها لن تجلب قدرة تنافسية راسخة، والعمل المتفاني للمديرين المحترفين في تخفيض تكاليف الإنتاج ولو بأجزاء صغيرة وتقليص أوقات التسليم يحدد مستقبل الدول وكذلك الشركات الفردية.

ثالثا. **حوادث الصدفة:** اعتبر Cho حوادث الصدفة التي لا يمكن التنبؤ بها ولا توقعها كعامل خارجي في نمودجه.

والشكل الموالي يوضح نموذج العوامل التسعة كما يلي:

الشكل 14: نموذج العوامل التسعة



Source: Dong_ Sung CHO "A Dynamic Approach to International Competitiveness: The Case of Korea," **Journal of Far Eastern Business**, No.1, Vol. 1, (1994), p.21.

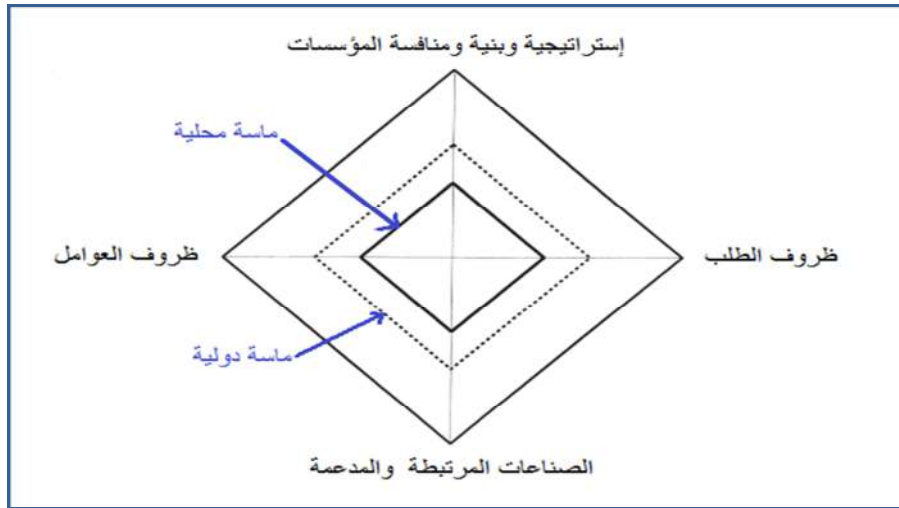
من خلال الشكل يظهر الاختلاف بين نموذج Cho الجديد ونموذج الماسة لبورتر في تقسيم العوامل وإضافة عامل جديد. فبالنسبة لبورتر جمع كلا من الموارد الطبيعية والعمال في محدد واحد وهو **العوامل**، في حين إعتد نموذج التسعة عوامل تقسيما مغايرا صنف فيه العمال ضمن محدد **العمال** والموارد الطبيعية في محدد الموارد الموهوبة. وتجدد الإشارة إلى أن هذا النموذج اهتم بنوعية العوامل

البشرية وليس بحجمها وعددها واعتبرها الأساس لبناء قدرة تنافسية عالية لأي دولة، بالإضافة إلى ذلك أدرج النموذج الجديد الدولة كمتغير داخلي ضمن المتغيرات الثمانية الداخلية بإستثناء العامل التاسع وهو الصدفة فهو متغير خارجي على عكس نموذج بورتر الذي اعتبر الدولة كمحدد خارجي وهو ما يرسخ بأن نموذج موجه للاقتصاديات المتقدمة في حين نموذج التسعة عوامل يمكن تطبيقه على الاقتصاديات الأقل تقدما والنامية، وبالتالي يختلف دور الدولة حسب طبيعة الاقتصاديات ودرجة تطورها.

المطلب الخامس، محددات التنافسية حسب نموذج الماسة المزدوج المعمم The Generalized :Double Diamond Model

إن إطار عمل الماسة المزدوجة لـ Rugman & D'Cruz يتناسب جيدا مع كندا ونيوزيلندا، إلا أنه لا ينتقل إلى جميع الدول الصغيرة الأخرى، بما في ذلك كوريا وسنغافورة. لذلك قام Moon و Rugman و Verbeke (1995) بتعديل نموذج الماسة المزدوج إلى نموذج الماسة المزدوج المعمم الذي يعمل جيدا لتحليل جميع الاقتصادات الصغيرة.¹ استنادا إلى أن الأنشطة متعددة الجنسيات تعد أكثر من مجرد متغير خارجي، بل متغير أساسي للنموذج له دور فعال في اكتساب القدرة التنافسية. والشكل الموالي يعكس النموذج:

الشكل رقم 15: نموذج الماسة المزدوج المعمم



Source: H Chang Moon, Alan M Rugman., Alain Verbeke, "A Generalized Double Diamond Approach to the Global Competitiveness of Korea and Singapore", **International Business Review**, No. 2, Vol. 7, (1998), p. 138.

¹. Moon and Rugman and Verbeke, Op. Cit., p.136.

يظهر الشكل ماسة خارجية وهي الماسة الاجمالية وماسة داخلية هي الماسة المحلية، ويتحدد حجم الماسة الإجمالية خلال فترة زمنية متوقعة، وحجم الماسة المحلية يختلف حسب حجم الدولة وتنافسيتها. أما الماسة ذات الخطوط المتقطعة، بين هذين الماستين، فتمثل الماسة الدولية التي تمثل تنافسية الدولة على النحو الذي تحدده المعايير المحلية والدولية.¹ وهكذا فإن الفرق بين الماسة الدولية والماسة المحلية يمثل أنشطة دولية أو متعددة الجنسيات.

المطلب السادس، نموذج الماسة المزدوج الثنائي The Dual Double Diamond Model:

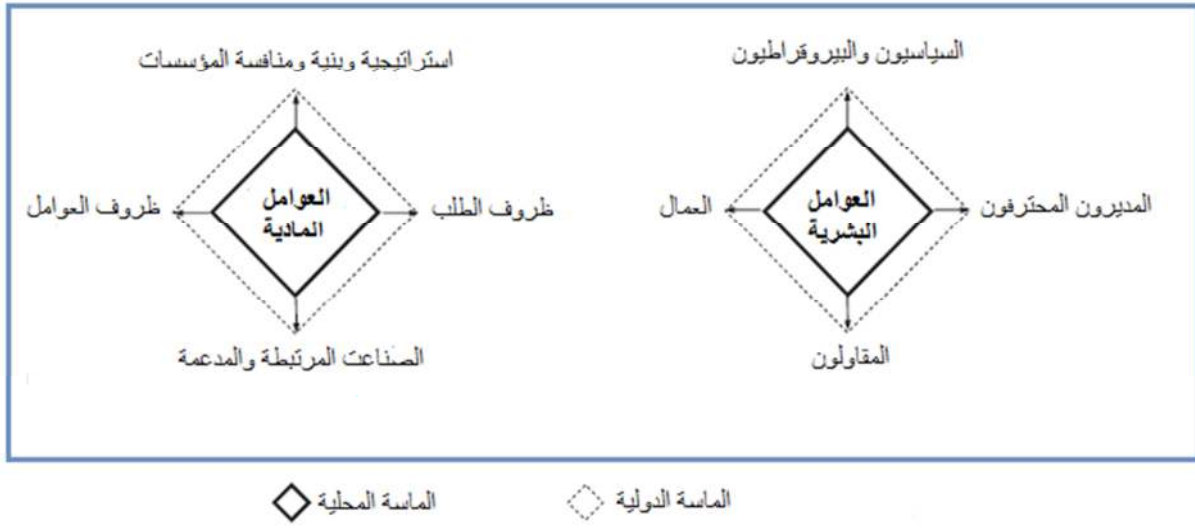
ركز بورتر في نمودجه لتفسير تنافسية الدول على العوامل المادية في السياق المحلي، ليتم بعدها توسيع هذا النموذج إلى نموذج الماسة المزدوج المعمم و نموذج العوامل التسعة المتضمنين السياق الدولي والعوامل البشرية على التوالي، بغية الحصول على صورة شاملة للتنافسية الوطنية للدول ذات الخصائص المختلفة، إلا أن هذه النماذج لا تأخذ بعين الاعتبار إلا واحدا فقط من هذين المعيارين. والأكيد أن كل النماذج السابقة لم تأخذ في الاعتبار دور العوامل البشرية الدولية، على الرغم من أن عصر العولمة يفرز مخاوف متزايدة بشأن عدة ظواهر أهمها هجرة الأدمغة، لذلك أصبح دور العوامل البشرية الدولية أكبر في تعزيز التنافسية الوطنية وأحد أهم العوامل في شرحها.² لذلك، قام كل من Kim و Moon و Cho بدمج النماذج السابقة في نموذج واحد هو نموذج الماسة المزدوج الثنائي، ليكون أكثر شمولية ومصادقية لشرح وتحليل التنافسية الوطنية التي تضم الأبعاد الأربعة والمتمثلة في: العوامل المادية المحلية والعوامل البشرية المحلية والعوامل المادية الدولية والعوامل البشرية الدولية.³ وهو ما يعكسه الشكل الموالي:

¹. Ibid., p.138.

². Dong-Sung Cho, H Chang Moon, Min- Young Kim, "Does one size fit all? A dual double diamond approach to country-specific advantages", *Asia Business & Management*, No.1, Vol. 8, (2008), p.86 and p.87.

³. Ibid., p. 87.

الشكل 16: نموذج الماسة المزدوج الثنائي



Source: Dong-Sung Cho, H Chang Moon, Min- Young Kim, "Does one size fit all? A dual double diamond approach to country-specific advantages", **Asia Business & Management**, No.1, Vol. 8, (2008), p.89.

يقيس هذا النموذج العوامل المادية المحلية والدولية للتنافسية الوطنية بأربعة عوامل هي: ظروف العوامل، إستراتيجية وبنية ومنافسة المؤسسات، الصناعات المرتبطة والمدعمة وظروف الطلب. أما بالنسبة للعوامل البشرية، فالنموذج يحلل أيضا التنافسية الوطنية بأربعة عوامل تتمثل في: العمال والسياسيين والبيروقراطيين والمقاولين والمديرين المحترفين في السياق المحلي والدولي. وبهذا استطاع النموذج دمج السياق الدولي والموارد البشرية الدولية في نموذج واحد لما لها من تأثير على تنافسية الدول على اختلاف مستوياتها وخصوصياتها.

المبحث الثالث، أنواع التنافسية ومؤشرات قياسها:

من خلال التعاريف التي سبق عرضها يتضح أن التنافسية تشمل عدة جوانب تتمثل أساسا في الحصة السوقية وتحقيق الأرباح بشكل مستمر بالإضافة إلى التحكم الجيد في التكنولوجيا والقدرة على الاختراع والابتكار والاعتماد على البحث والتطوير واليد العاملة المؤهلة، بغية الوصول إلى هدف أساسي يتمثل في تحقيق رفاهية عالية للأفراد ورفع مستوى معيشتهم.

المطلب الأول، أنواع التنافسية:

واستنادا إلى ما جاء يتضح أن التنافسية تتجسد في نقاط أساسية تتمثل في تكاليف الإنتاج والأسعار والتقنيات، هذه العناصر تجمع بينها روابط تدعم أداءها.¹ ولذلك يمكن تقسيم التنافسية إلى ثلاثة أنواع هي: تنافسية التكلفة وتنافسية السعر والتنافسية التكنولوجية.

¹. Bertrand NEZEYS, **Les Politiques De Compétitivité** (Paris: Economica, 1994), p.7

أولا. تنافسية التكلفة:

تلعب التكلفة دورا هاما كسلاح تنافسي فلا يمكن تحديد أسعار تنافسية دون ضبط مستمر للتكاليف.¹ ويصح القول عن دولة ما أنها في حالة تنافسية التكلفة أو المنافسة بالتكاليف إذا كان الانخفاض النسبي في تكاليف إنتاجها يسمح لها بزيادة صادراتها واكتساب حصص سوقية وتحسين ميزانها التجاري، ويحدث العكس في حالة ارتفاع تكاليفها. وإذا حدث وفقدت الدول تنافسية التكلفة في سلع معينة فمن الممكن استدراكها وتعويضها بمكاسب التنافسية في سلع أخرى من النوع نفسه ولكن مع دول أخرى، فتعكس هذه الظاهرة تطور سلسلة السلع المنتجة في الدولة² ومدى قدرتها على تنويع صادراتها التي تقيها شر الصدمات في الأسواق الدولية وتجعلها أكثر تكيفا معها.

إن المقارنة بين الدول تعتمد على التكلفة الإجمالية وتتضمن هذه الأخيرة تكاليف العمل ورأس المال (اهلاك الآلات خاصة)، وتهتم الدراسات المتعلقة بتنافسية التكلفة أساسا بتكاليف الأجور الوحدوية وتعتبر هذه المقاربة منطقية في القياس ذلك لأن تكلفة العمل³ تتميز بالاختلاف الكبير من دولة إلى أخرى مقارنة بتكلفة شراء الآلات-على سبيل المثال- والتي يتوفر لديها سوق دولية حقيقية. لذلك تشكل تكلفة العمل محور النقاش المتعلق بتنافسية التكلفة. وبهذا المعنى تكون تنافسية التكلفة في الغالب مرتبطة بالسياسة الاجتماعية والإنتاجية والتقدم التقني والتجديد. فضلا على ذلك توجد ثلاثة عوامل تؤثر في تكاليف الأجور الوحدوية ومن ثم على تنافسية التكلفة للدولة وهي: تطور الأجور والأعباء الاجتماعية، إنتاجية العمل وسعر الصرف. والواضح أن العلاقات بين هذه المتغيرات متشابكة؛ فإذا كان سعر الصرف ثابتا فالأجور والأعباء الاجتماعية ترتفع بشكل أسرع من إنتاجية العمل، وإذا ارتفعت التكلفة الأجرية بنسبة أعلى من المسجلة في الدول الأجنبية فإن ذلك يؤدي إلى انخفاض تنافسية التكلفة للدولة.⁴

وبالانتقال إلى مستوى التجارة الدولية، يمثل التبادل الحر ضغطا كبيرا على المؤسسات والاقتصاديات الوطنية بالنسبة لتنافسية التكلفة لأنه يوسع السوق الدولية إلى العالم كله شاملا بذلك كل الدول أين تكون الاختلافات كبيرة في الأجور والتكاليف الأخرى المتعلقة بالعمل. فالدول ذات الأجور المنخفضة تخصصت لفترة طويلة في تصدير المنتجات الأولية أساسا والضرورية لصناعة الدول المتقدمة، وبذلك

¹. مصطفى، مرجع سابق، ص. 21.

². NEZEYS, Op.Cit., p.8.

³. تكلفة العمل: تشمل الأجور إضافة إلى الأعباء الاجتماعية.

⁴. NEZEYS, Op.Cit., p.9.

يكون الإشكال محصوراً فقط في معطيات جغرافية أو مناخية أكثر منها عوامل اقتصادية، باعتبار أن التجارة الدولية للمواد الأولية تسمح بتمويل الصناعة بأقل تكلفة.¹

ومهما كان اختيار التخصص فلا بد من الحفاظ على مستويات تكاليف تتناسب مع تكاليف منتجين آخرين للبقاء في حلبة المنافسة. والقضية المهمة في هذه الحالة تتمثل في أن نجاح الدولة في السوق العالمية واعتبارها منافساً دولياً لا يكون بتقليص الدخول الحقيقية وإنما برفعها. فالتمييز بين الدول قوية التنافسية وضعيفة التنافسية يستند إلى السياسات التي تتبناها تلك الدول لتحقيق تنافسية نسبية تستهدف زيادة الإنتاجية، لأن كفاءة استخدام عوامل الإنتاج أو إنتاجيتها تعتمد على نوعية العوامل وعلى أسلوب الجمع بينها. لذلك فالنجاح في الأسواق العالمية يتطلب أن تستفيد الدول من التطورات الجديدة في مجال الإنتاج والتكنولوجيا وهو ما يفسر التحسن والتغير المستمر في المنتجات وأساليب الإنتاج.²

وعليه، فإن قدرة الدولة على التحكم في تكاليفها تحدد مدى قدرتها التنافسية. وعلى الرغم من ذلك، فالاعتماد على هذا النوع فقط من التنافسية يشكل تهديداً لحصص الدولة في السوق العالمية، لأن قيام التخصص ومن ثم التبادل الدولي ومساهمته في رفع تنافسية الدول لا يعتمد فقط على التكاليف بل على عوامل أخرى ذات تأثير أكبر.

ثانياً. تنافسية السعر:

إن تنافسية السعر مرتبطة مباشرة بمعدل سعر الصرف وهي تقوم على قدرة منتجي دولة معينة على البيع في الأسواق الأجنبية بسعر يساوي - أو أقل من - سعر المنتجين الأجانب، مما يعني هذا أن سعر الصرف هو العامل الأساسي لتحقيق تنافسية سعرية،³ ومن ثم يعتبر الأداة الرابطة بين سوق السلع على المستويين المحلي والعالمي. فالسعر المحلي (P_d) بالعملة المحلية والسعر العالمي (P_w) بالعملة الأجنبية لسلعة ما مرتبطان من خلال سعر الصرف (e). ولينتسوى سعر السلعة في السوق المحلية وسعرها في السوق العالمية يتطلب تحقيق المعادلة التالية:⁴

سعر السلعة في السوق المحلية بالعملة المحلية = سعر السلعة في السوق العالمية بالعملة المحلية

$$eP_w = P_d$$

أو بعبارة أخرى:

سعر السلعة في السوق المحلية بالعملة الأجنبية = سعر السلعة في السوق العالمية بالعملة الأجنبية

¹ Ibid., p.31.

² علي توفيق الصادق، "المنافسة في ظل العولمة: القضايا والمضامين"، القدرة التنافسية الاقتصادية العربية في الأسواق العالمية (أبو ظبي: صندوق النقد العربي، 1999)، ص.56.

³ NEZEYS, Op.Cit., p.11.

⁴ الصادق، مرجع سابق، ص.ص. 34-35.

$$P_w = P_d / e$$

وتفيد هذه المعادلات تطبيق قاعدة نظرية بسيطة تستند إلى نظرية تعادل القدرة الشرائية تشترط هذه النظرية كفرضية أن تكون القدرة الشرائية للعملة مهما كانت هي نفسها في جميع الدول؛ فإذا اشترى الدينار مثلا كمية معينة من القمح في الجزائر، يجب أن يكون قادرا على شراء نفس الكمية في الخارج، ولكي يشتري من الخارج سيتم التعامل والصراف بالدولار مثلا، وعليه إذا كان P_A هو سعر القمح بالدينار في الجزائر و P_{US} هو سعر القمح بالدولار في الولايات المتحدة الأمريكية، فإن سعر الصرف الذي يمكن من خلاله تحقيق التعادل في القوة الشرائية هو (e).¹ ومن ثم:

$$P_A \cdot e = P_{US}$$

يشير سعر الصرف e في هذه المعادلات إلى سعر الصرف الاسمي الذي يمثل سعر عملة أجنبية بدلالة وحدات من عملة محلية أو سعر العملة المحلية بدلالة وحدات من العملة الأجنبية.² وإذا كان سعر القمح في الجزائر يساوي 100 دينار وفي و.م.أ يساوي 20 دولارا، فسعر الصرف النظري $e = 20/100 = 0.2$ دولار للدينار أو 5 دينار للدولار. وإذا كان سعر الصرف في أسواق المبادلات أقل من هذه القيمة، مثلا دولار واحد = 4 دينار في هذه الحالة فإن سعر صرف الدينار قد ارتفع في حين انخفض سعر صرف الدولار. الأمر الذي يعطي ميزة تنافسية للقمح الأمريكي الذي يباع في الجزائر بسعر $20 \times 4 = 80$ دينار، والعكس بالنسبة للقمح الجزائري الذي لا يمكن بيعه في و.م.أ إلا بسعر $100 \times 1/4 = 25$ دولار.³

ما يمكن قوله أن ارتفاع سعر صرف العملة الأجنبية يؤدي إلى ارتفاع أسعار السلع الأجنبية بالعملة المحلية في السوق المحلية، وهذا ما يجعلها أقل قدرة على المنافسة في الاقتصاد المحلي ويرفع قدرة هذا الأخير على المنافسة في الأسواق العالمية.⁴ ومن ثم فإن العلاقة التي تربط سعر الصرف بالتنافسية هي علاقة عكسية. حيث أنه بانخفاض سعر الصرف ترتفع القدرة التنافسية للصادرات لأن أسعارها تكون منخفضة مقارنة بالسلع الأجنبية لذلك تفضل الدول تخفيض عملاتها.

ويشير الواقع العملي إلى عدم تساوي أسعار السلع محليا ودوليا. وفي ضوء ذلك يمكن تعريف سعر الصرف الحقيقي Re من خلال نسبة الأسعار المحلية بالدينار مثلا (P_d) إلى الأسعار الأجنبية بالدينار

$$Re = P_d / eP_w \quad \text{أي } (eP_w)$$

¹. NEZEYS, Op.Cit., p.11.

². بلقاسم العباس، "سياسات سعر الصرف"، جسر التنمية (الكويت: المعهد العربي للتخطيط، 2003)، العدد الثالث والعشرون،

http://www.arab-api.Org/develop_1.htm, last visited: 14/05/2016

³. NEZEYS, Op.Cit., p.p. 11-12.

⁴. الصادق، مرجع سابق، ص.35.

الملاحظ من هذه العلاقة أن سعر الصرف الحقيقي يساوي واحد في حالة تساوي سعر السلعة محليا وعالميا بعملة واحدة، ويكون أكبر أو أقل من واحد عندما يكون السعر المحلي أكبر أو أقل من السعر العالمي على التوالي، واستنادا إلى ما جاء يمكن اعتبار سعر الصرف الحقيقي مقياسا لقدرة التنافسية بين السلع المحلية والسلع الأجنبية، فهو يبين عدد وحدات السلع الأجنبية اللازمة لاستبدالها بوحدة من السلع المحلية، فإذا ارتفع سعر الصرف الحقيقي فإن ذلك يعني ارتفاع عدد وحدات السلعة الأجنبية اللازمة لاستبدالها بوحدة واحدة من السلع المحلية، وهذا يعني انخفاض في قدرة السلع المحلية على المنافسة.¹

على الرغم من أن التنافسية السعرية تحدد قدرة السلع المحلية على المنافسة دوليا بالاعتماد على الأسعار، فإنها تبقى معرضة وبشكل مستمر لتقلبات أسعار الصرف، فقد تستمر هذه التنافسية لفترة معينة ثم تزول، الأمر الذي يجعلها غير قادرة على تقييم الأداء الحقيقي للدول في الأسواق، وهذا ما يستوجب الاعتماد على عوامل أخرى تستطيع الدولة من خلالها التحكم في تحسين أدائها على المستوى العالمي ورفع قدرتها التنافسية والعمل على إدامتها قدر المستطاع. وهو ما سيتم التطرق إليه في المطلب الموالي.

ثالثا. التنافسية التكنولوجية:

تفضل النماذج الرياضية للعلوم الاقتصادية والمختصون على حد سواء المنافسة بالتكاليف والأسعار (تنافسية التكلفة أو تنافسية السعر)، لكن هذه الأخيرة لا تسمح لهم بتفسير دقيق لأداء الدول ولذا توجب عليهم الاتجاه إلى نوع آخر لم يكن يحظى بذات الأهمية يسمى بالتنافسية خارج التكلفة أو خارج السعر.

في الحقيقة لا تتم المنافسة في الأسواق من خلال الأسعار فقط ولكن من خلال المنتجات أيضا، فالمؤسسات تبذل جهودا معتبرة في الأبحاث من أجل تحسين منتجاتها القديمة أو ابتكار منتجات جديدة موجهة لخلق أسواق جديدة، وهو السياق الذي يتم من خلاله الحديث عن التنافسية التكنولوجية. وقد أفاد E. H. Chamberlin في الخمسينيات من القرن العشرين بأن المنتجات في الحقيقة تعتبر أكثر الأشياء حساسية للنظام الاقتصادي أكثر من الأسعار.² وبهذا تم إدخال متغير جديد هو التكنولوجيا من طرف Schumpeter حيث اعتبره العامل الأساسي في تقدم الاقتصاد الرأسمالي واعتبره المقاول الرأسمالي (L'entrepreneur) قبل كل شيء شخصا مبتكرا ومبدعا.³ فالتكنولوجيا تؤثر على الميزة التنافسية حيث تلعب دورا مهما في تكاليف وتميز المؤسسة وتمثل الرابط بين مختلف الأنشطة بما أنها مدمجة في

¹ . المرجع نفسه، ص.36.

² . le texte de Chamberlin: " Les produits sont en fait les choses les plus volatiles du system économique, beaucoup plus que les prix".

³ . NEZEYS, Op.Cit., p.p.16-17.

كل النشاطات المولدة للقيمة. لذلك فإن المؤسسة التي تكون قادرة على ابتكار تكنولوجيا أحسن من منافسيها في نشاط معين تكون قادرة على الارتقاء بالميزة التنافسية.¹

بالانتقال إلى التحليل على مستوى الدول يمكن القول أن الدول التي تحتكم على أرقى أنواع التكنولوجيا وأعتها تكون قادرة على خلق تنافسية عالية في الأسواق العالمية من الصعب إضعافها، خصوصا مع الأهمية المتزايدة لنشاط البحث والتطوير الذي يميز الدول المتقدمة عن الدول النامية، إذ تنفرد الأولى بالإنفاق الكبير على هذا النشاط أكثر من أي نشاط آخر باعتباره العمود الفقري لأي نجاح يمكن أن تحققه الدول ويضمن لها المكانة والمكاسب على المستوى العالمي وعلى المدى الطويل.

لقد أصبح من الواضح أن نمو البحث والتطوير يتوقف إلى حد كبير على رغبة الشركات المنتجة والدول في اللحاق بمنافسيها؛ بمعنى أن نموه يكون مدفوعا بالمنافسة.² وتتحدد تنافسية الدول في هذه الحالة من خلال تنافسية مؤسساتها بفضل قدرة هذه الأخيرة على إحداث الابتكارات التكنولوجية وإدارتها وجلب منتجات جديدة إلى الأسواق بأقل تكلفة، وهو الذي يحدد نمو مبيعاتها وأرباحها.

وإذا تميز الاقتصاد بمؤسسات ديناميكية تكنولوجيا، فإنه سوف ينمو بشكل أسرع. واستنادا إلى ذلك، فإن ما يجعل الشركات تزدهر وتنمو وتتنافس في الأسواق العالمية يعد أساسيا لفهم عملية لحاق الدول الفقيرة بالدول الغنية.³ والنتيجة التي يمكن التوصل إليها أن إتقان التكنولوجيا والديناميكية التكنولوجية يعتبران محددتين رئيسيين لقدرة دولة ما على اللحاق بمستويات المعيشية التي وصلت إليها الدول الأخرى الأكثر تقدما من الناحية الاقتصادية وعلى قدرتها على المنافسة في السوق الدولية.⁴

ومما لاشك فيه أن تحقيق تنافسية تكنولوجية لدولة ما يتم من خلال تقدمها التكنولوجي وقدرتها الابتكارية، هذا بالإضافة إلى عنصر لا يقل أهمية يتمثل في رأس المال البشري أو اليد العاملة عالية التأهيل التي تستطيع التحكم في مختلف التقنيات التكنولوجية مهما كانت درجة تعقيدها، والقدرة على تحسينها والتكيف مع التغيرات التي تحدث في مجالات الابتكار والاختراع. واستنادا إلى كل ذلك تتحقق تنافسية الدولة من خلال جودة منتجاتها وتنوعها وانخفاض تكاليفها وقدرتها على إشباع حاجات المستهلكين في أي مكان من العالم.

¹ Michael Porter, *L'Avantage Concurrentiel* (Paris: DUNOD, 1999), p.209.

² كريستوف فريدريك فون برادن، *حرب الإبداع: فن الإدارة بالآفكار*، ترجمة إصدارات بيمك (مصر، الجيزة): مركز الخبرات المهنية للإدارة بيمك، (2000). ص.209.

³ عرفان الحق، "تنظيم المشروعات والتغيرات التكنولوجية والقدرة التنافسية الدولية"، *القدرة التنافسية للاقتصاديات العربية في الأسواق العالمية* (أبو ظبي: صندوق النقد العربي، 1999)، ص.88.

⁴ المرجع نفسه، ص.74.

وخلاصة القول، أن الدولة تكون تنافسية إذا استطاعت أن تجمع بين مختلف أنواع القدرة التنافسية لأن ذلك سيعزز من مكانتها في الأسواق العالمية من خلال التنافس بالتكلفة والأسعار والتكنولوجيا، حتى لا تبقى مهددة باعتمادها على نوع واحد من التنافسية خاصة النوع الأول والثاني. وخير مثال على ذلك حالة الدول المتقدمة والنامية، فالأولى تعتبر الأكثر قدرة على المنافسة كونها المحتكر الأساسي للتكنولوجيا فتعتمد على تنافسية التكنولوجيا في تميزها. وبالإضافة إلى ذلك فهي تعتمد على تنافسية السعر والتكلفة خاصة إذا تعلقت المنافسة بالدول المتقدمة فيما بينها. أما الثانية وهي الدول النامية فقد بقيت بعيدة عن التنافس التكنولوجي وتقتصر على تنافسية التكلفة ولكن في منتجات معينة، فقط وبالتالي يكون وزنها النسبي على المستوى العالمي ضعيفا ومهددا بشكل مستمر.

المطلب الثاني، قياس التنافسية ومؤشراتها:

لما كانت التنافسية الدولية أحد مقومات الازدهار الاقتصادي، بذلت جهود كثيرة لتطوير مؤشرات قياسها. ومن البديهي أن تنافسية الدولة لا يمكن اختزالها في مجرد عوامل مثل الناتج الداخلي الخام أو الإنتاجية، فعلى المؤسسات مواجهة العوامل الأخرى التي تتميز بها الدول المنافسة، ويكون ذلك من خلال توفير بيئة ملائمة تساعد على العمل والمنافسة من خلال المؤسسات والسياسات الفعالة.

وطالما أن مفهوم التنافسية على مستوى المؤسسة والصناعة لا يتطابق مع مفهوم التنافسية على مستوى الاقتصاد الوطني، فيمكن أن تؤدي بعض السياسات التي تحقق تنافسية المؤسسة إلى آثار عكسية على تنافسية الدولة، فمثلا المنافع التي تحققها المؤسسة من تخفيض عدد العمال سيقابلها انخفاض في الدخل والرفاه العام الناجم عن تزايد البطالة على مستوى الاقتصاد الوطني،¹ لذلك من المناسب أن يجري استخدام المؤشرات على مستويات متعددة بحيث تخدم المنظور القومي للتنافسية كما تخدم المنظور القطاعي ومنظور المؤسسة.² وسيتم التعرض لهذه المؤشرات بداية بالمؤسسة والقطاع ثم الدولة.

أولا. تنافسية المؤسسة وقياسها:

من خلال التعاريف السابقة عن تنافسية المؤسسة يمكن استنتاج مجموعة من المؤشرات لقياس تنافسياتها وهي تتمثل في: مؤشر الربحية وتكلفة الإنتاج والإنتاجية والحصة من السوق.³

¹ تقرير التنافسية العربية 2003، مرجع سابق، ص.23.

² عبد اللطيف، مرجع سابق، ص.13.

³ وديع، مرجع سابق، ص.10؛ p.4؛ Op.Cit., McFetridge.

1. الربحية:

تشكل الربحية مؤشرا جيدا للتنافسية الحالية مع أنه من الأفضل قياسها لفترة طويلة. كما يمكن اعتبار الحصة السوقية مؤشرا كافيا للتنافسية إذا استطاعت المؤسسة أن تعظم ربحها؛ بمعنى إذا لم تتنازل عن الربح لمجرد أنها تريد أن ترفع حصتها من السوق. وبالفعل يمكن أن تكون المؤسسة تنافسية في سوق يعرف التراجع. ومن ثم، فإن تنافسيتها الحالية لن تكون ضامنة لربحيتها المستقبلية.¹

تعتمد الأرباح المستقبلية للمؤسسة على إنتاجيتها النسبية وتكلفة عوامل إنتاجها وكذلك على الجاذبية النسبية لمنتجاتها على مدى فترة طويلة، كما أن الربحية المستقبلية للمؤسسة يمكن أن تقوم على نفقاتها الحالية على البحث والتطوير والبراءات التي تحصل عليها أو على الجوانب الأخرى لإستراتيجيتها.² لذلك، فإن ما يهم المؤسسة إذا أرادت تحسين تنافسيتها واستدامتها ليس الأرباح الحالية المحققة في لحظة معينة، وإنما ما يمكن أن تحققه مستقبلا بحيث يضمن لها البقاء والنصيب المهم من السوق، وذلك من خلال ما تبذله من جهود لاسيما في مجال البحث والتطوير.

2. تكلفة الصنع أو الإنتاج:

تمثل تكلفة الإنتاج المتوسطة مقارنة بالمنافسين مؤشرا كافيا للتنافسية في فرع نشاط ذو منتجات متجانسة ما لم يكن ذلك الانخفاض في التكاليف على حساب الربحية المستقبلية للمؤسسة، كما يمكن أيضا لتكلفة وحدة العمل (CUMO) أن تكون بديلا جيدا لتكلفة الإنتاج المتوسطة عندما تشكل تكلفة اليد العاملة النسبة الأكبر من التكلفة الإجمالية.³

ويدل انخفاض التكلفة المتوسطة فعلا على حسن أداء المؤسسة لكنه مرهون فقط بالمنتجات المتجانسة ولا ينطبق على المنتجات المنافسة أو البديلة، حيث تلعب الجودة والنوعية الدور الأكبر في تقييم تنافسية المؤسسة.

3. الإنتاجية الكلية للعوامل:

تقيس الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج الكفاءة التي من خلالها تحول المؤسسة عوامل الإنتاج إلى منتجات، غير أن هذا المؤشر لا يوضح مزايا ومساوئ تكلفة عناصر الإنتاج. كما أن قياس الإنتاج بالوحدات الفيزيائية مثل أطنان من الورق أو أعداد من أجهزة التلفاز لا يوضح الإنتاجية الإجمالية للعوامل ولا يظهر مدى جاذبية المنتجات المعروضة من طرف المؤسسة.⁴ مع ذلك من الممكن مقارنة الإنتاجية

¹. McFetridge, Op.Cit., p.4.

². Ibid., p.6.

³. Ibid., p.4.

⁴. وديع، مرجع سابق، ص.11.

الكلية للعوامل لعدة مؤسسات محلية بمؤسسات أجنبية، ويمكن إرجاع نموها إلى التغيرات التكنولوجية أو إلى تحقيق اقتصاديات الحجم.¹

4. الحصة من السوق:

إن الاستحواذ على حصة كبيرة من السوق له انعكاسات كبيرة على ربحية المؤسسة أو تعظيم ثروتها أكثر منها على فرع النشاط وأيضا على الدولة ككل.² فكلما كانت التكلفة الحدية للمؤسسة منخفضة مقارنة بتكاليف المنافسين كلما كانت حصتها من السوق أكبر وكانت تلك المؤسسة أكثر ربحية، فالحصة من السوق تترجم آليا المزايا الإنتاجية أو تكلفة عوامل الإنتاج.³

من جانب آخر يمكن للمؤسسة أن تكون ذات ربحية وتستحوذ على حصة مهمة من السوق المحلية ولكنها لا تتمتع بقدرة تنافسية على المستوى الدولي، ويحدث هذا إذا كانت السوق المحلية محمية بحواجز تعيق التجارة الدولية.⁴ فتكون البيئة المحلية كحاضنة لمؤسساتها تحميها داخليا لكنها لن تستطيع فعل شيء إذا خرجت المؤسسات إلى الأسواق الدولية أين ستجد المؤسسات القوية التي اعتادت وكيقت نشاطها وإستراتيجيتها مع مبادئ التجارة الحرة.

ما يمكن ملاحظته أن هذه المؤشرات مرتبطة فيما بينها ولا يعتمد على أحدها منفردا لقياس تنافسية المؤسسة وهي تعني في الغالب التنافسية في المدى القصير، لكن هدف المؤسسة أبعد من ذلك فإستراتيجيتها تبحث في العوامل التي تحقق لها تنافسية مستمرة في المدى الطويل.

وعليه، فالاعتماد على هذه المؤشرات لقياس تنافسية المؤسسة لا يعتبر كافيا لأنها تقوم على عناصر محددة متصلة بالعملية الإنتاجية مباشرة. من جانب آخر يمكن اعتماد الموارد البشرية كمؤشر جيد لتنافسية المؤسسة من خلال: درجة التأهيل والمهارة والتحكم في التكنولوجيا، هذا بالإضافة إلى مؤشر آخر يتمثل في نوعية الإدارة، فكلما كانت هذه الأخيرة تتميز بالتنظيم الجيد والأهداف الإستراتيجية كلما تمكنت المؤسسة من تحقيق ربحية كبيرة وضمان مكانتها في السوق وخلق قدرة تنافسية مستدامة محليا ودوليا.

من جهته قام مكتب الاقتصاد الصناعي بأستراليا بوضع ثلاثة مؤشرات إحصائية للتنافسية هي: معدل نمو المبيعات ومعدل الربح إلى المبيعات ومعدل نمو الربح إلى رقم الأعمال. واستعمل المكتب أيضا ستة مؤشرات كمية هي الجودة وربحية المنتج وإرضاء الزبون وتشكيلة المنتجات والربح وتكاليف

¹. المرجع نفسه، ص.ص.11-12.

². McFetridge, Op.Cit., p.7.

³. وديع، مرجع سابق، ص. 12.

⁴. McFetridge, Op.Cit., p.5.

ومرونة الإنتاج.¹ إن المؤشرات الإحصائية التي اعتمدها المكتب تعكس التنافسية الحالية للمؤسسة في لحظة معينة، كما أن المؤشرات الكمية أضافت مؤشرا مهما يقيس مدى قدرة المؤسسات على إرضاء المستهلك الذي يمثل عاملا مهما لنجاحها من خلال جودة وسعر المنتجات المقدمة له ومجالات استخدامها ومختلف الوسائل التي يمكن أن تستعملها المؤسسة لإرضائه.

ثانيا. تنافسية القطاع وقياسها:

يمكن تحليل تنافسية القطاع وقياسها بناء على المتوسطات ويشترط أن تكون هذه الأخيرة وفي هذا المستوى ذات معنى وأن الاختلافات بين مؤسسات القطاع محدودة وتشمل: توليفة المنتجات وعوامل الإنتاج وعمر المشاريع وأحجامها.² وإذا كان من الممكن تقييم تنافسية المؤسسة في السوق المحلية أو الإقليمية بالقياس إلى المؤسسات المحلية أو الإقليمية المنافسة، فإنه من الممكن تقييم تنافسية القطاع بالمقارنة مع القطاع المماثل له في إقليم آخر. وبالإضافة إلى ذلك يمكن القول أن القطاع التنافسي يضم مؤسسات تنافسية على المستوى الإقليمي والدولي والتي تحقق أرباحا منتظمة في سوق حرة.³

وتتطبق غالبية مقاييس تنافسية المؤسسة على تنافسية القطاع، فالقطاع أو فرع النشاط الذي يحقق بشكل منتظم ربحا متوسطا أو يفوق المتوسط، على الرغم من المنافسة الحرة للموردين الأجانب، يمكن أن يكون تنافسيا.⁴ وتتمثل مؤشرات تنافسية القطاع في: مؤشرات التكاليف والإنتاجية ومؤشرات التجارة والحصة من السوق الدولية بالإضافة إلى مؤشر الميزة النسبية الظاهرة.

1. مؤشرات التكاليف والإنتاجية:

يمكن إجراء مقارنة دولية للتكاليف والإنتاجية على مستوى فرع النشاط؛ فيكون تنافسيا إذا كانت الإنتاجية الكلية للعوامل PTF فيه مساوية أو أعلى منها لدى المؤسسات الأجنبية المنافسة، أو كان مستوى تكاليف الوحدة في المتوسط يساوي أو يقل عن تكاليف الوحدة للمنافسين الأجانب.⁵ وغالبا ما يتم إجراء المقارنات الدولية حول إنتاجية اليد العاملة أو التكلفة الوحيدة لليد العاملة CUMO. ومنه يمكن تعريف مؤشر تنافسية تكلفة اليد العاملة لفرع النشاط i ، في الدولة j ، في الفترة t من خلال المعادلة الآتية:

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

حيث:

W_{ijt} : يمثل معدل الأجر الساعي في فرع النشاط i في الدولة j خلال الفترة t .

¹. McFetridge, Op.Cit., p.4.

². تقرير التنافسية العربية 2003، مرجع سابق، ص.24.

³. McFetridge, Op.Cit., p.11.

⁴. Ibid.,

⁵. وديع، مرجع سابق، ص.14.

XR_{jt} : يمثل سعر صرف الدولار الأمريكي بعملة الدولة z خلال الفترة t .

$(Q/L)_{ij}$: يمثل الإنتاج الساعي في فرع النشاط i في البلد z خلال الفترة t .

ويصبح بالإمكان التعبير عن التكاليف الوحودية لليد العاملة النسبية- (les coûts unitaires de la main-d'œuvre relatifs) CUMOR للدولة i لفرع النشاط i للدولة z بالنسبة إلى الدولة k وخلال الفترة t من خلال

$$\text{CUMOR}_{ijkt} = \text{CUMO}_{ijt} / \text{CUMO}_{ikt} \quad 1$$

من خلال المعادلة الثانية يمكن للتكلفة الوحودية لليد العاملة للدولة z أن ترتفع مقارنة بمثيلتها في الدول الأجنبية لسبب من الأسباب الآتية أو جميعها:²

. أن معدل الأجور يرتفع بشكل أسرع من الخارج؛

. أن إنتاجية اليد العاملة ترتفع بسرعة أقل من الخارج؛

. ارتفاع العملة المحلية بالقياس لعملات بلدان أخرى.

إن الزيادة في CUMOR لفرع النشاط i يمكن أن تترجم بانتقال الميزة التنافسية لصالح فروع النشاط الأخرى، وعليه فإن هذه الزيادة تمثل الأداة التي تتحول بموجبها الموارد من القطاعات التصديرية أو الأنشطة المنافسة للواردات بغية الاستجابة إلى حاجات الدولة أو حاجات الاستهلاك الداخلي. كما أن الزيادة في CUMOR والناجمة عن ارتفاع في الأجور أو في سعر الصرف يكون مرغوبا فيها إذا كانت تنعكس على جاذبية صادرات الدولة أو قيمتها في البلدان الأجنبية، وإلا فالتكلفة الوحودية للدولة ينبغي أن تتخفف بالمقارنة مع تكلفة شركائها التجاريين. وهذا الانخفاض يمكن أن يستلزم تحسينات في الإنتاجية أو تخفيضا في الأجور أو خفضا للعملة³ من أجل تحسين تنافسية النشاط. ويبقى هذا الأمر ممكنا بزيادة الإنتاجية وتخفيض قيمة العملة لكنه على قدر من الصعوبة عند اللجوء إلى تخفيض الأجور لما يترتب عليه من آثار سلبية على القدرة الشرائية للأفراد، ومن ثم على مستوى معيشتهم ورفاهيتهم الاقتصادية بالإضافة إلى الدور الفعال الذي تلعبه النقابات في المحافظة والمطالبة المستمرة برفع الأجور خاصة في الدول المتقدمة.

من خلال استخدام مؤشر التكلفة الوحودية لليد العاملة النسبية يتبين أنه اقتصر في حسابه على مستوى الأجر وسعر الصرف والإنتاجية لتقييم التنافسية، في حين أن التكلفة الإجمالية تضم تكاليف أخرى قد يكون لها كبير الأثر على تنافسية القطاع أو فرع النشاط كتكلفة رأس المال مثلا.

¹. McFetridge, Op.Cit., p.p.12 – 13.

². Ibid., p.13.

³. وديع، مرجع سابق، ص.ص.15 – 16.

2. مؤشرات التجارة والحصة من السوق الدولية:

يستعمل الميزان التجاري والحصة من السوق الدولية عادة كمؤشرات للتنافسية على مستوى فرع النشاط. ففي ظل التبادل الحر فإن فرع النشاط يخسر تنافسيته إذا انخفضت حصته من الصادرات الوطنية الإجمالية أو أن حصته من الواردات الوطنية الإجمالية لسلعة معينة ارتفعت، مع الأخذ في الاعتبار حصة تلك السلعة في الإنتاج أو الاستهلاك الوطني الإجمالي. كما أن فرع النشاط يخسر تنافسيته عندما تنخفض حصته من الصادرات العالمية الإجمالية لسلعة معينة أو عندما ترتفع حصته من الواردات العالمية الإجمالية لهذه السلعة، مع الأخذ في الاعتبار حصة الدولة المعنية من التجارة العالمية.¹ ومن أجل ذلك يتم الاستعانة بالمؤشرات الآتية:

أ. مؤشرات الأنصبة السوقية التصديرية:

إن الاهتمام الكبير بالميزة التنافسية يفسر باهتمام الدولة بزيادة أنصبتها التصديرية لصناعة ما في الأسواق الخارجية. ومما لا شك فيه أن هناك علاقة ارتباط بين تنافسية صناعة ما وبين زيادة نصيبها السوقي من الصادرات لأن تلك الزيادة تعكس أهداف نمو الصناعة ومن ثم قدرتها على اختراق وكسب أسواق جديدة، وهو ما يرمي إليه المؤشر الآتي:²

$$MS_{ij} = (X_{ij} / \sum_{j=1}^n X_{ij}) . 100$$

حيث:

MS_{ij} : يمثل النصيب السوقي للدولة z من السلعة i.

X_{ij} : قيمة الصادرات من الدولة z للسلعة i.

n : عدد دول العالم.

من خلال العلاقة السابقة يتضح أن النصيب السوقي للدولة z في السلعة i يتوقف على قيمة صادراتها من تلك السلعة، فكلما زادت هذه الأخيرة زادت الحصة السوقية الدولية أي أن العلاقة طردية بينهما، ومن ثم فارتفاع المؤشر يدل على ارتفاع مستوى تنافسية الدولة في تلك الصناعة مما يعني أن هذا المؤشر يدل على جاذبية السلعة في السوق الدولية. ولكن ما يعيبه هو تأثره بالتغيرات السعرية للصادرات لأن ارتفاع سعر السلعة المصدرة يؤدي انخفاض نصيبها السوقي على الرغم من استمرار ميزتها التنافسية، ولكنها تنخفض مع الارتفاع المستمر في سعر السلعة.³

¹. McFetridge, Op.Cit., p.p.16 -17.

² محمد يوسف، مرجع سابق، ص.65.

³ محمد يوسف، مرجع سابق، ص.66.

ب. مؤشر اختراق الواردات:

يعتبر هذا المؤشر من المؤشرات الدالة على التنافسية الداخلية لقطاع الصناعة والغرض منه هو توضيح كيفية المحافظة على تنافسية الصناعة المحلية في السوق المحلية. ويحسب المؤشر من خلال نسبة الواردات من سلعة معينة إلى الطلب المحلي من السلعة نفسها:

$$MP_{ij} = (M_{ij} / D_{ij}).100$$

حيث:

M_{ij} : تمثل واردات الدولة z من السلعة i .

D_{ij} : تمثل الطلب المحلي¹ للدولة من السلعة نفسها i عند أسعار ثابتة.

وتتراوح قيمة هذا المؤشر ما بين صفر ومائة، وكلما ارتفعت قيمته دل ذلك على تزايد قيمة الواردات بالنسبة لإجمالي الطلب المحلي وبالتالي تدهور التنافسية الداخلية للصناعة في الدولة. والملاحظ أن قيمة هذا المؤشر في الدول النامية مرتفعة مقارنة بقيمته في الدول المتقدمة.²

غير أن هذا المؤشر يتوقف على عدة عوامل تتمثل في مرونة الدخل وأهمية السلعة المستوردة، لذلك فالاعتماد عليه فقط لقياس التنافسية يعتبر غير كاف إذا لم يتم التعرف على أداء الصادرات وحصتها السوقية.

3. الميزة النسبية الظاهرة: L'Avantage Comparé Manifeste

أنشأ بورتر مقياساً للتنافسية مبنياً على الميزة النسبية الظاهرة (ACM)، ويمكن حساب المؤشر للدولة z وفرع النشاط الاقتصادي أو لمجموعة من المنتجات i ، كالاتي:

$$ACM_{ij} = [(X_{ij} / X_{iw}) / (X_j / X_w)]$$

حيث:

X_{ij} : تمثل صادرات الدولة z من السلعة i .

X_{iw} : تمثل صادرات العالمية من السلعة i .

X_j : تمثل الصادرات الإجمالية للدولة z .

X_w : تمثل الصادرات العالمية الإجمالية.

يدل مؤشر الميزة النسبية الظاهرة على القوة التصديرية للدولة، وإذا كان أكبر من الواحد فذلك يعني أن الدولة z تكتسب ميزة نسبية ظاهرة في السلعة i ،¹ أما إذا كان أقل من الواحد فهذا معناه أنه ليس للدولة ميزة نسبية.

¹ الطلب المحلي = مجموع الإنتاج المحلي + الواردات - الصادرات.
² المرجع نفسه، ص. 68.

إن الصناعات التي تمتلك فيها الدولة ميزة نسبية ظاهرة يمكن أن تكون أكثر أو أقل إنتاجية من الصناعات المناظرة لها في الخارج أو أن معدل نمو إنتاجيتها أكثر سرعة أو أكثر بطأً. ويتمثل مصدر الميزة النسبية لتلك الصناعات في: تكلفة عوامل الإنتاج والمنافذ إلى الأسواق والابتكار.²

اعتماداً على تلك المصادر يمكن أن يكون مؤشر الابتكار فعالاً لقياس تنافسية الصناعة، فكلما كانت قدرة الصناعة على الابتكار والتحكم في التكنولوجيا أكبر كلما كانت تنافسيتها عالية ويصعب تقليدها والوصول إليها في الأسواق الأجنبية، لأن الابتكار ينعكس على انخفاض التكاليف وتنوع المنتجات وتميزها وكذا على الربحية والحصة من السوق.

ثالثاً. تنافسية الدولة وقياسها:

توجد أساليب عديدة لقياس تنافسية دولة ما مقارنة مع دول أخرى، وتشتمل على مؤشرات بسيطة وأخرى مركبة:

1. المؤشرات البسيطة (الجزئية):

تستند المؤشرات البسيطة إلى معايير أو متغيرات كمية ونوعية تغطي الجوانب المتعددة للتنافسية، ومن أهم هذه المؤشرات تلك المتعلقة بالإنتاجية مثل الكفاءة الإنتاجية النسبية والإنتاجية المتوسطة والحدية للعمالة والإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج، أو تلك المتعلقة بالتكلفة مثل تكلفة وحدة العمل والتكلفة الحدية لعوامل الإنتاج. وأيضاً المتعلقة بأداء التجارة الخارجية وخاصة الصادرات وسعر الصرف.³ وسيتم التطرق لبعض هذه المؤشرات فيما يلي.

أ. مؤشر سعر الصرف:

يستخدم المحللون مؤشرات أسعار الصرف الحقيقية الفعلية لقياس القدرة التنافسية بين البلدان، وتمثل هذه المؤشرات متوسط مرجح لأسعار صرف حقيقية ثنائية بين دولة وشركائها (منافسيها التجاريين)، ويمكن أيضاً تفسيرها بأنها متوسط مرجح لنسب مؤشر الأسعار المحلية إلى مؤشر أسعار الشركاء أو المنافسين التجاريين بعملة واحدة. ولقد كانت بدايات استخدام مؤشرات أسعار الصرف الحقيقية بدلا من الاسمية عند تسارع معدلات التضخم في العالم، وبذلك فاستخدامها يمكن من قياس تغير القدرة الشرائية لعملة معينة عبر الزمن مقارنة مع الشركاء التجاريين، ويتم ذلك على ضوء حركة الأسعار النسبية كما يلي:⁴

¹. McFetridge, Op.Cit., p.17.

². ودبي، مرجع سابق، ص.18.

³. تقرير التنافسية العربية 2003، مرجع سابق، ص.25.

⁴. الصادق، مرجع سابق، ص.ص. 47-48.

$$REER = \frac{1}{\sum_{i=1}^n W_i \left(R_{it} \left(\frac{P_{fi}}{P_d} \right) \right)}$$

حيث:

REER : مؤشر سعر الصرف الحقيقي الفعلي.

P_{fi} : مؤشر أسعار الشركاء i.

P_d : مؤشر أسعار البلد المعني.

R_{it} : مؤشر سعر الصرف إزاء الشركاء i و $R_{it} = \frac{e_{it}}{e_{i0}}$

W_i : وزن ترجيحي لمؤشر سعر الصرف مقابل الشركاء التجاري i.

e_{it} : سعر الصرف مقابل عملة الشركاء التجاري i (عدد وحدات العملة المحلية مقابل وحدة واحدة من

عملة الشركاء التجاري i في الفترة t.

e_{i0} : سعر الصرف مقابل عملة الشركاء التجاري في الوقت صفر، أي في سنة الأساس.

n : عدد الشركاء التجاريين.

في هذه الحالة فإن قياس التنافسية سيعبر عن القدرة التنافسية للسلع المصدرة للدولة بناء على أسعارها وليس على سعر الصرف الاسمي فقط الذي قد يعطي نتائج مظلمة تعود إلى التقلبات في أسعار العملات.

ب. نمو الدخل الحقيقي للفرد والإنتاجية:

إن نمو الدخل الحقيقي للفرد ونمو الإنتاجية يشكلان مفهومين مرتبطين وغير متطابقين، فالدخل الحقيقي للفرد يعتمد على الإنتاجية الكلية للعوامل وعلى الموهوبات من رأس المال والموارد الطبيعية وحدود التجارة. والارتفاع في الإنتاجية الكلية للعوامل الذي يعود في الغالب إلى التطور التقني يرفع من دخل الفرد ويزيد في رأس المال المادي ويؤدي أيضا إلى تحسين حدود التجارة،¹ فنمو الإنتاجية يعد مؤشرا هاما وغالبا لا يتم التفريق بينه وبين نمو الدخل الفردي أو أن تعبير الإنتاجية يستعمل بشكل غير دقيق، فأحيانا يعبر عن إنتاجية اليد العاملة وأحيانا أخرى يعبر عن الإنتاجية الكلية للعوامل. وعلى الرغم من ذلك وإذا كان نمو دخل الفرد يعزى أساسا إلى نمو الإنتاجية الكلية للعوامل، فهو المؤشر الأحسن للازدهار الاقتصادي الوطني وعمليا يمكن استعماله كمؤشر للتنافسية الوطنية.²

¹. McFetridge, Op.Cit., p.26.

². وديع، مرجع سابق، ص.21؛ McFetridge, Op.Cit., p.28.

ج. رصيد الحساب الجاري:

غالبا ما تقتزن تنافسية الدولة بفائض الحساب الجاري، ويعزى هذا الفائض إلى الطلب العالمي على صادرات الدولة أو ناجما عن عوامل أخرى. أما العجز فقد ينشأ عن عجز في موازنة الدولة أو ضعف في معدل الادخار مع مستوى منخفض للاستثمارات الخاصة في مجمل الاقتصاد أو عن العاملين معا.¹ إن اعتماد هذا المؤشر لتقييم التنافسية يبقى غير كاف لاسيما وأن الفائض لا يعكس دائما تنافسية عالية والعجز لا يصف بالضرورة تنافسية منخفضة.

د. تركيب الصادرات والحصة السوقية:

إن التركيز على تركيب الصادرات يربط التنافسية المعتمدة على النتائج التجارية مع التنافسية المستندة على نمو الإنتاجية، ويتم استخدام تقنية تقيس نسبة الصادرات لدولة ما منسوبة إلى القطاعات ذات القيمة المضافة العالية لكل عامل أو إلى القطاعات ذات التكنولوجيا العالية. فإذا كانت هذه النسبة كبيرة نسبيا أو تميل إلى الارتفاع فهذا يعني تحسن الميزة النسبية في القطاعات ذات الأجور المرتفعة.² ومن المهم اكتساب حصة سوقية أكبر في سوق صاعدة لأن ذلك يوفر فرصا كبيرة للدولة من أجل تحقيق التنافسية، في حين أن تراجع الحصة أو ثباتها في هذه السوق يشير إلى فقدان الفرص ومن ثم يهدد التنافسية.³

أخيرا لا يمكن الاعتماد على هذه المؤشرات لوحدها لقياس القدرة التنافسية الوطنية، فمع التطورات التي يشهدها العالم أصبح لزاما توسيع المجال وإضافة مؤشرات جديدة وذات دلالات أشمل. ومن أبرز هذه التطورات ما تعرفه التجارة بين فروع الصناعة من تطور وازدهار، وهذا يدل على مدى التقدم التقني ودرجة التكامل والارتباط بين فروع الصناعات المحلية، وهو يؤكد على الدور الكبير الذي تلعبه العناقد في اكتساب الدولة لمزايا عالية محليا وعالميا. وفي هذه الحالة يجدر اعتبار تجارة الفروع كمؤشر جيد عن تنافسية الدولة، فكلما كانت هذه التجارة مكثفة كلما كانت فرصة الدولة في تحسين تنافسياتها أكبر.

2. المؤشرات المركبة:

تقوم جهات عديدة بإعداد تقارير عن التنافسية في العالم وتقدم مؤشرات واسعة عن القدرة التنافسية للدول، وتختلف هذه المؤشرات حسب الجهة المصدرة لها نظرا لاختلاف التعاريف المتبناة لمفهوم التنافسية الوطنية أو الدولية. لذلك سيتم التطرق لأهم وأشهر هذه المؤشرات.

¹. McPetridge, Op.Cit., p.p. 30-31.

². وديع، مرجع سابق، ص.ص. 21-22.

³. المرجع نفسه، ص.23.

أ. مؤشرات المعهد الدولي للتنمية الإدارية:

يستند المعهد في قياسه للقدرات التنافسية للدول على أربعة عوامل تمثل في الوقت نفسه محددات التنافسية والتي تم التعرض لها في المبحث الثالث من هذا الفصل، وضمن هذه العوامل يندرج 342 مؤشر سنة 2016 لـ 61 دولة، وتتمثل هذه العوامل في: الأداء الاقتصادي والكفاءة الحكومية وكفاءة قطاع الأعمال والبنية الأساسية.¹

تركز مجموعة الأداء الاقتصادي على قياس مؤشرات الاقتصاد المحلي والتجارة الدولية والاستثمار الدولي والعمالة والأسعار. وتقيس مجموعة الكفاءة الحكومية مؤشرات المالية العامة والسياسات الضريبية والإطار المؤسسي والإطار الاجتماعي وتشريعات الأعمال. كما تركز مجموعة كفاءة قطاع الأعمال على قياس الإنتاجية والكفاءة وسوق العمل والتمويل والممارسات الإدارية والمواقف والقيم، في حين تركز مجموعة البنية الأساسية على قياس مؤشرات البنية القاعدية والبنية التكنولوجية والبنية العلمية، وأيضاً الصحة والبيئة والتربية والتعليم.² وضمن هذه المجموعات تندرج جملة من المؤشرات الفرعية التي بدورها تتعلق بمؤشرات فرعية كما يلي:

¹. Institute of Management Development, **IMD World Competitiveness Yearbook**, 2016, p.489.

². Institute of Management Development, **IMD World Competitiveness Yearbook**, 2015, p.p.280-281.

الشكل رقم 17: المكونات الرئيسية لمؤشر التنافسية حسب المعهد الدولي للتنمية الإدارية



Source: Institute of Management Development, **IMD World Competitiveness Yearbook**, 2015, p.p. 280-281.

ب. مؤشرات المنتدى الاقتصادي العالمي:

يعتبر تقرير التنافسية العالمي¹ الذي يصدره المنتدى الاقتصادي العالمي مؤشرا فاعلا لقياس القدرة التنافسية للدول وأداة لتفحص نقاط القوة والضعف في بيئة الأعمال، كما أنه يعتبر أداة لتوجيه السياسات الاقتصادية للدول على المستويين الكلي والجزئي للنهوض بتنافسية الاقتصاديات، خاصة في ظل التحديات والأزمات المتعددة التي تعصف بالاقتصاد العالمي. واعتمد هذا التقرير على مؤشرين رئيسيين:

المؤشر الأول: مؤشر تنافسية النمو Growth Competitiveness Index GCI: والذي يقيس قدرة الدولة على تحقيق معدل نمو مستدام على المديين المتوسط والطويل، ويعتمد في تحليله على ثلاثة مؤشرات فرعية متعلقة بالاقتصاد الكلي بإعطائها الوزن نفسه في عملية قياس التنافسية، وتتمثل في:

1. مؤشر بيئة الأعمال على مستوى الاقتصاد الكلي: ويضم عدة مؤشرات فرعية تعكس مدى تطور بيئة الأعمال على مستوى الاقتصاد الكلي وهي: مؤشر الاستقرار في الاقتصاد الكلي ومؤشر التصنيف الائتماني للدولة ومؤشر التبذير في الإنفاق الحكومي.

¹. بلغ عدد الدول المشاركة في تقرير (2016/ 2017) 138 دولة.

2. مؤشر المؤسسات العامة: ويعكس مدى تطور المؤسسات العامة من خلال المؤشرات الفرعية الآتية: مؤشر العقود والقانون ومؤشر الفساد.

3. مؤشر التكنولوجيا: يعكس مدى التطور التكنولوجي للدول من خلال: مؤشر الابتكار ومؤشر تكنولوجيا المعلومات والاتصالات ومؤشر نقل التكنولوجيا.

المؤشر الثاني. مؤشر تنافسية الأعمال Business Competitiveness Index BCI: يتناول المؤشرات المتعلقة بالاقتصاد الجزئي فهو يقيس العوامل المؤثرة على الإنتاجية وبالتالي على معدل دخل الفرد. ويعتمد على عاملين:

- نوعية بيئة الأعمال: ويندرج ضمنه عوامل عديدة تتمثل في مدى تطور البنية التحتية إجمالاً ونوعية مؤسسات البحث والتطوير المحلية المتخصصة ومدى توافر الشروط والمقاييس لاعتمادها، بالإضافة إلى مدى توافر العلماء والمهندسين ومدى فاعلية قانون منع الاحتكار.

- مدى تطور عمل واستراتيجيات الشركات: يقيس مستوى المعرفة والتكنولوجيا ورأس المال بالإضافة إلى المهارات الإدارية في الشركات. ويندرج ضمن هذا المؤشر مجموعة من العوامل هي: مدى تطور العملية الإنتاجية واستخدامها للتكنولوجيا الحديثة وموقع الشركات في سلسلة القيمة المضافة ومدى إنفاقها على عمليات البحث والتطوير ومدى تطور عمليات التسويق والتوزيع ومدى أهمية تدريب العاملين في هذه الشركات.¹

ابتداءً من تقرير التنافسية العالمي لسنة 2006-2007 ، بدأ الاعتماد على مؤشر رئيسي "مؤشر التنافسية العالمي" (the Global competitiveness Index) الذي يضم في مكوناته المؤشرات المتعلقة بالاقتصاد الكلي والجزئي معاً ليصبح بديلاً عن مؤشري تنافسية النمو والأعمال، ويهدف هذا المؤشر إلى قياس المنظومة المترابطة والمتكاملة من العوامل الأساسية والمؤسسات والسياسات الشاملة التي تشكل معاً قاعدة مستدامة لإحداث نمو ورفاه وازدهار اقتصادي على المديين القصير والمتوسط² وحتى على المدى الطويل. وتعتبر النتائج التي يتوصل إليها التقرير مهمة لذلك يعتمد عليها وتتخذ لتقييم تنافسية الدول ومعالجة أماكن الخلل فيها وتقوية نقاط القوة واستدامتها. والشكل الموالي يوضح الهيكل التفصيلي للمؤشر بمختلف مكوناته والتي تشمل مائة وأربع عشرة مؤشراً مدرجاً ضمن اثنتا عشر ركناً أساسياً:

¹ تقرير التنافسية العالمي لعام 2006/2005 ، ص.ص. 1-2، [http://www.competitiveness.gov.jo/arabicfiles/globalcompetitiveness Reportta.V2005-2006.pdf](http://www.competitiveness.gov.jo/arabicfiles/globalcompetitiveness%20Reportta.V2005-2006.pdf)

² تقرير التنافسية العالمي لعام 2005-2006، مرجع سابق، ص.3.

الشكل رقم 18: الهيكل التفصيلي لمؤشر التنافسية العالمي حسب تقرير 2016-2017



Source : World Economic Forum, **The Global Competitiveness Report 2016-2017**, Geneva 2016, p.5.

وتجدر الإشارة إلى أن الأركان الإثني عشر ليست مستقلة بل تجمعها علاقة متبادلة حيث يميل كل ركن إلى تعزيز الآخر. فبالنسبة للإبتكار مثلا (الركن 12) هو نشاط لا يمكن أن يتم في عالم يخلو من مؤسسات (الركن 1) تضمن حقوق الملكية الفكرية، ولن يكون أداءه جيدا في دول تتميز بيد عاملة ضعيفة التعليم والتدريب (الركن 5)، ولن يكون أبدا في الاقتصاديات التي تتميز بعدم كفاءة الأسواق (الركن 6 و 7 و 8) أو دون بنية تحتية كفؤة وشاملة (الركن 2)¹،

ويستخدم المنتدى الاقتصادي العالمي WEF في إعداد تقرير التنافسية العالمية نوعين من البيانات، وهما: البيانات الرقمية **Hard Data**: تشكل البيانات الرقمية ثلث قيمة مؤشر التنافسية الإجمالي، ويتم الحصول عليها من مصادر متنوعة محلية وعالمية مثل البنك الدولي وصندوق النقد الدولي واتحاد الاتصالات العالمي ومنظمة الصحة العالمية و منظمة الأمم المتحدة للتربية والعلم والثقافة UNESCO.

. بيانات مسح رأي قطاع الأعمال : **Survey Data** وتشكل حوالي ثلثي قيمة المؤشر، وتهدف إلى تجميع معلومات فائقة القيمة من رجال الأعمال في مختلف القطاعات الاقتصادية لمجموعة واسعة من المتغيرات تكاد تكون مصادرها معدومة في أغلب الأحوال، وتوفر مصدرا فريداً مطلعاً على محركات النمو للاقتصاد،

¹ . World Economic Forum, **The Global Competitiveness Report 2007-2008**, Op.Cit., p.6.

وتعبر عن سلامة بيئة الأعمال ومدى ارتباطها بالاقتصاد العالمي، ومقارنتها بمجموعة من الدول.¹ ويقوم المنتدى الاقتصادي العالمي WEF بمعاملة الدول المدرجة في التقرير معاملة مختلفة وفقاً لمرحلة التطور الاقتصادي التي بلغها البلد، حيث يقوم بتقسيم الدول المدرجة إلى ثلاث مراحل للنمو، وهي:

. مرحلة الاقتصاديات المعتمدة على عوامل الإنتاج: وهي الدول التي تعتمد على الموارد الطبيعية المتوفرة، واليد العاملة البسيطة، والموقع الجغرافي المتميز، والمناخ المناسب.

. مرحلة الاقتصاديات المعتمدة على الكفاءة: وهي الاقتصاديات التي تعتمد على الكفاءة في استخدام عوامل الإنتاج المتاحة.

. مرحلة الاقتصاديات المعتمدة على الابتكار: وهي الاقتصاديات التي وصلت إلى مرحلة متقدمة من التطور الاقتصادي، وتعتمد على الإبداع والابتكار بوصفها محركاً أساسياً للنمو.²

ومن ثم يختلف تصنيف الدول وفقاً لمرحلة التنمية التي تنتمي إليها لأن درجة تأثير المتغيرات المكونة للمؤشر تختلف من بلد إلى آخر ومن مرحلة إلى أخرى.

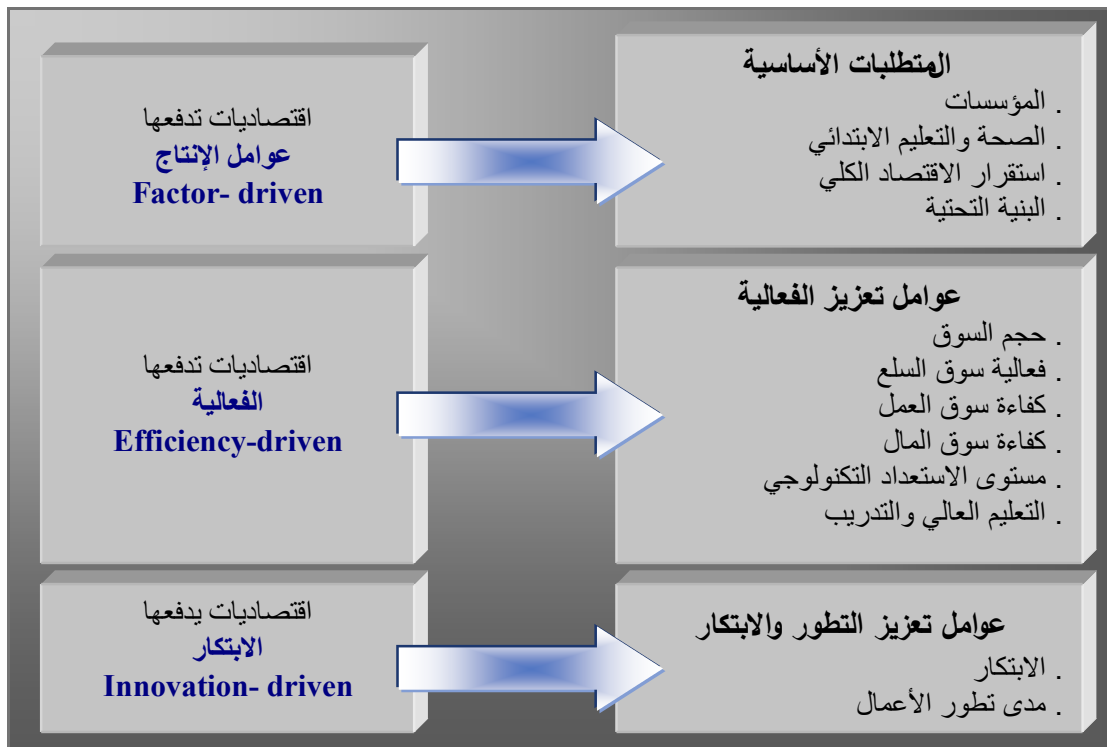
إن الاعتقاد الأول الذي من خلاله أوجد المؤشر - مؤشر التنافسية العالمي - هو أن محددات التنافسية كثيرة ومعقدة وذات نهاية مفتوحة (open-ended)، أما الثاني يتمثل في أن تأثير الأركان المتنوعة على الدول يكون مختلفاً، فأحسن طريقة لزيمبابوي لتحسين تنافسيتها ليست نفسها بالنسبة لفرنلندا لأن زيمبابوي وفرنلندا في مراحل مختلفة من النمو. وفي الوقت الذي تتجه فيه الدولة قدماً في طريق النمو تتجه الأجور إلى الارتفاع ولضمان الارتفاع المستمر للدخل لابد أن تتحسن إنتاجية العمل.³ وسيتم توضيح ذلك من خلال الشكل أدناه:

¹ . World Economic Forum, **the Global Competitiveness Report 2016-2017**, Geneva 2016, p.4.

² .World Economic Forum, **The Global Competitiveness Report 2016-2017**, Op. Cit., p.37.

³ . World Economic Forum, **The Global Competitiveness Report 2007-2008**, Op. Cit., p.7.

الشكل رقم 19: العلاقة بين أركان مؤشر التنافسية العالمي ومراحل النمو



Source: World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report 2017–2016*, Geneva, 2016, p.5.

من خلال الشكل يتضح أن الدول في مسار تنميتها ونموها تمر بثلاث مراحل كل مرحلة تحكمها مؤشرات تختلف عن غيرها من المراحل، وأن حاجة الدول لتحسين تنافسياتها مرتبطة بمؤشرات المرحلة التي تنتمي إليها.

ويتم تعيين انتماء دولة إلى مرحلة دون أخرى بالاعتماد على مقياسين: الأول يتمثل في نصيب الفرد من الناتج الداخلي الخام بسعر صرف السوق، وهو الأكثر شيوعاً واستخداماً،¹ والجدول الموالي يوضح ذلك.

¹ . World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report 2007-2008*, Op. Cit., p.8.

الجدول رقم 2: حدود الدخل التي تعين مراحل النمو

مراحل النمو	نصيب الفرد من الناتج الداخلي الخام (بالدولار)
المرحلة 1: تدفعها العوامل	أقل من 2000
الانتقال من المرحلة 1 إلى المرحلة 2	2000-2999
المرحلة 2: تدفعها الفعالية	3000-8999
الانتقال من المرحلة 2 إلى المرحلة 3	9000-17000
المرحلة 3: يدفعها الابتكار	أكثر من 17000

Source: World Economic Forum, **the Global Competitiveness Report 2016-2017**, Geneva 20016, p.38.

أما المقياس الثاني فهو يتمثل في نصيب الصادرات من السلع الأولية في إجمالي الصادرات (سلع وخدمات) ويعتبر أن الدول التي تصدر أكثر من 70 بالمائة من المنتجات الأولية هي إلى حد كبير اقتصاديات تدفعها العوامل، للإشارة أن الدول التي لا تنتمي لأي مرحلة من المراحل السابقة فهي تمر بمرحلة انتقالية سواء من المرحلة الأولى إلى الثانية أو من المرحلة الثانية إلى الثالثة.¹

تتدرج المؤشرات الرئيسية ضمن ثلاثة محاور، وتأخذ أوزاناً مختلفة حسب مرحلة النمو الاقتصادي، معنى ذلك أن أهميتها النسبية تختلف وذلك أنه كلما تقدم البلد في مرحلة النمو الاقتصادي كلما تمت معاملته بشروط أفضى في حساب مؤشر التنافسية الإجمالي، وذلك كما يبينه الجدول الآتي:

الجدول رقم 3: أوزان المؤشرات الرئيسية ضمن مراحل النمو

مراحل النمو	المرحلة الأولى:	المرحلة الانتقالية من المرحلة الأولى إلى الثانية	المرحلة الثانية:	المرحلة الانتقالية من المرحلة الثانية إلى الثالثة	المرحلة الثالثة:
الوزن النسبي	تدفعها العوامل	الأولى إلى الثانية	تدفعها الفعالية	الثانية إلى الثالثة	يدفعها الابتكار
المتطلبات الأساسية	%60	%40-60	%40	%20-40	%20
عوامل تعزيز الفعالية	%35	%35-50	%50	%50	%50
الابتكار وعوامل تعزيز التطور	%5	%5-10	%10	%10-30	%30

Source: World Economic Forum, **the Global Competitiveness Report 2016-2017**, Geneva 2016, p.38.

¹. World Economic Forum, **The Global Competitiveness Report 2017-2016**, Op. Cit., p.37.

ج. مؤشرات صندوق النقد العربي:

إن قياس التنافسية حديث بالنسبة لصندوق النقد العربي، فلقد تم إصدار أول تقرير بعنوان " تنافسية الاقتصادات العربية" في يناير 2016، وهو يركز على محورين أساسيين خلال الفترة 2010-2013: الأول يهدف إلى تحليل أداء التجارة الخارجية السلعية والمحور الثاني إلى قياس القدرة التنافسية في الدول العربية ومقارنتها مع اقتصاديات عدة دول هي تايلندا وماليزيا وسنغافورة وجنوب أفريقيا. ويكمن السبب من اختيار هذه الدول أنها تتشابه في عدد من الخصائص الاقتصادية والديمغرافية مع الدول العربية خاصة في بداية مسيرتها الاقتصادية، إلا أنها تحولت بعد ذلك إلى دول حديثة التصنيع وسعت إلى تطوير بيئتها التنافسية فتحسنت مؤشرات الاقتصادية الكلية وتبوء البعض منها مراكز متقدمة في تقارير التنافسية العالمية.¹

ولقد تم التركيز في التقرير على متغيرات الاقتصاد الكلي لتقييم تنافسية الدول العربية، باعتبار أن استقرار الاقتصاد الكلي يعتبر عنصراً أساسياً في قياس قدرة الأنظمة الاقتصادية على تحقيق الرخاء والرفاهية والأهداف الاجتماعية والاقتصادية المتمثلة بالنمو المطرد، كاستقرار الأسعار، تخفيض معدلات البطالة وخلق فرص العمل وتحقيق فائض في موازين الحساب الجاري والمالية العامة واستقطاب الاستثمارات الأجنبية. إن أهمية ازدهار الاقتصاد الكلي يعتبر من الأساسيات لتحقيق الاستقرار الاقتصادي وارتفاع معدلات النمو الحقيقي، فالدول تسعى بالمحافظة على استقرار اقتصاداتها لتفادي الأزمات الاقتصادية.²

ولكن الملاحظ على هذا التقرير بأنه لم يحدد ترتيباً للدول العربية من حيث تنافسيتها بل اكتفى بترتيبها وفقاً لمؤشرات القطاعات الآتية والمكونة للقدرة التنافسية: القطاع الحقيقي وقطاع مالية الحكومة وقطاع المؤسسات والحكومة الرشيدة وقطاع بيئة الأعمال والقطاع النقدي والمصرفي ثم القطاع الخارجي. في حين يأتي العدد الثاني من التقرير مختلفاً ومعتداً على مؤشر لقياس تنافسية الاقتصادات العربية وترتيبها من الأكثر تنافسية إلى الأقل تنافسية، مع تغيير دول المقارنة.

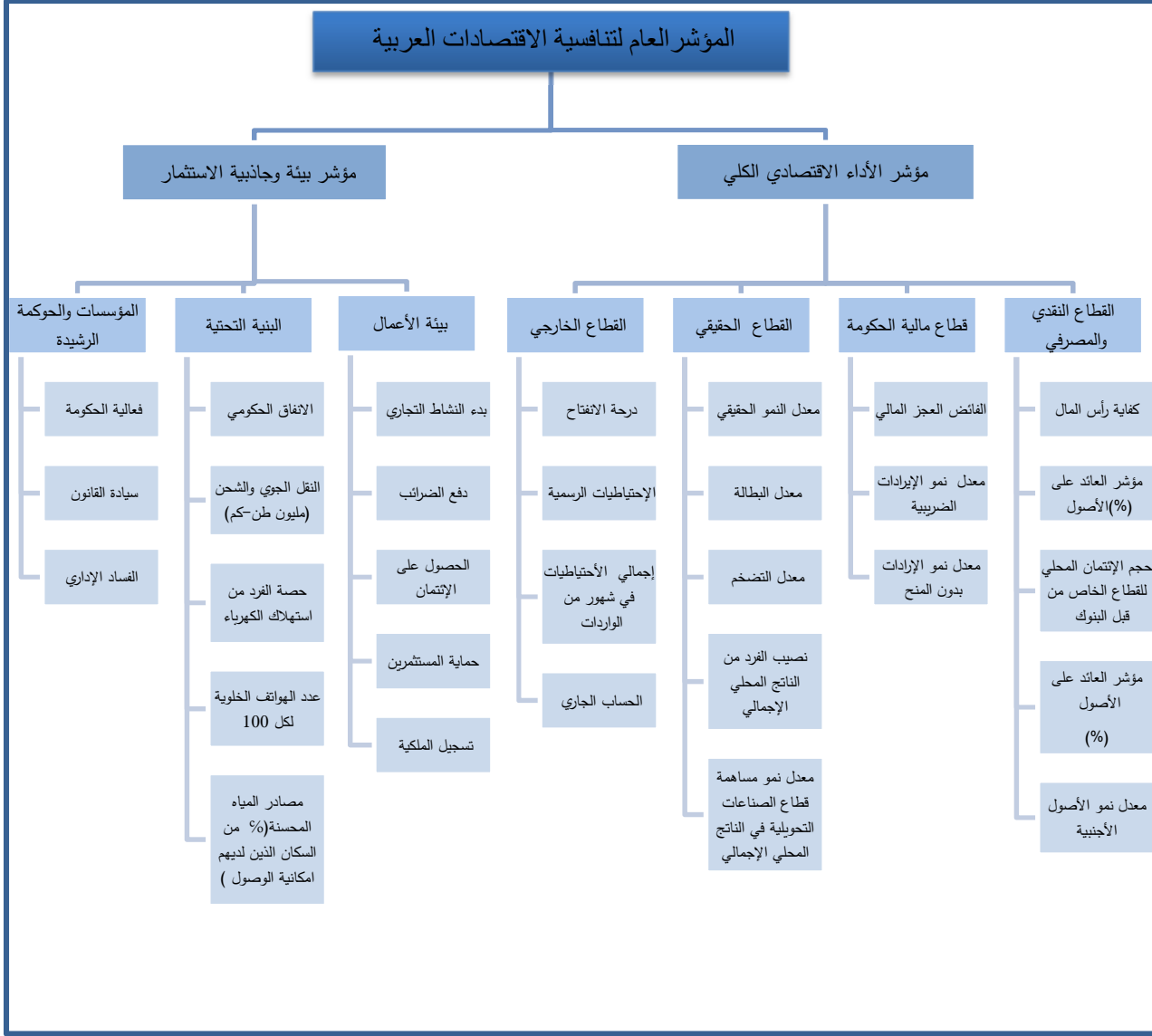
يعتمد الإطار القياسي للعدد الثاني من تنافسية الاقتصادات العربية على مؤشر عام يتكون من مؤشرين رئيسيين، هما مؤشر الأداء الاقتصادي الكلي ومؤشر بيئة وجاذبية الاستثمار، وذلك خلال الفترة 2012-

¹. صندوق النقد العربي، تقرير تنافسية الاقتصادات العربية (أبوظبي، 2016)، ص.3.

². المرجع نفسه.

2015،¹ ويتفرع عنهما سبع مؤشرات فرعية، تشمل بدورها على اثنان وثلاثون متغيرا كميًا. وهو ما يعكسه الشكل الموالي:

الشكل رقم 20: المؤشر العام لتنافسية الاقتصادات العربية



المصدر: صندوق النقد العربي، تقرير تنافسية الاقتصادات العربية، العدد الثاني (أبوظبي، 2017)، ص.2.

يعكس مؤشر الاقتصاد الكلي قدرة الدول الاقتصادية في تحقيق معدلات النمو المستدام والمحافظة على استقرار الأسعار، وخلق فرص العمل، وتحقيق فائض في موازين الحساب الجاري والمالية العامة. في حين تكمن أهمية مؤشر جاذبية الاستثمار الأجنبي باعتباره أحد أهم مصادر التمويل وتدفق رؤوس الأموال للدول.

¹. صندوق النقد العربي، تقرير تنافسية الاقتصادات العربية (أبوظبي، 2017)، ص.2.

وفي هذا العدد تمت مقارنة تنافسية الاقتصاديات العربية بدول أخرى تتمتع بقدرة تنافسية عالية وهي: البرازيل والهند وكوريا الجنوبية واسبانيا وتركيا.¹

على الرغم من التعديلات التي شهدتها مؤشر تنافسية الاقتصاديات العربية في العدد الثاني من التقرير الصادر عن صندوق النقد العربي إلا أنه لا يعكس بدقة الأداء التنافسي لهذه الدول، وهذا في ظل غياب المؤشرات التكنولوجية كمؤشر الابتكار وبراءات الاختراع والإنفاق على البحث والتطوير، وكذا غياب الأسواق المالية ومساهمتها في الحركة الاقتصادية وغيرها، ومن ثم فإن هذا المؤشر يبقى بعيداً عن قياس القدرة الحقيقية لهذه الدول خصوصاً في ظل ما يشهده العالم من تغيرات وتعقيدات تحتم عليها مواكبتها والتكيف معها والقيام بالإصلاحات للاندماج في حيثياتها.

د. مؤشرات المعهد العربي للتخطيط:

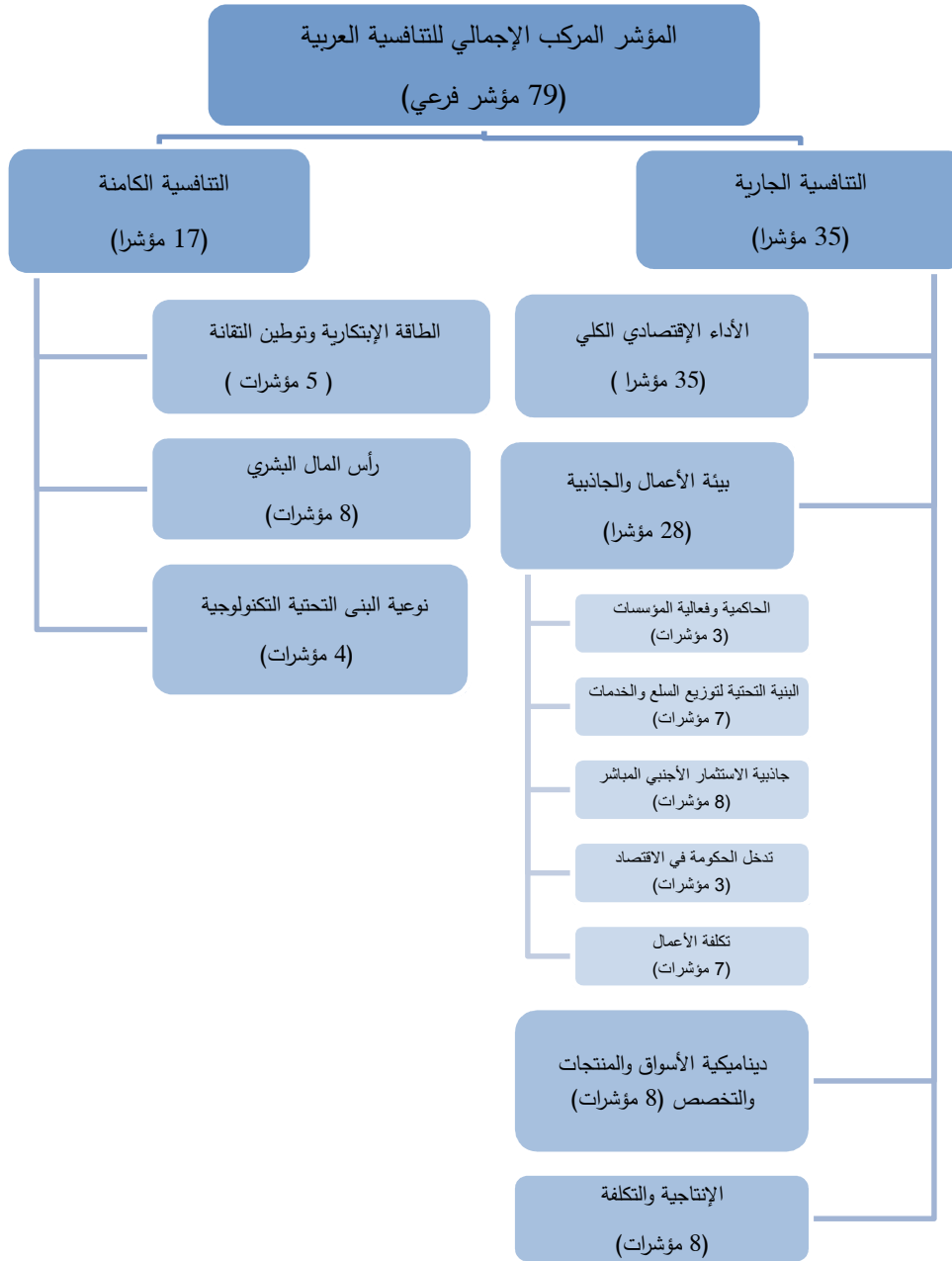
يستند المعهد العربي للتخطيط في تقييمه لتنافسية الدول العربية على مؤشر التنافسية العربية² وهو مركب من مؤشرين أساسيين وهما: التنافسية الجارية والتنافسية الكامنة؛ حيث يضم مؤشر التنافسية الجارية: بيئة الأعمال والجاذبية وديناميكية الأسواق والتخصص والإنتاجية والتكلفة والأداء الاقتصادي الكلي. في حين أن التنافسية الكامنة تشمل: الطاقة الابتكارية وتوطين التقنية ورأس المال البشري ونوعية البنية التحتية التكنولوجية. والشكل الآتي يوضح الهيكل العام لمؤشر التنافسية العربية:

¹ . صندوق النقد العربي، تقرير تنافسية الاقتصادات العربية (أبوظبي، 2017)، ص.3.

² . حاول التقرير قياس مستويات التنافسية العربية لأغلب الدول العربية ومقارنة أدائها مع مجموعة من دول المقارنة، تم اختيارها باعتبارها تمثل مستوى من التنافسية الممكن تحقيقه من قبل الدول العربية في الأسواق العالمية. وقد تمت زيادة عدد دول المقارنة إلى ثلاثة عشر دولة بعدما كانت ثمانية في التقرير السابق (2009)، وذلك لتعزيز المقارنات وتقليل أثر التقلبات في المتغيرات التي يستند عليها التقرير في حساب مؤشرات التنافسية. وهذه الدول هي أيرلندا وجمهورية التشيك والمكسيك وكوريا الجنوبية وتشيلي والبرتغال وماليزيا وجنوب أفريقيا والأرجنتين والبرازيل والصين واليونان وتركيا .

انظر: المعهد العربي للتخطيط، تقرير التنافسية العربية 2012، الكويت، ص.22.

الشكل رقم 21: الهيكل العام لمؤشر التنافسية العربية



المصدر: المعهد العربي للتخطيط، تقرير التنافسية العربية 2012، الكويت، ص.25.

الملاحظ أن المؤشرات التي وضعتها الهيئات الدولية لقياس التنافسية متشابهة في العموم وإن اختلفت الأسماء والترتيبات، فكل حسب مفهومه الخاص للتنافسية الوطنية. هذا بالإضافة إلى وجود العديد من المؤشرات المساعدة مثل: مؤشر التنافسية الصناعية، مؤشر الابتكار العالمي، مؤشر سهولة ممارسة أنشطة الأعمال، مؤشر التنمية المالية، مؤشر تنافسية المواهب العالمي، مؤشر أفضل الدول من حيث مستوى المعيشة، مؤشر العولمة ومؤشر الحرية الاقتصادية ومؤشر القدرة على الإبداع وغيرها.

المبحث الرابع، مراحل تطور الميزة التنافسية الوطنية:

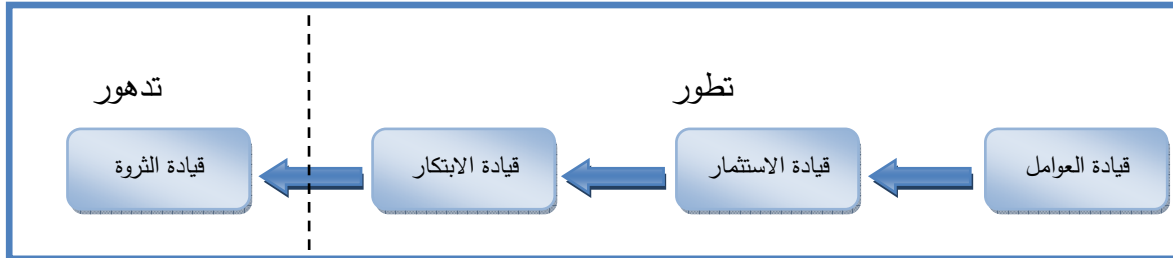
يمر تطور الميزة التنافسية للاقتصاديات بمراحل تعكس المصادر التي تستمد منها الدول ميزتها التنافسية، بالإضافة إلى تحديد خصوصية كل مصدر بالنسبة للصناعات الوطنية من حيث طبيعتها وحجمها وكذلك عناقيدها المزدهرة، على اعتبار أن الاقتصاد يتكون من عدد معين من الصناعات والتي تستمد مزاياها التنافسية من مصادر جد متنوعة.¹

المطلب الأول، مراحل الميزة التنافسية حسب نموذج بورتر:

حسب نظرية بورتر للميزة التنافسية، يتم تحديد أربع مراحل مستقلة لنمو التنافسية الوطنية، مع العلم أنه ليس بالضرورة أن تمر الدول بكل المراحل. وتتمثل هذه المراحل في:

1. مرحلة قيادة العوامل؛
2. مرحلة قيادة الاستثمار؛
3. مرحلة قيادة الابتكار؛
4. مرحلة قيادة الثروة. وهو ما يعكسه الشكل الموالي.

الشكل رقم 22: المراحل الأربعة للتطور التنافسي الوطني



Source:

Michael Porter, *L'Avantage Concurrentiel des Nations* (Paris : Inter Edition, 1993), p.518.

تعتبر المراحل الثلاث الأولى عن التطور المتزايد للمزايا التنافسية الوطنية، والذي يرافقه تطور يكون في شكل ازدهار اقتصادي، في حين تعتبر المرحلة الرابعة عن الانحراف وبالتالي تكون كبدائية للانخفاض والانحدار.

يسمح هذا التحليل بشرح نمط تطور الاقتصاديات، وفهم المشاكل الخاصة التي تواجهها مؤسسات البلد في فترات مختلفة ومتعاقبة، بالإضافة إلى تحديد القوى التي تعمل على تقدم أو تدهور الاقتصاد.² لذلك سيتم التطرق لهذه المراحل بشيء من التفصيل كما يلي:

¹. Porter, *L'Avantage Concurrentiel des Nations*, Op.Cit., p.517.

². Ibid., p.518.

أولا. مرحلة قيادة العوامل:

في هذه المرحلة، تستمد الصناعات الناجحة ميزتها من عوامل الإنتاج الأساسية؛ المتمثلة في الموارد الطبيعية والمناخ والموقع الجغرافي بالإضافة إلى التكلفة المنخفضة واليد العاملة شبه الماهرة وضعيفة التأهيل. فهذه العوامل تمثل المصدر الوحيد للميزة. وعليه فإن انحسار التنافسية على العوامل فقط يحد كثيرا من الصناعات الناجحة التي يمكن أن تكسب رهان المنافسة الدولية.¹

في اقتصاد من هذا النوع، تعتمد فيه الميزة التنافسية على المنافسة السعرية، بمعنى أن المؤسسات تتنافس بالسعر فقط وذلك في الصناعات التي تعتمد على التكنولوجيا البسيطة المستخدمة في المنتجات أو في طرق الإنتاج، أو على التكنولوجيا واسعة الانتشار (بسيطة ذات تكلفة منخفضة) وسهلة الحصول. في هذه الحالة يكون مصدر التكنولوجيا من الخارج وذلك عن طريق التقليد أو من خلال إقتناء أصول إنتاجية أجنبية. أما المنتجات والتكنولوجيات الأكثر تعقيدا فتجد لها مفعدا إلى الاقتصاد من خلال الاستثمار في الأصول؛ أي شراء مصنع المفتاح في اليد، أو من خلال الواردات المباشرة (المنسوبة إلى وحدات الإنتاج لمؤسسات أجنبية)، أو من خلال اتفاقيات الصنع التي يوقعها الخارج مع المؤسسات المحلية. من الناحية العملية كل الدول مرت بهذه المرحلة في وقت مضى من تاريخها، لكن القليل منها فقط يتمكن من اجتيازها والانتقال إلى مرحلة أخرى.²

بوجيز العبارة، أن الاقتصاديات التي تنتمي إلى هذه المرحلة تعاني من صعوبة الاحتفاظ بمزاياها التنافسية التي أساسها السعر كونها مزايا موروثية وليست مكتسبة والتي تكون في القطاعات والصناعات ذات القيمة المضافة المنخفضة، وبالتالي فهي غير مستقرة ومهددة باستمرار لتقلبات الأسواق الدولية.

ثانيا. مرحلة قيادة الاستثمار:

تستند الميزة التنافسية الوطنية في هذه المرحلة على رغبة وقدرة الدولة ومؤسساتها على الإستثمار المكثف والمتواصل، فتستثمر المؤسسات على نطاق واسع في بناء مرافق الإنتاج المتطورة والفعالة والمجهزة بأحدث التكنولوجيا، كما تعمل أيضا على امتلاك الأساليب الإنتاجية وحقوق تصنيع المنتجات الأجنبية من خلال عقود التراخيص وإقامة مشاريع مشتركة ومن خلال طرق أخرى، وبالتالي تسمح لها هذه التكنولوجيات الأجنبية من الدخول في غمار المنافسة في الصناعات وأجزاء السوق الأكثر تطورا،

¹. Porter, L'Avantage Concurrentiel des Nations, Op.Cit., p.519.

². Ibid., p.520.

¹ على الرغم من أن هذه التكنولوجيا في غالب الأحيان تكون أقل تطورا من التكنولوجيا المستخدمة في الشركات الرائدة عالميا.

إن قدرة الصناعة الوطنية على استيعاب وتحسين التكنولوجيا الأجنبية يتزامن مع المرور من مرحلة قيادة العوامل إلى مرحلة قيادة الإستثمار، فالصناعة الوطنية في هذه الحالة تتحكم في التكنولوجيات والطرق الأجنبية، حيث لا تكتفي المؤسسات باستخدام التكنولوجيا الأجنبية كما هي بل تعمل على تعلمها فاتقانها ثم العمل على إجراء تحسينات عليها وتنتهي بتصميم منتجاتها الخاصة.²

في هذه المرحلة، تتسم العناقيد بحجم أكبر نسبيا من المرحلة السابقة حيث أنها تضم مراحل إضافية في سلسلة القيمة الخلفية، كما أنها تتسم بتنوع أحجام المؤسسات ما بين صغير ومتوسط مع ظهور أهمية الحجم الكبير.³

وبهذا، تعتمد المزايا التنافسية في مرحلة قيادة الاستثمار على تحسين العوامل وعلى المحددات مع الإحتفاظ بمزايا تكلفة العوامل الأساسية، إضافة إلى توسيع قاعدة مزاياها لتضم العوامل بتكلفة أقل وبتعدد أعلى ومثال ذلك المهندسين الجامعيين، إضافة إلى إعتادها على آليات لإبتكار عوامل تعمل أحسن ومثالها المؤسسات التعليمية ومراكز البحث، ما يساعد على الاستيعاب الجيد للتكنولوجيا وخلق آلة إنتاج متطورة تسمح باستخدام العوامل المتوفرة بطريقة أكثر إنتاجية.

إن المميز لمرحلة قيادة الاستثمار، هو الارتفاع السريع في مستوى التوظيف وارتفاع معدلات الأجور وتكاليف مدخلات العوامل، وهي بوادر لبداية تراجع الميزة المبنية على الصناعات الأكثر حساسية للسعر. في هذه الحالة يكون الاقتصاد أقل عرضة من ذي قبل للصدمات الكبيرة وتقلبات سوق الصرف الأجنبي، ومع ذلك يبقى ضعيفا وهشا.⁴

أما عن دور الدولة، فتعكسه سياساتها بتحفيز التوجيه الأمثل لرؤوس الأموال إلى صناعات محددة وتشجيع المخاطرة وإنشاء أنظمة الحماية المؤقتة من أجل تشجيع ظهور منافسين محليين وإنشاء مؤسسات ذات الحجم الأمثل، ومفاد ذلك حماية الصناعة المحلية وتشجيع المنافسة ومساعدة المؤسسات في الحصول على التكنولوجيا من الدول المتقدمة وكذلك دعم الصادرات. كما يجب على الدولة أن تكون مصدرا للإستثمار من أجل خلق وتطوير العوامل، حتى وإن كانت المؤسسات ستأخذ دورها بسرعة.⁵

¹. Ibid.

². Ibid., p.521.

³. مجلس الوزراء مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار، مرجع سابق، ص.29.

⁴. Porter, L'Avantage Concurrentiel des Nations, Op.Cit., p.p. 523-524.

⁵. Ibid., p. 524.

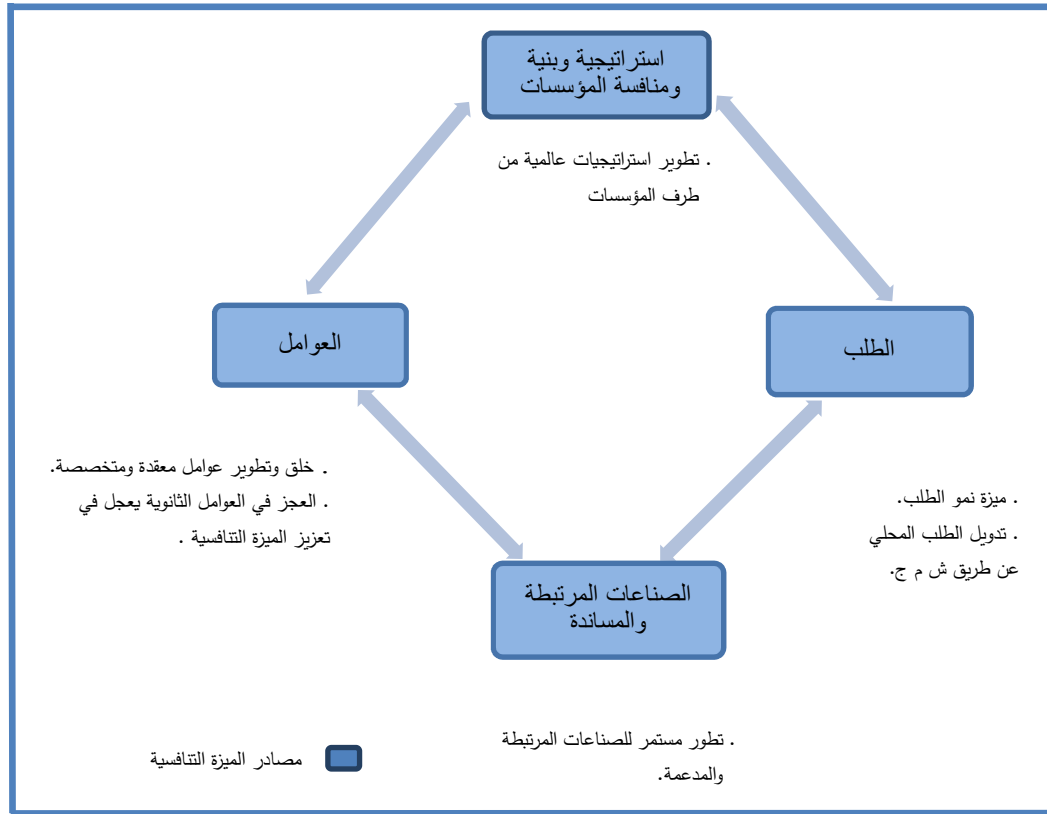
وتصبح أداة للاستثمار يعتمد عليها لخلق تنافسية الدولة، بالإضافة إلى دعم التطوير والابتكارات وتنمية الموارد البشرية.¹

وبالتالي فالإنتقال إلى مرحلة الاستثمار يحتاج إلى مناخ ملائم يتميز بإستقرار الاقتصاد الكلي، واستقرار الإدارة والقدرة على محاربة الفساد وجعل مطالب المصالح الخاصة محايدة.

ثالثا. مرحلة قيادة الإبتكار:

في مرحلة الإبتكار، يعمل نموذج الماسة كنظام صناعي متناسق ينافس وبنجاح في السوق العالمية. وهو ما يظهره الشكل الموالي:

الشكل رقم 23: اقتصاد بقيادة الإبتكار



Source: Michael Porter, *L'Avantage Concurrentiel des Nations* (Paris : Inter Edition, 1993), p.526.

من خلال هذا النموذج يتضح أن جميع محددات الميزة التنافسية تعمل معا وتربطها يكون أمثلا لتحقيق التنافسية الوطنية، كما أن الصناعات والعناقيد التي تتطور لا تزال تعتمد على الخصوصيات التاريخية والاقتصادية للبلد.

¹ . مجلس الوزراء مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار، مرجع سابق، ص.29.

يتطور الطلب المحلي نتيجة ارتفاع دخول الأفراد وتحسن مستوى التعليم والرغبة المتزايدة في الحصول على الرفاهية، وإلى آلية توليد المنافسة الداخلية. كما أن تطور القوة التنافسية للمؤسسات في مجموع الصناعات يساعد أيضا على ظهور عملاء صناعيين متطورين في السوق الوطنية، وأن دخول منافسين جدد يحرك المنافسة الداخلية ويسرع عملية التحسين والابتكار. وهنا تجتمع صناعات الدعم ذات المستوى العالمي مشكلة بذلك عناقيد صناعية مهمة، تؤدي إلى خلق صناعات تنافسية جديدة إنطلاقا من الصناعات المساندة.

تسمى هذه المرحلة بمرحلة الإعتماد على الإبتكار، لأن المؤسسات المحلية لا تكتف فقط بنقل وتحسين التكنولوجيا من دول أخرى بل تتعدى إلى خلق وابتكار تكنولوجيات جديدة داخليا. إذ تعمل هذه المؤسسات على تطوير تكنولوجيا المنتجات وعمليات الإنتاج والتسويق معتمدة في ذلك على استراتيجيات عالمية ومستقلة وذلك بإنشاء شبكات مستقلة للتسويق والخدمات الدولية ومنتجات بعلامات تجارية دولية؛ كما وتتميز هذه المرحلة بتطور الطلب، مع وجود قاعدة من الموردين والعوامل المتخصصة والصناعات المرتبطة، وبالتالي يعمل هذا النسق من التجمع من أجل أن تبتكر المؤسسات بوتيرة مستمرة، ما يساعد في ظهور صناعات جديدة.¹

ففي ظل هذا الاقتصاد، تدخل المؤسسات المنافسة الدولية في قطاعات صناعية تختلف كثيرا عن المراحل السابقة، في حين توجه القطاعات الحساسة للسعر والأقل تطورا إلى دول أخرى. ويتطور الإنتاج في الخارج في الصناعات التي تقوم إستراتيجيتها على تفكيك سلسلة القيمة سواء من أجل تخفيض التكاليف أو لتعزيز أثر التسويق في دول أخرى، وهو ما يعكس الإنطلاقة لتطور كبير للاستثمارات الأجنبية المباشرة.²

ولعل الواضح أن هذه المرحلة وخصائصها تشمل تلك الدول التي نجحت في مختلف مراحل التطور، ففي بدايتها تكون الانطلاقة بعدد محدود من الصناعات والتي تفتح المجال للوصول إلى مزايا تنافسية عالية، لتمتد بعد ذلك لتنمية وتطوير صناعات أخرى. بالإضافة إلى أن المؤسسات الجديدة تكون في خدمة الصناعة المحلية لتتجه شيئا فشيئا نحو المنافسة الدولية. وفي حالة وجود العناقيد المتعمقة والتي عادة ما تكون منبثقة عن صناعات اجتازت بامتياز المرحلتين السابقتين، فإن ذلك خير دليل على

¹ . Ibid., p.p.525-526.

² . Ibid.

وصول الاقتصاد إلى مستوى متوسط من القدرة الإبتكارية.¹ وكلما كان الاقتصاد جد متطور وديناميكي كلما كان قادرا على توسيع مجموعة صناعاته الناجحة وخلق عناقيد جديدة تماما.

يضاف إلى ما جاء وجود خاصية أخرى لهذا الاقتصاد الذي يحركه الابتكار، وهي مكانته الدولية في الخدمات المتطورة والتي تعتبر انعكاسا مباشرا لتطور المزايا التنافسية للصناعة؛ فالدول التي تكون في مرحلة العوامل أو تلك التي في مرحلة الاستثمارات نادرا ما تكون ذات مكانة أو موقع جيد في صناعات الخدمات الدولية، بإستثناء تلك التي تعتمد على تكلفة اليد العاملة (مثلا: النقل البحري غير المتخصص، أو بعض خدمات البناء والتشييد)، بينما الدول التي تنتمي إلى مرحلة الابتكار فإن ارتفاع عدد المؤسسات المتخصصة يخلق طلبا متزايدا للخدمات المتطورة مثل التسويق والهندسة واختبارات الجودة. في الوقت ذاته، تكتسب الموارد البشرية والعوامل التي تحتاجها صناعات هذه الخدمات (الهندسة، الأشهار) الكفاءة والتطور، كما أن ارتفاع دخل الأفراد ومستوى التعليم والتأهيل يجعل المستهلكين أنفسهم يشكلون طلبا على هذه الخدمات، ويمثل هذا الارتفاع في الطلب المحلي قاعدة أساسية لتطور هذه الخدمات ويمكن أن يكون السبب في اكتسابها مكانة دولية في المستقبل.²

في مرحلة قيادة الإبتكار، تكون قدرة الدولة على الاستجابة لتقلبات الاقتصاد الكلي والصدمات الخارجية أحسن، خاصة عند قدرتها على توسيع عناقيدها؛ حيث تصبح الصناعات أقل تعرضا لصدمات التكلفة وتقلبات أسعار الصرف، وذلك لأنها تعتمد على التكنولوجيا والتنوع الانتاجي لتحقيق تنافسية الصناعة. أضف إلى ذلك فإن تدويل استراتيجيات المؤسسات يعتبر أيضا كأداة تستخدم لإمتصاص صدمة هذه التقلبات، ونتيجة ذلك أن انتشار الصناعات الناجحة يقلل من خطر التبعية لقطاع واحد.³

وعن الدور الملائم للدولة في هذه المرحلة فهو يختلف تماما عن السابق، إذ يجب عليها أن تتجه إلى الأساليب غير المباشرة، وذلك بتحفيز خلق عوامل الانتاج ومضاعفتها وتجميعها وتحسين نوعية الطلب الداخلي وكذلك تشجيع خلق مؤسسات جديدة والحفاظ على حجم المنافسة المحلية في السوق المحلية.⁴

¹ . Ibid., p.527.

² . Porter, L'Avantage Concurrentiel des Nations, Op.Cit., p.p.527-528.

³ . Ibid., p.528.

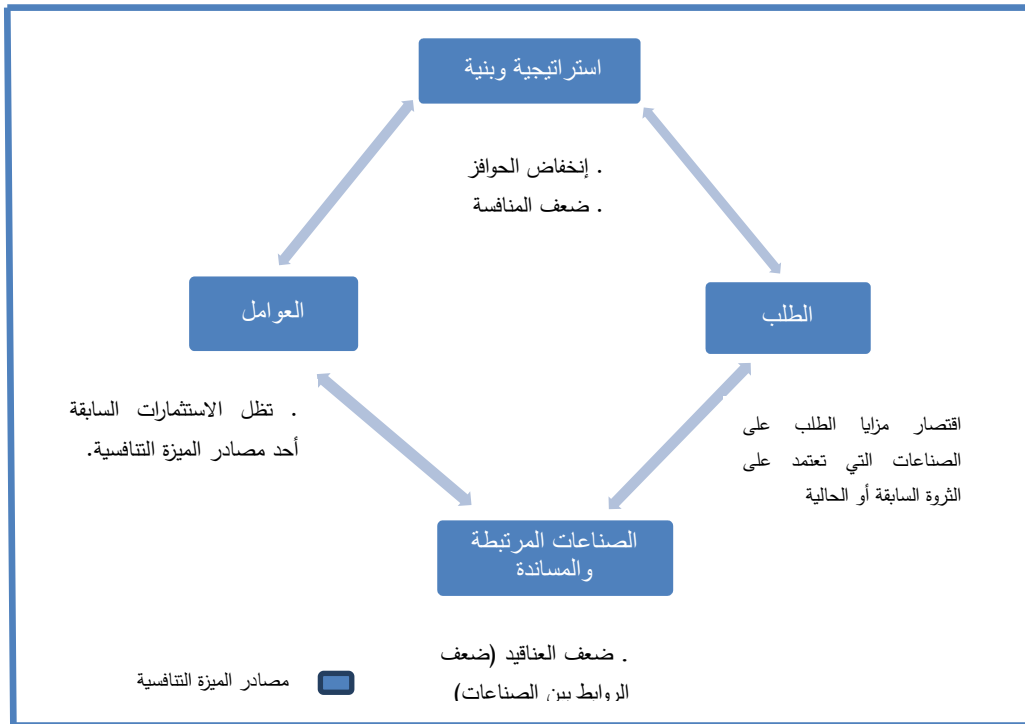
⁴ . Ibid.

في هذه المرحلة تكتسب العناقيد قدرات تنافسية ديناميكية وتتجه في أغلب الأحيان إلى الانفتاح على العالم الخارجي وتكوين شبكات عنقودية مع شركات في دول أخرى ومن ثم يتحول العنقود إلى العالمية.¹

رابعاً. مرحلة قيادة الثروة:

تعتبر المراحل الثلاث الأولى من تطور التنافسية عن قدرة الدولة على دعم العملية الديناميكية لتطوير مزاياها التنافسية هذا يعني توجيهها نحو مزايا تنافسية أكثر تطوراً، في حين تعد مرحلة قيادة الثروة بداية تدهور تنافسية الدولة، لأن المحرك الأساسي في هذه المرحلة يتمثل في الثروة المتراكمة والتي تحققت في مراحل سابقة؛ باعتبار أن الاقتصاد الذي يعتمد على الثروة الموروثة من الماضي لا يستطيع المحافظة عليها، وذلك نتيجة تحول كل من المستثمرين ورجال الأعمال والأفراد عن أهداف الاستثمار والابتكار إلى أهداف جديدة يغلب عليها الطابع الاجتماعي بعيدة عن تلك التي أدت إلى تحقيق تقدم الاقتصاد.² مرحلة قيادة الثروة موضحة في الشكل الموالي:

الشكل رقم 24: اقتصاد بقيادة الثروة



Source: Michael Porter, *L'Avantage Concurrentiel des Nations* (Paris : Inter Edition, 1993), p.530.

¹ مجلس الوزراء مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار، مرجع سابق، ص. 31

² المرجع نفسه.

من العلامات الواضحة للانتقال إلى هذه المرحلة، أن الاقتصاد في البداية يضعف ويفقد ميزته التنافسية في الصناعات الأساسية التي طالما تمتعت بالإنتاجية العالية والابتكار المكثف، وفي المنتجات النهائية ثم في الأجزاء وقطع الغيار وأخيرا في الآلات والمعدات، ما يجعل المؤسسات الأجنبية تحتكر المزايا التنافسية الحقيقية وتبدأ بشراء مؤسسات البلد وإدماجها في استراتيجياتها العالمية، كما يمكنها أيضا إنشاء فروع في الدولة والإستحواذ على حصة المنافسين المحليين.¹ وبالتالي العودة إلى المنافسة على أساس السعر لا الابتكار والتميز.

وعند هذا المستوى، تكتسب الدولة صفتين؛ الأولى كونها بلد غني مع بعض المؤسسات التي تمتلك السيولة وبعض الأفراد الأثرياء الذين حصدوا ثمار الصناعات الناجحة ومجموعة من الاستثمارات المحققة سابقا. أما الصفة الثانية فهي على العكس، حيث تستقر الصعوبات وتتلاشى الغايات في هذه المرحلة، ومع مرور الزمن يمس الاضطراب الكثير من المؤسسات، بالإضافة إلى انخفاض معدات التشغيل والبروز الدائم لمشكلة البطالة الذي ينعكس بالانخفاض في المستوى العام للمعيشة، في حين تبدأ البرامج الاجتماعية في تجاوز القدرات المالية والتمويلية للاقتصاد.²

من هنا يتجلى بأن أكثر الدول تنافسية هي الدول التي تنتمي إلى مرحلة الإبتكار، وهو ما يؤكد مرة أخرى أن الإبتكار يعد محور الإرتكاز لتنافسية أي إقتصاد وأساس أي تطور.

المطلب الثاني، مراحل الميزة التنافسية حسب نموذج العوامل التسعة لـ Dong-Sung Cho:

حسب Cho يعتمد تقييم التنافسية الدولية لأي بلد على تأثير العوامل التسعة، التي تتغير أهميتها النسبية بانتقال البلد من مرحلة إلى أخرى، بداية من المرحلة الأقل تطورا إلى المرحلة النامية ثم المرحلة شبه المتطورة وأخيرا إلى المرحلة المتطورة. لذلك سيتم استعراض الخصائص السائدة في كل مرحلة والمصادر الرئيسية للتنافسية في كل منها.

أولا. المرحلة الأقل تطورا Less Developed Stage:

تتميز البلدان في هذه المرحلة بإنخفاض كمي ونوعي في التنمية يعكسه انخفاض نصيب الفرد من الناتج الوطني ومؤشر التعليم. وعن مصادر تنافسياتها الدولية، فهي تعتمد على الموارد الطبيعية (عوامل مادية) و/أو اليد العاملة غير المؤهلة (العوامل البشرية) التي تتميز بإنخفاض عوائدها ومحدودية قدراتها الإنتاجية بسبب عدم كفاءة استخدامها. من هذا المنطلق يكون دور الدولة أساسيا، بإتباع سياسة الباب

¹. Porter, L'Avantage Concurrentiel des Nations, Op.Cit., p.531.

². Ibid., p.532.

المفتوح، لأن هذه البلدان بحاجة إلى رؤوس الأموال للاستثمار وإلى التكنولوجيا للإنتاج، مما يستدعي جذب الشركات متعددة الجنسيات من خلال تشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد.¹

ثانيا. المرحلة النامية :Developing Stage:

في هذه المرحلة تكون البلدان قد تغلبت على جمود المرحلة الأقل تطورا، فيتجه نصيب الفرد من الناتج الوطني الإجمالي إلى النمو ويتم الإهتمام بتدريب اليد العاملة. أما مصادر التنافسية الدولية في هذه المرحلة تتمثل في البنية الأساسية (كالطرق والموانئ والأسواق المالية والبيئات الاجتماعية والاقتصادية) واليد العاملة المدربة. وعليه تحتاج البلدان بذل جهد كبير لتحسين جودة هذه العوامل المادية والبشرية لضمان النمو المستمر.²

في المرحلة النامية عادة ما تنتج البلدان منتجات كثيفة العمل في الصناعات الناضجة باستخدام التكنولوجيا المستفادة من الشركات متعددة الجنسيات، وهو ما يجعلها بحاجة لإتباع سياسات لتعزيز نقل التكنولوجيا من هذه الشركات، وكذلك الإعتماد على الأسواق الخارجية لبيع منتجاتها لأن أسواقها المحلية ليست متطورة بشكل جيد. وعلى الرغم من زيادة الصادرات في هذه المرحلة، قد تعاني البلدان من عجز في الحساب الجاري بسبب زيادة واردات المواد الخام والسلع الوسيطة الأخرى، وهو ما يجعلها تلجأ إلى فرض حواجز تجارية لتقليل الواردات وحماية بعض الصناعات الناشئة. وبالتالي، فإن السياسات الاقتصادية الكلية مثل نقل التكنولوجيا ودعم الصادرات وتخفيض قيمة العملة والحماية هي جد مهمة والأكثر ممارسة في هذه المرحلة من التطور الاقتصادي.³

وعن عملية التنمية، فإن البلدان تكون أمام استراتيجيتين بديلتين؛ الأولى تتمثل في النمو المتوازن بالاستثمار المتزامن في مجموعة واسعة من الصناعات، والثانية هي النمو غير المتوازن من خلال الاستثمار في عدد قليل من الصناعات الأكثر إنتاجية والتي تتميز بالروابط الأمامية والخلفية في عملية الإنتاج. وعادة هنا، يتم تخصيص موارد لعدد قليل من الصناعات، وكذلك لعدد قليل من المؤسسات لكل صناعة في الوقت ذاته. وقد ينتج عن استراتيجية النمو غير المتوازن لاعدالة في توزيع العوائد. في هذه المرحلة من التنمية تحتكر مؤسسة واحدة أو عدد قليل من المؤسسات الصناعات الكبرى.⁴

¹. Cho, Op.Cit., p.25.

². Dong_ Sung CHO & Hwy-Chang Moon, " A Nation's International Competitiveness in different stages of Economic Development", **Advances in Competitiveness Research**, N°1, Vol.6, (1998), p.14.

³. Ibid.

⁴. Ibid., p.15.

ثالثا. المرحلة شبه المتطورة Semi-developed Stage:

في هذه المرحلة ارتقت البلدان من المرحلة النامية ولم تعد من الدول الفقيرة وانتقلت من عملية التنمية إلى مرحلة التطور الجزئي. استراتيجياتها الدولية هي الآن مختلفة، كما أن تكاليف العمالة فيها أصبحت أعلى من تلك الموجودة في بقية البلدان النامية فلا يمكنها التنافس معها في المنتجات كثيفة عنصر العمل، وإنما التنافس مع البلدان المتقدمة، ولم يعد مجال منافستها الصناعات الناضجة mature industries، ولكن صناعات جديدة ومتنامية. لذلك، فإن الإستراتيجية اللازمة لهذه البلدان هي تطوير بعض الصناعات ذات المستوى العالمي مثل أشباه الموصلات التي لها تأثير كبير على الروابط الأمامية والخلفية.

ونظرا لكونها متأخرة مقارنة بالبلدان المتقدمة الأخرى، فهذه البلدان يجب أن تكون أكثر كفاءة من منافسيها في تطوير صناعات نامية عالمية المستوى. يمكن اقتراح استراتيجيتين: الأولى بإنشاء عنقود مثل مجمع العلوم science park أين توجد العديد من الصناعات المرتبطة مع بعضها، وسيؤدي ذلك إلى تزايد أوجه التعاون بين القطاعات ذات الصلة وتقليل تكاليف النقل والمعاملات. أما الاستراتيجية الثانية فتتمثل في تشجيع ريادة الأعمال (المقاولاتية)، فهي عكس المهارات البشرية الأخرى، لا يمكن ترسيخها وتطويرها بانفاق الأموال على التعليم، ولكن بتوفير رأس المال المخاطر ونظام المكافآت (المنح وبراءات الإختراع)، فالمقاولون مبتكرون وسباقون ومخاطرون، فهم الأقدر للقيام بالمشاريع الأكثر إنتاجية والمحفوفة بالمخاطر. ومن ثم، يكون دور الدولة مهما في خلق ودعم عوامل مادية وبشرية جديدة كمصادر للتنافسية الدولية.¹

رابعا. المرحلة المتطورة Developed Stage:

البلدان في المرحلة المتطورة هي متقدمة من حيث حجم ونوعية التطور، وتحتاج إلى مصادر للتنافسية تختلف عن تلك الموجودة في بلدان المراحل السابقة. فيجب عليها تطوير بنية تحتية متقدمة تتعدى مجرد بنية تحتية أساسية كالطرق والموانئ، إلى نظام تعليمي عالي الجودة ومرافق بحث وتطوير متطورة واستقرار اجتماعي وسياسي، وبيئات أخرى يمكن فيها أداء الأعمال بكفاءة أكبر.

وفي هذه المرحلة، يصبح دور المقاولين أقل أهمية حيث يكون الاقتصاد أكثر استقرارا ويمكن التنبؤ به. في حين، يصبح دور المديرين المحترفين والمهندسين والمعلمين ضروريا للحفاظ على الوضع المتقدم للتطور. وبالمقابل يجب أن يكون توجيه تدفق الموارد دقيقا لأن الاقتصاد شامل للغاية، وبالتالي يتحدد

¹. Ibid., p.16.

الدور الرئيسي للدولة في المساعدة على الحفاظ على التوزيع العادل للموارد والسماح للمهنيين بأداء عملهم والمراقبة المستمرة لتغيرات البيئة الدولية والاستجابة لها، للحفاظ على موقع الريادة العالمية حيث يتم تخصيص الموارد بكفاءة عالية.¹

تظهر هذه المراحل، أن اكتساب الميزة التنافسية يختلف من مرحلة إلى أخرى وأن مصادرها تتغير في كل مرحلة لذلك فإن السياسات الواجب اتباعها ستختلف كذلك، ما يعني أن دور الدولة يحدد حسب مرحلة النمو التي وصلت إليها البلدان ليساهم في تحسين التنافسية وليس حاجزا أمام نموها، ويتوقف على خصوصيات كل منها، فما هو صالح في مرحلة ومع بلد معين يعد غير مجد في مرحلة أخرى ومع بلد آخر.

خلاصة الفصل الثاني:

من خلال ما تم عرضه في هذا الفصل، يتضح أن التنافسية أضحت الرهان الأساسي الذي تواجهه المؤسسات والدول على اختلاف مستوياتها في عالم يتميز بالانفتاح الاقتصادي والتحرير التجاري. وعلى الرغم من تزايد الاهتمام بهذا الموضوع إلا أن الآراء لم تتفق على مفهوم محدد وتعريف موحد للتنافسية سواء على مستوى المؤسسة أو الدولة، لكن ذلك لا يمنع من وجود مجهودات جبارة تبذل من أجل تحديده ومن ثم قياسه لكي يتسنى للدول التعرف على نقاط قوتها وضعفها لتستطيع من خلالها رسم إستراتيجيتها وسياساتها لمواجهة تحديات الأسواق العالمية ومنافستها. هنا تبرز العديد من المؤسسات الوطنية التي تقيس الوضع التنافسي للبلد مقارنة بدول العالم، والمؤسسات الدولية التي تهتم بقياس التنافسية الدولية لمختلف بلدان العالم بالإعتماد على مؤشرات مركبة تقيس مختلف الجوانب الاقتصادية والاجتماعية والعلمية والصحية في البلدان على اختلاف مستوياتها وطبيعة اقتصادياتها.

ولأن المؤسسات تعمل في بيئة توفرها الدولة ولأن الدولة تعمل من خلال مؤسساتها على تحسين أدائها ومن ثم تحقيق تطورها وتحسين مستوى معيشة أفرادها، يمكن القول في هذه الحالة بأن وراء كل مؤسسة تنافسية دولة عظيمة وأن وراء كل دولة تنافسية مؤسسات رائدة مما يعني أن الدولة تعتمد على مجموع مؤسساتها لتحقيق تنافسياتها. وفي هذا السياق تبرز أهمية العناقد التي تعتبر من أحدث وأنجع الاستراتيجيات المولدة للقدرة التنافسية سواء للمؤسسة أو الدولة على السواء، ولكي يكتمل الأداء الجيد لا بد من توفر مجموعة من المحددات التي تساعد على استدامة ونمو التنافسية.

¹. Ibid., p.p.16-17.

ولقد اختلفت المحددات وتعددت، لكنها تشترك في أن البلدان الأكثر تنافسية عالميا هي تلك التي تتميز بقدرات ابتكارية كبيرة وصناعات وعناقيد كثيفة التكنولوجيا ويد عاملة مؤهلة، وسياسات تحفيزية وبيئات أعمال متطورة. وهي مواصفات البلدان التي تصل إلى المرحلة الابتكارية أو المتطورة من مراحل نمو التنافسية وتكون بلدانا متقدمة بمؤشرات تنافسية عالية.

الفصل الثالث: تجارب العناقيد الصناعية العالمية

المبحث الأول: واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عالميا

المبحث الثاني: التوزيع الجغرافي للعناقيد الصناعية على

المستوى العالمي

المبحث الثالث: توزيع العناقيد الصناعية حسب قطاعات

النشاط

الفصل الثالث. تجارب العناقيد الصناعية العالمية

أدت التحولات الاقتصادية والسوقية والتغيرات في القدرات التنافسية وكذلك التغير في موازين القوى الفردية للدول، إلى تشكيل ثلاث مجموعات إقليمية مهيمنة للعناقيد حول بعض أقوى الدول الصناعية في أمريكا الشمالية وأوروبا وآسيا، مشكلة بذلك معركة مستمرة من أجل التفوق الصناعي ومن ثم الإقتصادي. ولأن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة جزء لا يتجزأ من العناقيد الصناعية، والمساهم الأساسي في نجاحها، كان من الضروري إلقاء نظرة عالمية على مكانة هذه المؤسسات على المستوى العالمي وعرض أهم التجارب العالمية لها وربطها بالتجارب العالمية الناجحة للعناقيد الصناعية للتأكيد على حقيقة مفادها أن الدول الأكثر تنافسية هي الدول التي تتميز بعدد أكبر وبأداء جيد وقوي للعناقيد الصناعية، والتي تتكون بدورها من كتلة ضخمة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشيطة التي تمنحها القوة والدفع للتميز والنمو والإستمرار.

المبحث الأول، واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

أثبتت التجارب العالمية أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أضحت العصب المحرك والقلب النابض للإقتصاديات، وعلى الرغم من وجود إتفاق عام بشأن أهميتها وحجمها، إلا أن هناك تفاوتاً كبيراً في تعريف هذه المؤسسات على مستوى العالم. ومن أجل ذلك سيتم عرض جملة من التعاريف لإزالة اللبس وتقادي التداخل في المفاهيم.

المطلب الأول، مفارقات تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على المستوى العالمي:

يستوعب مصطلح " المؤسسة الصغيرة والمتوسطة" مجموعة متنوعة من التعاريف التي تختلف باختلاف بعض العوامل مثل الدولة والمنطقة الجغرافية ومستوى التنمية وثقافة الأعمال التجارية. بل أن تلك التعاريف قد تتفاوت أو تنعدم في بعض الدول. بالإضافة إلى ذلك، يرتبط التعريف نفسه غالباً ببرامج الدعم الوطني والقوانين الأخرى، مما يجعل من الصعب استخدام تعريف واحد لتلك المؤسسات.¹ ولعل من أكثر تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة شيوعاً، الذي يشير إلى أنها تلك المؤسسات التي يقل عدد العاملين في كل منها عن 250 عاملاً. ومن ثم، فإن هذا التعريف يضع الغالبية العظمى

¹. مركز التجارة الدولية، آفاق القدرة التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لعام 2015: الإتصال والمنافسة والتغيير من أجل النمو الشامل، جنيف، 2015، ص.3.

من المؤسسات في قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وأن المقياس المستخدم في هذه الحالة يعتمد فقط على عدد العاملين في المؤسسة.

ولتضييق هذه الفئة، يتم تمييز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن المؤسسات الصغرى بأنها تلك التي يعمل بها عدد أدنى من العاملين مثل 5 أو 10 عاملين. وتتضمن المعايير البديلة لعدد العاملين من أجل تعريف المؤسسات والتمييز فيما بينها: المبيعات السنوية والأصول وحجم القرض أو الاستثمار.¹ ولمزيد من الدقة والتفصيل هذه عينة من التعاريف التي صيغت للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، منها تعاريف المنظمات الدولية وأخرى وضعتها الدول.

أ. **البنك الدولي:** إن التصنيف المستخدم في البنك الدولي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يعتمد ثلاث معايير تتمثل في عدد العاملين والأصول والمبيعات السنوية. والجدول الموالي يوضح ذلك كما يلي:

الجدول رقم 4: تعريفات البنك الدولي لمؤسسات الأعمال الصغرى والصغيرة والمتوسطة

حجم الشركة	عدد العاملين	الأصول	المبيعات السنوية
صغرى	أقل من 10	أقل من 100 ألف دولار	أقل من 100 ألف دولار
صغيرة	أقل من 50	أقل من 3 ملايين دولار	أقل من 3 ملايين دولار
متوسطة	أقل من 300	أقل من 15 مليون دولار	أقل من 15 مليون دولار

المصدر: مؤسسة التمويل الدولية، دليل المعرفة المصرفية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (واشنطن: مؤسسة التمويل الدولية، 2009)، ص.10.

حسب تصنيف البنك الدولي، وحتى تكون المؤسسة صغرى أو صغيرة أو متوسطة يجب أن تستوفي المؤسسة المعنية شرطين من ثلاث شروط قصوى بشأن عدد العاملين والأصول أو المبيعات السنوية.²

ب. **بنوك التنمية الآسيوية والإفريقية:** فتعرفها على أنها مؤسسة يعمل بها 50 عاملاً أو أقل.³

ج. **منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية:** فتعرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كما يلي: المؤسسة

¹ مؤسسة التمويل الدولية، دليل المعرفة المصرفية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (واشنطن: مؤسسة التمويل الدولية، 2009)، ص.9-10.

² مؤسسة التمويل الدولية، دليل المعرفة المصرفية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (واشنطن: مؤسسة التمويل الدولية، 2009)، ص.10.

³ مركز التجارة الدولية، آفاق القدرة التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لعام 2015: الإتصال والمنافسة والتغيير من أجل النمو الشامل، جنيف، 2015، ص.3.

الصغيرة هي التي يعمل بها من 15 إلى 19 عاملا والمؤسسة المتوسطة هي التي يعمل بها من 20 إلى 99 عاملا أما المؤسسة الكبيرة هي التي يعمل بها أكثر من 99 عاملا.¹

د. مركز التجارة الدولية ITC: تعريف المركز للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يعتمد كذلك على عدد العاملين بدوام كامل؛ حيث تكون المؤسسة صغرى إذا كان عدد العاملين بها من عامل واحد إلى 4 عمال، وتكون المؤسسة صغيرة إذا كان عدد عمالها بين 5-19 عاملا، في حين تكون المؤسسة متوسطة إذا كان عدد عمالها بين 20-99 عاملا، أما المؤسسة الكبيرة فيعمل بها 100 عامل أو أكثر.²

هـ. منظمة العمل الدولية: تعرف هذه المنظمة المؤسسات الصغرى بأنها المؤسسات التي يعمل بها أقل من 10 عاملين، والمؤسسات الصغيرة التي يعمل بها 10 إلى 100 عاملا، أما المؤسسات المتوسطة فهي المؤسسات التي يعمل بها ما يزيد عن 100 عاملا حتى 250 عاملا.³

و. منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية OECD: تشير هذه المنظمة إلى أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي المؤسسات التي يعمل بها ما يصل إلى 249 شخصا. ولأغراض إحصائية تعطي التقسيم الآتي: المؤسسات الصغرى هي المؤسسات التي يعمل بها عامل واحد إلى 9 عمال، والمؤسسات الصغيرة يعمل بها 10 عمال إلى 49 عاملا، أما المؤسسات المتوسطة فهي التي توظف من 50 عاملا إلى 249 عاملا. وحسب المنظمة يوفر هذا التقسيم قابلية أفضل للمقارنة بالنظر إلى اختلاف ممارسات جمع البيانات عبر البلدان، كما أن الحجم الصغير والمتوسط للمؤسسة إنما هو مرتبط بشكل خاص بحجم الاقتصاد المحلي.⁴

وعن تعريفات الدول:

أ. الإتحاد الأوروبي: يعرف الإتحاد الأوروبي ممثلا في اللجنة الأوروبية (توصيات اللجنة EC/361/2003) المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أنها تلك المؤسسات التي تشغل أقل من 250 عاملا، ولا يتجاوز رقم أعمالها أو مبيعاتها السنوية 50 مليون أورو أو مجموع ميزانيتها لا يتجاوز 43 مليون أورو.

¹. طيب لحيلج، دور المؤسسات الصغرى والصغيرة والمتوسطة في تنمية أقطار المغرب العربي (الجزائر-تونس-المغرب)، مداخلة قدمت في الملتقى الدولي: متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية أقطار المغرب العربي، يومي 17-18 أبريل 2006، ص. 163.

². International Trade Centre(ITC), **SME Competitiveness Outlook 2017- The region: A door to global trade**, October 2017, Geneva, p.234.

³. International Labour Office, **REPORT IV : SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES AND DECENT AND PRODUCTIVE EMPLOYMENT CREATION**, 2015, Geneva, p.2.

⁴. OECD Council, **Enhancing the Contributions of SMES in a Global and Digitalised Economy**, June 2017, Paris, P.4.

الجدول رقم 5: تعريف اللجنة الأوروبية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

نوع المؤسسة	عدد العاملين	المبيعات السنوية	مجموع الميزانية
متوسطة	أقل من 250	≤ 50 مليون أورو	≤ 43 مليون أورو
صغيرة	أقل من 50	≤ 10 مليون أورو	≤ 10 مليون أورو
صغرى	أقل من 10	≤ 2 مليون أورو	≤ 2 مليون أورو

Source : eurostat Statistics Explained, **Statistics on small and medium-sized enterprises**, last visited : 20/02/2018,

https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Statistics_on_small_and_medium-sized_enterprises#SME_definition.

ومن ثم فإن اللجنة الأوروبية تعتمد على مؤشري عدد العاملين والإيرادات السنوية أو أصول الموازنة في تعريفها للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

ب. الولايات المتحدة الأمريكية: تعرف الولايات المتحدة الأمريكية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بأنها تلك المؤسسات التي يقل فيها عدد العاملين عن 500 عامل بالنسبة لمعظم الصناعات التحويلية وقطاع التعدين، وتحقق أقل من 7 ملايين دولار بالنسبة لمعظم الصناعات غير التحويلية، ولكن المبيعات تتراوح إلى ما يصل إلى 35.5 مليون دولار.¹ ومن ثم فإن الولايات المتحدة الأمريكية اعتمدت مقارنة أكثر تفصيلاً تأخذ بعين الاعتبار خصائص القطاع.

ويتضح أن تعاريف الدول والمنظمات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تختلف ومعايير التفرقة بينها تختلف حسب طبيعة الاقتصاد وحسب الأنظمة الاقتصادية المطبقة في كل دولة وحسب السياسات المراد إتباعها. وبالتالي فمصطلح **صغيرة ومتوسطة** هو مصطلح نسبي يختلف مضمونه ومعناه من دولة إلى أخرى ومن منظمة إلى أخرى، لكن الأكيد أن كل التعاريف تتفق على أن إطلاق هذه التسمية مرتبط بانخفاض عدد العاملين فيها.

المطلب الثاني. الأهمية العالمية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

تمثل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الغالبية العظمى من المؤسسات في العالم، وقد تغيرت أهمية هذه المؤسسات بمرور الوقت، مما يعكس أثر التغيرات التكنولوجية وظروف السوق المتغيرة والتحسين المستمر في مستويات المعيشة.

¹. مؤسسة التمويل الدولية، مرجع سابق، ص. 68.

قبل اندلاع الثورة الصناعية، كان يهيمن على الإنتاج ما يعرف اليوم بإسم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فكانت الورشات الصغيرة والفلاحون الذين يعملون لحسابهم الخاص ويوظفون بعض الأشخاص ويقدمون منتجات مخصصة حسب رغبات العملاء. ولقد بدأت أحجام المؤسسات تزداد بمعدل ثابت مع انطلاق الثورة الصناعية، فعلى سبيل المثال تضاعف متوسط عدد عمال مزارع القطن في مانشستر بإنجلترا بأكثر من ثلاث مرات في الفترة بين عامي 1815 و 1841، ولقد ارتبطت هذه الزيادة في أعداد العمال بتكامل وظهور الأسواق الوطنية التي عملت كمصادر هامة للطلب على السلع، مما شجع على إنتاج السلع بكميات كبيرة.¹

ولقد كان للإبداعات التكنولوجية التي شهدتها القرن العشرين والإستخدام الكثيف للآلات، إسهام كبير في إحداث تغييرات جذرية في أنماط الإنتاج حيث كانت إقامة المصانع تحتاج إلى استثمارات ثابتة كبيرة مما جعل المؤسسات تتوسع للاستفادة من وفورات الإنتاج الكبير، ما أدى إلى زيادة أحجام المؤسسات بشكل سريع.²

ولكن منذ سبعينيات القرن العشرين والتي تميزت بإستمرار التغير، انتقل التركيز المتزايد على التوظيف والقيمة المضافة في المؤسسات الكبرى إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على إعتبار أنها موارد للإبتكار وتوفير فرص العمل، وذلك في مجموعة من دول منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية OECD. ولقد سمح هذا الاتجاه للمؤسسات بأن تركز على الكفاءات الأساسية لديها والاستعانة بمصادر خارجية لتوفير الكفاءات غير الأساسية، مما أدى إلى ظهور أنظمة الإنتاج الأفقية (العنقودية) والرأسية (سلسلة القيمة).³

ولقد أدى تطور وإنتشار تكنولوجيا المعلومات والاتصالات إلى نشوء نوع جديد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مختلف تماما عن نظيره من المؤسسات في الحقب التاريخية السابقة، والمتمثل في المؤسسات التي وُلدت عالمية أي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تبيع أو تنوي أن تبيع منتجاتها وخدماتها إلى قاعدة عملاء عالمية منذ بداية تأسيسها على عكس التطور التقليدي لمراحل التدويل،⁴ فلقد منحت التطورات التكنولوجية وانخفاض العوائق التجارية لهذا النوع من المؤسسات فرص الوصول إلى المستويات الدولية، بشكل مباشر أو غير مباشر، من خلال سلاسل القيمة الدولية، كما أدت عولمة الطلب إلى ظهور الأسواق التخصصية التي تعد مكانا مناسباً لتقدم فيها هذه المؤسسات خدماتها.

¹. مركز التجارة الدولية، مرجع سابق، ص.4.

². المرجع نفسه، ص.4.

³. المرجع نفسه، ص.5.

⁴. المرجع نفسه، ص. xvii.

ولقد كشفت دراسة أجرتها DHL¹ في سنة 2013 حول المؤسسات الكبرى أن 24 بالمائة من كل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في البرازيل وروسيا والهند والصين والمكسيك (BRICM)، و 13 بالمائة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مجموعة الدول السبعة (G7) تولد عالمية.²

وتجدر الإشارة وبتزايد الاعتراف بالدور الهام الذي تلعبه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث أنها تعد من أهم مصادر التوظيف، وبالأخص المؤسسات الصغيرة الناشئة منها، فهي تلعب دور المساهم الصافي في نمو معدل التوظيف منذ الأزمة المالية التي ضربت العالم في سنة 2008.

وحيث أنها تمثل ما يزيد عن 95 بالمائة من إجمالي المؤسسات في العالم، فهي تحقق 50 بالمائة تقريبا من القيمة المضافة، وتوفر ما نسبته 60-70 بالمائة من إجمالي فرص العمل. ويتراوح عدد هذه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من 420 مليون إلى 510 مليون مؤسسة، من بينها 310 مليون مؤسسة في الأسواق الناشئة.³

وعن مكانتها بالنسبة للدول فهي تنعكس من خلال نسبتها إلى إجمالي عدد المؤسسات. ففي الإتحاد الأوروبي تمثل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نسبة 99.8 بالمائة من مجموع المؤسسات أي ما يعادل 23.500 مليون مؤسسة صغيرة ومتوسطة، وتوفر نسبة 66.3 بالمائة من فرص التوظيف و 55.8 بالمائة من حجم المبيعات. وتعكس هذه النسبة على أرض الواقع 137.445 مليون وظيفة، وقيمة مبيعات تزيد عن 27.30 مليون أورو.⁴

أما المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الولايات المتحدة الأمريكية فهي تمثل حوالي 99 بالمائة من مجموع المؤسسات، حيث توفر فرص عمل بنسبة 50 بالمائة من القوى العاملة في القطاع الخاص، وتحقق أكثر من نصف الناتج المحلي الإجمالي غير الزراعي، وتمثل 34 بالمائة من إجمالي إيرادات الصادرات.⁵

وعن دول جنوب شرق آسيا، تشير الإحصائيات المستمدة لعشر دول في جنوب شرق آسيا إلى أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تمثل في المتوسط نسبة 98 بالمائة من إجمالي المؤسسات، وتوظف 66

¹ DHL شركة خدمات لوجستية. رائدة في سوق صناعة الخدمات اللوجستية في جميع أنحاء العالم في مجال الشحن البري والبحري والسكك الحديدية والشحن الجوي الدولي والشحن السريع وخدمات البريد الدولية. تأسست سنة 1969 كشركة شحن سريع مباشر على يد كل من:

Adrian Dalsey, Larry Hillblom, Robert Lynn

² المرجع نفسه، ص.6.

³ المرجع نفسه، ص.2.

⁴ eurostat Statistics Explained, **Statistics on small and medium-sized enterprises**, last visited : 20/02/2018, <https://ec.europa.eu/eurostat/statistics>.

⁵ مركز التجارة الدولية، مرجع سابق، ص.2.

بالمائة من القوى العاملة، وتساهم بنسبة 38 بالمائة تقريبا من الناتج المحلي الإجمالي وحوالي 30 بالمائة من إجمالي قيمة الصادرات. أما في الصين والتي تعتبر أكبر دولة مصدرة في العالم، فتحقق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نسبة 41.5 بالمائة من إجمالي قيمة الصادرات.

وفي دول مجلس التعاون الخليجي، تساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الناتج المحلي الإجمالي بنسبة 22 بالمائة، وهي نسبة منخفضة إذا ما قورنت بدول أخرى، وتتشابه هذه النسبة في التوظيف حيث تساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بنسبة 40 بالمائة فقط من فرص التوظيف.

أما في مناطق أمريكا اللاتينية والكاربيي تمثل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نسبة 99 بالمائة من مجموع المؤسسات، وتوفر 67 بالمائة من فرص التوظيف. إلا أن إسهامها في الناتج المحلي الإجمالي منخفض نسبيا، وذلك لأن إنتاجية المؤسسات الكبرى في دول أمريكا اللاتينية والكاربيي تزيد ستة أضعاف عن إنتاجية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مقارنة بدول منظمة التعاون الإقتصادي والتنمية والتي تزيد عنها بمعدل 2.4 ضعف.¹ ففي دول هذه المنظمة تمثل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الشكل السائد للمؤسسة حيث تمثل حوالي 99 بالمائة من مجموع المؤسسات، وهي تمثل المصدر الرئيسي للتوظيف بنسبة 70 بالمائة من الوظائف في المتوسط، كما أنها تعتبر من المساهمين الرئيسيين في خلق القيمة بنسبة تتراوح بين 50-60 بالمائة من القيمة المضافة في المتوسط.²

غير أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في أفريقيا فهي تسيطر على وسائل الإنتاج بدرجة أكبر منها في مناطق أخرى، على الرغم من قلة الإحصائيات المتوافرة عن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في البلدان الإفريقية. فعلى سبيل المثال، تمثل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في غانا نسبة 92 بالمائة من المؤسسات الغانية، وتساهم بحوالي 70 بالمائة من الناتج المحلي الإجمالي.³

ومما سبق، وعلى الرغم من الدور الذي تلعبه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنويع الاقتصاد وتنشيطه والمساهمة في الناتج المحلي الإجمالي، ومساهمتها في خلق فرص العمل والحد من البطالة وتحسين مستويات المعيشة، واعتبارها المكون الأساسي للتجمعات والعناقيد الصناعية إلا أنها لا تلقى الأهمية ذاتها في الدول النامية مقارنة بالدول المتقدمة.

¹. المرجع نفسه.

². OECD Council, Enhancing the Contributions of SMES in a Global and Digitalised Economy, June 2017, Paris, P.6.

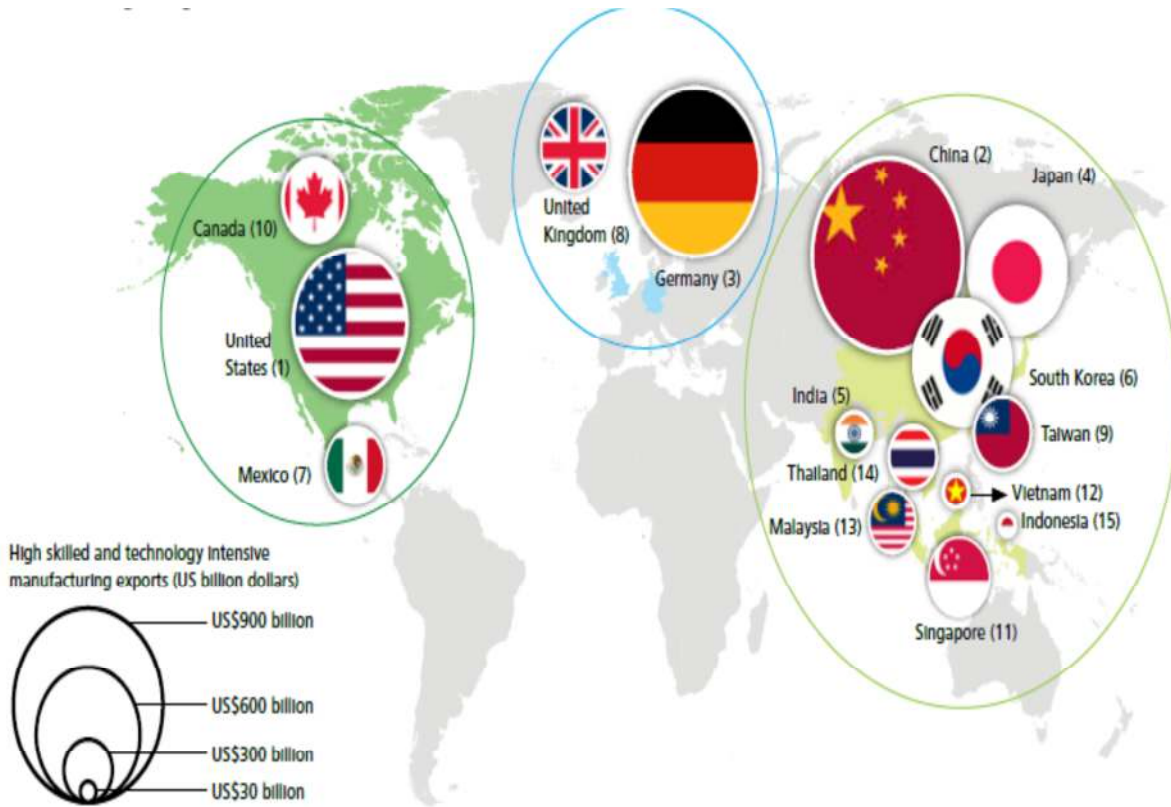
³. مركز التجارة الدولية، مرجع سابق، ص.ص. 2-3.

المبحث الثاني. التوزيع الجغرافي للعناقد الصناعية على المستوى العالمي:

في أمريكا الشمالية تعتبر الولايات المتحدة الأمريكية الركيزة لكل من كندا والمكسيك، وكذلك الشأن بالنسبة لأوروبا أين تلعب ألمانيا دور المنتشل. أما آسيا فتميز بقيادة كل من الصين واليابان وكوريا الجنوبية مجموعة الآسيان الناشئة.

وعلى العموم، تعتبر الدول الأوروبية متأخرة عن نظيرتها في آسيا وأمريكا الشمالية، لأنها تعتمد على سياسة الانتعاش الاقتصادي البطيء، وتتطلع إلى دور كل من ألمانيا والمملكة المتحدة لمساعدة المنطقة والدفع بها الأمام.¹ والواقع أن ظاهرة العناقد ليست ساكنة وإنما في تطور وتغير مستمر وهذا ما أثبتته التطورات العالمية، حيث كانت العناقد في الصناعات التقليدية تتطور بتطور التكنولوجيا فاسحة المجال لظهور العناقد الإبتكارية.

الشكل رقم 25: التوزيع الجغرافي للعناقد الصناعية عالميا



ملاحظة: الأرقام بين قوسين في الشكل تمثل توقعات 2020 لترتيب الدول حسب مؤشر التنافسية الصناعية الإجمالي

Source : Deloitte, Global Manufacturing Competitiveness Index 2016, p.9.

¹. Deloitte, Global Manufacturing Competitiveness Index 2016, p.9.

ولعل إلقاء نظرة قريبة على هذه المجموعات يفضي إلى أن أهم العناقد وأنجحها على المستوى العالمي هي تلك التي تتميز باستخدام العمالة المؤهلة والماهرة والابتكار المكثف وبأن صادراتها تتميز بكثافة التكنولوجيا، ما يجعلها الأحسن أداءً والأكثر تنافسية مما ينعكس على أداء الدول واقتصادياتها على المستوى العالمي. وهو ما يؤكد أن الصناعة هي محرك النمو الإقتصادي والعناقد أدواتها الفعالة للوصول إليه والابتكار المتواصل هو قلبها النابض الذي يمدها بالحياة والاستمرار.

المطلب الأول. عناقد أمريكا الشمالية:

إن المستويات المرتفعة للاستثمار الصناعي إلى جانب التمتع بمكانة طاغوية جيدة، والجودة العالية للبنية التحتية وبراءات الإختراع، وأيضاً العناقد الصناعية القوية والمتخصصة التي تقدم الدعم الكبير للابتكار، كل هذه الخصائص تجعل من الولايات المتحدة الأمريكية الداعم المتميز لحركية العناقد في أمريكا الشمالية. وتعتبر كندا الاقتصاد الأكثر حرية في المنطقة مع انخفاض الحواجز التجارية وهي الأولى في مجموعة السبعة¹ (G7) كمنطقة بدون تعريفات جمركية (Tariff-free Zone). بالإضافة إلى ذلك، تبدي الحكومة الكندية دعماً قوياً للصناعة مع مبادرات استثمارية تستهدف قطاعات محددة تكون هي الأساس لتطوير صناعات التكنولوجيا المتقدمة المستقبلية (high-tech). كل هذا أسهم في تعزيز أداء المنطقة.

في حين تكمل المكسيك عناقد أمريكا الشمالية وذلك بأكثر من أربعين اتفاقية للتجارة الحرة (FTAs)، وبتكاليف العمل المنخفضة نسبياً، وقربها من الولايات المتحدة الأمريكية مما يجعل المنطقة مجتمعة الوجهة المثالية للمصنعين لإنشاء مرافق الإنتاج.

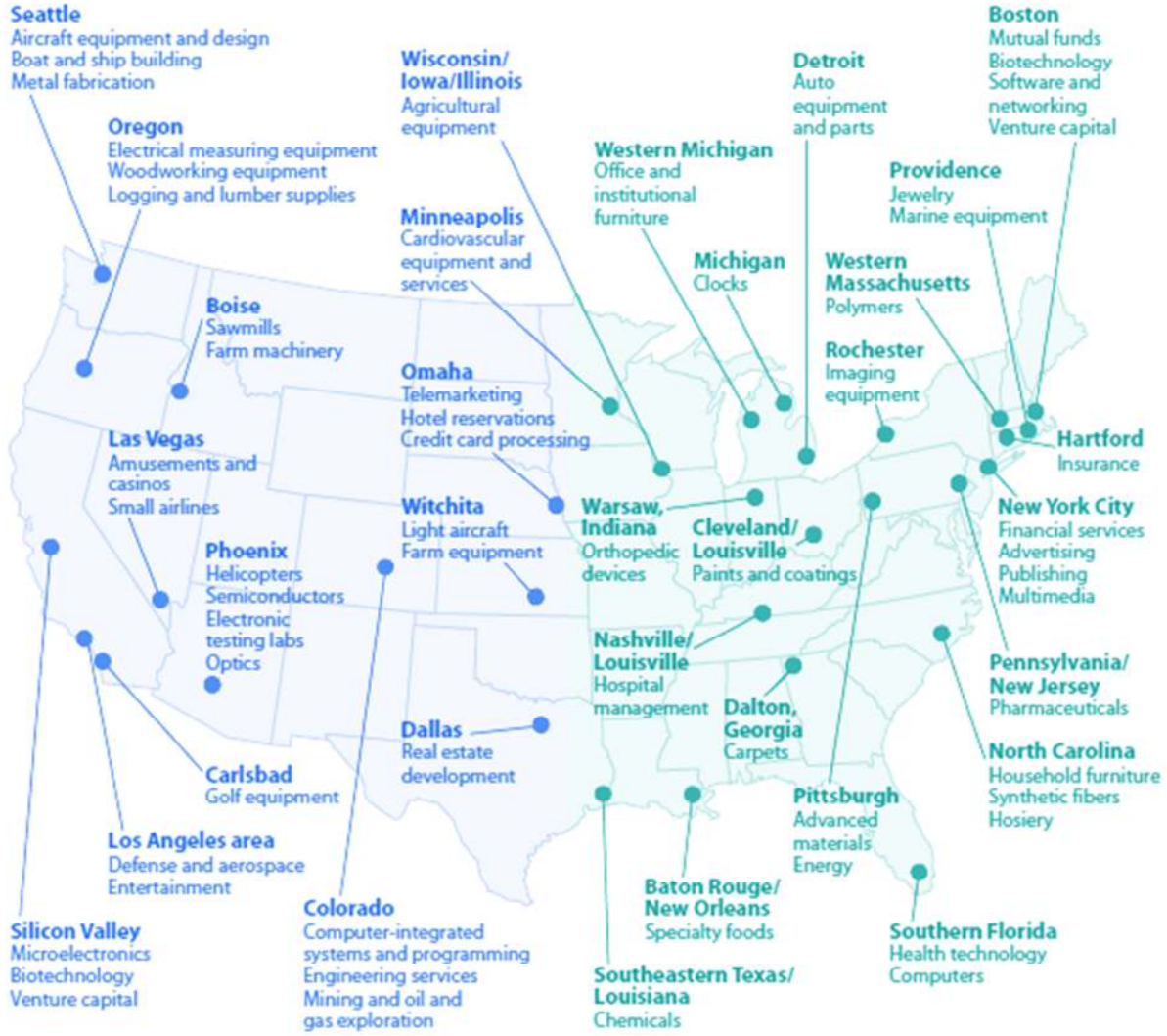
والملاحظ أن هذه المنطقة نمت بسرعة، وذلك بتشجيع من مؤسسات أمريكا الشمالية التي اعتمدت ممارسات جديدة مشتركة ومبتكرة للتصنيع، وفي الوقت نفسه إستفادت من اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية NAFTA، وقد خلق ذلك حافزاً لتطوير التجارة والاستثمارات، والسماح لكل دولة ضمن التجمع التركيز على العوامل الدافعة للنمو من خلال البنية التحتية والبراءات. وعلى الرغم من أن إقليم أمريكا الشمالية يتمتع بمستويات عالية من الاستثمار والغنى بالموارد الطبيعية والدعم من الصناعات الكبرى غير أن الدول الثلاث في بعض الأحيان تجد نفسها على خلاف بشأن الرسوم والإصلاحات الهيكلية مما يؤدي إلى إضعاف القوة الإجمالية للعنقود الإقليمي ككل.²

¹. **Groupe des sept (G7)**: est un groupe de discussion et de partenariat économique de sept pays parmi les plus grandes puissances économiques: États-Unis, Japon, Allemagne, France, Royaume-Uni, Italie, Canada.

². Deloitte, Op.Cit, p.10.

ومن أهم التجارب الرائدة للعناقيد هي عناقيد الولايات المتحدة الأمريكية، وهو ما يوضحه الشكل الموالي:

الشكل رقم 26: بعض العناقيد الصناعية في الولايات المتحدة الأمريكية



Source: Michael Porter, CLUSTERS AND THE NEW ECONOMICS OF COMPETITION, *Havard Business Review*, November- December 1998, p.82.

يظهر الشكل تنوعا كبيرا في الولايات المتحدة الأمريكية وتركزا للصناعات خاصة التكنولوجية منها ومن ثم المؤسسات في شكل عناقيد هذا ما انعكس إيجابا على أداء الاقتصاد الأمريكي ككل ودعم قدرته التنافسية، ولعل أهم هذه العناقيد على الإطلاق وأكثرها شهرة هو وادي السيليكون Silicon Valley الذي يعتبر مهد ثورة تكنولوجيا المعلومات والبرمجيات.

وادي السليكون هو قصة التقدم التكنولوجي في أبرز صورته، فهو يمثل العاصمة التقنية للعالم بفضل آلاف الشركات العاملة في مجال التكنولوجيا المتقدمة التي تتخذ من هذا الفضاء الجغرافي مركزا لمقراتها الرئيسية. ولقد أصبح اسم وادي السليكون مرادفا لمصطلح التكنولوجيا العالية. وهو مكان يتميز بكثرة الخضرة والطبيعة فيه قبل أن يصبح مركزا للشركات التكنولوجية، ولقد كان بمثابة مجتمع ريفي يقوم على أنشطة الزراعة والفلاحة، إلا أن الأمر تغير فيما بعد وأصبح يضم آلاف الشركات بين مساحاته الخضراء الشاسعة.

يقع وادي السليكون في القسم الجنوبي من خليج سان فرانسيسكو في الجزء الشمالي لولاية كاليفورنيا بالولايات المتحدة الأمريكية. وهو يضم أربع مقاطعات تشمل: ¹ Santa Clara County, San Mateo County, Alameda County, Santa Cruz County

الشكل 27: خريطة وادي السليكون



Source : Expediton Earth, **Silicon Valley**, 28 September 2012, last visited: 10/08/2017
<http://expeditieaarde.blogspot.com/2012/09/silicon-valley.html>

¹. Rachel Massaro, **2016 SILICON VALLEY INDEX** (California: Silicon Valley Institute for Regional Studies, 2016), p.6. www.siliconvalleyindicators.org. Last visited : 10/08/2017.

Silicon Valley is defined as the following cities:

- . **SANTA CLARA COUNTY (ALL)** : Campbell, Cupertino, Gilroy, Los Altos, Los Altos Hills, Los Gatos, Milpitas, Monte Sereno, Morgan Hill, Mountain View, Palo Alto, San Jose, Santa Clara, Saratoga, Sunnyvale.
- . **SAN MATEO COUNTY (ALL)** : Atherton, Belmont, Brisbane, Burlingame, Colma, Daly City, East Palo Alto, Foster City, Half Moon Bay, Hillsborough, Menlo Park, Millbrae, Pacifica, Portola Valley, Redwood City, San Bruno, San Carlos, San Mateo, South San Francisco, Woodside
- . **ALAMEDA COUNTY** : Fremont, Newark, Union City.
- . **SANTA CRUZ COUNTY** : Scotts Valley.

ولقد استخدم مصطلح "وادي السيليكون" للمرة الأولى عام 1971 في سلسلة مقالات للكاتب دون هوفلر Don Hoefler في مجلة أخبار الإلكترونيات (Electronic News) حول صناعة أشباه الموصلات في مقاطعة سانتا كلارا التي تعتمد على مادة السيليكون.¹ وهي المادة التي تصنع منها رقائق أشباه الموصلات، وهي المنتج الأساسي للصناعات التكنولوجية المتطورة، وتقوم عليها كافة صناعات الحواسيب وما يتعلق بها.²

إن وجود جامعة ستانفورد على حواف وادي السيليكون كان له دور كبير في تكوين هذا المجتمع التقني في تلك المنطقة الجغرافية. ففي أواخر الثلاثينيات من القرن العشرين ومع عدم توفر فرص عمل جيدة لخريجي جامعة ستانفورد في كلية الهندسة، عندئذ شجع الأستاذ الجامعي فريد تيرمان Fred Terman طلابه على إنشاء شركاتهم الخاصة في المنطقة وقدم لهم الدعم المالي؛ فأقنع اثنين منهم وهما ويليام هيوليت William Hewlett وديفيد باكارد David Packard على البقاء في المنطقة بعد تخرجهما، فأنشأ الاثنان شركتهما الخاصة "هيوليت باكارد Hewlett-Packard" المعروفة باسم HP في مرآب صغير وذلك سنة 1939، لتصبح لاحقا إحدى أكبر الشركات المنتجة لأجهزة الحاسوب في الولايات المتحدة وفي العالم.³

وبالتالي تعود جذور استيطان الشركات التكنولوجية في منطقة وادي السيليكون إلى مطلع القرن العشرين إلا أن نهضتها الحقيقية بدأت بعد اختراع الترانزستور المصنوع من السيليكون من طرف ويليام شوكلي في الخمسينيات.

ثم شهد الوادي في مطلع الثمانينيات تحولات حقيقية وتطورا كبيرا في حجم الاستثمارات، مع تطور التكنولوجيا وازدهار صناعة المعالجات والحواسيب والبرمجيات في ذلك الوقت، وبعد النجاح المذهل الذي حققته شركة آبل Apple. أصبح المكان يضم العديد من الشركات العاملة على تطوير صناعة متكاملة بدءاً من الدوائر الإلكترونية والمعالجات وأجهزة الحاسوب الشخصية وألعاب الفيديو، ومحركات البحث ومواقع الفيديو، والكثير من منتجات التكنولوجيا العالية مثل الآلات الحاسبة للجيب والهواتف اللاسلكية، وأشعة الليزر أو الساعات الرقمية والجوالات الذكية، والسيارات الكهربائية ذاتية القيادة التي لا تزال قيد

¹. Gregory Gronov, **Silicon Valley History & Future**, last visited : 10/08/2017, www.netvalley.com/silicon_valley_history.html.

². نادية صالح مهدي الوائلي، الاقتصاد الفعال دراسة تحليلية لما بعد الاقتصاد المعرفي (عمان: دار صفاء للنشر والتوزيع، 2012)، ص.116.

³. Pascal Garnier Tristan Gaston-Breton, La Silicon Valley, berceau de la high-tech, **Les Echos**, 06/08/2013, dernière visite : 12/08/2017, www.lesechos.fr/06/08/2013/LesEchos/21494-043-ECH_la-silicon-valley--berceau-de-la-high-tech.htm.

التطوير.¹ أما في التسعينيات من القرن العشرين، فقد ساعدت منطقة وادي السيليكون في تسويق تكنولوجيا الأنترنت.²

وجدير بالذكر أن مجموعات كبيرة من كبريات شركات التكنولوجيا تتخذ من وادي السيليكون مقراً لها وذلك بفضل البنية التحتية الفائقة التطور والطاقات البشرية الاستثنائية التي تتميز بهما هذه المنطقة، وبفضل البعد النفسي المهم الذي تحمله عملية اختيار وادي السيليكون كمقر للشركة أو المؤسسة. ومن أمثلة هذه الشركات: Google, HP, Cisco, Oracle, Facebook, Yahoo, IBM, Apple, Adobe, Intel, ATI, Solectron, Electronic Arts, Dolby, nVidia, Advanced Micro Devices (AMD) وحتى مايكروسوفت Microsoft التي لا يقع مقرها في وادي السيليكون فقد اختارت أن تنشئ فيه مجمعا كبيرا.³ بالإضافة إلى المراكز البحثية المهمة، منها المركز البحثي لجامعة ستانفورد the Stanford National National Aeronautics and Space Administration، ووكالة ناسا Research Institute (RSI) والمخبر الوطني لورنس بيركلي Lawrence Berkeley National Laboratory (Berkeley Lab).⁴ كما يضم وادي السيليكون العديد من المؤسسات الناشئة أو الجديدة start-ups والتي تنشأ بمعدل متسارع وبشكل غير مسبوق، فهي إذن تمثل القوة الأساسية في الحركية الاقتصادية لوادي السيليكون والتي لها الإمكانية الأسرع للوصول إلى رأس المال المخاطر من الشركات المماثلة لها في الولايات المتحدة الأمريكية.⁵

وإضافة إلى الدور الذي لعبته جامعة ستانفورد في النهضة التي شهدتها منطقة وادي السيليكون، ساهمت موجات الهجرة التي شهدتها خصوصا من بلدان آسيا في خلق ثورة جديدة بها في مجال تطوير التقنيات المتقدمة. وتستقطب شركات وادي السيليكون أفضل العقول وخبراء التكنولوجيا من شتى بلدان العالم، وينحدر 50 بالمائة منهم من قارة آسيا وتحديدا من بلدان الصين وباكستان والفلبين والهند التي تمثل وحدها 6 بالمائة من العاملين في شركات الوادي.

¹. أرقام ديجيتال، ما هي قصة نشأة وادي السيليكون كعاصمة للعالم التقني؟، 08/09/2015، تاريخ الزيارة: 10/08/2017،

<http://digital.argaam.com/article/detail/111242>

². Junfu Zhang, **High-tech Start-ups And Industry Dynamics In Silicon Valley** (San Francisco : Public Policy Institute of California, 2003), p. v.

³. **Silicon Valley Map**, last visited : 12/08/2017, <http://www.your-siliconvalley.com/agenda/entreprises-implantées/>

⁴. ORJAN SOLVELL, **CLUSTERS Balancing Evolutionary and Constructive Forces**(Sweden : IVORY TOWER PUBLISHERS, 2009), p.48.

⁵. Zhang, Op.Cit, p. iv.

ومن ثم فوادي السليكون ليس فقط هو المكان الذي توجد فيه المؤسسات الكبرى، لكنه يمثل البيئة الذي تشجع فيها الشركات على إعادة الاختراع والابتكار، وتولد فيه المؤسسات الناشئة وتترعرع وتنمو فيه المؤسسات الصغيرة حتى تتجح وتصل بمنتجاتها وخدماتها إلى مختلف بقاع العالم.

المطلب الثاني، عناقيد آسيا:

بقيادة البراءات والابتكار، يرتكز أداء عناقيد هذه المنطقة على الصين واليابان وكوريا الجنوبية، والذي يعززه التركيز على الصادرات عالية التكنولوجيا لسنغافورة وتايوان اللتان تصنفان ضمن المراكز العشر الأولى في تقرير التنافسية الصناعية والتي من المرجح أن تبقى بين الأكثر اقتصاديات تنافسية في المستقبل. كما أن لهذه المنطقة أيضا وجهات صناعية أخرى بديلة منخفضة التكاليف مثل ماليزيا والهند وتايلندا وأندونيسيا والفيتنام (MITI-V).

ومنذ بداية العقد الواحد والعشرين، جعلت مزايا تكلفة العمل المنخفضة في الصين ووضعها كأكبر مصدر للسلع في العالم الدولة الأكثر تنافسية صناعية. وعلى الرغم من ذلك، فإن تنافسيتها المستقبلية من المتوقع أن يكون لها صفات مختلفة. فارتفاع التكاليف وتطور الطبقة المتوسطة وتغيير سياستها "الطفل الواحد One-Child" والتركيز على التكنولوجيا والابتكار بإمكانه أن يغير قريبا المسار الصناعي العالمي للصين.¹

من ناحية أخرى، تستثمر الهند في توفير اليد العاملة الأقل تكلفة في العالم (المقدرة بـ 1.72 دولار/ساعة سنة 2015) مع وفرة في المهندسين وإتقان اليد العاملة اللغة الإنجليزية مما يساعد على نمو الخدمات والصناعة التحويلية الإجمالية. على الرغم من التحديات التي تواجهها الهند من ضعف البنية التحتية وقضايا الحوكمة التاريخية، فلقد عملت على تعزيز تنافسيتها الصناعية من خلال وضع هدف طموح لزيادة مساهمة الإنتاج الصناعي إلى 25 بالمائة من ناتجها المحلي الإجمالي بحلول عام 2025،² ما ينعكس إيجابا على تنافسيتها الاقتصادية ككل.

كوريا الجنوبية واليابان أيضا متفوقتان في الكفاءات ومؤشرات الابتكار كتركز الباحثين وبراءات الاختراع، حيث أن أكثر من أربع أخماس الصادرات السلعية لكوريا الجنوبية هي من الصناعة التحويلية ذات المهارات العالية والقطاعات كثيفة التكنولوجيا والتي ساهمت بأكثر من نصف الصادرات الصناعية في 2014. ومع ذلك فإن نظام الحكم البيروقراطي والمعقد غالبا ما يعيق الاستثمار الأجنبي في كوريا

¹. Deloitte, Op-cit, p.9.

². Ibid, p. 10.

الجنوبية. وعن صادرات اليابان الرئيسية فتمثل في الإلكترونيات الاستهلاكية والسيارات وأشباه الموصلات. فتركيزها على التكنولوجيا تقليد قاد الدولة وجعلها في المقدمة قبل باقي العالم في التشغيل الآلي وتنفيذ أحسن الممارسات في العمليات الصناعية باستخدام الابتكار لقيادة براعتها الصناعية. ومع ذلك يشكل تقلص وشيخوخة اليد العاملة تحديا لليابان. وتساهم سنغافورة وتايوان مساهمة كبيرة في قوة عنقود آسيا؛ فسنگافورة توفر يد عاملة ذات تعليم عال ومناخ أعمال ملائم للاستثمار وحوافز معتبرة للبحث والتطوير وذات بنية تحتية عالية الجودة وحوكمة جيدة. من جانب آخر فإن الميزة الجغرافية لتيوان والتمثلة في قربها من العديد من الموانئ الرئيسية في آسيا جعل منها ميزة مهمة للمصنعين لنقل السلع في هذه المنطقة.¹

ومن أمثلة العناقيد الآسيوية يأتي الحديث عن عناقيد الصين، فبعد أن كانت السمة اللصيقة بالصين هي التقليد والرداءة أصبح الاقتصاد وبعد سنوات قليلة يتميز بتطوير التكنولوجيا وخلقها وأصبح أول مصدر على المستوى العالمي، ويعود الفضل في ذلك إلى عناقيدته الصناعية التي تعتبر تكنولوجية بالدرجة الأولى وهو ما يعكسه الشكل الموالي:

الشكل رقم 28: أهم العناقيد الصينية



Source : Han Wang, *Hi-Tech Cluster in China- Based on the case of Zhongguancun Science Park* (Suède : Blekinge Institute of Technology, 2010), p.58.

¹. Ibid.

من أهم العناقيد الصناعية في الصين: ¹

1. ZST Zhongguancun Science Park : المتخصص في البرامج الحاسوبية وصناعة التكنولوجيا والمعلومات بالإضافة إلى الهندسة الإلكترونية.
 2. Zhangjiang High Tech Park : الصناعة التحويلية هي المحور الأساسي مع وجود قاعدة واسعة من مؤسسات التصميم والمعلومات والاتصالات.
 3. TEDA : منطقة التطور التكنولوجي والإقتصادي في Tianjing، وتجمع فيها تخصصات الإلكترونيك والاتصالات والآلات والصيدلة.
 4. Zhujiang River Delta : متخصص في الأجهزة الإلكترونية وتكنولوجيا المعلومات والاتصالات.
 5. Yangzi Jiang River Delta .
- ولعل أهمها (ZST) Zhongguancun Science Park، هذا القطب يمثل قاعدة صينية رئيسية للتكنولوجيا وإبداعاتها ويعد نسخة الصين المطورة من وادي السيليكون، أو كما يفضل البعض تسميته "وادي السيليكون الصيني".
- يقع هذا العقنود شمال غرب بكين عاصمة الصين، وبالتحديد في مقاطعة هايدين Haidian ويتربع على مساحة قدرها 100 كلم²، ويقع على مقربة 25 كلم من جنوب مطار العاصمة و 10 كلم شمال غرب محطة السكك الحديدية. ²
- أنشأ هذا القطب التكنولوجي في نوفمبر 1991، يضم أكثر من 20000 مؤسسة و 950000 عامل، قدرت إيراداته الإجمالية بـ 850 مليار يوان أي حوالي 124 مليار دولار سنة 2008،³ لتصل إلى 1646.8 مليار يوان أي ما يعادل 242.9 مليار دولار سنة 2016.⁴ فضلا عن ذلك فهو يضم 40 جامعة وكلية مثل جامعة بكين وجامعة Tsinghua، وأكثر من 200 معهد علمي وطني مثل الأكاديمية الصينية للعلوم الاجتماعية والأكاديمية الصينية للهندسة، بالإضافة إلى 67 مخبر على مستوى الدولة و 27 مركز وطني للبحث في الهندسة و 27 مركز بحث وطني تكنولوجي وهندسي و 24 جامعة في العلوم والتكنولوجيا.

¹ Han Wang, **Hi-tech Cluster in China- Based on the case of Zhongguancun Science Park** (Suède : Blekinge Institute of Technology, 2010) , p.59.

² **Doing Business in Beijing** (Singapore : China Knowledge Press)

³ Charless Wessner, **Understanding Research and Technology Parks : Global Best Practicies** (Washingon : The National Academies Press, 2009), p.28.

⁴ **Zhongguancun Science Park : Key economic indicators**, china, 18/07/2017, last visited : 11/09/2017, zhongguancun science park.com.cn.

في الحقيقة تعود البدايات الأولى لهذا القطب أو المجمع التكنولوجي إلى سنة 1980، حيث كان شين شونشيان Chen Chunxian الباحث في معهد الفيزياء التابع لأكاديمية العلوم في الصين، في طليعة الذين تركوا العمل في وظيفة ثابتة لمدة طويلة في القطاع العام والجمعيات الخيرية، والغوص في بحر الأعمال التجارية، فتمكن شين من إنشاء مؤسسة صغيرة ليدشن بذلك عصرا جديدا بما صنعه من نموذج غير مسبوق في إقحام العلوم وتحويل نتائج أبحاثها إلى إنتاج وتحقيق التنمية وتطوير الصناعة في الصين.¹

وبعد عدة سنوات سار عالم آخر من معهد حساب الطاقة التابع أيضا لأكاديمية العلوم في الصين يدعى ليوشوانزي Liu Chuanzhi على خطى شين فأسس مؤسسته الخاصة بالحاسوب Lenovo التي تطورت فيما بعد لتصبح أكبر مؤسسة في الصين في مجال الحاسوب. وبعد هذه النتائج تهافت المستثمرون الأجانب على ZSP والذين جذبتهم كفاءة العلماء والمهندسين الصينيين، فأنشأوا مؤسساتهم البحثية والتنموية الخاصة مثل: Fujitsu, Hitachi, IBM, Microsoft, Intel, Siemens, Nokia, Motorola.² Panasonic, Acer

يتكون ZSP من عشر مجمعات فرعية sub-park لكل منها لجنة خاصة تديره، وتتمثل هذه المجمعات الفرعية في: Haidian, Fengtai, Changping, Electronic City, Yizhuang, Desheng, Yonghe, Shijingshan و Tongzhou park، والقاعدة الصناعية للطب الحيوي Daxing.³

وعن الصناعات الممثلة في هذا المجمع أو القطب، فإن أغليبتها بـ 56.6 بالمائة تصنف في تكنولوجيا المعلومات و 12.5 بالمائة في الطاقات الجديدة أي الطاقة النظيفة وصناعة توفير الطاقة وحماية البيئة و 12.3 في الطب الحيوي biomédecine و 9.4 بالمائة في الصناعات المتقدمة والنسبة المتبقية والمقدرة بـ 8.4 بالمائة فهي في المواد الجديدة. ولعل المميز لهذا القطب التكنولوجي أنه يضم تقريبا 10000 عالما صينيا عادوا إلى وطنهم بعد حصولهم وإكتسابهم للمهارات في الخارج، وقد استطاعوا إنشاء 4200 مؤسسة في ZSP.⁴

¹. مارك لام، جون قراهام، ترجمة نور الدائم عبد الله، الصين الآن: ممارسة الأعمال والأنشطة التجارية في أكثر أسواق العالم قوة ونشاطا وحيوية (الرياض: العبيكان للنشر، 2012)، ص.ص. 320-321.

². المرجع نفسه.

³. Zhongguancun Science Park : profile , Op.Cit.

⁴. Charless Wessner, **Understanding Research and Technology Parks : Global Best Practicies** (Washington : The National Academies Press, 2009), p.28.

المطلب الثالث، عناقد أوروبا:

بينما عناقد القوى الصناعية في كل من أمريكا الشمالية وآسيا يزداد بريقها وقوتها، هناك ضغط متزايد يمكن الإحساس به في أوروبا للحفاظ على تنافسيتها على النطاق العالمي، حتى في الوقت الذي تحاول فيه العودة والتعافي من الركود الاقتصادي.¹

مع انخفاض التنافسية الإجمالية. تعد ألمانيا والمملكة المتحدة الدولتان الأوروبيتان الوحيدتان المتوقع بقاءهما ضمن 10 أكبر الأسواق الصناعية العالمية بحلول 2020 وهذا حسب تقرير التنافسية الصناعية 2016.²

وترى ألمانيا باعتبارها الدولة متصدرة الترتيب في الإتحاد الأوروبي، بأن نصيبها عادل من الضغوط الاقتصادية الأخيرة في حين لاتزال العديد من الدول الأخرى في المنطقة تكافح. إضافة إلى ذلك، فإن بعض البنوك الألمانية ذات نفوذ كبير، لها نوعية رأس المال وربحية منخفضة، ومعرضة بشكل كبير لاقتصاديات منطقة الأورو. ومع ذلك، فإن قوة الاقتصاد الألماني، وهي القوى العاملة المؤهلة ودعمه المستمر للإبتكار الذي يدفع الدولة والاتحاد الأوروبي معا إلى الانتعاش الاقتصادي. أما المملكة المتحدة، في هذه الأثناء تواجه تحديات خاصة بها، فلقد اتسعت فجوة الإنتاجية بين المملكة المتحدة والدول المتقدمة الأخرى منذ 2012.

ومع ذلك ومثل ألمانيا، تبقى المملكة المتحدة رائدة الإبتكار مع نقاط القوة في قطاعات الفضاء وعلوم الحياة إلى جانب معدل نمو خريجي العلوم والتكنولوجيا والهندسة والرياضيات الذي يتجاوز عددهم في الولايات المتحدة الأمريكية وكوريا الجنوبية واليابان خلال الفترة 2007-2012.

وعلى الرغم من التحديات التي تواجهها البلدان الرائدة في أوروبا، ترى المفوضية الأوروبية إستمرار الانتعاش الاقتصادي بوتيرة متواضعة على الرغم من أنها تعتبر الظروف الأكثر تحديا في الاقتصاد العالمي، ومن المتوقع أن تواصل السياسة النقدية المناسبة للاتحاد الأوروبي دعمها للإصلاحات الهيكلية في الدول. ومع ذلك، يبقى الإستهلاك تحديا صعبا مع ظروف سوق العمل التي تظهر تحسنا بطيئا ولكنه مطرد تماشيا مع ارتفاع النشاط الاقتصادي.

وحتى في ظل الإهتمام بالقضايا الإقليمية، يضع الإتحاد الأوروبي آماله على آليات النمو العالمي والتجارة العالمية التي بإمكانها دفع الطلب على الصادرات الأوروبية أكثر من المتوقع ومساعدة زيادة تنشيط الاقتصاد الإقليمي.

¹. Deloitte, Op-cit., p.10.

². Ibid , p.11.

وعليه ومن خلال الجمع بين التنافسية الفردية والقوة الإقليمية الشاملة، فإن عقائد كل من أمريكا الشمالية وآسيا لديها القدرة على قيادة مستقبل التصنيع في سنوات قادمة. ومن أهم التجارب الأوروبية في العقائد الصناعية، تأتي إيطاليا صاحبة أقدم عقائد أو مقاطعات صناعية.

المبحث الثالث، توزيع العقائد الصناعية حسب قطاعات النشاط:

يرتبط موطن العقائد الصناعية على المستوى العالمي بعوامل متعددة تؤثر في اختيار مواقعها من مواد خام وأسواق ورؤوس أموال وتكنولوجيا. فدراسة التوزيع الجغرافي لها تظهر وجود اختلاف في درجة تركزها من دولة إلى أخرى ومن نشاط إلى آخر. لذلك يمكن تصنيفها إلى عدة مجموعات حسب قطاعات النشاط كما يلي:

الجدول رقم 29: توزيع العقائد الصناعية حسب قطاعات النشاط

مجموعات قطاعات النشاط				
1. التنقل والأمن:	2. البيئة _ الطاقة-البناء والتشييد:	3. علوم الحياة:	4. الصناعات الإبداعية :creatives:	5. علوم الإعلام - تكنولوجيا المعلومات والإتصال TIC:
. النقل والتنقل (الطائرات والسيارات مدرجة). . الفضاء، الدفاع، الأمن. . اللوجستيك	. الطاقة . البيئة . البناء . التنمية المستدامة . المواد	. التكنولوجيا الحيوية - تكنولوجيا الأحياء. . الصحة - الأدوية (بما فيها المستشفيات) . الصناعات الغذائية agroalimentaire . الشبخوخة، الخدمات المقدمة لكبار السن التجميل . NBIC تكنولوجيا النانو والتكنولوجيا الحيوية وتكنولوجيا المعلومات والعلوم المعرفية	. الصناعات الثقافية/ بما في ذلك وسائط الإعلام media . برامج/ multimedia . الإشهار . التصميم، الهندسة . الموضة، الأناقة . السياحة.	. التكنولوجيا متناهية الصغر(تكنولوجيا النانو) . الإلكترونيك الجزئية . الألياف البصرية . NBIC(تكنولوجيا النانو N، التكنولوجيا الحيوية B، الإعلام الآلي A، العلوم المعرفية C) . برمجيات . حماية الإعلام الآلي . الهندسة المالية

Source : Arnaud LARGIER, Sylvie LARTIGUE, Odile SOULARD, Christine TARQUIS, **CLUSTERS MONDIAUX : Regards croisé sur la théorie et la réalité des clusters, Identification et Cartographie des principaux clusters internationaux** (Paris : Institut d'Aménagement et d'Urbanisme de la Région d'Ile-de-France (IAURIF), 2008), p.86.

تقسم قطاعات النشاط إلى خمس مجموعات تصنف العناقد الصناعية حسبها إلى:

المطلب الأول، عناقد الصحة - علوم الحياة:

تعتبر أمريكا الشمالية هي الرائدة في قطاع علوم الحياة، ولا سيما فرع القطاع المتمثل في التكنولوجيات الحيوية biotechnologies. وإن العناقد الرائدة في التكنولوجيا الحيوية في الولايات المتحدة الأمريكية غنية عن التعريف ولعل أهمها: ¹

1. عنقود بوسطن Boston: أو كما يعرف أيضا Route 128 والمتخصص في علم الأورام Oncologie، وعلم الجينات الوراثية أو ما يعرف بالجينوم génomique، وعلم البروتين protéomique.
2. عنقود San Francisco: المختص في المنتجات البيولوجية (الحيوية). ولقد أصبح قطاع التكنولوجيا الحيوية أيضا المحرك الأساسي للإبتكار في وادي السيلكون (700 مؤسسة للتكنولوجيا الحيوية، 80000 منصب عمل).

وبالمقابل يواجه القطبان وباستمرار تحديات كبيرة من طرف منافسين مثل: عنقود San Diego، وعنقود سياتل المختص في علم الأورام وعلم الجينوم، وعنقود Raleigh الواقع في شمال Carolina، ومن القطب التكنولوجي Research Triangle Park المختص في علم الوراثة وعلم البروتين.

وفي مجال المنتجات الصيدلانية خاصة في نيويورك، فإن مؤسسات البحث فيها تودع براءات اختراع في التكنولوجيا الحيوية أكثر من سان فرانسيسكو أو بوسطن، ولكنها تعاني من تحويل هذا الامتياز العلمي والتكنولوجي إلى تطور إقتصادي. بالإضافة إلى وجود تجمعات جغرافية في ميدان الصيدلة في فيلاديلفيا Philadelphia، وواشنطن ولوس أنجلس (صحة ومنتجات التجميل) و Chicago في مجال التشخيص، و Minneapolis في الأدوات الجراحية والمعدات الطبية.²

ما يمكن ملاحظته في الولايات المتحدة الأمريكية هو وجود نوع من التوزيع الوظيفي لأنشطة علوم الحياة، حيث تكون مستقطبة وبقوة في المراكز الحضرية حسب توزيع مراكز البحث الأمريكية كالمعاهد الوطنية للصحة NIH أو حسب التطور التلقائي للمؤسسات التي أصبحت بعد ذلك الرائدة في المجال مثل: مؤسسة Amgen التي أنشئت سنة 1980 في Thousand Oaks في كاليفورنيا، ومن خلال ظهور مؤسسات منفصلة Spinoffs والتي انتشرت حول لوس أنجلس.

¹. Arnaud LARGIER, Sylvie LARTIGUE, Odile SOULARD, Christine TARQUIS, **CLUSTERS MONDIAUX :Regards croisée sur la théorie et la réalité des clusters, Identification et cartographie des principaux clusters internationaux**(Paris : Institut d'Aménagement et d'Urbanisme de la Région d'Ile-de-France (IAURIF), 2008), p. 108.

². Ibid..

ويعد عنقود San Diago واحدا من العنقود الأكثر ديناميكية وتركزا، ف جاء كنتيجة للتطور الكبير للأنشطة المستمدة من نجاح المؤسسة الأم Hybritech التي كانت بمثابة المحفز الحقيقي الذي ساهم في التحول من صناعة للدفاع إلى صناعة للتكنولوجيات المتقدمة، على الرغم من عدم توفر الشروط الأولية والمتمثلة في ضعف تقاليد وعادات البحث في مجال علوم الحياة، إعتراض ومواجهة العالم الأكاديمي لنقل التكنولوجيا، غياب رأس المال المغامر وغيرها.¹

وفي أوروبا، يمكن تسجيل الوزن المعتبر لعنقود l'Île-de-France، وكمبريدج وأوكسفورد بالمملكة المتحدة، وعنقود Medicon Valley الذي يمتد بين الدنمارك والسويد، والشبكة الدولية Biovalley التي تضم ثلاث عنقود بيوتكنولوجية في وسط منطقة الراين العلوي بمعنى أنها تنتمي لثلاث دول - Alsace في فرنسا، و Bade-Wurtemberg في ألمانيا بالإضافة إلى شمال غرب سويسرا -، وتضم ما يقارب 600 مؤسسة و 40 معهدا علميا و 280 مجموعة بحث و 4 جامعات بالإضافة إلى مراكز نقل التكنولوجيا ومنظمات مالية. بالإضافة إلى العنقود المتميزة لكل من سويسرا بعنقودها Zurich و Bâle، والسويد بعنقود Uppsala في ستوكهولم و Göteborg.²

وبالنسبة لدول أوقيانوسيا³ الآسيوية وفي صدارتها اليابان وسنغافورة والهند والصين، التي استغلت أيضا المزايا الصناعية والعلاجية والاقتصادية لهذا القطاع، فمثلا في الهند العديد من العنقود: عنقود Genome Valley حول Hyderabad، بالإضافة إلى Pune و Bangalore التي تعبر على الطموحات الهندية للتميز في التكنولوجيا الحيوية. ثم سنغافورة التي استثمرت بدورها وبشكل مكثف لتصبح المحور الآسيوي لعلوم الحياة، من خلال إنشاء بنى تحتية في شكل جامعات ومعاهد من أجل تطوير مناطق معينة في التكنولوجيا الحيوية والمتمثلة في الحضائر العلمية أو حدائق العلوم Science Park، مجمعات التكنولوجيا الحيوية Biopolis.⁴

كما أن اليابان حققت هي الأخرى تقدما ملحوظا في هذا المجال، مثل عنقود Northern Osaka Biomedical cluster الذي يتمحور حول تطوير التكنولوجيا العلاجية والتشخيصية، كما تمثل كوب

¹ . LARGIER et autres, Op.Cit, p. 109.

² . Ibid.

³ . دول أوقيانوسيا أو les pays de l'Asie Océanie وتضم دولاً تمتد بين آسيا والأمريكيتين وهي منطقة تتركز في جزر المحيط الهادئ الإستوائية وتشمل: أستراليا، الصين، هونغ كونغ، الهند، أندونيسيا، اليابان، ماليزيا، نيوزيلندا، باكستان، الفلبين، سنغافورة، كوريا الجنوبية، تايوان، تايلندا، الفيتنام.

⁴ . LARGIER et autres, Op.Cit, p. 109.

⁵ . Ibid.

Kobe ومنطقة العاصمة طوكيو كذلك طموحات هامة على المستوى الدولي. وفي ذات السياق تتبنى العديد من الدول استراتيجيات متخصصة، كنيوزيلاندا في الزراعة.

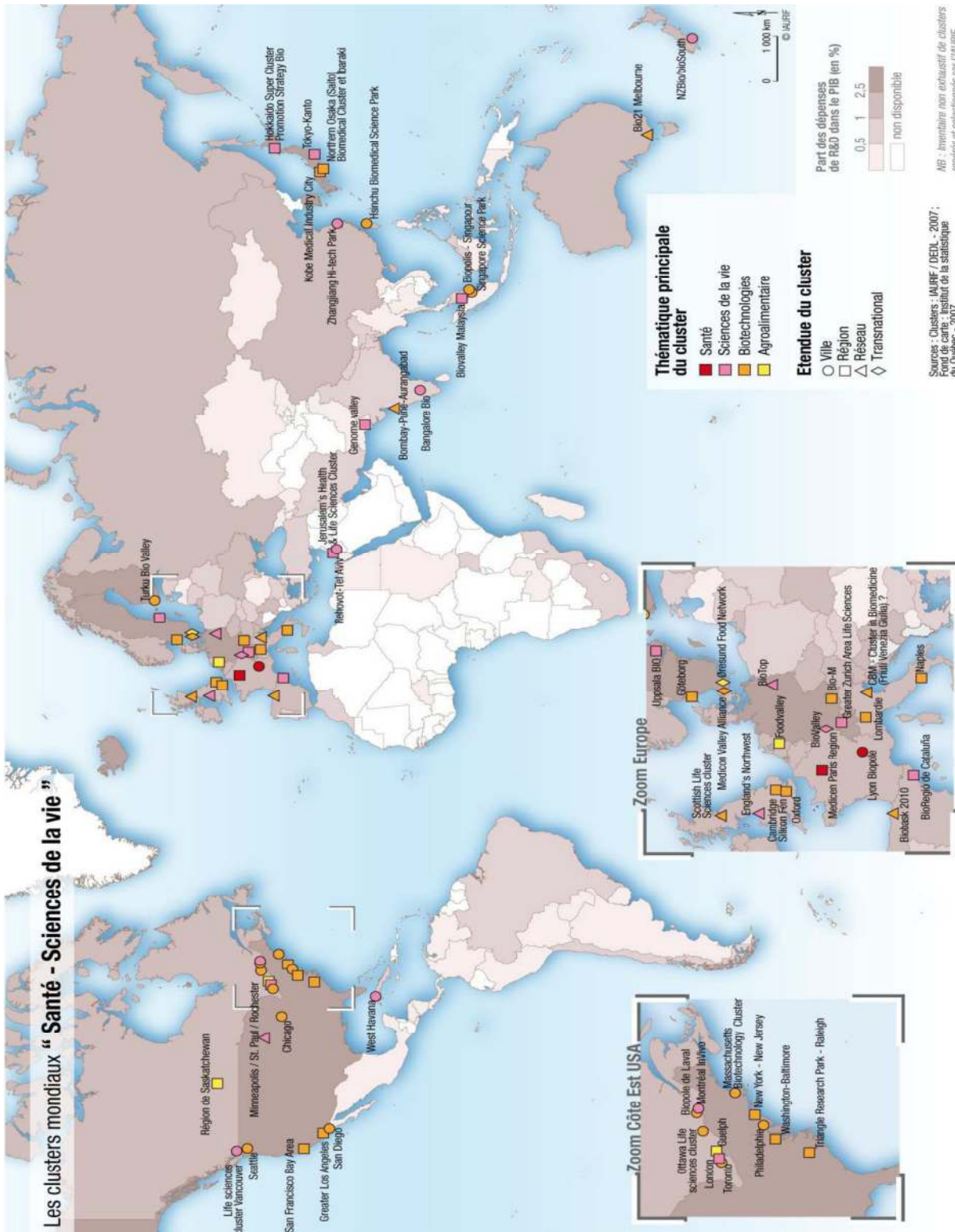
ويبدو أن تحقيق إمكانيات التكنولوجيات الحيوية وثيق الصلة بالدول المتقدمة من خلال برامج الاستثمار الكبيرة، عكس دول أخرى كالبرازيل والدول الناشئة التي مازالت تعاني من جمع الأموال الضخمة اللازمة؛ بإعتبار أن توزيع العناقيد على نطاق واسع مرتبط بقدرات التمويل التي يمكن للدول أن تقدمها للإبتكار.

إنقطاع " الصحة-علوم الحياة " هو في مجمله ناضج، هيكله مبني حول عدد من العناقيد ذات سمعة عالمية، والتي تستفيد من التطبيقات الدولية الموجودة¹ ومن تطور فروع إنتاجية مثل الأدوية الحيوية bio-médicaments².

¹. تتمثل هذه التطبيقات في: التكنولوجيا الحيوية الحمراء في الصحة، التكنولوجيا الحيوية الخضراء في البيئة والزراعة، التكنولوجيا الحيوية البيضاء في العمليات الصناعية، تكنولوجيا NBIC أي تكنولوجيا النانو والتكنولوجيا الحيوية وتكنولوجيا المعلومات والعلوم المعرفية.

². LARGIER et autres, Op.Cit, p. 109.

الشكل رقم 30: العناقيد العالمية في الصحة - علوم الحياة



Source : Arnaud LARGIER, Sylvie LARTIGUE, Odile SOULARD, Christine TARQUIS, **CLUSTERS MONDIAUX : Regards croisés sur la théorie et la réalité des clusters, identification et cartographie des principaux clusters internationaux** (Paris : Institut d'Aménagement et d'Urbanisme de la Région d'Ile-de-France (IAURIF), 2008), p.110.

المطلب الثاني. عناقد علوم الإعلام-تكنولوجيا المعلومات والاتصالات-تكنولوجيا النانو:

يضم تخصص تكنولوجيا المعلومات والاتصالات العناقد التي لها تنوع كبير في النشاطات (الاتصالات، المحتويات الرقمية، الإلكترونيات والألياف البصرية والضوئية) التي واجهت تطورات كبرى معلنه عن دخول الاقتصاد الجديد. إن تنامي الآفاق الاقتصادية لتكنولوجيا النانو nanosciences بالإضافة إلى عدم وضوح الحدود بينها وعلم الأحياء biologie والكيمياء والفيزياء. جعل هذه التطورات تتوافق مع صعود فروع الدول الناشئة، والتي بعد أن اهتمت بأشباه الموصلات والإلكترونيك الأساسية فهي تتخصص بشكل متزايد في الألياف البصرية وتكنولوجيات النانو وتكنولوجيات NBIC، ومفاد ذلك أن نقل الأسواق نحو آسيا هو اتجاه رئيسي يميز هذا القطاع.¹

وبدافع تعميم هذه التكنولوجيات (إنترنت، تجارة إلكترونية، هواتف الجيل الثالث الخلوية، التلفاز الرقمي...) لدى الجمهور العام ومن خلال ممارسات استهلاكية جديدة، فإن صناعات هذا القطاع تشهد تغيرا وإعادة تشكيل على المستوى العالمي.

إن السياسات المساندة لعناقد تكنولوجيا المعلومات والاتصال في العالم هي كثيرة وبدرجات نضج مختلفة وبمضامين متعددة، فمن قطاع الإلكترونيات - أشباه الموصلات (السوق الشامل) إلى قطاع البرامج ومنطق إعادة توطينها (offshoring) لصالح الدول الناشئة، إلى العناقد التي تعتمد على التقارب والتكامل التكنولوجي (bio-nano-informatique).²

واستنادا إلى ما سبق تظهر الأقطاب الكبرى للعناقد في العالم في أوروبا والولايات المتحدة الأمريكية التي يوجد بها عدد من العناقد الناضجة والمعروفة أكاديميا وإقتصاديا: كمبريدج، لندن، ميونيخ وهانوفر Hanovre، ستوكهولم Kista، أوتاوا Ottawa وأونتاريو Ontario، وسلسلة الوادي في الولايات المتحدة الأمريكية مثل: وادي السيليكون Silicon Valley، وادي آلي Silicon Alley في نيويورك، وسيلكون فورست Silicon Forest في Portland، وسيلكون سيتي Silicon City في Chicago.³

أما في دول أوقيانوسيا الآسيوية: فيتم التأكيد على الهند وبالتحديد في بنجالور وبومباي بالإعتماد على البرامج وأنظمة الحاسوب software والحماية الإلكترونية. كما يتم التركيز على الصين، من خلال عدد كبير من العناقد المتخصصة في أشباه الموصلات والإلكترونيات الجزئية وتخصص الألياف

1. LARGIER et autres, Op.Cit, p.111.

2. Ibid.

3. Ibid.

البصرية. كما تجدر الإشارة إلى تصاعد فروع تايوان نحو تكنولوجيا المعلومات، وسنغافورة في الألياف البصرية والضوئية أي باتجاه الصناعات ذات القيمة المضافة العالية.¹

وفي كوريا الجنوبية، يسعى عنقود Gumi Electronics إلى الوصول إلى الريادة العالمية في الصناعة الإلكترونية المتقدمة، بمؤسسات عملاقة منها LG و Samsung، التي يدور في فضاءها ما يقارب 857 مؤسسة، بالإضافة إلى مشاريع تركز على الهواتف النقالة وشاشات البلازما وشاشات الكريستال السائل وأشباه الموصلات.²

ومع ذلك تبقى اليابان الدولة الرائدة في آسيا، في تطوير العناقيد مثل Fukuoka cluster for system LSI Design Development و Kitakyushu Human Technology cluster، كلاهما مختصان في البحث في الدارات المدمجة، ويشكلان مع مشروع عنقود وادي كيوشو Kyushu Silicon Cluster project، عنقودا قويا في جزيرة كيوشو الذي يعد مركز الإنتاج العالمي لأشباه الموصلات ويتركز به ما يقارب 30 بالمائة من الإنتاج الياباني و 10 بالمائة من الإنتاج العالمي.

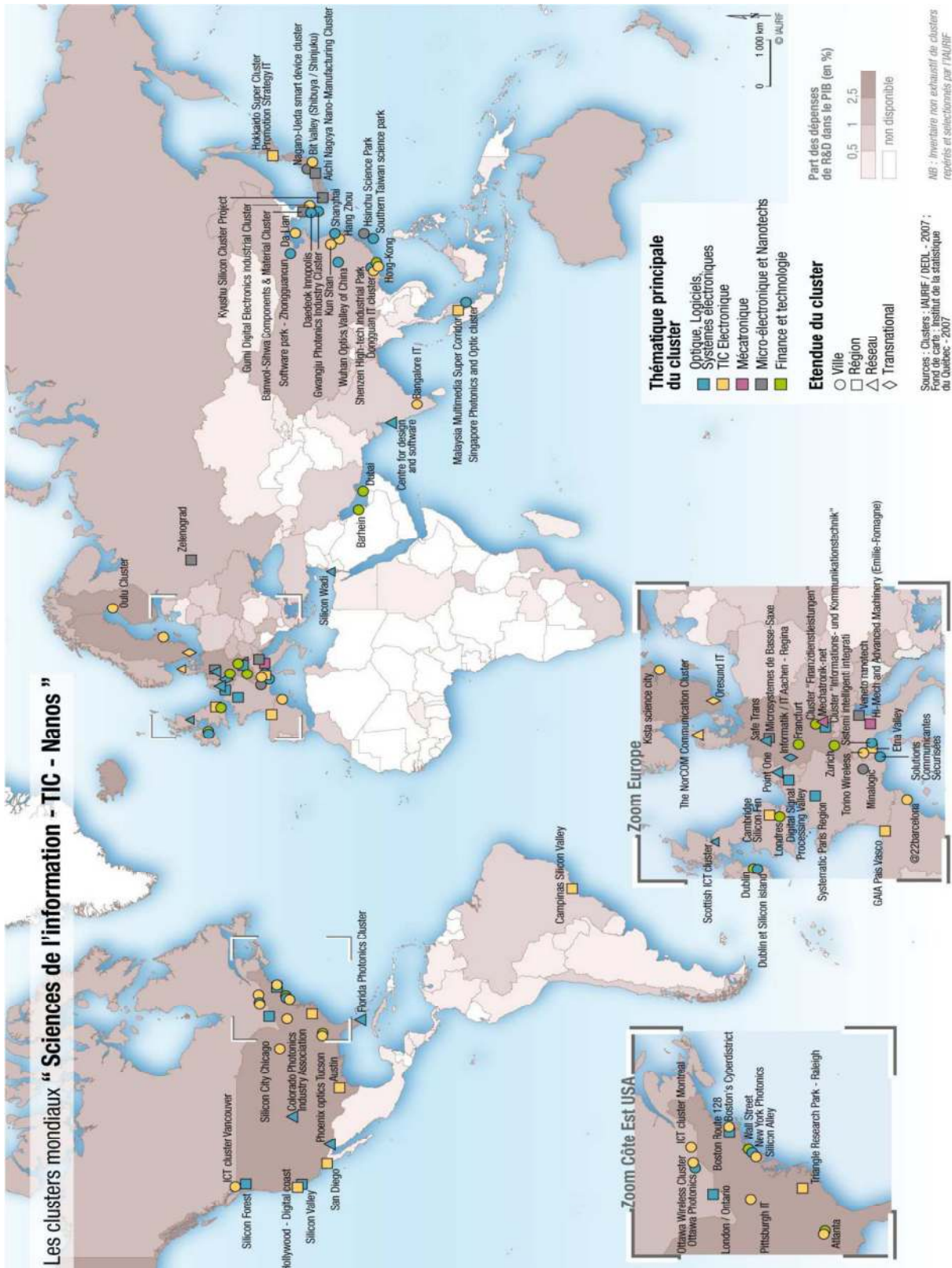
كما يتركز قطاع المحتويات الرقمية الجديدة وبالأخص الألعاب الإلكترونية في منطقة طوكيو التي تأوي 90 بالمائة من المؤسسات اليابانية لهذه السوق. ولقد تجمعت مؤسسات ومعاهد البحث في تكنولوجيا المعلومات والاتصال في عنقود Developing IT-Ventures، وهو عنقود واسع يغطي محافظات طوكيو و Kanagawa و Saitama وأيضا جزءا من محافظة Chiba. ويتواجد مركز العنقود في منطقة شيبويا Chibuya تحت إسم Bit Valley، وذلك راجع لتركز مؤسسات الخدمات المرتبطة بالإنترنت فيه، أي أن أكثر من 300 مؤسسة منها كانت موجودة منذ 1999 حول جمعية Bit Valley Association (BVA) غير الربحية.³ بمعنى أن هذا العنقود هو منافس لعنقود وادي السيليكون الأمريكي ولكن لا يصل إلى حجمه.

1. LARGIER et autres, Op.Cit, p. 111.

2. Ibid, p.113.

3. Ibid.

الشكل رقم 31: عناقيد علوم الإعلام-تكنولوجيا المعلومات والإتصال-تكنولوجيا النانو



Source : Arnaud LARGIER, Sylvie LARTIGUE, Odile SOULARD, Christine TARQUIS, **CLUSTERS MONDIAUX : Regards croisée sur la théorie et la réalité des clusters, Identification et Cartographie des Principaux clusters Internationaux** (Paris : Institut d'Aménagement et d'Urbanisme de la Région d'Ile-de-France (IAURIF), 2008), p.113.

المطلب الثالث، عناقد التنقل والأمن:

إن أغلب العناقد المندرجة في هذه التخصصات هي ذات محتوى ابتكاري كبير، وتقع في أوروبا والولايات المتحدة الأمريكية واليابان وجنوب شرق الصين. وتعد صناعات الطائرات والسيارات فروعا ذات قيمة مضافة عالية وكثيفة رأس المال، حيث أن المؤسسات ومهما كان حجمها تزيد من أدائها التكنولوجي وتعززه وأيضا قدراتها التنظيمية أو موقعها حسب طلب الأسواق والمتعاقدين الخارجين.¹

هذا التخصص القطاعي يضم عدة مكونات تكنولوجية واجتماعية على السواء، والتي تبدو جلية على المستوى العالمي: مشاكل الأمن المرتبطة بالمضمون الجيوسياسي، التكنولوجيا لضمان حماية التدفقات بمعناها الواسع، تطوير وسائل المراقبة. إن التحكم في التكنولوجيا المدنية والعسكرية يعتبر كتحد كبير ويجعل من المنطق وجود التقارب بين الأمن والتنقل والنقل بجميع أشكاله. فوسائل النقل تخص الأفراد وأيضا المعلومات والسلع وهي مرتبطة أكثر فأكثر برهانات حماية المواقع والبنى التحتية الكبرى أو الأفراد أثناء تنقلهم.²

وعلى مستوى القطاعات الاقتصادية، تعد صناعة السيارات من الصناعات الناضجة بمؤسسات ذات بعد عالمي أين يتجاوز الإنتاج الحدود الوطنية. وبالتالي، فإن إنتاج السيارات على المستوى العالمي مرتبط بمناطق عديدة أهمها: Detroit في الولايات المتحدة الأمريكية، Wolfsburg و Stuttgart و Munich في ألمانيا، وطوكيو ومدينة طويوتا Toyota City.

أما بالنسبة لدول أوقيانوسيا الآسيوية، فلقد برزت الصين من خلال تطوير الحظائر العلمية المتخصصة في القطاع، في كل من شنغاي Shanghai و Tianjin و Canton. في حين تسيطر اليابان دائما بعناقيدها المتميزة، كمقاطعة Aichi حول مدينة طويوتا.³

وتؤكد كوريا من جهتها طموحاتها من خلال عنقود Ulsan المتخصص في معدات ومكونات صناعة السيارات الذي يعد الموقع الأكثر أهمية في إنتاج السيارات في كوريا وذلك بإنتاج 1.5 مليون سيارة سنويا، تنتجها خمس مصانع للإنتاج، وتعتمد عليها شركة هيونداي موتورز في المنطقة. ويعرف هذا العنقود بوادي السيارات الكوري Auto Valley.⁴

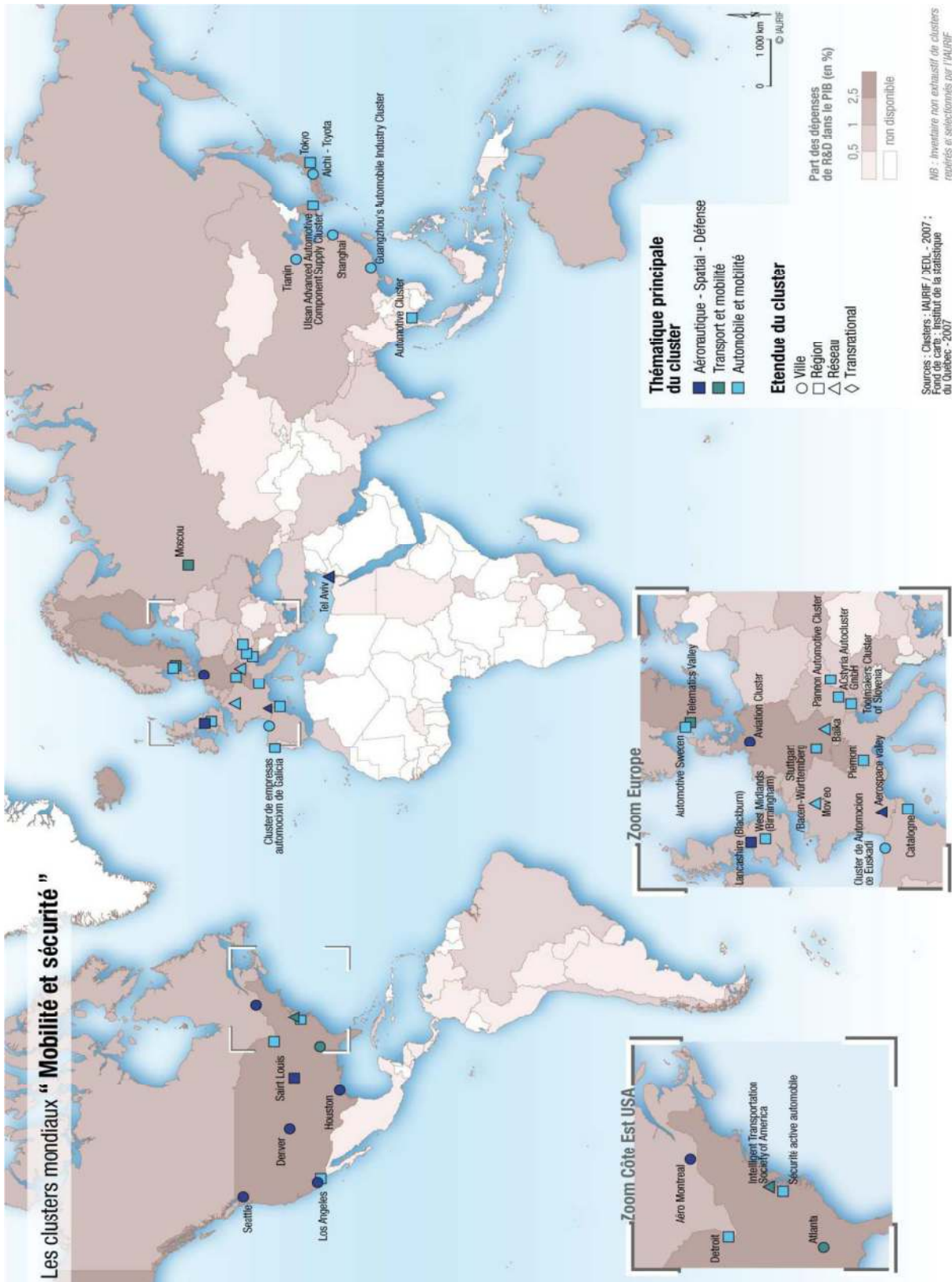
1. LARGIER et autres, Op.Cit, p.114.

2. Ibid.

3. Ibid.

4. Ibid, p.p. 114-115.

الشكل رقم 32: عناوين التنقل والأمن



Source : Arnaud LARGIER, Sylvie LARTIGUE, Odile SOULARD, Christine TARQUIS, **CLUSTERS MONDIAUX : Regards croisés sur la théorie et la réalité des clusters, Identification et Cartographie des Principaux clusters Internationaux** (Paris : Institut d'Aménagement et d'Urbanisme de la Région d'Ile-de-France (IAURIF), 2008), p.116.

أما سوق الطيران فيبقى حكرا على عدد محدود من الدول من بينها: الولايات المتحدة الأمريكية وفرنسا وألمانيا والمملكة المتحدة وإسبانيا وإيطاليا واليابان والصين وروسيا. وتظهر صناعة الطائرات بالتحديد في الأقاليم الأساسية الآتية: في مدينة هامبورغ Hamburg الألمانية من خلال Airbus خاصة، وميونخ وBavière، Houston، وولاية واشنطن. فهذه الصناعة هي تابعة لتقارب المعدات المحددة للنشاط من المطارات والبنى التحتية الخاصة بالبحوث الثقيلة والمتعاقدين.¹

المطلب الرابع، عناقد الصناعات الإبداعية Creatives:

تعمل عناقد الصناعات الإبداعية بشكل مختلف قليلا عن الصناعات السابقة، أين يتم إدخال عنصر جديد يتمثل في الأقطاب المغناطيسية، التي تتميز بإشعاعها القوي وجاذبيتها الكبيرة في هذه التخصصات. ولعل العدد الكبير للمواهب والكفاءات والبعد الحضاري للمدن هي في الحقيقة مفاتيح هذا النوع من الأنشطة، فالأقطاب العالمية هي قبل كل شيء عبارة عن عواصم ذات إشعاع ثقافي كبير وانفتاح دولي واسع. لذا، فإن صورة ومكانة العاصمة في هذه الأنشطة هي أساسية لنجاحها.²

لذلك فإن الصناعات الإبداعية تعمل في بيئة تنافسية وجد منفتحة على العالم، فالمدن الكبرى مثل لندن ولوس أنجلوس وحديثا نيويورك تعد الرائدة دائما في دعم الاقتصاد الثقافي. وعليه، فإن هذه الصناعات تلعب دورا جاذبا لقطاعات إقتصادية عديدة وتدفعها للإبتكار والتوظيف.³

واستنادا إلى ما جاء توجد أقطاب عالمية كبرى هي في الغالب أقطاب تاريخية نجحت في الحفاظ على إنتاجها الثقافي وتطويره ومن أمثلتها: لندن ونيويورك وطوكيو وباريس ولوس أنجلوس، كما توجد أقطاب ثانوية إقليمية تاريخية لا تزال قائمة مثل برلين حول Babelsberg، كما توجد عناقد جديدة ظهرت حديثا مثل Bollywood في الهند وهونغ كونغ في الصين.⁴

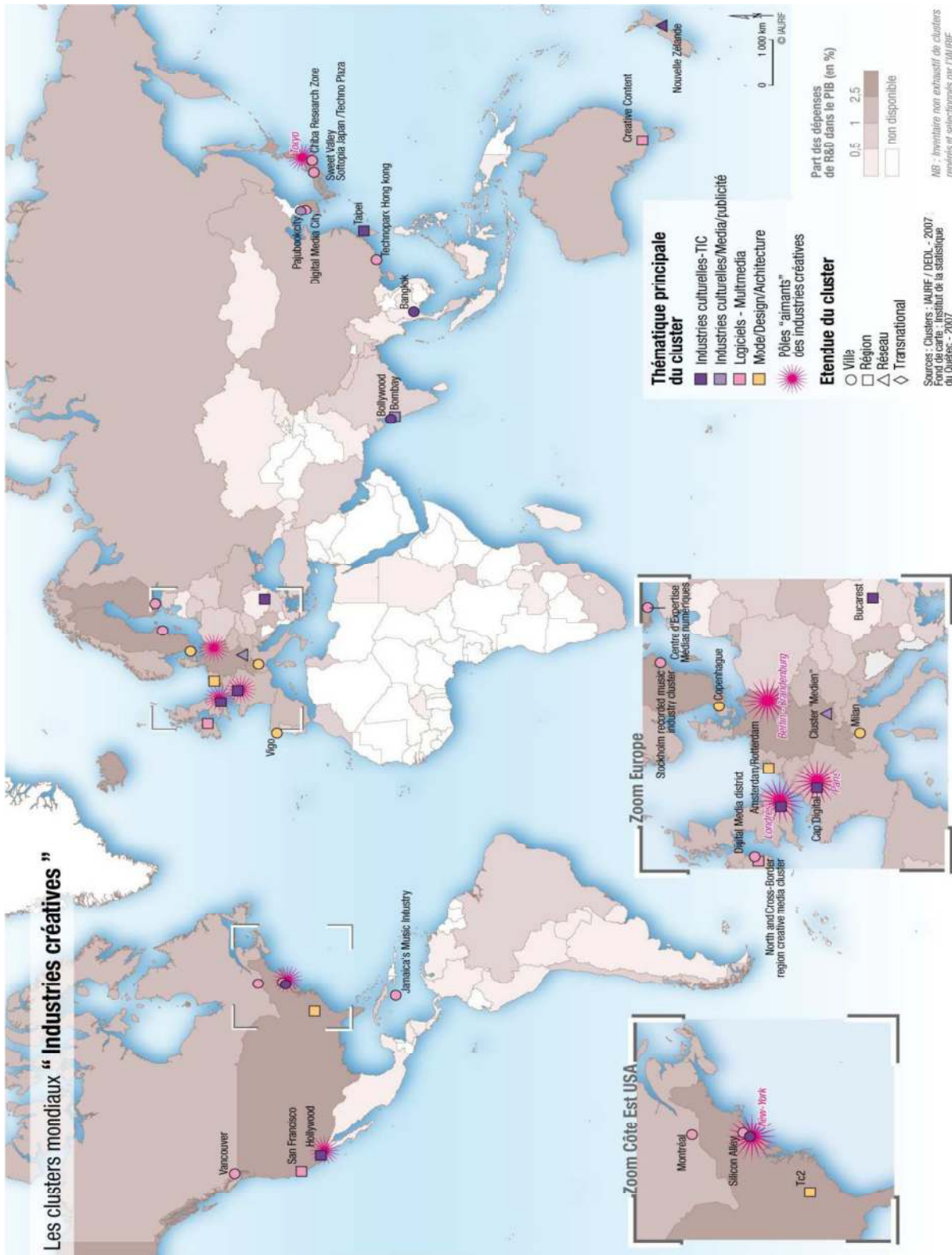
1. LARGIER et autres, Op.Cit, p.115.

2. Ibid., p.117.

3. Ibid.

4. Ibid.

الشكل رقم 33: عناقيد الصناعات الإبداعية



Source : Arnaud LARGIER, Sylvie LARTIGUE, Odile SOULARD, Christine TARQUIS, **CLUSTERS MONDIAUX : Regards croisés sur la théorie et la réalité des clusters, Identification et Cartographie des Principaux clusters Internationaux** (Paris : Institut d'Aménagement et d'Urbanisme de la Région d'Ile-de-France (IAURIF), 2008), p.119.

المطلب الخامس. عناقد البيئة- الطاقة - البناء والتشييد:

- يظهر قطاع البيئة - الطاقة - البناء خصوصيات تميز بوضوح كبير عناقده عن تلك التي تم التطرق لها في التخصصات الأربعة السابقة، وتتمثل في أن:¹
- القطاع هو ناشئ وأقل تنظيماً وهيكله مقارنة بالعناقد العالمية، ولا يزال مرتبطاً بمحددات عديدة تتمثل في السياسات العامة التحفيزية التي تمنح الدافع على مستوى الصناعة، وموقع تجهيزات البحث الضخمة (كمعهد فرونهورف لأنظمة الطاقة الشمسية في سويسرا Fraunhofer Institute for Solar Energy Systems)، وضرورة توفر الظروف المناخية أو الجغرافية الملائمة خاصة في مجال طاقة الرياح والشمس أو الحرارة الباطنية؛
 - أساس التكنولوجيا البيئية يعرف تطوراً سريعاً؛
 - أغلب العناقد الموجودة تشير إلى الحضائر التكنولوجية التي تتجمع حولها نشاطات أخرى (في الصين وفي فيلندا مثلاً)؛
 - في العموم يوجد توافق كبير في مبادرات السياسة الوطنية والإقليمية نحو تطوير وترويج التكنولوجيا النظيفة وتخزين الطاقة والمحافظة عليها للأجيال القادمة ورفع الكفاءة الطاقوية خاصة بالإعتماد على الشمس والرياح والحرارة الباطنية والخلايا الوقودية والهيدروجينية والوقود الحيوي ووسائل نقل جديدة، وإعتماد المباني البيئية وأخيراً التكنولوجيات المرتبطة بالهواء والماء.
- تعتبر التكنولوجيا النظيفة من الفروع الواعدة والحديثة وذات تكنولوجيا عالية. وعليه، فإن عشر أهم مناطق واعدة في التكنولوجيا النظيفة تضم: Copenhagen التي تنتج طاقة الرياح بما يعادل 20 بالمائة من إستهلاك الكهرباء للدنمارك، و Chicago تعتبر نموذجاً مثالياً في المباني البيئية، و Vancouver و Austin في الخلايا الوقودية، و Fribourg الألمانية في الطاقة الشمسية، و Hyderabad الهندية في الطاقة الشمسية والوقود الحيوي، و Portland في المباني البيئية والخلايا الوقودية، بالإضافة إلى سان فرانسيسكو ونيويورك وشنغاي في مجال الخلايا الوقودية.²
- في الواقع تضم الولايات المتحدة الأمريكية مجموعة من المدن الكبرى تسعى لأن تكون عواصم للتكنولوجيا النظيفة: حيث أن أكثر من 250 مليون دولار أستثمرت من طرف سلطات بوسطن من أجل تهيئة Massachusetts وهي مركز العالم الجديد في مجال التكنولوجيا النظيفة، واستثمرت Austin أيضاً 210 مليون دولار سنة 2006.

¹. LARGIER et autres, Op.Cit, p.120.

². Ibid, p.p. 120-121.

ويبدو أن وادي السيلكون يبقى في المقدمة؛ حيث يضم 124 مؤسسة تنشط في مجال التكنولوجيا النظيفة، مقابل 43 مؤسسة فقط في Boston و Massachusetts. ولقد استقطبت كاليفورنيا ما يصل إلى 2 مليار دولار كإستثمارات في هذه التكنولوجيا خلال خمس سنوات.¹

أما أوروبا فيمكن التمييز فيها بين عدة مناطق كألمانيا وفلندا؛ أين تستفيد منطقة Helsinki عاصمة فنلندا من قربها من مركز الخبرة لـ Lahti (ما يصل إلى 100 مؤسسة في إدارة وإعادة تدوير المياه) الذي يعتبر كمركز رئيسي للصناعة البيئية. يمثل مجمع التكنولوجيا النظيفة للاهتي Lahti Cleantech Campus مثالا جيدا لما يمكن تحقيقه كتجمع للتكنولوجيا البيئية، أين خصصت مساحة 10000 م² للتكنولوجيا النظيفة فقط.² وفي ألمانيا سمح إنشاء فرع الطاقة في إطار مبادرة Kompetenznetze من ظهور مكثف لعناقد التكنولوجيا النظيفة معروفة على المستوى الدولي، مثل NIK و KUMAS.

في الغالب تكون العناقد الكبرى ذات بنى تحتية بحثية هامة تهدف إلى تطوير الأنشطة المحيطة، ومثال ذلك Fribourg التي يوجد بها ما يقارب 450 مؤسسة في الطاقة الشمسية، مع أكثر من 10000 عامل يولّدون سنويا رقم أعمال يقدر بمليار أورو في مجال البيئة.³

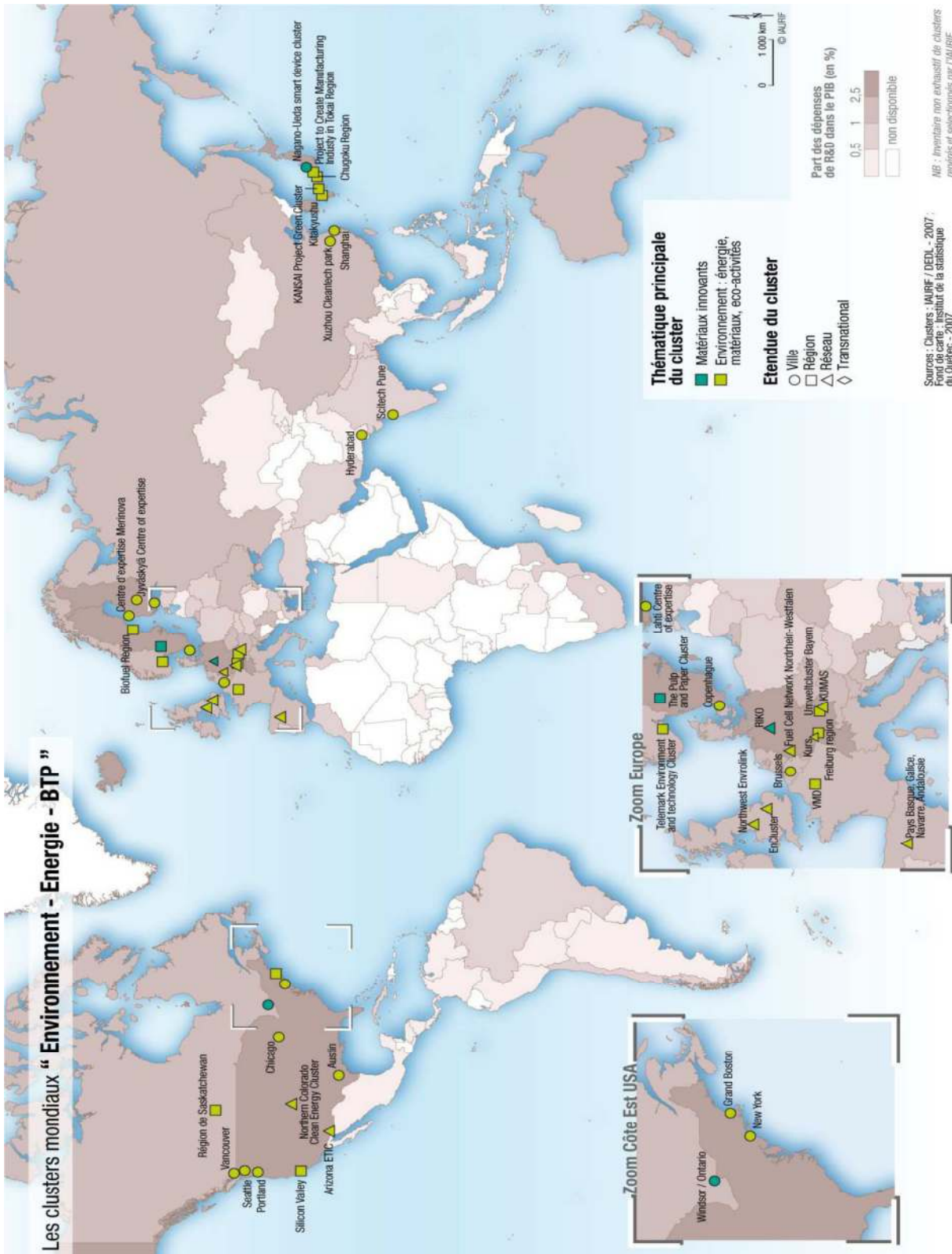
أما في آسيا، تحمل عاصمة Andhra Pradesh وهي Hyderabad آمالا هندية كبيرة في التكنولوجيا النظيفة؛ فلها تقليد طويل في البحث الأكاديمي وتعرف تحولا تدريجيا في مجال التكنولوجيا النظيفة. وعلى مقربة من وادي Genome وحظيرة صناعية جديدة مخصصة لتكنولوجيا النانو، توجد المدينة السادسة في الهند تضم مجموعة جد متنوعة من المؤسسات متخصصة في الطاقة الشمسية (Photon Energy Systems , Nature Environment and Social Trust (NEST)). وفي الصين، يبدو أن أولوية التكنولوجيا النظيفة قد أعطيت لشانغهاي Shanghai التي تضم مركز البحث لجنرال إلكتريك General Electric. أما في اليابان من بين العناقد الصناعية والعناقد الفكرية التي أقامتها الحكومة لخلق شبكات قوية عنقود Kitakyushu، وهو عنقود ضخم متخصص في الصناعات البيئية وإعادة التدوير، كإعادة استعمال النفايات وتطهير المياه وتطوير التربة الخاصة بالبستنة على أسطح المباني... إلخ. ولعل الشكل الموالي يعطي نظرة أوضح عن عناقد البيئة والطاقة والبناء والتشييد والتي تعتمد على التكنولوجيا النظيفة والمحافظة على البيئة في مشاريعها ونشاطاتها.

1. LARGIER et autres, Op.Cit, p.121.

2. Ibid.

3. Ibid.

الشكل رقم 34: عناقيد البيئة-الطاقة - البناء والتشييد



Source : Anaud LARGIER, Sylvie LARTIGUE, Odile SOULARD, Christine TARQUIS, **CLUSTERS MONDIAUX : Regards croisés sur la théorie et la réalité des clusters, Identification et Cartographie des Principaux clusters Internationaux** (Paris : Institut d'Aménagement et d'Urbanisme de la Région d'Ile-de-France (IAURIF), 2008), p.122.

خلاصة الفصل:

أثبتت التجارب العالمية أن المؤسسات الصغرى والصغيرة والمتوسطة أضحت محور الإرتكاز في الاقتصاديات على إختلاف مستوياتها، بالنظر إلى أهميتها المتزايدة في تحقيق أهداف التنمية الاقتصادية ومن ثم تحقيق التنافسية الوطنية؛ وأصبحت المحرك الرئيسي للنمو الاقتصادي والنتاج المحلي الإجمالي، وأداة فعالة لخلق مناصب العمل والتخفيض من الفقر، وسبيلا جيدا لتتويع النشاط الاقتصادي وتوجيه التخصص.

وتمثل المؤسسات الصغرى والصغيرة والمتوسطة حجر الأساس الذي تبنى عليه العناقد الصناعية التنافسية، التي تعتبر الحاضنة لهذه المؤسسات والتي توفر لها كل شروط النجاح والتميز وتمكنها من إكتساب المهارات ورؤوس الأموال والولوج إلى الأسواق على نحو يتسم بالسهولة والسلاسة.

ومما سبق، أصبحت العناقد محل اهتمام العديد من الدول الصناعية والنامية وعبر مختلف أنحاء العالم من أوروبا وأمريكا إلى آسيا وأفريقيا. والأكيد هنا هو أن أفضل النماذج الناجحة للعناقد الصناعية في العالم، هي تلك التي تتخذ الكثافة التكنولوجية والإبتكار ركيزة لأدائها وسبيلا لنجاحها وتطورها، وهي تتركز خاصة في الدول المتقدمة وتستند إلى أداء مؤسساتها الصغيرة والمتوسطة.

مع ملاحظة تزايد الاهتمام بالعناقد التكنولوجية صديقة البيئة التي تفضي إلى حماية حقوق الأجيال القادمة وتخفيض المخلفات الملوثة للبيئة وتحقيق القيمة المضافة المرتفعة وتحقيق ميزة تنافسية مستدامة ومميزة.

الفصل الرابع. تقييم الأداء الاقتصادي والتنافسي للإقتصاد الهندي والجزائري

المبحث الأول. تقييم الأداء الاقتصادي للهند

المبحث الثاني. تقييم الأداء الاقتصادي للجزائر

المبحث الثالث. تقييم الأداء التنافسي للإقتصاد

الهندي وفق مؤشر التنافسية العالمي

المبحث الرابع. تقييم الأداء التنافسي للإقتصاد

الجزائري وفق مؤشر التنافسية العالمي

الفصل الرابع

تقييم الأداء الاقتصادي والتنافسي للإقتصاد الهندي والجزائري

في ظل تحديات السوق العالمية ورهانات المنافسة القوية أصبح المضي للاندماج في الاقتصاد العالمي ضرورة لا مفر منها، ولمعرفة مدى قدرة الجزائر والهند على الصمود أمام هذه المنافسة وتقييم تنافسية كليهما، سيتم في هذا الفصل التعرف على طبيعة الاقتصاديين وإلقاء نظرة على أهم القطاعات الاستراتيجية فيهما، وبناءا عليه يكون الانتقال إلى تقييم الوضع التنافسي لكليهما، ما يفضي إلى التعرف على أهم نقاط القوة التي يجب تحسينها ونقاط الضعف التي يجب معالجتها وبالتالي المقارنة بينهما.

المبحث الأول، تقييم الأداء الاقتصادي للهند:

تمكنت الهند العملاق الآسيوي والبلد الكبير جغرافيا وسكانيا والتي تعد واحدة من أهم القوى الإقليمية الصاعدة في قارة آسيا، من إرساء دعائم الاقتصاديات المتقدمة في العديد من المؤشرات وتحقيق نمو اقتصادي ملفت للانتباه عزز مكانتها الاقتصادية عالميا، على الرغم من بعض التفاوت والعراقيل ونقاط الضعف التي لا تزال تطبع على الاقتصاد من تفاوت في مستويات الدخل والفساد والفقر. وعليه ذلك سيتم تقديم عرض تحليلي لواقع الاقتصاد الهندي وخصائصه الاقتصادية ونقاط قوته وضعفه بالإعتماد على مؤشر التنافسية العالمي، بالإضافة إلى مسيرة الإصلاحات التي قامت بها الهند.

المطلب الأول، الخصائص العامة للاقتصاد الهندي:

كغيره من الاقتصاديات يتميز الاقتصاد الهندي بمجموعة من الخصائص تميزه عن باقي الدول وتساعد في تكوين ملامحه الأساسية.

أولا. الملامح الطبيعية والسكانية للهند:

تقع الهند في جنوب آسيا وتشمل معظم أراضي شبه القارة الهندية. وللهند سواحل تمتد على أكثر من 7000 كلم، وتبلغ مساحتها 3287590 كلم²، فهي بذلك تحتل المرتبة السابعة عالميا من حيث المساحة. تجاورها كل من باكستان وأفغانستان من الشمال الغربي والصين والنيبال وبوتان من الشمال وبنغلادش وميانمار من الشرق، وتحاذيها في المحيط الهندي جزر المالديف من الجنوب الغربي

وسيريلانكا من الجنوب واندونيسيا من الجنوب الشرقي.¹ وتعتبر الهند ثاني أكبر البلدان في العالم من حيث تعداد السكان حيث وصل عدد سكانها إلى 1339 مليون نسمة بعد الصين الذي سجل 1410 مليون نسمة وهذا في عام 2017،² أي أن الهند تجاوزت 1.3 مليار نسمة وهو ما يشير إلى اتساع السوق المحلية الهندية وتعاضم حجم الطلب بشكل مستمر خاصة الطلب على الطاقة.

تعتبر الهند من أقدم الحضارات في العالم، حيث عرفت قيام بعض الحضارات الأولى التي شهدها العالم القديم، كما كانت مركزا للعديد من الطرق التجارية المهمة عبر التاريخ، كما أنها كانت جزءا من أراضي التاج البريطاني، قبل أن تستقل عنها سنة 1947.

وعن التقسيمات الإدارية للهند فتنقسم إلى ثمان وعشرين ولاية وتنقسم بدورها إلى ستة أقاليم إتحادية وإقليم العاصمة الوطنية "دهلي" ولكل ولاية حكومتها الخاصة المنتخبة، بينما تقوم الحكومة الإتحادية بتعيين حكام الأقاليم الإتحادية.³

ثانيا. ملامح الاقتصاد الهندي:

تتميز الهند بموقعها وطبيعتها المتنوعة وغناها بالموارد الطبيعية، بالإضافة إلى جودة أراضيها حيث أن أكثر من 56 بالمائة منها صالحة للزراعة ما جعلها بلدا زراعيا بامتياز يمزج بين أنماط الزراعة التقليدية والحديثة.

من بلد فقير إلى سابع أكبر اقتصاد في العالم؛ في سنوات قليلة أصبحت الهند قوة اقتصادية يحسب لها ألف حساب، وهذا بفضل التطور والنمو الذي عرفه اقتصادها والتقدم التقني الذي بات يميز قطاعاتها، فلقد تغيرت ملامح الناتج المحلي الإجمالي والقطاعات التي يتركز عليها؛ فمن إقتصاد زراعي إلى إقتصاد أساسه الخدمات خاصة تكنولوجيا المعلومات والبرمجيات. وهو ما يبدو واضحا من خلال بيانات الجدول أدناه والذي يعكس الأهمية النسبية لكل قطاع.

¹. نادية صالح مهدي الوائلي، الاقتصاد الفعال دراسة تحليلية لما بعد الاقتصاد المعرفي(الأردن: دار صفاء للنشر والتوزيع، 2011)، ص. 183.

². United Nation, World Population Prospects : The 2017 Revision, Key Finding And Advance Tables, New York , p.29.

³. الوائلي، مرجع سابق، ص.ص. 185-186.

الجدول رقم 6: توزيع الناتج المحلي الإجمالي من خلال القطاعات الاقتصادية في الفترة 2005-2016

(بالنسبة المئوية من الناتج المحلي الإجمالي)

الخدمات	الصناعة	الزراعة	السنوات
53.06	28.13	18.81	2005
46.4	34.67	18.93	2007
47.78	33.78	18.44	2008
48.46	33.15	18.39	2009
48.97	32.5	18.53	2011
50.01	31.73	18.26	2012
51.85	30.12	18.03	2014
52.97	29.58	17.45	2015
53.8	28.85	17.35	2016

Source : Statista 2017, **India: Distribution of Gross Domestic Product Across Economic Sectors From 2005 To 2016**, last visited :25/10/2017, <http://statista.com>

يقسم الاقتصاد الهندي إلى ثلاث قطاعات تتمثل في: الزراعة والقطاعات المرتبطة بها والصناعة والخدمات. وتختلف الأهمية النسبية لكل قطاع حيث يعكس الجدول تطور قطاع الخدمات واستحواده على النصيب الأكبر في تكوين الناتج المحلي الإجمالي بما يزيد عن 53 بالمائة وهذا سنة 2016 ثم القطاع الصناعي بـ 28.85 بالمائة ليسجل القطاع الزراعي أدنى نسبة بـ 17.35 بالمائة من مجموع الناتج المحلي الإجمالي، وهذا بعد أن كانت مساهمته 55 بالمائة من الناتج المحلي الاجمالي خلال سنة

1950، وهو دليل علي تغيير الاستراتيجية العامة للدولة من خلال التنويع الاقتصادي والتركيز علي قطاعي الخدمات والصناعة وبالتالي التنويع في مصادر دخل الدولة وذلك بعد سياسة الانفتاح الاقتصادي والخروج من سياسة العزلة التي تمت في بداية التسعينيات من القرن العشرين. والجدول الموالي يوضح التطور التاريخي لمساهمة القطاعات الاقتصادية في الناتج المحلي الإجمالي بداية من 1950.

الجدول رقم 7: مكونات الناتج المحلي الإجمالي للهند في الفترة 1950-2002 (سنوات مختارة)

(بالنسبة المئوية من الناتج المحلي الإجمالي)

الخدمات	الصناعة	الزراعة	
29	14	55	1950
32	18	44	1960
32	19	43	1961
31	19	43	1970
33	22	35	1980
37	25	28	1990
44	24	22	2000
45	24	23	2001
46	24	21	2002

Source : Sophie Chauvin, Françoise Lemoine, **L'économie Indienne : Changements Structurels et Perspectives A Long-Terme**, Document de Travail, CEPII, N°4 Avril 2005, p.19.

وتجدر الإشارة إلى أن فترة ما بعد الإصلاحات التي عرفتها الهند في 1991 تظهر ارتفاع مساهمة القطاع الصناعي وكذلك قطاع الخدمات، ولأجل ذلك سيتم تناول القطاعات الثلاث كل على حدا.

1. القطاع الزراعي:

كانت الزراعة وإلى سنوات خلت المحرك الرئيسي للاقتصاد الهندي، وعرفت الهند معها الاستقلال الاقتصادي وحققت من خلالها الإكتفاء الذاتي، ومع ذلك تراجعت نسبة مساهمة القطاع الزراعي تدريجياً

في عجلة تنمية الاقتصاد. وعلى الرغم من ذلك، لا يزال يحتفظ بمكانة مهمة في الاقتصاد. فالقطاع الزراعي يشغل أغلبية الفئات النشطة من السكان بحصة توظيف تعدت 63 بالمائة سنة 1983 إلى 55 بالمائة سنة 2002، أي أنه يعمل على توظيف أكبر نسبة من القوى العاملة من إجمالي العمالة في الهند. منذ التسعينيات لم تعد الزراعة تستوعب الفائض من اليد العاملة وعدد العمال مستقر عند 190 مليون.¹

تعتبر الهند هي ثاني أكبر منتج زراعي، وتشكل الهند 7.68 بالمائة من مجموع الناتج الزراعي العالمي.² وللزراعة في الهند تاريخ حافل مميز، إذ تحتل المرتبة الثانية عالميا من حيث الأراضي الزراعية (159 مليون هكتار) والثالثة في إنتاج الحبوب والثانية في البذور الزيتية (الفول السوداني) والثانية في الفواكه والخضر وقصب السكر والثالثة في الشاي. كما أن للدولة أكبر قطاعان الجواميس حيث رتبت في المرتبة الثانية في عدد الماشية والثالثة في الأغنام والثانية في الماعز والخامسة في أعداد الدجاج. إنها أكبر منتج للحليب والثالثة في إنتاج البيض والخامسة في إنتاج اللحم.³

2. القطاع الصناعي:

يأتي القطاع الصناعي في المركز الثاني من حيث مساهمته في عجلة النمو، فقد تطور هذا القطاع بعد استقلال الهند وخاصة مع الإصلاحات الاقتصادية التي باشرتها الهند في 1991 وأضحى يساهم بما يفوق 28 بالمائة من الناتج المحلي الإجمالي، وضمن هذه النسبة تساهم الصناعة التحويلية بـ 17 بالمائة من الناتج المحلي الإجمالي (2016) للهند بعد كانت 18 بالمائة سنة 2005⁴ وهي بذلك تعتبر مستقرة نسبيا.

ويدخل ضمن القطاع الصناعي عدة صناعات مثل: صناعة التعدين والكيماويات والمنتجات المرتبطة بها كالبتروكيماويات والأسمدة والدهانات والملمعات والزجاج والعلطور، وصناعة المجوهرات والأحجار الكريمة وصقل الماس، والنسيج خاصة صناعة الحرير والملابس والحرف اليدوية.

فيما يتعلق بالتعدين تمتلك الهند كميات معتبرة من المواد الخام وتعتبر غنية بالثروات الباطنية، مكنتها من احتلال مراكز عالمية متقدمة من حيث الإنتاج، فهي تحتل المرتبة الخامسة عالميا في إنتاج الحديد والمرتبة السادسة في إنتاج البوكسيت والمرتبة الثالثة عشر في إنتاج الزنك والمرتبة

1. Chauvin, Op-Cit., p.19.

2. CIA, fackbook, GDP 2014, last visited : 11/09/2017, <https://www.cia.gov>

3. Ministry of Statistics and Programme Implementation Government of India, **Sratewise and Item-Wise Estimates of Value of Out Put from Agriculture and Allied Sectors**, 2017, p.14.

4. World Bank, **World Bank Indicators**, last up date : 06/03/2017, last visited: 11/09/2017, <http://wdi.worldbank.org>.

الخامسة عشر في إنتاج الفوسفات والمرتبة السادسة عشر في إنتاج الرصاص. أما بالنسبة لمصادر الطاقة فتحتل المرتبة الثانية والعشرين في إنتاج الغاز الطبيعي والمرتبة الخامسة والعشرين في إنتاج النفط.¹ كما تتوفر على احتياطي معتبر من الفحم الحجري، حيث يعد هذا الأخير مصدر الطاقة الرئيسي للدولة مما جعلها ثالث أكبر منتج للفحم على المستوى العالمي.²

وتعتبر الهند رائدة في صناعة المجوهرات والأحجار الكريمة فهي تعتبر المركز الأكبر عالميا في تقطيع وتلميع الماس، وبذلك تتمتع بحصة سوقية عالمية معتبرة من حيث عدد القطع تقدر بـ 92 بالمائة من تقطيع الماس وصله. بالإضافة إلى ذلك تعتبر الهند واحدة من أكبر المستهلكين في العالم للذهب كونها تتوفر عليه وعلى الماس.³

تتميز الصناعة الهندية بضيق الصناعة التحويلية التي لا توظف سوى 12 بالمائة من القوى العاملة ولا تنتج سوى 17 بالمائة من الناتج المحلي الهندي وهي نسب لم تتغير خلال العشرة سنوات السابقة لسنة 2016 حيث بلغت نسبة 18 بالمائة سنة 2005. ومن ثم لا تعتبر الصناعة التحويلية كقطاع دافع للنمو الهندي، حيث أن ضيق قطاع الصناعة التحويلية هو واحد من الأسباب التي تقسر انخفاض الوزن النسبي للهند في التجارة العالمية وأن حصتها السوقية لا تزال بعيدة خلف حصة الصين.⁴

ومن أهم الصناعات في الهند صناعة النسيج حيث تحتل الهند المرتبة الثانية في الصادرات العالمية للنسيج متجاوزة إيطاليا وألمانيا وبنغلاداش في السنة المالية 2016-2017، حيث صدرت الهند ما قيمته 16819 مليون دولار من المنسوجات فصناعة المنسوجات والملابس الهندية تعتبر واحدة من أكبر الصناعات في العالم من خلال مواردها الأولية وقاعدتها الصناعية. كما تعد من أكثر القطاعات مساهمة في الصادرات الهندية بحوالي 13 بالمائة من إجمالي الصادرات وتمثل هذه الصناعة 2 بالمائة من الناتج المحلي للهند وتصل حصة الهند من إجمالي التجارة العالمية للمنسوجات والملابس إلى 5 بالمائة. كما تعتبر الهند ثاني أكبر منتج للحرير والقطن وثاني أكبر مصدر للقطن في العالم.⁵

بالإضافة إلى صناعة النسيج تشكل الصناعة الكيماوية حصة معتبرة في تكوين هيكل الاقتصاد الهندي وتعتبر من أكثر القطاعات الصناعية تنوعا، فهي تغطي مجموعة منتجات تضم أكثر من

¹ وليد ابراهيم حديفة، القوى الاقتصادية الصاعدة في ظل العولمة الاقتصاد الهندي نموذجا، أطروحة دكتوراه في العلاقات الاقتصادية الدولية جامعة دمشق (2014-2015)، ص.95.

² Le MOCI, **Inde : données générales**, 26/10/2017, <http://www.lemoci.com.fiche-pays/Inde>.

³ Ministry of Commerce and Industry, **The Best of India : An Introduction of The Choicest Of Indian Products** (India : India Brand Equity Foundation (IBEF), 2017), www.ibef.org/Ebook/IBEF-Best-of-India-products-August-17-2017/index.html. p.99.

⁴ CEPII, Op.cit., p.21 ; World Bank, **World Development Indicators : Structure of Output**, www.worldbank.org.

⁵ Ministry of Commerce and Industry, Op.cit., p. 102 and p.62 and p.82.

70000 منتج تجاري. وتعتبر الهند سادس أكبر منتج للكيمياويات في العالم وثالث أكبر منتج في آسيا حسب الحجم، كما تعتبر الهند الثالثة عالميا في إنتاج المواد الكيماوية الزراعية وتساهم بحوالي 16 بالمائة من الأصباغ والمنتجات الوسيطة لها.¹

وفي مجال الأدوية تعد الهند من أسرع أسواق الأدوية نموا في العالم، لأنها بذلت الكثير لتكون مركزا عالميا للتصنيع والبحث؛ فهي مقر لـ 10500 وحدة صناعية ولما يقارب 3000 مؤسسة دوائية. وبالتالي فللصناعة ميزة تنافسية بفضل قاعدتها الواسعة من المواد الأولية وتوفرها على اليد العاملة الماهرة بالإضافة إلى انخفاض التكاليف فيها حيث أن تكلفة التصنيع بها تقارب 35-40 بالمائة عن تلك التي في الولايات المتحدة الأمريكية بالنسبة لتكاليف التركيب واليد العاملة المنخفضة. بالإضافة إلى ذلك تتميز الهند بتوفر إمكانيات التعهيد الخارجي outsourcing عبر سلسلة القيمة، يضاف إلى ذلك أن سياسات التحرير في الهند والقرارات الحكومية بالسماح الكلي للاستثمار الأجنبي المباشر بالتصنيع والبحث والتطوير ساهم في زيادة الاستثمارات في القطاع، حيث وصلت إلى 13.8 مليار دولار من أبريل 2000 إلى مارس 2016.²

بالإضافة إلى الصناعات السابقة التطور المتزايد لصناعة السيارات، فمع ارتباط أكثر من 19 مليون وظيفة بشكل مباشر أو غير مباشر بقطاع السيارات، تنصدر الهند منطقة جنوب آسيا في هذه الصناعة تليها باكستان بـ 2.5 مليون وظيفة مرتبطة بصناعة السيارات. وقد اكتسبت صناعة قطع غيار السيارات في الهند المهارات الفنية والإدارية من الشركات الرائدة الأصلية في تصنيع معدات السيارات الموجودة في الهند، ومن تنامي القدرة على تلبية احتياجات الطلبات المتزايدة في أسواق التصدير التنافسية.

ولقد نقلت أعداد من كبريات الشركات المصنعة لقطع غيار السيارات في العالم مراكز بحثها وتطويرها إلى الهند؛ مثل شركة Bosch التي تجري أغلب أنشطتها العالمية للبحث والتطوير ويعمل لديها 15 ألف موظف في بنغالور. وحسب البنك الدولي،³ فإن شركات أخرى منها بي إم دبليو BMW ومرسيدس ورينو-نيسان وفولفو وجنرال موتورز وفورد وهوندا بدأت تشعر بالثقة في أن تحذو حذوها، في

¹. Ibid, p. 77.

². Ibid, p.p. 107-109.

³. وهي دراسة جديدة للبنك الدولي بحثت مجموعة من العوامل التي تؤثر في القدرة التنافسية لجنوب آسيا في قطاع السيارات. وترد هذه الدراسة في تقرير جديد بعنوان "حان دور جنوب آسيا: سياسات تدعم القدرة التنافسية وتطلق محرك الدفع التالي للصادرات" يشير إلى أن المنطقة تتمتع بقدرات تؤهلها للمزيد من المنافسة العالمية في شتى القطاعات، لكن عليها أن تنتهج سياسات عديدة للأداء تقدي بمناطق أخرى مناظرة، كشرق آسيا.

الوقت الذي من المتوقع أن تشهد فيه الهند المزيد من النمو والتقدم في قطاعات الإلكترونيات والميكنة وتصنيع الأدوات المرتبطة بالقطاع.¹

وحسب ذات الدراسة فلقد حققت الهند نتائج جيدة ، لكن لا يزال أمامها شوط طويل لتصبح مؤهلة بشكل تام للمنافسة مع كبار المصدرين العالميين في قطاع السيارات. وعلى الرغم من أنها تحل المرتبة السادسة عالميا كأكبر منتج للسيارات من حيث الكم بما يعادل 3840160 وحدة وهذا سنة 2014،² فإنها لا تستحوذ سوى على أقل من 1 بالمائة من أسواق التصدير العالمية بالمقارنة بأكثر من 3 بالمائة للصين و4.5 بالمائة لكوريا الجنوبية و7 بالمائة للمكسيك. ولا يزيد متوسط ما تصدره شركة تصنيع السيارات في الهند عن نحو 5 بالمائة من إجمالي مبيعاتها بالمقارنة بنحو 16 بالمائة بالصين.³ وولعل ما يعيق تقدم الهند هو الانخفاض النسبي لإنتاجيتها في قطاع السيارات. فمتوسط إنتاجية العامل في 500 شركة للسيارات قام البنك الدولي بمسحها، يقل في الهند عن ثلث إنتاج نظيره في الصين، بينما يقل أكثر في باكستان. كما أن عددا قليلا نسبيا من المصنعين الأصليين للسيارات في الهند يعملون بمستوى الكفاءة السائد للصناعة ولا ينتجون أكثر من 100 ألف وحدة للنموذج الواحد، وهو ما يقل بدرجة كبيرة عن مستواه في البلدان المنافسة.⁴

3. قطاع الخدمات:

يعد قطاع الخدمات أكبر قطاعات الاقتصاد مساهمة في الناتج المحلي الإجمالي، فلقد تطورت مشاركته من 29 بالمائة عام 1950 إلى أكثر من 53 بالمائة. ويحتوي على 26.6 بالمائة من قطاع العمالة الهندي⁵ ومن ثم، فإن النمو المتسارع للقطاع والذي قدر بـ 9 بالمائة في الفترة الممتدة بين 1990-2000 ليرتفع هذا المعدل إلى 9.6 بالمائة في الفترة 2000-2016،⁶ مما جعله يؤدي دوراً مهماً في تنمية الاقتصاد الهندي، من خلال إنشاء المؤسسات التي تقدم الخدمات المستندة إلى تقنية المعلومات في مجال

¹ THE WORLD BANK, **The Automotive Sector Can Transform South Asia Economically**, January 4, 2017, last visited : 23/10/2017, <http://www.worldbank.org/en/news/feature/2016/12/15/the-automotive-sector-can-transform-south-asia-economically>

² Priyam Saraf, **Automotive in South Asia From Fringe to Global**, October 2016, World Bank, p.34.

³ . THE WORLD BANK, **The Automotive Sector Can Transform South Asia Economically**, January 4, 2017, last visited : 23/10/2017, <http://www.worldbank.org/en/news/feature/2016/12/15/the-automotive-sector-can-transform-south-asia-economically>.

⁴ . Ibid.

⁵ . Le MOCI, **Inde : données générales**, Op.Cit, p.52.

⁶ . World bank, **World development indicators, growth of out put**, last up date : 06/03/2017, last visited: 11/09/2017, <http://wdi.worldbank.org>.

الاتصالات الهاتفية وخدمات الكمبيوتر وتصميم البرامج والوسائط المتعددة وإدارة الشبكات وتكامل المنظومات، والتعاقد الخارجي أين تتعاقد كثير من هذه المؤسسات مع مؤسسات عالمية كبيرة لتقديم الخدمات إليها من مواقعها في الهند وبتكاليف أقل بكثير مما هي عليه في الدول الأصلية لتلك المؤسسات، ومن أهم هذه المؤسسات المقدمة لخدمات تقنية المعلومات:¹

HCL، Infosys، Wipro، Cognizant، Tata Consultancy Services Technologies.

وبناء على ذلك أصبحت الهند قاعدة عالمية لتقديم الخدمات المتطورة في عديد القطاعات والوجهة المفضلة لعديد الدول. وهذا أسهم في بروزها كأهم متعامل عالمي في مجالي البرمجيات ومعالجة الأعمال الإدارية (BPO)، فأصبحت تكنولوجيا المعلومات تشكل واجهة الاقتصاد الهندي الحديث.

ولعل اعتماد الهند على الخدمات يعود لعوامل عديد أهمها تميزها بقوة عمل عالية الثقافة وذات كفاءة عالية في تكنولوجيا المعلومات وإتقان اللغة الإنجليزية فكانت نتيجة ذلك نهضة حقيقية في الخدمات المعتمدة على تكنولوجيا المعلومات، وهذا ما جعل الهند تملأ الفراغ الذي خلفه النقص على المستوى الصناعي.²

المطلب الثاني، تطور مؤشرات أداء الاقتصاد الهندي:

اتبعت الهند منذ استقلالها في سنة 1947 ولعقود متتالية نهجا إشتراكيا في إدارة اقتصادها، سعيها منها إلى تدعيم القطاع العام وتعزيز أدائه عبر إقامة البنى التحتية والإنتاج الكبير والإكتفاء الذاتي في المجالات الحيوية ما أدى إلى كبح القطاع الخاص. مخلفا بذلك نظاما مثقلا بالتعقيدات البيروقراطية والضريبية؛ من خلال فرض نظام رقابي على الأسعار والإنتاج ما تسبب في تثبيط الاستثمار الأجنبي وانتشار الفساد وبطء النمو الاقتصادي.³ وخلال هذه الفترة إنتهجت الدولة سياسة بناء القدرات البشرية والإستثمار في التعليم العالي على المستوى العالمي. ولقد برزت ثمار هذه السياسة بعد إصلاحات التسعينيات، حيث أثبتت الهند قدرتها الكبيرة على الإستفادة من مخزونها من العمالة الماهرة في صناعات ناشئة في تكنولوجيا المعلومات، كما أنها بنت أثناء سنوات الإنغلاق صناعة المستحضرات الصيدلانية، وصناعة السيارات والصناعات الكيماوية والخدمات.⁴

¹. منتدى الرياض الاقتصادي، تطوير قطاع تقنية المعلومات كمحرك ومحفز للتنمية والتحول إلى إقتصاد المعرفة في المملكة العربية السعودية، الدورة السابعة، ص.69. تاريخ الزيارة: 2016/09/11، www.riyadhef.com.

². توماس ركين، التحليق بمحرك واحد، ترجمة: وليد شحادة.(السعودية: مكتبة العبيكان، 2007)، ص. 85.

³. مازن إرشيد، الهند... رحلة تطور، العربي الجديد، 11 مارس 2015، تاريخ الزيارة، 2017/09/21، <https://www.alaraby.co.uk/supplements/2015/3/10>

⁴. برنامج الأمم المتحدة الإنمائي، تقرير التنمية البشرية 2013 نهضة الجنوب تقدم بشري في عالم متنوع، 2013، ص.72.

في منتصف ثمانينيات القرن العشرين، بدأت الإصلاحات الداخلية التي شملت أساساً خفض معدلات الضرائب والرسوم الجمركية وإعطاء هامش حرية أكبر للمنتجين. ومنذ عام 1991، أحدثت أزمة حادة في ميزان المدفوعات تغيرات جذرية في السياسة الاقتصادية للهند، حيث قامت الإصلاحات بنقل الدولة إلى نظام قائم على السوق من خلال خفض العوائق التجارية وكسر احتكار الدولة ورفع القيود عن الصناعة والانفتاح على بقية دول العالم فأصبحت التجارة الخارجية والاستثمار الأجنبي جزأين مكملين للاقتصاد.¹

فقبل الإصلاحات كانت الهند تفرض حصصاً على الاستيراد ورسومًا جمركية مرتفعة على السلع المصنعة وتحظر استيراد المنتجات الاستهلاكية المصنعة. وركزت الإصلاحات في المرحلة الأولى على إلغاء أنظمة الترخيص للأنشطة الصناعية ورفع القيود على الإستثمار. وفي سنة 1993 رفعت القيود الكمية على السلع الرأسمالية المصنعة، وخفضت الرسوم الجمركية على السلع المصنعة بسرعة من 76.3 بالمائة عام 1990 إلى 42.9 بالمائة سنة 1992 ثم خفضت الرسوم من جديد على مدى العقدين التاليين لتصل إلى نحو 8 بالمائة سنة 2009، كما رفعت القيود تدريجياً على المنتجات الاستهلاكية المصنعة حتى إزالتها بحلول سنة 2001، أي بعد عشرة سنوات من بدء الإصلاحات.² وكانت لإجراءات الإنفتاح على الاقتصاد الهندي الفضل في تحقيق معدلات نمو مرتفعة ومتسارعة بنسبة لا تقل عن 6 بالمائة سنوياً في الفترة الممتدة بين 1990-2000، وعن 7.5 بالمائة بين 2000 - 2016.³

وبالتالي كان لإصلاحات التسعينيات عظيم الأثر على أداء الاقتصاد الهندي وتطوره والذي يظهر جلياً من خلال مختلف المؤشرات الاقتصادية الكلية، ولعل أهمها ما يعكسه الجدول أدناه:

¹. إرشيد، مرجع سابق.

². برنامج الأمم المتحدة الإنمائي، مرجع سابق، ص. 78.

³. World Bank, **World Bank Indicators**, Op.Cit.

الجدول رقم 8: المؤشرات الكلية للاقتصاد الهندي

المؤشرات السنوية	السكان (مليون نسمة)	الناتج المحلي الإجمالي PIB (مليار دولار)	معدل النمو (%)	نصيب الفرد من PIB (دولار)	التضخم (نسبة التغير)	معدل البطالة (من إجمالي القوى العاملة)	المتوسط السنوي لسعر صرف الروبية مقابل 1 دولار	الاستثمار الأجنبي (نسبة من PIB)	احتياطي الصرف الأجنبي (مليار دولار)
1991	864000	274.84	1.06	318.104	13.48	4	-	21.80	7.3
1993	901000	284.19	4.75	315.420	7.28	4.06	-	22.19	13.85
1998	992000	428.77	6.18	432.225	13.13	4.12	-	24.20	30.16
2005	1116.257	834.22	9.29	747.335	4.41	4.40	43.98	34.65	137.21
2007	1150.316	1238.700	9.80	1076.835	6.20	3.72	41.34	38.11	275.32
2008	1167.212	1224.096	3.89	1048.735	9.10	4.15	43.62	34.31	255.97
2009	1184.00	1365.373	8.48	1153.188	10.60	3.91	48.42	36.48	283.47
2010	1200.664	1708.460	10.26	1422.929	9.50	3.55	45.72	36.50	297.33
2014	1266.256	2035.393	7.18	1607.406	5.80	3.53	61.03	34.58	320.65
2015	1282.918	2089.867	7.95	1628.995	4.90	3.49	64.15	32.90	350.38
2016	1299.796	2263.792	6.83	1741.652	4.50	3.46	67.21	30.38	358.9
*2017	1316.896	2439.008	7.18	1852.088	3.80	-	65.73	29.94	398.76 (أكتوبر)

* توقعات

Source : IMF, world economic Database, June 2017 ;

IBEF, **MANUFACTURING**, October 2017, www.ibef.org;

The World Bank, Data, **Unemployment**, http://data.worldbank.org/Indicators ;

https://rbidocs.rbi.org.in/rdocs/Wss/PDFs/59652.pdf ;

India Macro Advisors, **Foreign Exchange Reserves India**, November 21, 2017,

https://www.indiamacroadvisors.com/page/category/economic-indicators/financial-markets/foreign-exchange-reserves/.

يختلف أداء الاقتصاد الهندي من مؤشر إلى آخر وهو كما يلي:

أولاً. الناتج المحلي الإجمالي ومعدل النمو الاقتصادي:

من بلد فقير إلى سابع أكبر اقتصاد في العالم، فحسب إحصائيات صندوق النقد الدولي تحتل الهند المرتبة السابعة على مستوى العالم من حيث الناتج المحلي الإجمالي في سنة 2016 بحجم اقتصاد يزيد عن 2.26 تريليون دولار.

فمنذ بداية الإصلاحات الاقتصادية في 1991 شهد الناتج المحلي الإجمالي للهند إرتفاعاً مستمراً وتطوراً ملحوظاً، من 274.84 مليار دولار سنة 1991 إلى أن تجاوز التريليون دولار سنة 2007، ليستمر في النمو السنة تلو الأخرى. وحسب تقديرات صندوق النقد الدولي من المتوقع أن يصل سنة 2017 إلى 2.4 ترليون دولار ليقفز إلى 3.9 ترليون دولار بحلول سنة 2022.

وعن معدل النمو؛ يعد اقتصاد الهند أحد أسرع الاقتصاديات نمواً في العالم، ويتوقع أن ينمو بنسبة 7.7 في المائة بحلول 2018-2020، وأن ينتقل إلى المرتبة الرابعة عالمياً من حيث الحجم مع حلول العام 2020.

وتهدف الخطط الطموحة للهند لتحويلها إلى بلد تنافسي ومرتفع النمو متوسط الدخل وعالي الإنتاجية. ويتنوع الاقتصاد الهندي من كونه يستند إلى الزراعة إلى حد كبير إلى اقتصاد قائم على التصنيع والخدمات.¹

ثانياً. نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي وعدد السكان:

أما عن نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي فلقد شهد بدوره نمواً وتطوراً من 318 دولار سنة 1991 إلى 1741.6 دولار سنة 2016. ومع ذلك فهو يبقى منخفضاً بالمقارنة مع حجم الناتج المحلي الإجمالي للهند، وتفسير ذلك هو الارتفاع المتزايد لعدد السكان الذي تجاوز 1.3 مليار نسمة، لكن في الوقت ذاته ساهم في توسيع حجم الطبقة المتوسطة، ومن ثم تقليص عدد الفقراء بشكل مستمر. ومن المتوقع أن يستمر نموه ليصل إلى 2791 دولار بحلول سن 2022.

¹ . World Bank, **Skilling India**, June 23, 2017, last visited : 29/10/2017, <http://www.worldbank.org/en/news/feature/2017/06/23/skilling-india>.

وعليه، تظل الهند دولة فقيرة حيث أن ما يقارب 25 بالمائة من تعداد السكان ما زال يعيش تحت خط الفقر بالإضافة إلى كبر الفوارق الاجتماعية. بالإضافة إلى ذلك، فإن نصف عدد الأطفال دون الخامسة يعانون من سوء التغذية.¹

ثالثا. التضخم:

إن تتبع تطور معدلات التضخم في الهند يكشف الإرتفاع الملحوظ في سنوات معينة بداية من سنة 1991 بـ 13.48 بالمائة وسنة 1998 بمعدل 13.12 بالمائة لينخفض إلى 10.6 بالمائة سنة 2009 ثم إلى 5.8 و 4.9 بالمائة سنتي 2014 و 2015 على التوالي.

بعد ذلك وفي نوفمبر 2016، قام رئيس الوزراء الهندي "مودي" دون سابق إنذار بإبطال قيمة أوراق العملة المتداولة² من أجل خفض عبء الاقتصاد غير الرسمي خالقا بذلك نوع من الفوضى مما أدى إلى قلة في المال واضطراب المخزون وتراجع الاستهلاك،³ وهذا أدى إلى انخفاض معدل التضخم بشكل ملفت للإنتباه وصل إلى 4.5 بالمائة سنة 2016 ومن المتوقع أن يستمر إنخفاضه ليصل 3.8 بالمائة سنة 2017.

رابعا. البطالة:

إن بيانات الاقتصاد تعكس استقرار معدلات البطالة في الهند بين 3-4 بالمائة، ففي سنة 1991 سجل معدل البطالة 4 بالمائة من إجمالي القوى العاملة وفي سنة 2016 سجل 3.46 بالمائة من إجمالي القوى العاملة.

إن الإعتبارات المتصلة بالبطالة، تقضي إلى أن الخطط التنموية الطموحة في الهند تتجه لتحويل إعتقاد الاقتصاد الهندي اعتمادا كبيرا على توافر الوظائف ونوعية القوة العاملة. وقد أدى ذلك إلى زيادة الطلب على العمالة الماهرة على مدى السنوات القليلة الماضية. ومن المتوقع أن يدخل أكثر من 12 مليون فرد تتراوح أعمارهم بين 15 و 29 سنة قوة العمل الهندية كل عام خلال العقدين القادمين. ويخلص تحليل الفجوة في المهارات الذي أجرته

¹ البنك الأول، الهند: عرض موجز للوضع الاقتصادي والسياسي، تاريخ الزيارة: 2017/09/11،

<https://sme.alawwalbank.com/ar/business-intelligence/country-profiles/india/economic-and-political-outline>

² العملات الورقية من فنتي 500 وألف روبية (6,5 و 13 يورو) وهي الأعلى قيمة وتمثل 86 بالمائة من قيمة السيولة النقدية في السوق، لم يعد لها قيمة قانونية.

³ Aparna Pande, **India's Economy In 2016 : Progress & Potential** (Hudson Institute : Washington, February2017), p.9.

الحكومة إلى أنه بحلول عام 2022، سيكون هناك حاجة إلى 109 مليون عامل آخر من ذوي المهارات في مختلف قطاعات الاقتصاد.¹

خامسا. سعر صرف العملة:

على وجه العموم تتميز عملة الروبية بالاستقرار النسبي أمام الدولار وذلك لعدة فترات شملت التسعينيات من القرن العشرين والعشرية الأولى من القرن الحادي والعشرين حيث تراوح سعر صرفها بين 41-48 روبية للدولار الواحد، لتنتقل بعدها إلى أكثر من 67 روبية للدولار الواحد وهو ما يعكس انخفاض نسبي في قيمة الروبية في 2016.

سادسا. احتياطي الصرف الأجنبي:

تتكون احتياطيات الصرف الأجنبي في الهند من النقد والذهب والسندات والودائع المصرفية والأصول المالية المقومة بالعملة الأجنبية. (بالدولار الأمريكي أساسا على شكل سندات الخزينة الأمريكية والسندات المؤسسية).

وعلى الرغم من أن الهند هي أكبر دولة مستهلكة للذهب، فإن حصة الذهب في إجمالي احتياطيات الصرف الأجنبي أقل بكثير من معظم الدول المتقدمة، وتراجعت حصة الذهب في إجمالي احتياطي النقد الأجنبي من 78 بالمائة قبل تحرير الاقتصاد الهندي إلى حوالي 5.4 بالمائة في الوقت الحالي (2016-2017).²

ولقد تجاوزت احتياطيات الصرف الأجنبي في الهند معلما قدره 100 مليار دولار في ديسمبر 2003 (103.15 مليار دولار أمريكي). أما بعد الأزمة المالية العالمية أي بعد سنة 2008، ارتفع احتياطي الصرف الأجنبي في الهند بحوالي 48 بالمائة. ووصل إلى 358.9 مليار دولار بنهاية شهر ديسمبر لسنة 2016 و398.76 مليار دولار في أكتوبر 2017 مع العلم أنه بلغ 7.3 مليار سنة 1991 و5.16 مليار دولار سنة 1990. ومن حيث المقارنات بين الدول، تحتل الهند المركز السادس خلف الصين التي تأتي في المرتبة الأولى واليابان التي تأتي المرتبة الثانية.³

¹. World Bank, **Skilling India**, June 23, 2017, last visited : 29/10/2017, <http://www.worldbank.org/en/news/feature/2017/06/23/skilling-india>.

². India Macro Advisors, **Foreign Exchange Reserves India**, November 21, 2017, <https://www.indiamacroadvisors.com/page/category/economic-indicators/financial-markets/foreign-exchange-reserves/>.

³. Ibid.

المبحث الثاني، تقييم الأداء الاقتصادي للجزائر:

إن المنتب لتطور النمو الاقتصادي في الجزائر، يدرك حقيقة أن الاقتصاد ومنذ الاستقلال لا يزال حبيس قطاع المحروقات على الرغم من جملة الإصلاحات الاقتصادية المتعاقبة لتحقيق التنمية الاقتصادية والتي أثبتت عدم قدرتها على إعطاء الثمار المنتظرة لتنويع مصادر الدخل والقفزة المتوقعة للنهوض بتنافسية الاقتصاد.

ضمن هذه الرؤية سيتم التعرف على أهم الملامح الاقتصادية للجزائر بالإعتماد على مؤشرات تطور أداء الإقتصاد، لتكون الصورة كفيلة بتقييمه وفق مؤشر التنافسية العالمية 2017 الذي يصدره المنتدى الاقتصادي العالمي.

المطلب الأول، الخصائص العامة للإقتصاد الجزائري:

يتميز الاقتصاد الجزائري بجملة من الخصائص الاقتصادية تعكس واقعه وتكشف نمط تركيبه ومضمون مكوناته، لذلك ولمعرفة هذه الخصائص سيتم التعرض لها من خلال دراسة بنية الاقتصاد الجزائري ثم تطور أداء هذا الاقتصاد بالإعتماد على المؤشرات الاقتصادية. وتظهر تبعية الإقتصاد الجزائري لقطاع المحروقات وإدراك حقيقة أنه إقتصاد أخرج من خلال: بنية الناتج الداخلي الخام، بنية الصادرات، وبنية إيرادات الميزانية.

أولا. بنية الاقتصاد الجزائري:

يتصف الاقتصاد الجزائري بطابعه الريعي الذي يغلب على تكوينه وأدائه، وذلك لاعتماده الأساسي على قطاع واحد هو قطاع المحروقات. الذي يمثل ثلث الناتج الداخلي الخام (PIB) وتقريبا ثلثي المداخيل الضريبية للدولة و 97 بالمائة من إيرادات الصادرات.¹ وتجدر الإشارة إلى أن الجزائر تحتل المرتبة الخامسة عشر عالميا من حيث الاحتياطيّات النفطية (45 مليار طن)، والثامنة عشر من حيث الإنتاج والثانية عشر من حيث التصدير. وتصل طاقتها في التكرير إلى 22 مليون طن سنويا، والشكل الموالي يوضح أكثر ما يلي:

¹. UNCTAD, Examen De La Politique De L'investissement Algérie (Genève : Nations Unies, Decembre 2003), p.59

الجدول رقم 9: تطور قطاع النفط في الجزائر

2015	2014	2013	2012	2011	السنوات
12.2	12.2	12.2	12.2	12.2	الإحتياطيات المؤكدة من النفط الخام (مليار برميل/نهاية السنة)
0.95	0.95	0.95	0.96	0.98	الإحتياطيات المؤكدة من النفط الخام (من إجمالي العالم %)
11	18	12	8	10	اكتشاف النفط (اكتشاف)
1157	1193	1203	1203	1162	انتاج النفط الخام (ألف برميل/يوم)
1.48	1.57	1.61	1.64	1.60	انتاج النفط الخام (من إجمالي العالم %)
485.6	472.9	608.4	685.9	697.6	صادرات النفط الخام (ألف برميل/اليوم)
609.2	606.3	429.7	450.4	488.9	صادرات المشتقات النفطية (ألف برميل/اليوم)
5.4	5.9	3.1	6.4	4.4	واردات النفط الخام (ألف برميل/يوم)
82.3	54.5	102	89.8	41.5	واردات المشتقات النفطية (ألف برميل/يوم)

المصدر: منظمة الأقطار العربية المصدرة للبترول، التقرير الإحصائي السنوي 2016، الكويت، ص. 8-110.

وبالنسبة للغاز الطبيعي فالجزائر تحتل المرتبة السابعة عالميا في مجال موارد الغاز الطبيعي، والمرتبة الخامسة من حيث الإنتاج والثالثة في مجال التصدير بعد روسيا وكندا.¹ كما تعد الجزائر عملاقا طاقييا في الفضاء المتوسطي، مما يمنحها مكانة مهيمنة كونها أول منتج ومصدر للنفط والغاز الطبيعي في حوض المتوسط فهي تعتبر الممول الثالث للإتحاد الأوروبي في مجال الغاز الطبيعي ورابع ممول طاقيي إجماليا (عالميا).²

¹. UNCTAD, Examen De La Politique De L'investissement Algérie, Op.Cit, p.59.

². Agence National De Developpement De L'investissement, Ressources Naturelles, Alger, dernière visite : 11/09/2017, <http://www.andi.dz/index.php/fr/connaitre-l-algerie/ressources>

الجدول رقم 10: تطور قطاع الغاز الطبيعي في الجزائر

2015	2014	2013	2012	2011	السنوات
4504	4504	4504	4504	4504	الإحتياطات المؤكدة من الغاز الطبيعي (مليار متر مكعب/نهاية السنة)
2.29	2.30	2.29	2.31	2.36	الإحتياطات المؤكدة من الغاز الطبيعي (من إجمالي العالم %)
13	14	20	23	10	إكتشاف الغاز الطبيعي (إكتشاف)
84.6	83.3	81.5	85.7	82.6	الغاز الطبيعي المسوق(مليار متر مكعب)
2.32	2.33	2.31	2.46	2.47	الغاز الطبيعي المسوق (من إجمالي العالم %)
43.89	45.03	47	52.34	52.56	إجمالي صادرات الغاز الطبيعي (مليار متر مكعب)

المصدر: منظمة الأقطار العربية المصدرة للبترول، التقرير الإحصائي السنوي 2016، الكويت، ص 102-14.

وعلى الرغم من هذه القدرات التي تعكسها الأرقام الإحصائية من الجدولين إلا أن:

. نصيب الجزائر يبقى ضعيفا مقارنة بالمستوى العالمي، وبالتالي إستحالة توجيه الأسعار والتحكم فيها بما يخدم الاقتصاد؛

. الاقتصاد الجزائري يعتمد على صناعة أساسها الأسواق العالمية ومظهرها عدم الاستقرار وعدم اليقين وضعف القدرة على التنبؤ المستقبلي بإتجاهاتها.

ولعل هذه الحقيقة تبرز جلية عند إلقاء نظرة عامة على الميزان التجاري الجزائري لتأكيد سيطرة

المحروقات على بنية الصادرات وتكوين الناتج الداخلي الخام، وهو ما يعكسه الجدول الموالي:

الجدول رقم 11: تطور هيكل الميزان التجاري الجزائري خلال الفترة 2005-2016

مليون دولار

السنوات	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
الميزان التجاري												
الصادرات السلعية:	46330	54740	60590	78589	45186	57090	72888	71736	64870	60129	34566	29054
المحركات	45590	53610	59610	77194	44415	56121	71661	70583	63816	58462	33081	27661
□ لع أخرى	740	1130	980	1395	771	969	1227	1153	1051	1667	1485	1393
الواردات السلعية:	19860	20680	26350	37993	37402	38885	46927	51569	54990	59670	52649	49437
الميزان التجاري	26470	34060	34240	40596	7784	18205	25961	20167	9880	459	18083-	20383-
متوسط برميل البترول (الدولار)	54.3	65	74.4	99.1	61.6	80	112.9	110.7	109.1	99.1	52.8	44.7

ملاحظة: تم اعتماد سنة 2005 لبداية التحليل وذلك لتوضيح أداء الصادرات الجزائرية قبل الأزميتين 2008 و 2014 وبعدهما.

Source: Direction Générale De La Prévision Et Des Politiques, **Balance des paiements 2000- 2016**, dernière visite, 20/11/2017, www.dgpp-mf.gov.dz.

Direction Générale De La Prévision Et Des Politiques, **Principaux Indicateurs De L'économie Algérienne 2000-2016**, dernière visite: 20/11/2017, www.dgpp-mf.gov.dz.

بالنسبة للأداء الخارجي المتعلق بالتجارة الخارجية للجزائر، فلقد سجل الميزان التجاري فائضا تجاريا طيلة سنوات من 2005 إلى 2014، إلا أن الأمر تغير سنتي 2015 و 2016 وذلك نتيجة انهيار أسعار البترول في الأسواق العالمية التي إنتقلت من 99 دولار سنة 2014 إلى ما يقارب 53 دولار سنة 2015 ليستقر عند 45 دولار سنة 2016.

تبقى المبيعات الأساسية للجزائر في عام 2016 هي المحروقات بما يفوق 93.84 بالمائة من إجمالي الصادرات، مع ملاحظة إنخفاض قدر بـ 17.12 بالمائة مقارنة بسنة 2015. أما المساهمة المتبقية والمقدرة بـ 6.16 بالمائة فهي تتمثل في الصادرات خارج المحروقات والتي لا تزال ثانوية وجد محدودة، حيث بلغت قيمتها 740 مليون دولار و 1227 مليون دولار سنتي 2005 و 2011 على التوالي، لتصل إلى 1485 مليون دولار سنة 2015 ثم تنخفض بعدها إلى 1393 مليون دولار سنة 2016.

وتشمل مجموعة السلع التي يتم تصديرها خارج مجال المحروقات المنتجات نصف المصنعة التي تمثل حصة 4.5 بالمائة من الحجم الإجمالي للصادرات أي ما يقارب 1.3 مليار دولار أمريكي، والمنتجات الغذائية بحصة 1.13 بالمائة أي ما يعادل 327 مليون دولار أمريكي، بالإضافة إلى المواد

الخام بحصة 0.29 بالمائة بقيمة تقدر بـ 84 مليون دولار أمريكي، وكذلك سلع التجهيزات الصناعية والسلع الاستهلاكية غير الغذائية بحصص قدرت على التوالي بـ 0.18 بالمائة و 0.06 بالمائة.¹ تعد الصادرات خارج المحروقات محدودة جدا وتتميز بقيمة مضافة منخفضة إذا ما قورنت مع المنتجات الصناعية ذات الكثافة التكنولوجية والقدرة التنافسية العالية، حيث لا تساهم الصادرات عالية التكنولوجيا إلا بنسبة 0.2 بالمائة من إجمالي الصادرات الصناعية أي ما يقارب 2.45 مليون دولار وهذا سنة 2015.²

وعن الواردات سجلت الواردات إرتفاعا مستمرا من 19860 مليون سنة 2005 إلى 52649 مليون دولار لتتخفف بعدها سنة 2016 إلى 49437 مليون دولار. ولعل البارز من تحليل هيكل الواردات أنها تتركز أساسا على سلع التجهيزات الصناعية ثم سلع الإستهلاك غير الغذائية ثم المنتجات الغذائية.

فحصة سلع التجهيزات الصناعية تقدر بـ 30.67 بالمائة من الواردات، التي تتكون أساسا من تجهيزات الهاتف ووسائل نقل الأفراد والسلع. أما سلع الإستهلاك غير الغذائية فتمثل نسبة 17.71 بالمائة من الواردات ومن أهم المنتجات التي تتدرج ضمن هذه المجموعة الأدوية بقيمة 2020.70 مليون دولار سنة 2016 مسجلة بذلك ارتفاعا بـ 2.39 بالمائة مقارنة بسنة 2015 أين سجلت قيمتها 1973.45 مليون دولار، بالإضافة إلى السيارات السياحية بقيمة 1292.02 مليون دولار سنة 2016 مسجلة بذلك انخفاضا مقارنة بسنة 2015 بـ 36.61 بالمائة أين بلغت قيمتها 2038.16 مليون دولار.³ في حين تمثل المنتجات الغذائية 17.6 بالمائة من بنية الواردات، وعن أهم هذه المنتجات الغذائية تأتي الحبوب في مقدمتها بقيمة 2811.34 مليون دولار سنة 2016 مسجلة بذلك إنخفاضا قدره 20.61 بالمائة مقارنة بسنة 2015 أين بلغت قيمة 3541.20 مليون دولار. ليحتل الحليب ومنتجاته الأهمية الثانية في واردات المواد الغذائية بقيمة 1170.37 مليون دولار و 985 مليون دولار سنتي 2015 و 2016 على التوالي مسجلا بذلك إنخفاضا قدره 15.83 بالمائة، ثم السكر والسكريات بقيمة 912.25 مليون دولار في 2016 و 751.20 مليون دولار في 2015.⁴

¹. Direction Générale des Douanes, STATISTIQUES DU COMMERCE EXTERIEUR DE L'ALGERIE, période : Année 2016 .

² . The World Bank, Data Bank: World Development Indicators, 2017, last visited: 11/09/2017, <http://wdi.worldbank.org>.

³. Ibid.

⁴. Ibid.

وبهذا يتضح مدى عجز الاقتصاد الجزائري عن تلبية حاجيات السوق الوطنية وهو ما يتجلى بوضوح من خلال هيكل الواردات التي تعكس حاجة الاقتصاد لمنتجات التجهيز الصناعي في عملية التنمية، بالإضافة إلى ذلك يتجلى أن الجزائر من أهم الدول استيرادا للمواد الغذائية خاصة المادة التي تستخدمها الدول المتقدمة كسلاح ضد الدول النامية وهي الحبوب ومادة الحليب، ومن هنا تبرز أهمية الصناعات الغذائية وارتباطها بالعديد من القطاعات الاقتصادية الأخرى خاصة قطاع الزراعة؛ حيث يمكن للصناعات الغذائية أن تساهم في تحفيز هذا القطاع ما ينعكس على رفع القيمة المضافة للزراعة وتنويع المنتجات الزراعية.

وصفوة القول، أن التطور الذي عرفته التجارة الخارجية الجزائرية إنما يعود وبشكل كبير إلى ارتفاع صادرات المحروقات، لذلك لعبت تقلبات أسعارها دورا كبيرا في تغيير وضعية الميزان التجاري والذي بدا واضحا من خلال الجدول السابق، وبذلك يمكن القول أن:

- قلة تنوع الاقتصاد والإعتماد المفرط على إستغلال الموارد النفطية زاد من مخاطر زوال دولة الرفاهية المبنية على تدفقات المداخيل النفطية. وهو ما أكدته أزمة إنهيار أسعار البترول عالميا في منتصف 2014؛ فانخفاض أسعار النفط صاحبه انخفاض في قيمة الصادرات النفطية التي تعد المصدر الرئيسي لتلبية متطلبات التنمية الاقتصادية والاجتماعية للجزائر، والداعم الرئيسي لإحتياجات بنوكها المركزية من العملة الأجنبية. وبالتالي فالعلاقة طردية بين أسعار المحروقات والصادرات الجزائرية؛ فأى ارتفاع في الأسعار يقابله ارتفاع في قيمة الصادرات والعكس يحدث في حالة انخفاض الأسعار؛

- صناعة المحروقات تتميز بضعف قدرتها في المساهمة المباشرة في تحقيق تطور ونمو الاقتصاد وخلق فرص عمل مباشرة.

- مؤشرات أداء الاقتصاد الجزائري تتأثر مباشرة بتقلبات أسعار النفط نظرا لأن الإيرادات العامة للدولة تتركز على الجباية البترولية.

بناء على بنية التجارة الخارجية للجزائر وإذا تم قياس تنافسية الإقتصاد الجزائري بالإعتماد على وضعية الميزان التجاري يمكن تبني نتيجتين: فتفيد الأولى بأن الاقتصاد الجزائري تنافسي نظرا لأن الميزان التجاري حقق فائضا إلى غاية سنة 2014 ليسجل بعدها عجزا سنتي 2015 و 2016 على التوالي ومن ثم يصبح الاقتصاد غير تنافسي بين ليلة وضحاها، أما النتيجة الثانية فتفيد بأن الاقتصاد الوطني غير

تنافسي استنادا إلى الميزان التجاري خارج المحروقات لأنه يعاني عجزا كبيرا ودائما. لذلك فالاعتماد على مؤشر وضعية الميزان التجاري لقياس القدرة التنافسية غير كاف ولا يعكس التنافسية الحقيقية للإقتصاد. إن ما يمكن الوقوف عنده هو الحاجة الملحة لتتويع الصادرات خارج المحروقات كشرط أساسي لنجاح الجزائر في النهوض باقتصادها من أجل الاندماج في الاقتصاد العالمي والاستفادة من الفرص التي يوفرها حتى لا يظل الاقتصاد حبيس القطاع الواحد ورهين التقلبات العالمية ومن ثم أسير الميزة النسبية الطبيعية أو التنافسية الموروثة من خلال الإعتماد على القطاعات الإنتاجية.

ثانيا، الملامح القطاعية للاقتصاد الجزائري:

من أجل تحديد القطاعات الاقتصادية المحركة للاقتصاد الجزائري، سيتم الإعتماد على الهيكل القطاعي للنتائج الداخلي الخام، الذي يعتبر مرآة عاكسة لطبيعة الاقتصاد. وهو ما يوضحه الجدول الموالي:

الجدول رقم 12: التوزيع القطاعي للنتائج الداخلي الخام للاقتصاد الجزائري في الفترة 2005-2016

مليار دينار جزائري

2016	2015	2014	2013	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	السنوات بنية PIB
12713.7	12429.5	13257	12856.8	11355.9	9656.8	8055	9315	8021.8	7332.3	6436.1	القيم المضافة للقطاع الإنتاجي
2034.5	1936.4	1771.5	1640	1183.2	1015.3	931.3	727.4	708.1	641.3	581.6	الزراعة
2642.3	3134.3	4657.8	4968	5242.5	4180.4	3109.1	4997.6	4089.3	3882.2	3352.9	المحروقات
972.5	900.9	838.5	771.8	663.8	617.4	570.7	519.6	479.8	449.6	418.3	الصناعة خارج المحروقات
2071.3	1908.1	1794	1627.4	1333.3	1257.4	1094.8	956.7	825.1	674.3	564.4	البناء، الأشغال العمومية، (تضم خدمات الأشغال العمومية البنزولية)
4993.1	4549.9	4195.2	3849.6	2933.2	2586.3	2349.1	2113.7	1919.6	1684.8	1518.9	الخدمات السوقية
1370.3	1308.6	1242.1	1242.2	854.6	747.7	715.8	653.9	532.5	491.5	494	حقوق ورسوم على الواردات
2997.8	3488.6	3372.8	3176.3	2970.3	2119.9	1713.7	1573.3	1187.7	947.2	822.3	القيمة المضافة للخدمات غير المنتجة
17081.8	16591.9	17242.5	16650.2	14588.5	11991.6	9968	11043.7	9352.9	8501.6	7562	PIB (مليار دينار جزائري)
160.79	164.78	213.52	209.70	199.39	161.21	137.05	171.0	134.98	117.02	103.19	PIB (مليار دولار)

Source : International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, April 2017 ;

Direction Générale De La Prévision Et Des Politiques, Principaux Indicateurs De L'économie Algérienne 2000-2016, dernière visite: 20/11/2017, www.dgpp-mf.gov.dz.

عكست الإحصائيات تطور الناتج الداخلي الخام بمختلف القطاعات المكونة له، حيث سجل 103.19 مليار دولار في 2005 ويرتفع إلى 171 مليار دولار سنة 2008، ثم ينخفض بعدها سنة 2009 مسجلا قيمة قدرها 137 مليار دولار بفعل الأزمة المالية العالمية 2008 ليعاود الارتفاع ابتداء من سنة 2010. أما في سنة 2015 و 2016 فلقد تجدد انخفاضه إلى 164.78 مليار دولار و 160.79 مليار دولار على التوالي. كما تجدر الإشارة إلى أن القطاع الأكثر تحسسا وتأثرا بانخفاض وارتفاع الناتج الداخلي الخام هو المحروقات الذي يعتبر الدعامية الأساسية للإقتصاد.

ومن هنا تظهر أن مساهمة القطاعات الاقتصادية في النشاط الاقتصادي من خلال الناتج الداخلي الخام تختلف، وبناء على ذلك سيتم توضيح تطور الأهمية النسبية لكل قطاع ومدى مساهمته في تحقيق القيمة المضافة الوطنية على أساس أن الناتج الداخلي الإجمالي يمثل مجموع القيم المضافة لمختلف القطاعات الاقتصادية.

الجدول رقم 13: تطور مساهمة القطاعات في الناتج الداخلي الخام

(بالنسبة المئوية)

السنوات القطاعات	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2013	2014	2015	2016
الزراعة	8.2	8	8	7	10	9	8.6	10.6	11.1	12.6	13.3
المحرفات	47.4	48.4	46.3	47.9	33.5	37	38.3	32.2	29.1	20.4	18.8
الصناعة	5.9	5.6	5.4	5	6.2	5.5	4.9	5	5.3	5.9	6.1
البناء الأشغال (بما في ذلك خدمات الأشغال العمومية البنترلية)	8	8.4	9.3	9.2	11.8	11.1	9.8	10.6	11.2	12.5	12.9
الخدمات السوقية ¹	21.5	21.2	21.9	20.6	25.6	23.3	21.1	25	26	29.6	30.1
الخدمات غير السوقية	8.9	8.4	9	10.3	12.9	14.1	17.3	16.6	17.1	19	18.8
مجموع القيم المضافة	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

المصدر: الحسابات الاقتصادية من 2000 إلى 2011، رقم 609، سبتمبر 2011، www.ons.dz؛

Direction Générale De La Prévision Et Des Politiques, **Principaux Indicateurs De L'économie Algérienne 2000-2016**, dernière visite : 20/11/2017, www.dgpp-mf.gov.dz.

¹ . الخدمات السوقية: هي الخدمات الموجهة للبيع أي التي توجه للسوق ويمكن بيعها بأسعار السوق وتشمل: النقل والتجارة والاتصالات والخدمات للمؤسسات والفندقية والعقارات والإطعام والتخزين بالإضافة إلى الخدمات المالية والتأمين. أما الخدمات غير السوقية: هي الخدمات التي لا تهدف إلى الربح فهي تلك الخدمات التي عادة ما تقدمها الحكومات أو الهيئات غير الربحية للأفراد أو المجتمع مجانا أو بأسعار رمزية مثل: الإسكان والتعليم والصحة والخدمات الحكومية والأمن والدفاع.

تحتل الصناعة أدنى نسبة فهي لا تمثل سوى 6.1 بالمائة من مجموع الناتج الداخلي الخام، وهو انعكاس لضعف القاعدة الصناعية للجزائر والذي يتجلى بوضوح من خلال تدني القيمة المضافة الناتجة عن هذا القطاع ومن ثم ضعف الصادرات الصناعية ومحدودية تنوعها. في حين تناقصت مساهمة المحروقات من 47.4 بالمائة سنة 2005 إلى ما دون 19 بالمائة سنة 2016 وهو ما يفسر تزايد أهمية قطاعات أخرى كالخدمات بنوعها السوقية وغير السوقية بالإضافة إلى القطاع الزراعي والذي يعتبر من أهم القطاعات المعول عليها لدفع عجلة نمو الإقتصاد الجزائري، بالإضافة إلى قطاع البناء والأشغال العمومية.

ولإعطاء الصورة الحقيقية للاقتصاد بعيدا عن المحروقات، سيتم إظهار تركيبة القيمة المضافة خارج قطاع المحروقات كما يلي:

الجدول رقم 14: تركيبة القيمة المضافة خارج المحروقات

(بالنسبة المئوية)

السنوات	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2013	2014	2015	2016
الزراعة	15.7	15.5	14.9	13.4	15.1	14.3	13.9	15.7	15.6	15.8	16.4
الصناعة	11.3	10.9	10.1	9.6	9.3	8.7	7.9	7.4	7.4	7.4	7.5
البناء □ الأشغال (بما في ذلك خدمات الأشغال العمومية البنائية)	15.2	16.3	17.4	17.6	17.7	17.7	15.8	15.6	15.8	15.7	15.9
الخدمات السوقية	40.9	41	40.7	39.6	38.5	37	34.3	36.9	37	37.2	37.2
الخدمات غير السوقية	17	16.4	16.8	19.8	19.4	22.3	28.1	24.4	24.2	23.8	23.1
مجموع القيم المضافة	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Source : les comptes économiques de 2011 à 2016, N° 786, Alger, p.16,

www.ons.dz;

الديوان الوطني للإحصائيات، الحسابات الاقتصادية من 2000 إلى 2011، رقم 609، سبتمبر 2011، الجزائر، www.ons.dz.

وباستبعاد المحروقات يحتل قطاع الخدمات وبالتحديد الخدمات السوقية المركز الأول في هيكل الناتج الداخلي الخام حيث بلغت حصته نحو 37.2 بالمائة عام 2016، ثم الخدمات غير السوقية بنسبة 23.1 بالمائة يلي ذلك الزراعة بنسبة قدرت بـ16.4 بالمائة. في حين تتذيل الصناعة القائمة بنسبة مساهمتها المنخفضة والمتناقصة باستمرار حيث وصلت إلى 7.5 بالمائة عام 2016، الأمر الذي

يصعب من مهمة إحداث التغيير في هيكل الاقتصاد والدفع به قدما نحو التنمية والتطور من أجل النهوض بقدرته التنافسية.

لا يتوقف تأثير المحروقات على الصادرات ولا على مساهمتها في الناتج الداخلي الخام بل يمتد كذلك إلى مصادر تمويل ميزانية الدولة، حيث تعتمد هذه الأخيرة في إيراداتها على الجباية البترولية كأهم مورد لتمويل خزينتها العمومية كما هو موضح في الجدول الموالي:

الجدول رقم 15: مصادر إيرادات الميزانية العمومية للجزائر (سنوات مختارة)

2016		2015		2013		2011		2009		السنوات الإيرادات
%	مليار دينار	%	مليار دينار	%	مليار دينار	%	مليار دينار	%	مليار دينار	
100	65011	100	5103.1	100	5940.9	100	5790.1	100	3676	إجمالي إيرادات الميزانية
-	1682.5	46.5	2373.5	61.9	3678.1	68.7	3979.7	65.6	2412.7	1. إيرادات المحروقات
-	3329.03	53.5	2729.6	38.1	2262.8	31.3	1810.4	34.4	1263.3	2. إيرادات خارج المحروقات:
-	2482.2	46.1	2354.7	34	2018.5	26.4	1527.1	31.2	1146.6	أ. إيرادات جبائية:
-	-	20.3	1034.5	13.8	817	11.8	684.7	12.6	462.1	. ض على المداخل والأرباح.
-	-	16.2	824.3	12.4	737.5	9.9	572.6	13	478.5	. ض على السلع والخدمات.
-	-	8.1	411.2	6.8	402.3	3.8	222.4	4.6	170.2	. الحقوق الجمركية.
-	-	8.1	84.7	1	61.7	0.8	47.4	1	35.8	. تسجيلات وطوابع.
-	177.22	7.3	374.9	4.1	244.3	4.9	283.3	3.2	116.7	ب. إيرادات غير جبائية

Source : Bank of Alegria, **Rapport Annuel 2015 Evolution Economique Et Monétaire En Algérie**, novembre 2016, p.119 ;

Direction Générale De La Prévision Et Des Politiques, **Situation Résumée des Opérations du Trésor 2000-2016**, dernière visite : 20/11/2017,
www.dgpp-mf.gov.dz;

بنك الجزائر، التقرير السنوي 2013 التطور الاقتصادي والنقدي للجزائر، ص.ص.219-220.

ما يمكن تسجيله من هذا الجدول هو الارتفاع المتزايد للضرائب على المداخل والأرباح والتي تمثل فيها الضرائب على الأجور أكثر من النصف وهذا لتمويل الخزينة العمومية للدولة مما يعمل على إضعاف القدرة الشرائية للأفراد في ظل معدلات التضخم المرتفعة. بالإضافة إلى الارتفاع المستمر في الضرائب على السلع والخدمات بغاية التمويل وهو ما يؤثر كذلك سلبا على القدرة الإستهلاكية للأفراد ما ينعكس على مستوى المعيشة ومستوى الرفاهية.

أما عن أداء القطاع الخاص فقد عرف تطورا ملحوظا على حساب القطاع العمومي، ويظهر ذلك جليا كما يلي:

الجدول رقم 16: تركيب القيمة المضافة حسب القطاع القانوني

(بالنسبة المئوية)

السنوات	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2013	2014	2015	2016
عمومي	57.3	57.2	57.2	58.6	45.3	48.5	51.8	43.4	40.6	33.2	32.2
خاص	42.7	42.8	42.8	41.4	54.7	51.5	48.2	56.6	59.4	66.8	67.8
المجموع	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Source : les comptes économiques de 2011 à 2016, N° 786, Alger, p.p. 16-17, www.ons.dz;

الديوان الوطني للإحصائيات، الحسابات الاقتصادية من 2000 إلى 2011، رقم 609، سبتمبر 2011

الجزائر، www.ons.dz.

يظهر الجدول التطور المتزايد لدور للقطاع الخاص في الجزائر على حساب القطاع العمومي، والذي يعتبر في أي إقتصاد تنافسي العصب المحرك للنشاط الاقتصادي والأداة الفعالة لخلق القيمة لدعم أدائه. ولعل ذلك يبرز أفضل من خلال تركيب القيمة المضافة خارج قطاع المحروقات الذي تشرف عليه الدولة.

الجدول رقم 17: تركيب القيمة المضافة خارج قطاع المحروقات حسب القطاع القانوني

(بالنسبة المئوية)

2016	2015	2014	2013	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	
14.9	14.9	14.7	13.7	15.2	15.5	16.4	17.5	19	19.5	21.1	عمومي
85.1	85.1	85.3	86.3	84.8	84.5	83.6	82.5	81	80.5	78.9	خاص
100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	المجموع

Source : les comptes économiques de 2011 à 2016, N° 786, Alger, p.p. 16-17, www.ons.dz;

الديوان الوطني للإحصائيات، الحسابات الاقتصادية من 2000 إلى 2011، رقم 609، سبتمبر 2011

الجزائر، www.ons.dz.

إن قطاع المحروقات ألقى بظلاله على كامل الاقتصاد وكان تأثيره بارزا على كل حيثيات النشاط الاقتصادي وحتى على مؤشرات الأداء الاقتصادي الأساسية من معدل النمو ونصيب الفرد ومعدل البطالة ومعدل التضخم ومعدل صرف الدينار، أي أن ضعف التنوع إنعكس سلبا على أداء الاقتصاد وفق مختلف المؤشرات وهو ما سيتم تناوله في العنصر الموالي.

المطلب الثاني، تطور مؤشرات أداء الاقتصاد الجزائري:

عرف الاقتصاد الجزائري جملة من التحولات انعكست على أدائه في مختلف الميادين خلال فترات زمنية متعاقبة وأسهمت في تشكيله بالصورة التي يعرفها اليوم، بداية بإتباعه لنظام التخطيط في فترة الثمانينيات وما نتج عنه من آثار سلبية كالبيروقراطية والفساد والرشوة وغيرها من الأمراض التي نهشت الاقتصاد، بالإضافة إلى عجزه عن تسديد أقساط الديون خاصة مع تراجع مداخيل العملة الصعبة المتأتية من تصدير النفط بداية من 1984. وفي سنة 1986 ومع انهيار أسعار النفط تجلى ضعف الاقتصاد الجزائري كليا،¹ حيث عرفت ميزانية الدولة عجزا معتبرا نتيجة الانخفاض الحاد في أسعار البترول ومنه الجباية البترولية، في ظل تقييم مبالغ فيه للدينار الجزائري مقابل العملات الأجنبية الأخرى ومع ضعف أداء الجباية العادية.

¹ دليل الاستثمار في الجزائر 2006، ترجمة مكتبة صباح لخدمة المستثمرين، 2007/06/12، ص.26، <http://www.algeria.kpmg.com/fr/documents/guide07en.pdf>, last visited: 19/10/2017.

وكرر فعل على هذه الأزمة، لجأت الجزائر إلى جدولة ديونها الخارجية التي قدرت بأكثر من 25 مليار دولار في بداية التسعينيات وسمحت هذه العملية المرفقة ببرنامج التصحيح الهيكلي المقترح من طرف صندوق النقد الدولي بتقليص خدمة الديون السنوية المستحقة على الجزائر التي وصلت إلى 76 بالمائة من الصادرات سنة 1992،¹ علما أن قدرة الدولة على تسديد الديون تتوقف على حصيلة العوائد النفطية نظرا لنصيبها الكبير في هيكل الصادرات، ولقد ألزم الاتفاق مع الصندوق الجزائري بدفع مبالغ كبيرة كل سنة إلى غاية 2006 وخصخصة المؤسسات العمومية وتخفيض قيمة الدينار نجم عنه فقدان مئات الآلاف من مناصب العمل بالإضافة إلى انهيار متوسط الدخل الجزائري للتحوّل إلى نظام اقتصاد السوق.

وعلى الرغم من السعي الحثيث لتغيير الوضع فإن الإصلاحات التي قامت بها الجزائر سواء بالاعتماد على الإصلاحات الذاتية في الثمانينيات أو من خلال وصفا الصندوق في أوائل التسعينيات لم تحقق الهدف المنشود بتحقيق التنمية والنمو والنهوض بالاقتصاد من وحل التخلف الذي يتخبط فيه، ما يعني ضعف هيكل الاقتصاد وانخفاض تنافسيته خاصة مع استمرار اعتماده على قطاع واحد ومن ثم صعوبة اندماجه في الاقتصاد العالمي.

إن تحليل المتغيرات الأساسية للاقتصاد الجزائري بالاعتماد على عدد من مؤشرات الأداء الاقتصادي يعكس درجة قوة الاقتصاد وضعفه، وبناء على ذلك يعتمد قياس نمو الاقتصاد على التغير في حجم ناتج الداخلي الخام أو في الدخل الحقيقية لمقيمه.² فمعدل نمو الاقتصاد معبرا عنه بتطور الناتج الداخلي الخام عرف نسبا متفاوتة حيث سجل سنة 2005 معدل نمو هو الأعلى في الفترة المدروسة حيث وصل إلى 5.90 بالمائة، لينخفض بعدها مسجلا معدلات متباينة ويصل إلى 4.20 بالمائة في 2016. ومن المتوقع أن يصل معدل نموه إلى 1.39 بالمائة سنة 2017 و0.64 و1.69 بالمائة سنتي 2018 و2020 على التوالي حسب تقديرات صندوق النقد الدولي. والجدول الموالي يوضح ذلك:

¹ عبد المجيد قدي، "الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر محاولة تقييمية"، Les Cahiers Du Cread، (CREAD: Bouzareah, Alger), 2002، n°61، ص.8؛ KPMG, Op-cit, p.26.

² نظام الأمم المتحدة 1993 للحسابات الوطنية (SNA 1993) يعطي ثلاث مؤشرات معقولة من أجل حساب النمو: حجم الناتج الداخلي الخام (الناتج المحلي الإجمالي)، الدخل المحلي الإجمالي الحقيقي، والدخل القومي الإجمالي الحقيقي. إن حجم الناتج المحلي الإجمالي هو مجموع القيم المضافة مقاسة بالأسعار الثابتة، المحققة من طرف المقيمين والحكومة والصناعات التي تعمل في الاقتصاد. وطبعة سنة 2006 من مؤشرات التنمية العالمية تواصل قياس نمو الاقتصاد بالتغير في الناتج المحلي الإجمالي بالأسعار الثابتة. الناتج المحلي الإجمالي بأسعار الشراء هو مجموع القيم المضافة الخام لكل المنتجين المقيمين في الاقتصاد زائداً أي ضرائب مُنتج (أقل إعانات مالية) لم تدخل في سعر الناتج. القيمة المضافة هي الناتج الصافي لصناعة بعد جمع كل المخرجات وطرح المدخلات الوسيطة. المصدر: World Bank, World Development Indicators 2006.

الجدول رقم 18: مؤشرات أداء الاقتصاد الجزائري لسنوات مختارة

*2020	*2018	*2017	2016	2015	2014	2013	2010	2008	2005	
43.86	42.33	41.54	40.76	39.96	39.11	38.30	35.98	34.59	32.86	السكان (مليون نسمة)
1.69	0.64	1.39	4.20	3.80	3.80	2.80	3.62	2.36	5.90	معدل نمو PIB (بالمائة)
4276.17	4197.93	4187.78	3944.42	4123.30	5458.88	5475.71	4480.72	4943.50	3141.02	نصيب الفرد من PIB (دولار)
15.64	13.26	11.69	10.50	11.21	10.60	9.83	9.96	11.33	15.26	معدل البطالة
4.00	4.30	4.80	6.40	4.78	2.92	3.26	3.91	4.86	1.38	معدل التضخم
-	-	-	109.5	100.5	80.6	79.4	74.4	64.6	73.4	متوسط سعر صرف الدينار /دولار
-	-	-	121.2	111.4	106.9	105.4	99.2	94.9	91.3	متوسط سعر صرف الدينار/دولار
-	-	-	114.1	144.1	178.9	194	162.2	143.1	56.2	احتياطي الصرف (خارج الذهب)
-	-	-	1.4	0.7-	1.5	2.0	3.5	2.5	1.1	الاستثمار الأجنبي المباشر (الصافي) (مليار دولار)

Source : International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, April 2017 ;

Direction Générale De La Prévision Et Des Politiques, **Principaux Indicateurs**
De **L'économie Algérienne 2000-2016**, dernière visite:
20/11/2017, www.dgpp-mf.gov.dz.

كما يعد نصيب الفرد من الناتج الداخلي الخام من أهم المؤشرات دلالة على مستوى الرفاه في الدولة، خاصة وأنه يعبر عن مدى تغير دخل الفرد ومدى تطور حصته من إجمالي الدخل في الاقتصاد.¹ ولقد بلغ نصيب الفرد الجزائري من الناتج الداخلي الخام ما يقارب 3141 دولار سنة 2005 ليصل إلى 5458.88 دولار سنة 2014 لينخفض بعدها إلى 3944.42 سنة 2016، ومن المتوقع أن يصل إلى 4187.78 دولار سنة 2017.

وعن مستويات الأسعار فلقد سجل معدل التضخم أدنى مستوى له سنة 2005 بنسبة 1.38 بالمائة وارتفع إلى 6.40 بالمائة سنة 2016، لكن هذا المعدل هو منخفض إذا ما قورن مع المسجل سنة 1995 الذي وصل إلى 29.8 بالمائة. وتجدر الإشارة أن ارتفاع المستوى العام للأسعار

¹ صندوق النقد العربي، التقرير العربي الموحد 2006، ص.20.

ينعكس سلبا على القدرة الشرائية للمستهلك الجزائري خصوصا إذا رافق ذلك ارتفاع أسعار المنتجات الغذائية في الأسواق العالمية.

أما عن البطالة، يتميز الاقتصاد الجزائري بارتفاع معدل البطالة فقد سجل 11.21 بالمائة سنة 2015 وانخفض إلى معدل 10.5 بالمائة سنة 2016، ومن المتوقع أن يصل إلى 11.69 بالمائة سنة 2017 و 13.26 بالمائة سنة 2018.

وعن إحتياطي الصرف فلقد تميز بالارتفاع طيلة سنوات الطفرة النفطية أين ارتفعت أسعار البترول عالميا، ليعرف الإنخفاض سنة 2014 بسبب تراجع أسعار البترول. أما عن سعر صرف الدينار مقارنة بالعملات الرئيسية الدولار والأورو؛ فالدينار الجزائري يعرف انخفاضا ملحوظا في قيمته خاصة بالنسبة للأورو.

بعد تحليل الأداء الاقتصادي للهند والجزائر والتعرف على الطبيعة الاقتصادية لهما، ثبت أنه وعلى الرغم من أن الإقتصاديين ناميين إلا أنهما اتبعا مسارين مختلفين للتنمية وتحقيق النمو، مما أفضى إلى إختلاف في النتائج والأداء الاقتصادي. ويبرز ذلك بوضوح من خلال هيكل الناتج الداخلي الخام؛ ففي الهند حدث تغير جذري في بنيته فمن إقتصادي زراعي بإمتياز إلى إقتصاد يعتمد على الخدمات خاصة تكنولوجيا المعلومات والاتصالات التي أكسبت الهند وزنا نسبيا على المستوى العالمي، في حين أن الناتج الداخلي الخام للجزائر منذ الإستقلال يرتكز على المحروقات، فبقي الإقتصاد حبيس هذا القطاع وفي تهديد مستمر لتغيرات الأسواق العالمية.

بالإضافة إلى الإختلاف في هيكل التجارة الخارجية، الذي يميزه تنوع الصادرات في الهند وسيطرة صادرات المحروقات في الجزائر.

المبحث الثالث، تقييم الأداء التنافسي للإقتصاد الهندي وفق مؤشر التنافسية العالمي:

يشتمل الإقتصاد الهندي على العديد من التناقضات تجعله بلدا ناميا بالأساس على الرغم من مؤشرات القوة التي تضعه في مراتب الدول المتقدمة. ويرتكز تحليل وتقييم أداء الإقتصاد الهندي وبالتالي تحديد نقاط ضعفه وقوته على مؤشر التنافسية العالمي GCI¹ الذي يصدره المنتدى الاقتصادي العالمي في تقرير التنافسية العالمي لسنة 2016-2017.

وقبل تحديد الموقع التنافسي للهند تجدر الإشارة إلى الدول الأكثر تنافسية في العالم، حيث أظهر التقرير أن سويسرا تربعت على عرش التنافسية للعام 2016 من مجموع 138 دولة شملها التقرير للعام الثامن على التوالي، تلتها مباشرة سنغافورة ثم الولايات المتحدة الأمريكية، وحلت كل من هولندا ثم ألمانيا والسويد والمملكة المتحدة² وفرنلندا واليابان والدنمارك ضمن قائمة العشر الأوائل أو أكثر الاقتصاديات تنافسية على التوالي. أما الاقتصاديات الثلاث الأخيرة في ترتيب العشر الأوائل فهي اليابان وهونج كونج وفرنلندا.

أما الدول العربية، فتأثرت بانخفاض أسعار النفط الذي أدى إلى زيادة الحاجة الملحة لدفع عجلة التنافسية من خلال تنويع صادراتها خصوصا الدول المصدرة للطاقة. ومع ذلك، فقد تبوأّت دولة الإمارات العربية المتحدة المركز السادس عشر من إجمالي 138 دولة والمركز الأول على مستوى جميع الدول العربية، تليها قطر والمملكة العربية السعودية في المرتبتين الثامنة عشر والتاسعة والعشرين على التوالي.³

أظهر التقرير أن الهند قد احتلت المرتبة التاسعة والثلاثين على المستوى الدولي في مؤشر التنافسية العالمي، ويظهر هذا الترتيب تقدما ملحوظا في ترتيبها ب 16 مركزا، مقارنة بالمرتبة الخامسة والخمسين في تقرير التنافسية لعام 2015-2016، والمرتبة الحادية والسبعين لعام 2014-2015،⁴ وهو ما يعكس

¹. يتم ترتيب الاقتصاديات على أساس النقاط التي تحصل عليها في المؤشر المكون من 7 نقاط. ويقوم تقرير التنافسية العالمي بإعداد هذا التصنيف سنويا استنادا الى مؤشرات التطوير التكنولوجي والأداء الجيد للهيكل العمومية وجودة مناخ الإقتصاد العام وقد وضع هذا التقرير على أساس صيغة احتساب تتضمن 12 ركنا لـ 138 بلدا.

². وتجدر الإشارة إلى أن النتيجة التي أحرزتها المملكة المتحدة مبنية على بيانات ما قبل تصويت Brexit الخاص بخروجها من الإتحاد الأوروبي.

³. World Economic Forum, **World Competitiveness Report 2016-2017**, Geneva2016, p. 7.

⁴. Ibid., p.202.

نتائج الإصلاحات التي باشرتها الهند. والجدول الموالي يوضح ترتيب الهند في مختلف المؤشرات الفرعية كما يلي:

الجدول رقم 19: تقييم القدرة التنافسية للاقتصاد الهندي وفقا لمؤشر التنافسية العالمي 2016-2017

النقاط	المرتبة	مؤشر التنافسية العالمي GCI
7-1	138-1	
4.5	39	مؤشر التنافسية العالمي الإجمالي
4.6	63	المتطلبات الأساسية:
4.4	42	1. المؤسسات
4.0	68	2. البنية التحتية
4.5	75	3. بيئة الاقتصاد الكلي
5.5	85	4. الصحة والتعليم الابتدائي
4.4	46	عوامل تعزيز الفعالية:
4.1	81	5. التعليم العالي والتدريب
4.4	60	6. فعالية سوق السلع
4.1	84	7. كفاءة سوق العمل
4.4	38	8. تطور السوق المالي
3.0	110	9. الاستعداد التكنولوجي
6.4	3	10. حجم السوق
4.2	30	الابتكار وعوامل تعزيز التطور:
4.4	35	11. مدى تطور الأعمال
4.0	29	12. الابتكار

Source : World Economic Forum, **The Global Competitiveness Report 2016- 2017**, Geneva 2016, p.p.202.

أظهر الجدول كيف أن أداء الدولة يختلف من متغير إلى آخر ويؤثر على الموقف التنافسي لها، فبالنسبة لمحور المتطلبات الأساسية احتلت الهند المرتبة الثالثة والستين، أما محور عوامل تعزيز الفعالية

فقد صنفت الهند في المرتبة السادسة والأربعين. وعن المحور الثالث المتعلق بالابتكار وعوامل تعزيز التطور فالأداء كان أحسن إذ احتلت المرتبة الثلاثين عالميا وهي مرتبة متقدمة.

لقد تحسنت تنافسية الهند في جميع المجالات، لا سيما في ركن فعالية سوق السلع إذ احتلت المرتبة الستين وركن مدى تطور الأعمال المرتبة الخامسة والثلاثين، وركن الابتكار المرتبة التاسعة والعشرين. وأصبح الاقتصاد الهندي يتمتع بأعلى معدلات النمو بين بلدان مجموعة العشرين وذلك بفضل تحسين السياسات النقدية والمالية، فضلا عن انخفاض أسعار النفط. وركزت جهود الإصلاح الأخيرة على تحسين المؤسسات العامة وفتح الاقتصاد أمام المستثمرين الأجانب والتجارة الدولية وزيادة الشفافية في النظام المالي.¹

لكن إذا تم التفصيل في المؤشرات الفرعية لكل ركن،² يمكن تقييم أداء الهند وضبط أهم نقاط القوة التي تميز الاقتصاد وأهم نقاط الضعف³ التي يعاني منها والتي تقف عائقا لبناء قدرته التنافسية، كما يلي:

المطلب الأول، نقاط القوة:

في ركن المؤسسات: تعد كفاءة المؤسسات العامة والخاصة في أي دولة أحد أهم المتطلبات الأساسية لتحقيق النمو الاقتصادي وتنافسية الاقتصاد. وفي هذا الركن احتلت الهند المرتبة الثانية والأربعين وهي مرتبة متقدمة نسبيا، يميزها أداء المؤسسات العامة من خلال أخلاقيات المهنة والفساد أين سجلت الهند المرتبة الحادية والثلاثين في ثقة الجمهور في السياسيين والمرتبة الرابعة والثلاثين في تسريب الأموال العامة. وكذلك من خلال أداء القطاع العام الجيد الذي يتجلى في عبء اللوائح الحكومية بالمرتبة الثالثة والعشرين وفي كفاءة النظام القانوني في الفصل في المنازعات والمرتبة الثانية والثلاثين وفي كفاءة الإطار القانوني في التقيد بالأنظمة بالمرتبة التاسعة والعشرين.

أما عن أداء مؤسسات القطاع الخاص: فلقد صنفت الهند في المرتبة السابعة والثلاثين في السلوك الأخلاقي للشركات وفي المرتبة السابعة والثلاثين في حماية مصالح حملة الأسهم الصغار، والمرتبة الثامنة في حماية حقوق صغار المستثمرين.

وعن ركن البنية التحتية تتميز الهند في جودة السكك الحديدية أين صنفت في المرتبة الثالثة والعشرين.

¹. World Economic Forum, **World Competitiveness Report 2016-2017**, Op.Cit, p. 29.

². الملحق رقم 04، ص. 309.

³. يعتبر المؤشر أحد نقاط الضعف (أحد العيوب) بالنسبة لأي ركن إذا كان الترتيب العالمي لذلك المؤشر بالنسبة للدولة يزيد على الترتيب العالمي لهذه الدولة في مؤشر التنافسية العالمي، ويعتبر المؤشر نقطة قوة (أحد المزايا) إذا ما كان الترتيب العالمي للمؤشر يقل عن ترتيب الدولة في مؤشر التنافسية العالمي.

أما ركن بيئة الاقتصاد الكلي: فالهند تتميز فقط في الإدخار الوطني الإجمالي كنسبة من الناتج وتسجل مركزا متقدما في المرتبة الخامسة عشر، وفي ركن التعليم العالي والتدريب: تميزت الهند في جودة النظام التعليمي بالمرتبة التاسعة والعشرين، وفي مدى تدريب فريق العاملين والمرتبة الثلاثين.

في حين وفي ركن كفاءة سوق السلع: وبالتحديد في المنافسة المحلية جاءت الهند في مراكز متقدمة في مدى السيطرة على السوق المرتبة الحادية والثلاثين وكفاءة سياسة مكافحة الإحتكار المرتبة الحادية والثلاثين وفي معدل الضرائب الإجمالي المرتبة الخامسة والعشرين.

أما في متغيرات المنافسة الأجنبية فلقد صنفت الهند في المرتبة السابعة والثلاثين في عبء الإجراءات الحكومية. وعن نوعية ظروف الطلب: جاءت الهند في المرتبة السابعة عشر في درجة وعي المشتري.

وتميزت الهند في ركن كفاءة سوق العمل من حيث المرونة في ممارسات التوظيف والفصل أين جاءت في المرتبة الخامسة عشر وفي المرتبة السابعة والثلاثين من حيث تأثير الضرائب على حوافز العمل. أما من حيث الاستخدام الفعال للمواهب فكانت الهند في المرتبة الثالثة والثلاثين في الأجور والإنتاجية وفي المرتبة الثانية والثلاثين في قدرة البلد على الإحتفاظ بالمواهب والمرتبة الثانية والعشرين في قدرة البلد على جذب المواهب.

وفي ركن تطور السوق المالية ومن حيث الكفاءة جاء ترتيب الهند في المرتبة الثامنة والثلاثين في القدرة على تحمل تكاليف الخدمات المالية وفي المرتبة الحادية والثلاثين في التمويل عن طريق الأسهم المحلية والمرتبة التاسعة والثلاثين في سهولة الحصول على القروض، وتميزت بشكل ملفت في توافر رأس المال المخاطر وإحتلت بذلك المرتبة التاسعة عالميا.

وتفوقت الهند في ركن حجم السوق سواء في حجم السوق المحلية التي احتلت فيها المرتبة الثالثة والفضل في ذلك إلى ارتفاع الكثافة السكانية في هذه الدولة والمرتبة الرابعة في حجم السوق الأجنبية والمرتبة الثالثة في الناتج المحلي الإجمالي.

كما أن تصنيف الهند في ركن تطور الأعمال كان مميذا من حيث حجم الموردين المحليين ومن ثم إحتلت المرتبة السادسة والثلاثين، وكذلك في درجة درجة تطور العناقيد جعلتها في المرتبة السابعة والعشرين وكذلك في طبيعة الميزة التنافسية التي جعلتها في المرتبة السادسة والثلاثين، وفي المرتبة السادسة والعشرين في إكمال سلسلة القيمة والمرتبة الثامنة والعشرين في مراقبة التوزيع الدولي.

كما أن أداء الهند كان مميّزا في ركن الابتكار وعوامل تعزيز التطور: فجاء ترتيبها في المرتبة التاسعة والثلاثين في القدرة على الابتكار والمرتبة السادسة والثلاثين في جودة مؤسسات البحث العلمي والمرتبة الثامنة والعشرين في إنفاق الشركات على البحث والتطوير والمرتبة الرابعة والعشرون في التعاون بين القطاع الصناعي والجامعة في البحث والتطوير، لتتقدم في مقتنيات الحكومة لمنتجات التكنولوجيا المتقدمة التي جعلتها في المرتبة السابعة، وفي المرتبة السادسة والثلاثين في توفر العلماء والمهندسين.

المطلب الثاني، نقاط الضعف:

على الرغم من الأداء الجيد للهند في غالبية أركان المؤشر ومؤشراته الفرعية، إلا أنها تعاني من صعوبات كثيرة وتحديات عميقة توضح في نقاط الضعف الآتية:

في ركن المؤسسات كان أداء الهند ضعيفا في حقوق الملكية ما جعلها تحتل المرتبة الأولى بعد المائة، وفي المدفوعات غير المشروعة والرشاوي فكانت في المرتبة التاسعة والأربعين وفي إستقلالية القضاء في المرتبة الرابعة والخمسين. وعن أداء القطاع العام فقد إنعكس من خلال مؤشر تبذير الإنفاق العمومي أين احتلت الهند المرتبة الخمسين، والمرتبة الحادية والخمسين في شفافية وضع السياسات الحكومية، أما عن الأمن فقد احتلت الهند المرتبة الثانية والعشرين بعد المائة في تكاليف الأعمال الإرهابية والمرتبة السابعة والتسعين في الجريمة المنظمة.

أما عن أداء مؤسسات القطاع الخاص فإن الهند تتأخر في قوة معايير التدقيق وإعداد التقارير بترتيبها في المرتبة الرابعة والستين في حين كفاءة مجالس الإدارة في المرتبة الرابعة والتسعين.

وفي ركن البنية التحتية: تفتقر الهند للبنى التحتية حيث رتبت في المرتبة الحادية والخمسين في كل من جودة البنى التحتية إجمالا وجودة الطرق، والمرتبة الثامنة والأربعين في جودة البنى التحتية للموانئ والمرتبة الثالثة والستين في جودة البنى التحتية للنقل الجوي. كما أنها تتأخر كثيرا في البنية التحتية للكهرباء والهاتف الثابت من حيث نوعية الإمداد بالكهرباء التي جعلتها في المرتبة الثامنة والثمانين، وفي اشتراكات الهاتف النقال التي أسقطتها في المرتبة الثالثة والعشرين بعد المائة، والشيء نفسه في خطوط الهاتف الثابت والمرتبة الرابعة عشر بعد المائة.

أما ركن بيئة الاقتصاد الكلي فإن توازن ميزانية الدولة الحكومية كنسبة من الناتج هو أكثر ما يعانيه الاقتصاد الهندي من خلال تصنيف الهند في المرتبة التاسعة عشر بعد المائة، والشيء نفسه في معدل التضخم السنوي حيث رتبت الهند في المرتبة الأولى بعد المائة، بالإضافة إلى الدين الحكومي

كنسبة من الناتج والمرتبة الثامنة والتسعين، والتصنيف الائتماني للدولة والذي رتبت فيه الهند في المرتبة السابعة والأربعين.

وعن ركن الصحة والتعليم الأساسي: يضاف إلى نقاط الضعف انتشار الأمراض خاصة السل حيث احتلت الهند المرتبة الحادية عشر بعد المائة والمرتبة الستين في الإصابة بفيروس نقص المناعة المكتسبة، بالإضافة إلى المعدل المرتفع لوفيات الرضع والمرتبة الخامسة عشر بعد المائة ومن ثم انخفاض متوسط العمر وذلك في المرتبة السادسة بعد المائة. وفي التعليم الأساسي، جاءت الهند في المرتبة الثانية والتسعين في معدل الإلتحاق بالتعليم الأساسي.

كما أن الضعف لازمها في بعض مؤشرات ركن التعليم العالي والتدريب، حيث جاءت متأخرة في المرتبة الثانية بعد المائة في حجم التعليم وبالتحديد في معدل الإلتحاق بالتعليم الثانوي، وفي المرتبة الثالثة والتسعين في إجمالي معدل الإلتحاق بالتعليم العالي، وفي المرتبة الرابعة والسبعين في إستعمال الأنترنت في المدارس.

ركن كفاءة سوق السلع: في ظل هذا السوق تعد المنافسة ضرورية لضمان كفاءة سوق السلع في ظل ما يوفره مناخ الأعمال المناسب والقليل القيود من فرص للإنتاج في أحسن الظروف. لكن الهند في هذا الركن تتخبط في العديد من الصعوبات وبالتحديد في شدة المنافسة المحلية أين سجلت المرتبة السادسة والتسعين، وكذلك في تأثير الضرائب على حوافز الإستثمار أين رتبت في المرتبة الثالثة والعشرين بعد المائة. وفي عدد الإجراءات اللازمة لبدأ مشروع التي سجلت فيها المرتبة الثانية والثلاثين بعد المائة، والمرتبة الخامسة عشر بعد المائة في الوقت اللازم لبداية الأعمال بالأيام. أضف إلى ذلك التعريفات الجمركية التي رتبت في المرتبة الثالثة والعشرين وفي المرتبة الثانية والسبعين في إنتشار الملكية الأجنبية والمرتبة الحادية والعشرين في نسبة الواردات إلى الناتج.

وفي ركن كفاءة سوق العمل: فسوق العمل في الهند مقسم بين العمال المحميين بموجب لوائح صارمة وتحديد مركزي للأجور وخاصة في قطاع التصنيع ما جعلها في المرتبة الثانية عشر بعد المائة، وملايين العمال غير المحميين وغير المسجلين.

أما ركن تطور السوق المالية: من حيث كفاءتها، فإن أداء الهند ليس بالضعيف لكنه أقل من الأداء المتوقع من خلال توفر الخدمات المالية والمرتبة الخامسة والأربعين، ومن حيث الجدارة والثقة تأخرت الهند إلى المرتبة الخامسة والسبعين في درجة متانة البنوك.

لتبرز نقاط الضعف بوضوح في ركن الإستعداد التكنولوجي والتي تأخرت فيها الهند إلى المرتبة العاشرة بعد المائة، خاصة بالنسبة للتبني التكنولوجي أين احتلت المرتبة الثامنة والسبعين في توفر أحدث التكنولوجيات والمرتبة الحادية والثمانين في استيعاب التكنولوجيا على مستوى المؤسسات.

أما بالنسبة لإستعمال تكنولوجيا المعلومات والإتصال، فلقد صنفت الهند في المرتبة الثانية بعد المائة في عدد مستخدمي الإنترنت والمرتبة السابعة عشر بعد المائة في نطاق اشتراكات الإنترنت والمرتبة السابعة والعشرين في اشتراكات الهاتف النقال، على الرغم من أن الإقتصاد يعد الرائد في تكنولوجيا المعلومات والإتصال وهذا عائد بالدرجة الأولى على ارتفاع الكثافة السكانية للهند والإفتقار للبنى التحتية في تكنولوجيا المعلومات والإتصال خاصة في المناطق الريفية.

المبحث الرابع، تقييم الأداء التنافسي للإقتصاد الجزائري وفق مؤشر التنافسية العالمي:

وعن الجزائر وحسب المؤشر ذاته احتلت الجزائر المرتبة السابعة والثمانين. وهو ما يوضحه الجدول

الموالي:

الجدول رقم 20: تقييم القدرة التنافسية للاقتصاد الجزائري وفقا لمؤشر التنافسية العالمي 2016-2017

النقاط	المرتبة	مؤشر التنافسية العالمي GCI
7-1	138-1	
3.98	87	مؤشر التنافسية العالمي الإجمالي
4.33	88	المتطلبات الأساسية:
3.50	99	1. المؤسسات
3.28	100	2. البنية التحتية
4.83	63	3. بيئة الاقتصاد الكلي
5.71	73	4. الصحة والتعليم الابتدائي
3.55	110	عوامل تعزيز الفعالية:
3.87	96	5. التعليم العالي والتدريب
3.52	133	6. فعالية سوق السلع
3.25	132	7. كفاءة سوق العمل
2.89	132	8. تطور السوق المالي
3.08	108	9. الاستعداد التكنولوجي
4.73	36	10. حجم السوق
3.12	119	الابتكار وعوامل تعزيز التطور:
3.31	121	11. مدى تطور الأعمال
2.93	112	12. الابتكار

Source : World Economic Forum, **The Global Competitiveness Report 2016- 2017**,
Geneva 2016, p.96.

يظهر الجدول كيف أن الأداء يختلف من متغير إلى آخر ويؤثر على الموقف التنافسي للجزائر، فبالنسبة لمحور المتطلبات الأساسية احتلت الجزائر المرتبة الثامنة والثمانين. أما محور عوامل تعزيز الفعالية فقد صنفت الجزائر في المرتبة العاشرة بعد المائة. وعن المحور الثالث المتعلق بالابتكار وعوامل تعزيز التطور فالمفارقة تبدو واضحة حيث احتلت الجزائر المرتبة التاسعة عشر بعد المائة عالميا.

ومن أجل المزيد من التفاصيل عن ترتيب الجزائر في مكونات المؤشر الفرعية،¹ سيتم تحديدها من خلال نقاط القوة التي تميز الاقتصاد الجزائري ونقاط الضعف التي يعاني منها والتي تقف عائقا لبناء قدرته التنافسية، وهي كما يلي²:

المطلب الأول، نقاط القوة:

على الرغم من تراجع ترتيب الجزائر ضمن مجموعة الدول التنافسية على المستوى العالمي فإن ذلك لا يمنع من أنها تحظى بمجموعة من المزايا التنافسية حسب الهيكل التفصيلي لمؤشر التنافسية العالمي، والتي تنحصر في بعض المؤشرات الفرعية لأربعة أركان فقط تتمثل في:

1. ركن حجم السوق: حيث يتميز الاقتصاد الجزائري باتساع حجم السوق (المرتبة السادسة والثلاثين) خاصة بالنسبة لحجم السوق المحلي والناج المحلي الإجمالي بسعر تعادل القوى الشرائية (ppp)؛ إذ بلغ هذا الأخير 580.739 مليون دولار سنة 2015 و 609.394 مليون دولار سنة 2016 وهو ما يعادل بالأسعار الجارية ماقيمته 166.838 مليون دولار و 168.318 مليون دولار لسنتي 2015 و 2016 على التوالي.³

2. ركن بيئة الاقتصاد الكلي: على الرغم من تراجع ترتيب الاقتصاد الجزائري في هذا الركن إلا أنه احتل المرتبة الرابعة في مؤشر الدين الحكومي كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي، وذلك بنسبة 9.06 بالمائة سنة 2015 و 13.02 بالمائة سنة 2016 ، ومن المتوقع حسب صندوق النقد الدولي أن تصل النسبة إلى 17.13 بالمائة سنة 2017.⁴ والمرتبة العاشرة في مؤشر الإدخار الوطني.

3. ركن الصحة والتعليم الأساسي: فمن حيث الإصابة بفيروس نقص المناعة البشرية تحتل الجزائر المرتبة الأولى والمرتبة الحادية عشر في الإصابة بداء الملاريا، أما فيما يتعلق بالتسجيل الابتدائي فهي تحتل المرتبة الأربعين.

4. ركن التعليم العالي والتدريب: من حيث التسجيل الثانوي فلقد جاء ترتيب الجزائر في المرتبة السادسة والأربعين.

¹. الملحق رقم 03، ص. 307.

². World Economic Forum, **World Competitiveness Report 2016-2017**, Op.Cit., p.7, p.97.

³. International Monetary Fund, **World Economic Outlook Database**, October 2016, <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2016/02/weodata/index.aspx>. last visited: 22/02/2017.

⁴. Ibid.

الملاحظ أن تمتع الجزائر ببعض المزايا التنافسية في بعض المؤشرات الفرعية لم يسمح لها من احتلال مراتب متقدمة في المؤشر العام، وهو يدل على أن أساس القدرة التنافسية المستديمة يرجح الكفة لمتغيرات على حساب أخرى، فالأهمية النسبية للمتغيرات ليست نفسها وإنما تركز على عوامل الفعالية والتطور التكنولوجي بالدرجة الأولى وهو ما تعاني منه الجزائر كما تبينه نقاط الضعف.

المطلب الثاني، نقاط الضعف:

إن ما يمكن ملاحظته هو تسجيل الجزائر مراتب جد متأخرة في كل الأركان المكونة للمؤشر وفي أغلب مؤشرات الفرعية، ففي ركن المؤسسات، يظهر المؤشر ضعف أداء المؤسسات العامة خاصة في مجالات احترام قوانين الملكية الفكرية أين احتلت الجزائر المرتبة الثامنة بعد المائة التي تعتبر من أهم المؤشرات في قياس مستوى القدرات التنافسية العالمية والمرتبة الواحدة بعد المائة في المدفوعات غير القانونية والرشاوى والمرتبة الرابعة والتسعين في استقلالية القضاء والمرتبة السابعة والعشرين بعد المائة في شفافية السياسات الحكومية ، وفي مرتبة أقل تأخرا في مؤشر التبذير في الانفاق الحكومي المرتبة الخامسة والسبعين ، والمرتبة السابعة والستين في مؤشر كفاءة الاطار القانوني في تسوية النزاعات.

أما أداء المؤسسات الخاصة فيعكس ضعف أداء القطاع الخاص وقدرته على تحريك عجلة الاقتصاد. مع ضرورة لفت الانتباه إلى ضرورة تحسين ممارسات إدارة الشركات ولاسيما أداء مجالس الإدارة حيث صنفت الجزائر في المرتبة السادسة والثلاثين بعد المائة وهي مرتبة جد متأخرة، وفي المرتبة الخامسة والثلاثين بعد المائة من حيث قوة معايير التدقيق وإعداد التقارير. في حين جاءت في المرتبة الثالثة والثلاثين بعد المائة من حيث قوة حماية المستثمرين.

إن الضعف يلزم أهم ركائز الاقتصاد الجزائري والمتمثلة في ركن البنية التحتية: على الرغم من الأغلفة المالية الضخمة التي رصدت لتهيئتها فكل الدلائل تظهر التخلف الكبير الذي تعرفه الجزائر في هذا المحور الذي يقف حجر عثرة أمام أي تطور تجاري أو صناعي. فحسب المؤشر تذيلت الجزائر مؤشر جودة البنى التحتية إجمالاً باحتلالها المرتبة الواحدة بعد المائة، ويستند هذا المؤشر في تقدير جودة البنية التحتية إلى جودة البنى التحتية للنقل الجوي وجودة البنى التحتية للموانئ وجودة الطرق واحتلت الجزائر بذلك المرتبة السابعة عشر بعد المائة والمرتبة الخامسة بعد المائة والسادسة والتسعين على التوالي في الترتيب العالمي للتنافسية. إضافة إلى محطات الطاقة من حيث نوعية التزويد بالكهرباء أين سجلت الجزائر المرتبة الثانية والتسعين.

ويستمر التقييم السلبي ليمتد إلى ركن بيئة الاقتصاد الكلي أين احتلت الجزائر المرتبة الثالثة والستين، ويكمن الضعف أساسا في مؤشر توازن الميزانية الحكومية أين تأخرت الجزائر إلى المرتبة الخامسة والثلاثين بعد المائة، واحتلت المرتبة التاسعة والتسعين في مؤشر التضخم، حيث بلغ معد التضخم 4.78 بالمائة سنة 2015 و 5.9 بالمائة سنة 2016 ومن المتوقع أن ينخفض المعدل إلى 4.8 بالمائة حسب تقديرات صندوق النقد الدولي.¹

لا تتوقف سمات الضعف عند النقاط المذكورة، بل تمتد إلى ركن التعليم الابتدائي أين رتبت الجزائر في المرتبة الثانية بعد المائة في جودة التعليم الابتدائي. وعن ركن التعليم العالي والتدريب والذي يمكن من خلاله التمييز بين الجانب الكمي للتعليم وجانبه النوعي، سجلت الجزائر نتائج متوسطة في الجوانب الكمية للتعليم ففي مؤشر الالتحاق بالتعليم العالي احتلت المرتبة الثامنة والسبعين، لكن الحال يختلف عند التركيز على الجانب النوعي للتعليم حيث احتلت الجزائر المرتبة الخامسة والثمانين فيما يتعلق بجودة النظام التعليمي والمرتبة السابعة والعشرين بعد المائة في جودة إدارة المدارس والمرتبة الحادية والثلاثين بعد المائة في مدى تدريب الموظفين والمرتبة العشرين بعد المائة في مؤشر التوفر المحلي لخدمات التدريب المتخصص.

كما توجد عوائق أخرى تحول دون تحسين تنافسية الاقتصاد الجزائري تتمثل أساسا في ضعف أداء أسواق العوامل الذي ينعكس على الترتيب باحتلال المرتبة الثالثة والثلاثين بعد المائة في أسواق السلع والمرتبة الثانية والثلاثين بعد المائة في كل من أسواق العمل والأسواق المالية.

فبالنسبة لسوق السلع ومن خلال متغيرات المنافسة الأجنبية يتضح أن الجزائر لازلت تتبنى سياسات حمائية باحتلالها المرتبة الخامسة والعشرين بعد المائة في انتشار الحواجز غير الجمركية والمرتبة السابعة والعشرين بعد المائة في التعريفات الجمركية والمرتبة الرابعة عشر بعد المائة فيما يتعلق بأعباء الإجراءات الجمركية، أما عن انتشار الملكية الأجنبية فهي تحتل المرتبة الثانية والثلاثين بعد المائة عالميا حيث تتميز بوضع القيود أمام التملك الأجنبي وهو أحد أهم العوائق التي تقف حائلا أمام جلب الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى البلد. وعن المنافسة المحلية جاءت الجزائر في المرتبة السادسة والثلاثين بعد المائة من حيث كثافة المنافسة المحلية، وفي المرتبة الخامسة والثلاثين بعد المائة في معدل الضرائب الإجمالي وفي المرتبة الثالثة عشر بعد المائة في فعالية سياسة مكافحة الاحتكار والمرتبة السادسة والعشرين بعد

¹. International Monetary Fund, **World Economic Outlook Database**, October 2016, Op.Cit.

المائة من حيث عدد الإجراءات اللازمة للبدء في المشروع والمرتبة الثالثة بعد المائة من حيث المدة الزمنية اللازمة لبدء الأعمال.

وبدوره يشتكي سوق العمل من ضعف الكفاءة في الأداء من جانبيين: أولهما مرتبط بالمرونة وثانيهما مرتبط بكفاءة استعمال المواهب (talents). فحسب معيار المرونة احتلت الجزائر المرتبة الثالثة عشر بعد المائة من حيث مرونة تحديد الأجور والمرتبة الحادية عشر بعد المائة في مؤشر ممارسات التوظيف والفصل والمرتبة الخامسة عشر بعد المائة في مدى التعاون بين العامل وصاحب العمل. وعن معيار كفاءة استعمال المواهب فيبدو الضعف جليا بضعف مؤشر الإنتاجية والأجور ما جعل الجزائر تحتل المرتبة الثانية والعشرين بعد المائة. كما تعد هجرة الإطارات من أهم المشاكل التي تعاني منها الجزائر حيث تحتل المرتبة السادسة عشر بعد المائة من حيث قدرة البلد على الاحتفاظ بالمواهب ، ويكمن السبب في ذلك إلى عدم توفر المناخ الملائم لهذه الفئة للبحث والإبداع مما يضطرها للبحث عن دول توفر لها الظروف اللازمة وكل المغريات التي تشمل كل متطلبات الحياة، وتعتبر الدول المتقدمة الوجهة الأساسية لها حيث تعمل هذه الأخيرة على جلب اليد العاملة المؤهلة من الدول النامية لتستفيد من كفاءتها وتساهم في رفع إنتاجيتها المحلية وتدعم قدرتها على تطوير نشاط البحث والتطوير والإنتاج وبالتالي المنافسة. وعن مشاركة المرأة في القوى العاملة نسبة إلى الرجل تحتل الجزائر المرتبة السادسة والثلاثين بعد المائة. حيث بلغ معدل بطالة هذه الفئة 20 بالمائة في حين بلغ معدل البطالة الإجمالي في الجزائر 10.5 في 2016.¹

والشيء نفسه يقال فيما يتعلق بتطور السوق المالية فمن حيث الكفاءة فهي شبه غائبة من حيث مساهمتها في توفير التمويل ما جعل الجزائر تحتل المرتبة الرابعة والعشرين بعد المائة في مؤشر التمويل عن طريق سوق الأسهم المحلية وفي المرتبة الثانية والعشرين بعد المائة من حيث سهولة الحصول على القروض وفي المرتبة الخامسة والثمانين من حيث توفر رأس المال المخاطر. أما من حيث الجدارة والثقة فالجزائر تتميز بضعف الجهاز المصرفي الذي جعل الجزائر في المرتبة الثالثة والعشرين بعد المائة، وفي المرتبة التاسعة والعشرين بعد المائة في تنظيم مبادلات الأوراق المالية.

إن سياق الحديث لا يختلف بالنسبة لركن الاستعداد التكنولوجي، حيث تحتل الجزائر مراتب متأخرة في متغيرات هذا الركن، فكانت رتبها الثامنة والعشرين بعد المائة في مؤشر الاستثمار الأجنبي المباشر

¹. Mounir Khaled BERRAH, **ACTIVITE, EMPLOI & CHÔMAGE EN SEPTEMBRE 2016**, N°763(Alger: la Direction Technique chargée des Statistiques de la Population et de l'Emploi, décembre 2016), p.12.

ونقل التكنولوجيا والمرتبة الخامسة والعشرين بعد المائة في مؤشر توافر أحدث التكنولوجيات والمرتبة الثامنة والعشرين بعد المائة من حيث مستوى استيعاب الشركات للتكنولوجيا. وبالنسبة لمستخدمي الإنترنت فالجزائر تحتل المرتبة الخامسة والتسعين وعن مشتركوي الهاتف النقال فهي تحتل المرتبة الخامسة والثمانين. ما يفضي بأن قدرة الاقتصاد على استيعاب التكنولوجيا جد محدودة. أما ركن حجم السوق فيظهر أن مؤشر الصادرات كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي يضع الجزائر في المرتبة الثانية بعد المائة.

أما ركن تطور الأعمال فقد وضع الجزائر في المرتبة الحادية والعشرين بعد المائة ما انعكس على أدائها في المؤشرات المكونة لهذا الركن، ولعل من أهمها مؤشر نوعية الموردن المحليين حيث جاءت الجزائر في المرتبة الثلاثين بعد المائة، إضافة إلى مؤشر درجة تطور العقائيد أين احتلت المرتبة الخامسة عشر بعد المائة والمرتبة الثالثة والتسعين في طبيعة الميزة التنافسية والمرتبة التاسعة بعد المائة في اكتمال سلسلة القيمة والمرتبة الخامسة والعشرين بعد المائة والرابعة والعشرين بعد المائة في مؤشر البعد التسويقي والاستعداد لتفويض السلطة على التوالي.

والأمر يتعدى ذلك في ركن الابتكار الذي يمثل أحد أهم المحددات التي تعكس القدرة التنافسية لأي اقتصاد، فلقد جاءت الجزائر في المرتبة الثانية عشر بعد المائة من أصل مائة وثمانية وثلاثين دولة من حيث القدرة على الابتكار وفي المرتبة العشرين بعد المائة في مؤشر التعاون في مجال البحث والتطوير بين الصناعة- الجامعة وفي المرتبة التاسعة والتسعين في نوعية مؤسسات البحث العلمي، كما احتلت المرتبة الثالثة عشر بعد المائة في إنفاق الشركات على نشاط البحث والتطوير والمرتبة الحادية والثمانين في توفر العلماء والمهندسين والمرتبة الرابعة والتسعين في تسجيل براءات الاختراع. الأمر الذي يفضي إلى أن الاقتصاد الجزائري بعيد على أن يوصف بالاقتصاد التنافسي لأن تخلفه يعود بشكل أساسي إلى نقص العناية بالبحث والثقافة الإبداعية والابتكارية.

يعود التدهور الكبير في الترتيب التنافسي للاقتصاد الجزائري خلال عدة سنوات¹ إلى تأثير الأزمة الاقتصادية على الاقتصاد الجزائري والناتجة عن الانخفاض الكبير في أسعار البترول في الأسواق العالمية (2014) والاعتماد الكبير على المحروقات كأساس لبناء الاقتصاد فلقد سيطرت هذه الأخيرة

¹ حيث جاء ترتيب الاقتصاد الجزائري في المرتبة العاشرة بعد المائة من مجموع 144 دولة وهذا سنة 2012 ، وفي المرتبة المائة سنة 2013 من إجمالي 148 دولة لينتقل إلى المرتبة التاسعة والسبعين سنة 2014 من مجموع 144 دولة، ثم إلى المرتبة السابعة والثمانين سنتي 2015 و2016 من مجموع 140 دولة و 138 دولة على الترتيب .

على ما نسبته 93.84 بالمائة من الحجم الإجمالي للصادرات الجزائرية لسنة 2016 أي ما قيمته 27.10 مليار دولار مسجلة بذلك انخفاضا قدر بـ 17.12 بالمائة مقارنة بسنة 2015 والتي سجلت 32.69 مليار دولار، في حين تبقى مساهمة الصادرات خارج المحروقات جد هامشية إذ قدرت حصتها بـ 6.16 بالمائة من الحجم الإجمالي للصادرات أي ما يعادل 1.78 مليار دولار وهذا سنة 2016 والتي انخفضت بـ 9.55 بالمائة مقارنة بسنة 2015.¹

وعند إجراء المقارنة بين الأداء التنافسي للهند والجزائر، يتضح أن المرحلة التي ينتمي إليه الاقتصاد الهندي هي المرحلة الأولى التي تدفعها العوامل، بينما الجزائر فهي في مرحلة إنتقالية من المرحلة الأولى إلى المرحلة الثانية التي تدفعها الفعالية. وعلى الرغم من ذلك تبدو المفارقة واضحة جدا من خلال الترتيب العام في مؤشر التنافسية العالمي وكذلك في مؤشرات الفرعية؛ فنقاط قوة الهند ترتكز على متغيرات الإستدامة بينما نقاط القوة في الجزائر فهي غير مستقرة.

وعليه ينظر التقرير بإيجابية إلى تنافسية الهند من خلال مختلف المحاور، خاصة في ركن الابتكار وتطور الأعمال، لكنه يؤشر إلى تدني أدائها في عدد من المؤشرات الفرعية للأركان الإثني عشر. ومن ثم وما يمكن الوصول إليه وتأكيد أنه القدرة على الابتكار والإهتمام بالبحث والتطوير والتحكم في التكنولوجيا وتطويرها تمثل القنوات الرئيسية لتسلق سلم التنافسية، عكس تنافسية الجزائر المبنية على عوامل لا تضمن التطور والإستمرار الأمر الذي إنعكس على أدائها وعلى تنافسياتها على المستوى العالمي.

¹. Ministère des Finances, Direction Générale des Douanes, **Statistiques Du Commerce Extérieur De L'Algérie**, Année 2016.

خلاصة الفصل:

إن أكثر ما يُميز التجربة الهندية ونجاحها الاقتصادي هو تمسكها بالنهج الذي سارت عليه على مدى عقود من الزمن، حيث اعتمدت على أسواقها المحلية أكثر من الصادرات، وعلى الاستهلاك أكثر من الاستثمار، وعلى الخدمات أكثر من الصناعة، وعلى التقنية العالية أكثر من القوى العاملة غير الماهرة، ما كان له الأثر الكبير في عزل الاقتصاد الهندي عن هزات الركود العالمي، والوصول به إلى درجة عالية من الاستقرار والثبات.

إن نموذج التطور في الهند كان على عكس أغلب الدول التي تبني تطورها وتوقعها على تفوق القطاع الصناعي انتهجت الهند سياسة مختلفة تعتمد فيها على تطوير قطاع الخدمات ليكون محرك النمو في الاقتصاد، فكان الحظ حليفاً للانتقال باقتصادها من زراعي بدائي إلى سابع أكبر اقتصاد في العالم يركز على الخدمات كقاطرة لنموه. وما ذلك إلا نتيجة الإصلاحات المطبقة والتي أتت ثمارها في فترة وجيزة على الرغم من أن الدولة مازالت تعاني من بعض مؤشرات التخلف أعلاها ارتفاع معدلات الفقر وآخرها التلوث البيئي الذي يعتبر سمة لصيقة بالاقتصاد وما ينجم عنه من آثار سلبية في مختلف جوانب الحياة خاصة على الإنسان والبيئة.

أما التجربة الجزائرية فهي تختلف في النموذج والنتائج؛ فلقد اتبعت استراتيجية تنمية تركز على القطاع الصناعي ليكون محرك النمو الاقتصادي، لكنها ولفترة طويلة لم تستطع تغيير طبيعة اقتصادها الذي لا يزال حبيس المحروقات التي تمثل الحلقة الضعيفة فيه، مما جعله سريع التأثر بتقلبات الأسواق النفطية العالمية، بالإضافة إلى ضعف مساهمة القطاع الخاص في العملية الانتاجية، وضعف مساهمة القطاعات الاقتصادية الأخرى في تكوين الناتج الداخلي الخام، على الرغم من جملة الإصلاحات التي شهدتها الجزائر منذ الإستقلال، والتي خلفت اختلالات هيكلية كبيرة ساهمت في تدني معدلات النمو وارتفاع معدلات التضخم والبطالة واستمرار العجز في ميزان المدفوعات.

وعليه فإن، البحث عن موارد بديلة تساهم في تنويع الاقتصاد الجزائري والتحول نحو نموذج اقتصادي أكثر تنوعاً سيعمل على رفع معدلات النمو ومؤشرات الأداء الاقتصادية الأخرى ويعزز تنافسية الاقتصاد.

الفصل الخامس. تجربة العناقيد الصناعية في الهند والجزائر

المبحث الأول. تجربة العناقيد الصناعية في الهند

المبحث الثاني. تجربة العناقيد الصناعية في الجزائر.

المبحث الثالث. سبل تفعيل العناقيد الصناعية في الجزائر

للنهوض بتنافسية الاقتصاد الوطني على

ضوء التجربة الهندية

الفصل الخامس

تجربة العناقيد الصناعية في الهند والجزائر

إذا كان الاندماج في الاقتصاد العالمي ضرورة ملحة أملت التطورات العالمية فإن مواكبة التطور التكنولوجي شرط لا مناص منه لإنجاح الاندماج والاستفادة من المكاسب التي يوفرها، فلم يعد الاقتصاد التنافسي هو الاقتصاد الذي يعتمد على انخفاض التكاليف بل أصبح التطور التكنولوجي هو الفيصل لتقييم القدرة التنافسية لأي اقتصاد والمحفز الأساسي للنهوض بمختلف القطاعات وأصبح التنوع والتخصص المحددان الرئيسيان للأداء الإقتصادي. ومن هذا المطلق، أصبحت العناقيد الصناعية الأداة الأنجع لتحقيق تنافسية عالية ومستدامة.

بعد تقييم الأداء الاقتصادي والوضع التنافسي لكل من الهند والجزائر، سيتناول هذا الفصل بالتحليل والمقارنة تجارب العناقيد الصناعية في الدولتين للوقوف على أهم مميزاتها ومختلف الفروع التي تنشط فيها هذه الأخيرة ومدى مساهمتها في النهوض بتنافسية الاقتصاديين.

وفي الأخير إستخلاص العبر وتحديد السبل الكفيلة للنهوض بالعناقيد الصناعية في الجزائر.

المبحث الأول، تجربة العناقيد الصناعية في الهند:

إن العناقيد هي ظاهرة قديمة في الهند، ويعود تاريخ وجودها لعدة قرون سابقة ولطالما عرفت بمنتجاتها على الصعيدين الوطني والدولي.

وتمثل العناقيد التراث الاجتماعي والاقتصادي للبلد، حيث تعرف بعض المدن أو مجموعة القرى المتجاورة من خلال منتجاتها المميزة أو المجموعة المتكاملة من المنتجات الموجودة لسنوات وقرون.¹ ولأن العناقيد أساسها المؤسسات وخاصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، من الضروري إلقاء نظرة على واقعها في الهند وتحديد مكانتها وأهميتها في الاقتصاد ككل.

¹. Amar Singh, *Clusters In India*, Foundation for MSME Clusters, p.3.

المطلب الأول، واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الهند كأساس لبناء العناقيد:

تعتبر الهند من الدول الرائدة وذات الأداء المتميز للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بإعتبارها مساهما رئيسيا في النمو الإقتصادي للدولة من خلال خلق مناصب عمل في مختلف التخصصات من البسيطة إلى المعقدة والمساهمة كقطاع نشيط وديناميكي في خلق القيمة والتصدير وفي تكوين الدخل.

ويعتمد تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الهند على قيمة إستثمارها في المصنع والآلات أي الأصول الثابتة وهذا بالنسبة للمؤسسات الصناعية، أو إستثمارها في المعدات بالنسبة لمؤسسات الخدمات.

ولقد تم تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصغرى¹ وفق قانون تنمية المشروعات الصغيرة والصغرى والمتوسطة الصادر من قبل الحكومة الهندية سنة 2006 على النحو الآتي :

الجدول رقم 21: تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الهند

تصنيف المؤسسات	المؤسسات الصناعية	مؤسسات الخدمات
صغرى	لا تتجاوز 2.5 مليون روبية	لا تتجاوز 1 مليون روبية
	لا تتجاوز 50000 دولار	لا تتجاوز 20000 دولار
صغيرة	أكبر من 2.5 مليون روبية وأقل عن 50 مليون روبية	أكبر من 1 مليون روبية وأقل من 20 مليون روبية
	أكبر من 50000 دولار وأقل من 1 مليون دولار	أكبر من 20000 دولار وأقل من 400000 دولار
متوسطة	أكبر من 50 مليون روبية وأقل عن 100 مليون روبية	أكبر من 20 مليون روبية وأقل من 50 مليون روبية
	أكبر من 1 مليون دولار وأقل من 2 مليون دولار	أكبر من 400000 دولار وأقل من 1 مليون دولار

ملاحظة: 1 دولار = 50 روبية

Source : Dun & Bradstreet, **SME Cluster Series 2016 : Pune, Mumbai.**

الملاحظ أن التعريف ميز بين المؤسسات الصناعية والخدمية وبناء على كل نوع تم تصنيفها بالإعتماد على حجم الاستثمار الرأسمالي إلى مؤسسات صغرى وصغيرة ومتوسطة. وتقوم المؤسسات الصغرى والصغيرة ومتوسطة الحجم بممارسة نشاطها عبر قطاعات الاقتصاد، وتنتج مجموعة متنوعة من

¹ المؤسسات الصغرى هي المؤسسات الصغيرة جدا و هي كذلك المؤسسات متناهية الصغر (Micro) .

المنتجات والخدمات لتلبية متطلبات الأسواق المحلية والعالمية، التي تعكس مقدار مساهمتها في خلق القيمة وبالتالي تكوين الناتج المحلي الإجمالي. وفيما يلي تطور مساهمة هذه المؤسسات في إجمالي القيمة المضافة والناتج المحلي الإجمالي (GDP) للهند:

الجدول رقم 22: مساهمة المؤسسات الصغرى والصغيرة والمتوسطة في اقتصاد الهند بالأسعار الجارية

الوحدة: كرور ¹ روبية						
السنوات	القيمة المضافة الإجمالية للصغرى والصغيرة والمتوسطة	النمو (%)	القيمة المضافة الإجمالية	حصة المؤسسات الصغرى والصغيرة والمتوسطة في القيمة المضافة الإجمالية (%)	الناتج المحلي الإجمالي	حصة المؤسسات الصغرى والصغيرة والمتوسطة في الناتج المحلي الإجمالي (%)
2012-2011	2583263	-	8106946	31.86	8736329	29.57
2013-2012	2977632	15.27	9202692	32.36	9944013	29.94
2014-2013	3343009	12.27	10363153	32.26	11233522	29.76
2015-2014	3658196	9.43	11481794	31.86	12445128	29.39
2016-2015	3936788	7.62	12458642	31.60	13682035	28.77

Source : Ministry of Micro, Small and Medium Enterprises, **Annual Report 2017-2018**, New Delhi, p.22.

يظهر الجدول أن قيمة الناتج المحلي الإجمالي تجاوزت 136 مليون روبية تساهم فيها المؤسسات الصغرى والمتوسطة بنسبة 28.77 بالمائة في السنة المالية² 2016-2015. بعدما قدرت قيمة الناتج بـ 124.45 مليون روبية ومساهمة المؤسسات الصغرى والمتوسطة في الناتج المحلي الإجمالي بنسبة 29.39 بالمائة في السنة المالية 2015-2014.

وتجدر الإشارة أن مساهمة المؤسسات الصغرى والصغيرة والمتوسطة الصناعية في إجمالي الإنتاج الصناعي (إجمالي المخرجات الصناعية) للهند بالأسعار الجارية ظلت ثابتة عند حوالي 33 بالمائة، في السنوات الخمس.³ والشيء نفسه يقال في استقرار نسبة مساهمة المؤسسات الصغرى والمتوسطة الصناعية في الناتج المحلي الإجمالي والمقدرة بـ 6.11 بالمائة في حين قدرت مساهمة المؤسسات

¹ كرور crore : هي وحدة قياس في نظام التقييم لجنوب آسيا وهي تساوي 10 ملايين وتساوي 100 لاک (لاخ يساوي مائة ألف):

1 crore= 10 million= 100 lakhs

100 crore= 1000 million = 1 billion= 10000 lakh.

1 lakh =100000

1 دولار = 50 روبية.

² السنة المالية في الهند تبدأ في أبريل وتنتهي في مارس

³ Ministry of Micro, Small and Medium Enterprises, **Annual Report 2017-2018**, New Delhi, p.22.

الصغيرة والمتوسطة في قطاع الخدمات بنسبة 24.63 بالمائة من الناتج المحلي الإجمالي في الفترة ذاتها.¹

أما عن عددها، فالهند تحصي ما يزيد عن نحو 63 مليون مؤسسة صغرى وصغيرة ومتوسطة، تمارس نشاطها في مختلف القطاعات الاقتصادية غير الزراعية، كما يوضحه الجدول الموالي:

الجدول رقم 23: توزيع المؤسسات الصغرى والصغيرة والمتوسطة حسب طبيعة النشاط الإقتصادي

النسبة (%)	عدد المؤسسات (باللاخ)			نوع النشاط
	المجموع	المناطق الحضرية	المناطق الريفية	
31	196.65	82.50	114.14	الصناعة التحويلية
36	230.35	121.64	108.71	التجارة
33	206.85	104.85	102.00	خدمات أخرى
0	0.03	0.01	0.03	الكهرباء
100	633.88	309.00	324.88	الكل

Source : Ministry of Micro, Small and Medium Enterprises, **Annual Report 2017-2018**, New Delhi, p. 24.

يوضح الجدول أن نشاط المؤسسات الصغرى والصغيرة والمتوسطة يتركز في التجارة بما مجموعه 23.05 مليون مؤسسة أي ما نسبته 36 بالمائة من مجموع المؤسسات الصغرى والصغيرة والمتوسطة، تليها خدمات أخرى بـ 20.68 مليون مؤسسة بنسبة 33 بالمائة، في حين لا يتجاوز عددها في الصناعات التحويلية 19.66 مليون مؤسسة أي ما يعادل 31 بالمائة.

وهذا ما يؤكد مرة أخرى أن إقتصاد الهند يعتمد على قطاع الخدمات بشكل رئيسي، وأن القطاعات التي تميز أداءه هي نفسها القطاعات التي تنشط فيها المؤسسات الصغرى والصغيرة والمتوسطة ومن ثم هي نفسها القطاعات التي تبرز فيها العناقيد في الهند على إختلاف أنواعها.

ومن المجموع الإجمالي للمؤسسات الصغرى والصغيرة والمتوسطة يتركز 51 بالمائة منها في المناطق الريفية أي ما يقدر بـ 32.18 مليون مؤسسة، و49 بالمائة في المناطق الحضرية أي 30.9 مليون مؤسسة.²

¹. Ministry of Micro, Small and Medium Enterprises, **Annual Report 2016-2017**, New Delhi, p.10.

². Ministry of Micro, Small and Medium Enterprises, **Annual Report 2017-2018**, New Delhi, p.25.

كما أن أهم ما يميز هذه المؤسسات أن أغلبها هي مؤسسات صغيرة بنسبة تقدر بـ 99 بالمائة وعدد يقدر بـ 63 مليون مؤسسة صغيرة، تليها المؤسسات الصغيرة بنسبة 0.52 بالمائة وعدد لا يتعدى 331 ألف مؤسسة، ثم المؤسسات المتوسطة بنسبة 0.01 بالمائة من مجموع المؤسسات الصغيرة والصغيرة والمتوسطة وعدد لا يتجاوز 5000 مؤسسة.¹ والجدول الموالي يعكس ذلك كما يلي:

الجدول رقم 24: توزيع المؤسسات حسب طبيعتها

النسبة (%)	الأرقام باللاخ				القطاع
	المجموع	متوسطة	صغيرة	الصغرى	
51	324.88	0.01	0.78	324.09	مناطق ريفية
49	309.00	0.04	2.53	306.43	مناطق حضرية
100	633.88	0.05	3.31	630.52	الكل

Source : Ministry of Micro, Small and Medium Enterprises, **Annual Report 2017-2018**, New Delhi, p. 25.

وعن دورها في خلق مناصب العمل تعتبر المؤسسات الصغيرة والصغيرة والمتوسطة محور التوظيف في الهند بعد الزراعة، كما في الجدول الموالي وهذا خلال السنة المالية 2015-2016:

الجدول رقم 25: تقديرات العمالة في قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

النسبة (%)	التوظيف (باللاخ)			نوع النشاط
	المجموع	المنطق الحضرية	المناطق الريفية	
32	360.41	173.86	186.56	الصناعة التحويلية
35	387.18	226.54	160.64	التجارة
33	362.22	211.69	150.53	خدمات أخرى
0	0.08	0.02	0.06	الكهرباء
100	1109.89	612.10	497.78	الكل

Source : Ministry of Micro, Small and Medium Enterprises, **Annual Report 2017-2018**, New Delhi, p. 28.

الملاحظ أن نشاط المؤسسات الصغيرة والصغيرة والمتوسطة ساهم بخلق 110.98 مليون منصب عمل، إستحوذ قطاع التجارة على 35 بالمائة منها أي 38.71 مليون منصب عمل، فقطاع الخدمات الأخرى بـ 33 بالمائة أي ما يعادل 36.22 مليون منصب عمل، ثم الصناعات التحويلية بـ 32 بالمائة أي ما يعادل 36.04 مليون منصب عمل، أي أن القطاع الإجمالي للخدمات في المناطق الحضرية

¹. Ministry of Micro, Small and Medium Enterprises, **Annual Report 2017-2018**, Op. Cit, p. 25.

يستحوذ على النصيب الأكبر من توفير فرص العمل، نظرا لما يتطلبه هذا القطاع من ضرورة وجود بنى تحتية متطورة.

تعتبر المؤسسات الصغرى المسؤول الأول عن خلق مناصب العمل بمجموع قدره 107.61 من إجمالي مناصب العمل التي توفرها المؤسسات الصغرى والصغيرة والمتوسطة في المناطق الحضرية أكثر منها في المناطق الريفية، كما يعرضه الجدول الموالي:

الجدول رقم 26: توزيع اليد العاملة حسب طبيعة المؤسسات

النسبة (%)	القيم باللاخ				المؤسسات
	الإجمالي	المتوسطة	الصغيرة	الصغرى	
45	497.78	0.60	7.88	489.30	المناطق الريفية
55	612.10	1.16	24.06	586.88	المناطق الحضرية
100	1109.89	1.75	31.95	1076.19	الكل

Source : Ministry of Micro, Small and Medium Enterprises, **Annual Report 2017-2018**, New Delhi, p. 29.

إن التوازن الملاحظ في توزيع المؤسسات ساهم في إبقاء الأفراد في المناطق الريفية وخلق حركية إقتصادية كبيرة فيها من خلال الصناعات خاصة التقليدية منها وكذلك الخدمات، خصوصا مع ارتفاع الكثافة السكانية للهند.

بالإعتماد على ما سبق، فإن المؤسسات الصغرى والصغيرة والمتوسطة تعد العمود الفقري للاقتصاد الهندي، نظرا لمساهمتها الكبيرة والفعالة في توسيع قاعدة النشاط الإقتصادي من خلال التنويع والابتكار في مختلف مجالات الأعمال.

المطلب الثاني، حجم العناقيد وأنواعها في الهند:

يعرف العنقود في الهند بأنه تركيز المؤسسات التي تنتج المنتجات نفسها أو المنتجات المتماثلة أو الخدمات الإستراتيجية، ويقع في منطقة جغرافية متقاربة تمتد إلى عدد قليل من القرى أو المدينة والمناطق المحيطة بها (المجاورة لها) تواجه فرصا وتهديدات مشتركة. وعليه يسمى تركيز الوحدات في موقع جغرافي معين والذي ينتج أنواع المنتجات نفسها أو ما شابهها، ويواجه فرصا وتهديدات مشتركة بالعنقود.

أولاً. حجم العناقيد في الهند:

للعناقيد أحجام مختلفة وذلك من خلال عدد الوحدات أو المؤسسات واليد العاملة وقيمة المبيعات turnover، فهناك عناقيد كبيرة وأخرى صغيرة. والجدول الموالي يعرض بعض الأمثلة عنها:

الجدول رقم 27: أمثلة عن العناقيد الكبيرة والصغيرة في الهند

العناقيد الكبيرة			
اسم العنقود	عدد المؤسسات	العمال	قيمة المبيعات (الروبية بالكرور)
.Tirupur Cotton Knitwear Cluster	7200	300000	11000
. Delhi Ready Made Cluster	2039	50000	4000
. Chennai Leather Cluster	1195	40000	2020
. Panipat Made ups Cluster	7435	260000	1200
. Ludhiana Knitwear Cluster	12000	500000	5000
. Rajkot Engineering Cluster	2190	62800	5450
. Surat Diamond cluster	6000	700000	72000
. Ahmedabad Pharmaceuticals Cluster	1290	41000	10250
العناقيد الصغيرة			
. Kaithun Handloom Cluster	1500	1500	2
. Baruipur Surgical Instruments	500	7500	5
. Gurera Beads cluster	800	2500	2
. Madhepura Jaggery Cluster	221	3000	10
. Lonavala Chikki Cluster	100	950	20
. Pareo Brassware Cluster	500	4000	18
.Parwanoo Light Engineering Cluster	75	2000	70
. Roorkee Survey Instruments	250	5000	50

Source : Amar Singh, **Clusters In India**, Foundation for MSME Clusters, 2010, p.19.

من أمثلة العناقيد الكبيرة ، عنقود Tirupur والذي يضم أكثر من 7200 مؤسسة ويوفر فرص عمل لأكثر من 300000 عامل ويصل إنتاجه لأكثر من 11000 كرور أي ما يعادل 110 مليار روبية.

كما يوجد عنقود حياكة الجوارب في Ludhiana الذي يشغل حوالي 5 لآخ أي 500000 فرد لديهم 12000 وحدة وينتجون منتجات بقيمة 5000 كرور أي ما يعادل 50 مليار روبية. وعنقود بانيبات Panipat للغزل والنسيج له أكثر من 7400 وحدة يوظف حوالي 2.6 لآخ من الأفراد بإنتاج قيمته 1200 كرور روبية.

ومن أمثلة العناقيد الصغيرة ، عنقود الغزل Kaithun الذي يضم 1500 مغزلا يدويا و 1500 عامل بقيمة 2 كرور روبية فقط أي 20 مليون أو ما يعادل 200 لآخ. وعنقود Madhepura الذي لديه 221 وحدة حرفية توظف حوالي 3000 فرد وبقيمة مبيعات 10 كرور روبية سنويا.

ثانيا. أنواع العناقيد في الهند:

يقدر عدد العناقيد في الهند بـ 6400 عنقود، وعدد المصرح بها يقدر بـ 5427 عنقودا، وتنتشر هذه العناقيد في كامل أنحاء الهند. وتم تصنيفها حسب عدد المؤسسات بها والقطاعات إلى: عناقيد صناعية وعناقيد المؤسسات المصغرة أو الصغرى.¹

فالعناقيد الصناعية أو كما تعرف بعناقيد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تضم على الأقل مائة مؤسسة و/أو الحد الأدنى من المبيعات يقدر بـ 100 مليون روبية. وتجدر الإشارة إلى أن هناك عناقيد تضم في الوقت نفسه مزيجا من المؤسسات المصغرة والصغيرة والمتوسطة والقليل من المؤسسات الكبيرة، وفي بعض الأحيان كل الوحدات صغيرة.

أما عناقيد المؤسسات المصغرة فجميع وحداتها مصغرة وفي الغالب تكون لوحدات أسرية Household وعادة ما تستخدم عمالة منزلية. هذه العناقيد تشمل عناقيد الحرف اليدوية والغزل اليدوي وعناقيد مؤسسات مصغرة أخرى لها منتجات أخرى تستخدم تكنولوجيا بسيطة ومتقدمة. فعناقيد صناعة الغزل لها على الأقل حوالي 50 مغزلا، أما عناقيد الحرف اليدوية والمؤسسات المصغرة تضم حوالي 50 وحدة.²

¹. Cluster observatory, last visited: 11/11/2017, www.clusterobservatory.in.

². Ibid.

1. العناقيد الصناعية (عناقيد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة) industrial clusters:

تأتي العناقيد الصناعية الثانية بعد عناقيد الحرف اليدوية، بمجموع 1416 عنقودا. وعن التوزيع الجغرافي لهذه العناقيد يتضح أن ولاية Uttar Pradesh تتصدر القائمة بـ 180 عنقودا صناعيا تليها Tamil Nadu بـ 118 عنقودا صناعيا و Gujarat بـ 114 عنقودا صناعيا، ثم Maharashtra بـ 105 عنقودا صناعيا و Andhra Pradesh بـ 92 عنقودا و Kerala بـ 90 عنقودا و Karnataka بـ 81 عنقودا صناعيا، فهذه الولايات الستة تستحوذ على 57 بالمائة من مجموع العناقيد الصناعية في الهند.¹ أما عن المنتجات، فالعناقيد الصناعية تنتج 59 نوعا من المنتجات تندرج ضمن 14 قطاعا، يستحوذ قطاع المنتجات الغذائية على 23 بالمائة من العناقيد الصناعية يليها قطاع المنتجات النسيجية بـ 14 بالمائة فالمنتجات المعدنية بـ 13 بالمائة والمنتجات غير المعدنية بـ 10 بالمائة، مما يجعل هذه القطاعات الأربعة لوحدها تستحوذ على 60 بالمائة من العناقيد الصناعية. وعن أهم منتجات العناقيد الصناعية تتصدر مطاحن الأرز والمنسوجات والصناعات الغذائية والملابس الجاهزة قائمة المنتجات التي تنتجها عناقيد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، هذا بالإضافة إلى منتجات أخرى لا تقل أهمية عن الأولى كالمعدات الهندسية والمسابك والأثاث والأدوية والمجوهرات وأجزاء السيارات والمنتجات البلاستيكية وغيرها.²

ومن أمثلة العناقيد الصناعية في الهند والتي تتبأ بمستقبل واعد للهند: **عناقيد صناعة السيارات**. تحتل صناعة السيارات مكانة بارزة في الاقتصاد الهندي، ففي السنة المالية 2015-2016 ساهمت هذه الصناعة بـ 7.1 بالمائة من الناتج المحلي الإجمالي للهند وبـ 49 بالمائة من الناتج المحلي الإجمالي الصناعي للدولة. كما أن لهذه الصناعة روابط عميقة خلفية وأمامية مع عدة قطاعات رئيسية في الاقتصاد. ولعل الأمر الأكيد ضرورة أن يكون نظام النقل فعالا باعتباره أمرا أساسيا لتنمية صناعية واقتصادية سريعة للبلاد. وبالنظر إلى مدى ارتباط قطاع السيارات ارتباطا وثيقا بنظام النقل، وتصبح أهميته أكبر في التنمية الاقتصادية.³ وفيما يلي بعض هذه العناقيد:

¹. Cluster observatory, Op-cit.

². Amar Singh, **Clusters In India**, Foundation for MSME Clusters, 2010, p.26.

³. **India's Automobile Hubs**, Make In India, last visited : 21/11/2017, www.makeinindia.com/artical/-/v/india-s-automobile-hubs.

أ. عناقيد تشاكان، مهاراشترا، Maharashtra, Chakan:

يقع مركز السيارات بالقرب من مدينة بون Pune في ولاية مهاراشترا Maharashtra، ولقد طورت مقرات المجمعات الصناعية لشاكان من طرف مؤسسة التطوير الصناعي (التنمية الصناعية) لمهاراشترا Maharashtra Industrial Development Corporation (MIDC) والتي جعلت منها مناطق اقتصادية خاصة، وتضم أسماء صناعة السيارات المعروفة في المحيط الصناعي لتشاكان: كألمانيا بالإعتماد Volkswagen و Daimler وذلك جنبا إلى جنب مع رائد السيارات الهندية مثل Mahindra & Mahindra Bajaj Auto.

ولقد أنشئت ثلاث عناقيد للسيارات في هذه المنطقة بفضل قربها من الساحل وتوفر الإمداد بالطاقة وتجمع اليد العاملة الماهرة بالإضافة إلى البنية التحتية المتميزة. ولقد ساعد الموقع الاستراتيجي لتشاكان في التوسع السريع للصناعات في المنطقة، كما أن قربها من ميناء مومباي Mumbai Jawaharlal Nehru والطرق السريعة الوطنية التي تربطها بالمدن الهامة في مهاراشترا جعلها تستقطب شركات السيارات.

ب. عنقود Tamil NADU, Oragadam :

في تشيناي Chennai وفي 1995 أقام عملاق صناعة السيارات فورد موتورز مصنع في تشيناي الذي جعل من المدينة مركزا للسيارات. ومنذ ذلك الحين تستضيف المنطقة مصانع لشركات BMW, Royal Enfield, Renault, Hyundai, Mitsubishi, Daimler. وتعتبر مدينة Tamil Nadu واحدة من أفضل عشر مراكز للسيارات في العالم مع تشيناي التي لها القدرة لإنتاج 1.4 مليون سيارة في السنة. ولعل ما ساهم في بروز تشيناي كمركز لصناعة السيارات في المنطقة كونها تمثل نموذج أعمال إبتكاري للشركات الفاعلة الرئيسية في صناعة السيارات، ووجود مرافق البني التحتية متطورة وثلاث موانئ حديثة في تشيناي وآخر في Turicorin التي تعتبر بوابة سهلة للصادرات والواردات، بالإضافة إلى القوى العاملة الكبيرة في تشيناي التي تعتبر مساهما كبيرا في نجاحها كعنقود للسيارات.

ج. عنقود منطقة العاصمة الوطنية NCR:

يعتبر هذا العنقود مقرا لشركة Maruti Suzuki وهي واحدة من أقدم شركات صناعة السيارات في الهند والتي أنشأت مصنعها في Gurgaon في 1982. وينتشر عبر ثلاث ولايات هي: Uttar Pradesh

و Delhi و Haryana، واستضاف مرافق الإنتاج أو مصانع عدد من الشركات الرائدة في صناعة السيارات هي Honda و Hero Moto Corp و Yamaha.

وبصرف النظر عن التصنيع، فالمنطقة تعتبر أيضا مقرا لمراكز البحث والتطوير والإختبار في Rohtak و Manesar. وبالتالي فقد كان الوصول إلى الأسواق المحلية الكبيرة ودعم الحكومة وتوفير الأراضي من العوامل الرئيسية التي أدت إلى نمو قطاع السيارات في منطقة شمال المحيط الهادئ، بالإضافة إلى شبكة الطرق الممتازة التي تميز كلا من Delhi و Haryana وساهت بتسهيل نقل البضائع بشكل أسرع من نقطة الإنتاج إلى نقطة الإستهلاك.

د. عنقود Sanand, Gujarat:

لقد بدأت ثورة صناعة السيارات في Sanand، وهي بلدة تقع بالقرب من Ahmedabad في ولاية Gujarat، مع المخطط الطموح لشركة طاطا موتورز لتصنيع نماذج سيارات ذات الحجم الصغير Nano car models في 2010. ومنذ ذلك الحين اجتذبت المنطقة الصناعية Sandand شركات السيارات الرائدة عالميا مثل BMW Motors و Maruti Suzuki و Honda و Ford و Hero Moto Corp. تتميز Sanand، ببنية تحتية داعمة ممتازة وعلى إتصال جيد مع بقية أرجاء الدولة، وهي تقع على بعد 35 كلم من مطار أحمد آباد الدولي متصلة بالطريق السريع للدولة، بالإضافة إلى ذلك فهي متصلة بالموانئ الرئيسية: (JNPT) Jawaharlal Nahru Port Rust ومومباي و Kandla و Mundra و Pipavav. بالإضافة إلى البنية التحتية، فهي تتميز بإمدادات الطاقة والمياه والغاز وتتوفر مراكز التخلص من النفايات الصلبة مع إجراءات تنفيذ مبسطة، كل هذا ترافقه السياسات التمكينية للدولة والتي جعلت المنطقة تجتذب عمالقة صناعة السيارات. وبالتالي أصبحت المنطقة ذات قيمة كبيرة من حيث قدرتها على تلبية احتياجات سوق السيارات المتزايدة لشمال وغرب الهند بسرعة وبتكلفة منخفضة.

ه. عنقود Madhya Pradesh, Pithampur:

تقع Pithampur على مسافة 30 كلم من مدينة Indore، وتتربع على مساحة تبلغ حوالي 2000 هكتار، ويقدر الإنتاج السنوي للسيارات فيها بـ 500 مليون دولار. ويضم العنقود 122 وحدة صناعية متوسطة وكبيرة الحجم، وأكثر من 455 وحدة صناعية صغيرة الحجم، بالإضافة إلى كبريات شركات صناعة السيارات على سبيل المثال Mahindra and Hindustan و Volvo و Eicher و Larsen & Toubro.

Motors. ولقد تمكنت Pithampur من جذب إستثمارات تراكمية تزيد عن 1 مليار دولار، وتوفير فرص عمل لما يقارب من 25000 فردا.

وفي يلي شكل توضيحي لأهم مراكز صناعة السيارات في الهند وأهم الشركات المساهمة فيها:

الشكل رقم 35 : العناقيد الصناعية الكبرى في صناعة السيارات في الهند¹



Source : NUCTAD, World Investment Report 2015, Geneva, 2015, p.51.

¹ Note: Companies listed in the boxes are major manufacturers in each cluster; companies marked with an asterisk are Indian domestic companies; companies marked with two asterisks are joint ventures between Indian and foreign companies.

The boundaries and names shown and the designations used on this map do not imply official endorsement or acceptance by the United Nations

2. العناقيد الحرفية handicraft clusters :

تعد الهند بلدا غنيا بالحرف اليدوية والصناعات التقليدية وتعتبر من أهم موردي السوق العالمية بمنتجات الحرف اليدوية التي تتميز بكثافة اليد العاملة فيها وأنها في الغالب تتخذ المنازل مقرا للعمل، وتنتشر غالبا في المناطق الريفية والحضرية أيضا. والمميز أن كل ولاية من ولايات الهند تشتهر بمجموعة من الحرف اليدوية التي تميزها وتحكي تاريخها وتعكس تراثها وهويتها الخاصة من خلال تنوع منتجاتها وتصاميمها من المنحوتات الخشبية والرسومات.

تمثل الحرف اليدوية أداة من أدوات العيش بالنسبة لسكان الهند خاصة الأرياف، ولأنها متواجدة في كل ولاية فهي تعكس أهمية كبيرة بالنسبة للسكان في توفير فرص للعمل وللدولة لتحقيق العوائد. ولقد وصل عدد هذه العناقيد إلى 3403 عنقودا حرفيا، بمجموع منتجات تصل إلى 35312 منتجا تتدرج ضمن 32 حرفة و25 نوعا من المنتجات،¹ وهو ما يعكس مدى التنوع في المنتجات في مختلف المناطق.

¹. Ministry of Textiles, Ministry of Textiles, Product Directory, India, last visited : 11/11/2017, http://www.craftclustersofindia.in/site/Product_Directory.aspx?mu_id=7

الجدول رقم 28: منتجات الحرف اليدوية في الهند

الرقم	اسم المنتج	مجموع المنتجات الفرعية	العناقيد	المنتجات
1	الشارات أو الأوسمة	1	5	5
2	الحقائب	17	374	4246
3	مستلزمات الحمام	1	13	33
4	الصناديق	7	163	768
5	منتجات نحاسية	3	3	19
6	العلب	6	168	854
7	عناصر زخرفية	16	381	5275
8	نماذج التطريز	2	2	74
9	الأحذية	4	55	369
10	الأثاث	15	156	1002
11	إكسسوارات الحدائق	7	25	57
12	الملابس	19	391	7441
13	الهدايا	5	39	137
14	مراوح يدوية	1	30	57
15	العلاقات	2	60	145
16	الحمالات والسلات	11	214	1113
17	المفروشات المنزلية	10	420	6278
18	المجوهرات	16	94	1256
19	إكسسوارات المطبخ	10	260	2143
20	الآلات الموسيقية	1	2	35
21	لوحات ورسومات	13	13	94
22	الرفوف	6	5	185
23	إكسسوارات الطاولة	11	347	2038
24	ألعاب ودمى	7	57	377
25	معلقات حائطية	6	222	9217

Source: Ministry of Textiles, Product Directory, India, last visited: 11/11/2017,
http://www.craftclustersofindia.in/site/Product_Directory.aspx?mu_id=7.

يعكس الجدول التنوع الكبير في الإنتاج الحرفي مهما كانت السلعة بسيطة وقيمتها المضافة منخفضة، إلا أنها تساهم في كسب القوت اليومي للأفراد خاصة في الأرياف. وكذلك إنتظام الأفراد في مجموعات عنقودية مكنتهم من إكتساب مزايا نسبية وتنافسية في مجال تخصصهم.

أما عن التوزيع الجغرافي لعناقيد الحرف اليدوية فيوضح أن ولاية Uttar Pradesh تستحوذ على أكبر عدد من العناقيد الحرفية والمقدر بـ 282 عنقودا، تليها Orissa التي تضم 271 عنقودا ثم West Bengal و Gujarat بـ 245 عنقودا و 199 عنقودا على التوالي ، أي أن 37 بالمائة من هذه العناقيد الحرفية تتركز في الأربع ولايات المذكورة.¹

أما عناقيد الغزل أو النسيج اليدوي handloom clusters والتي يقدر عددها بـ 608 عناقيدا، فهي تتركز بشكل أساسي في كل من ولاية Uttar Pradesh بـ 63 عنقودا وولاية Bihar بـ 45 عنقودا، ثم ولاية Madhya Pradesh بـ 40 عنقودا.²

3. عناقيد الخدمات:

ولعل أهم هذه العناقيد والتي ذاع صيتها عالميا عنقود بنجالور Bangalore، أو ما يعرف بوادي السيلكون الهندي.

تعتبر مدينة بنجالور وهي عاصمة ولاية كرناتاكا Karnataka من أسرع المدن نموا في الهند. وتمثل صناعة تكنولوجيا المعلومات في المدينة المفتاح الذي يقود نمو إقتصاد كرناتاكا. وعلى المستوى العالمي صنفت بنجالور كإحدى أفضل مراكز تكنولوجيا في العالم وذلك حسب تقرير برنامج الأمم المتحدة للتنمية UNDP، كما أن بنجالور تعرف بأنها عاصمة المؤسسات الناشئة أو الجديدة في الهند Start-up capital، وبما يقارب 30 بالمائة من هذه المؤسسات الناشئة هي من بنجالور في الأصل.³

ومن أهم ما يميز بنجالور هو شبكة طرقها الجيدة البرية منها والسكك الحديدية والخطوط الجوية. وأصبحت مدينة بنجالور منطقة كبرى من خلال وجود المؤسسات المالية الرائدة والبنوك التجارية المتخصصة وعدد كبير من فروع البنوك، بالإضافة إلى ذلك فهي تسجل أكثر من 60 بالمائة من إجمالي الإيداعات والقروض أكثر من باقي المقاطعات.⁴

وتعتبر بنجالور واحدة من أهم مراكز الأعمال الرئيسية في كرناتاكا، وذلك بـ 315 من الصناعات الكبيرة بإستثمارات إجمالية بـ 147.9 بليون روبية و 211 من الصناعات المتوسطة بحجم إستثمارات

¹. Singh, Op-Cit., p.28.

². Ibid., p.27.

³. Dun & Bradstreet, **SME cluster series 2016 : Bengaluru**, India, p.34.

https://www.dnb.co.in/Publications/SMECluster2016_Bengaluru/SME%20Cluster%20Series%202016%20Bengaluru.pdf

⁴. Ibid, p.p.38-39.

إجمالية تقدر بـ 134.2 بليون روبية والصناعات الصغيرة الحجم المزدهرة بـ 74282 بإجمالي استثمار بـ 412.13 بليون دولار.

تعد بنجالور أيضا الرائدة في مفهوم العناقيد الصناعية، وذلك من خلال إنشاء عناقيد صناعية مثل: مدينة الإلكترونيات Electronics City و Whitefield و Peenya. وكما سبق الذكر تعرف أيضا مدينة بنغالور بوادي سيلكون الهند، فهي بمثابة قاعدة عمليات للعديد من شركات التكنولوجيا العالمية بالإضافة إلى ذلك فالعديد من هذه الشركات لديها مراكز البحث والتطوير في بنجالور.¹ ففي صناعة تكنولوجيا المعلومات والخدمات المرتبطة بها، تعتبر بنجالور واحدة من أكبر مصدري تكنولوجيا المعلومات IT حيث تساهم بـ 36 بالمائة من الصادرات الوطنية، وثاني أكبر عنقود تكنولوجي في العالم ومركز لتكنولوجيا المعلومات في الهند، كما يعمل بها حوالي 800 ألف موظف مؤهل وتستمر في اجتذاب ما بين 75 ألف - 100 ألف من المؤهلين، يضاف إلى ذلك أنه من بين 63 شركة تكنولوجيا المعلومات في الهند فـ 50 بالمائة منها توجد في بنجالور.²

وإستنادا إلى ما سبق، أصبحت بنجالور مكانا مثاليا للمؤسسات ورجال الأعمال. ومن أفضل الجهات لممارسة الأعمال والإستثمار في الهند، ببنيته التحتية ومستوى المعيشة المرتفع فيها وتوفر اليد العاملة، مدفوعة بإزدهار قطاع تكنولوجيا المعلومات والخدمات المرتبطة بها.

المطلب الثالث، التوزيع الجغرافي للعناقيد في الهند:

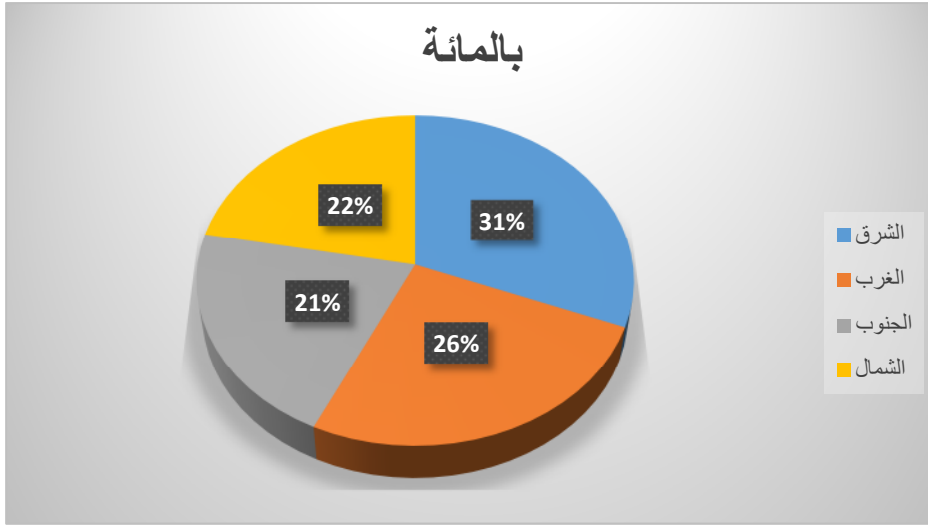
تتميز الهند بالإنتشار الكبير للعناقيد بمختلف أنواعها في كامل أنحاءها وارتقاع عددها، كما يعكسه

الشكل البياني التالي:

¹. Ibid.

². Ibid , p.39.

الشكل رقم 36: حصص المناطق في الهند من العناقيد

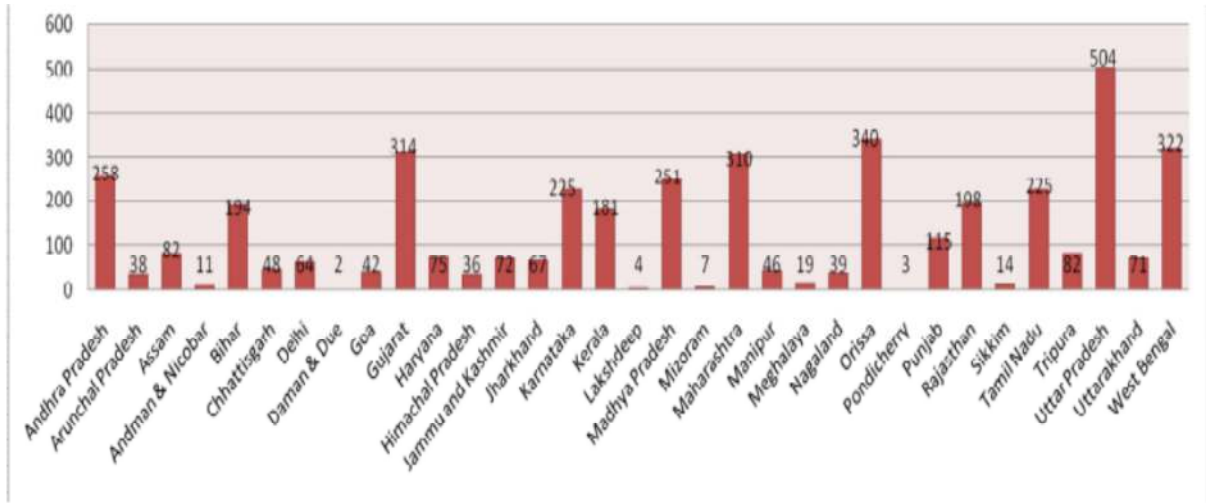


Source : Amar Singh, **Clusters In India**, Foundation for MSME Clusters, 2010, p.20.

إن الملاحظ هو التوازن النسبي في توزيع العناقيد عبر المناطق من خلال النسب المتقاربة، حيث تسجل المنطقة الشرقية للهند ما نسبته 31 بالمائة من مجموع العناقيد تليها المنطقة الغربية بـ 26 بالمائة ثم المنطقة الشمالية بـ 22 بالمائة فالمنطقة الجنوبية بـ 21 بالمائة.

أما إذا أخذ التوزيع بالنسبة للولايات فالمميز أن ولاية Uttar Pradesh تستحوذ على أكبر عدد من العناقيد والتي يفوق عددها 504 عنقودا من جميع الأصناف، تليها Orissa بـ 340 عنقودا ثم West Bengal بـ 322 عنقودا. وما يمكن ملاحظته أيضا أن أكبر سبع ولايات تستحوذ على ما نسبته 54 بالمائة من العناقيد بمختلف أصنافها، وتتمثل هذه الولايات في: West Bengal, Maharashtra, Gujarat, Andhra Pradesh, Madhya Pradesh, Uttar Pradesh, Orissa.

الشكل رقم 37: توزيع العناقيد بكل أصنافها في الهند

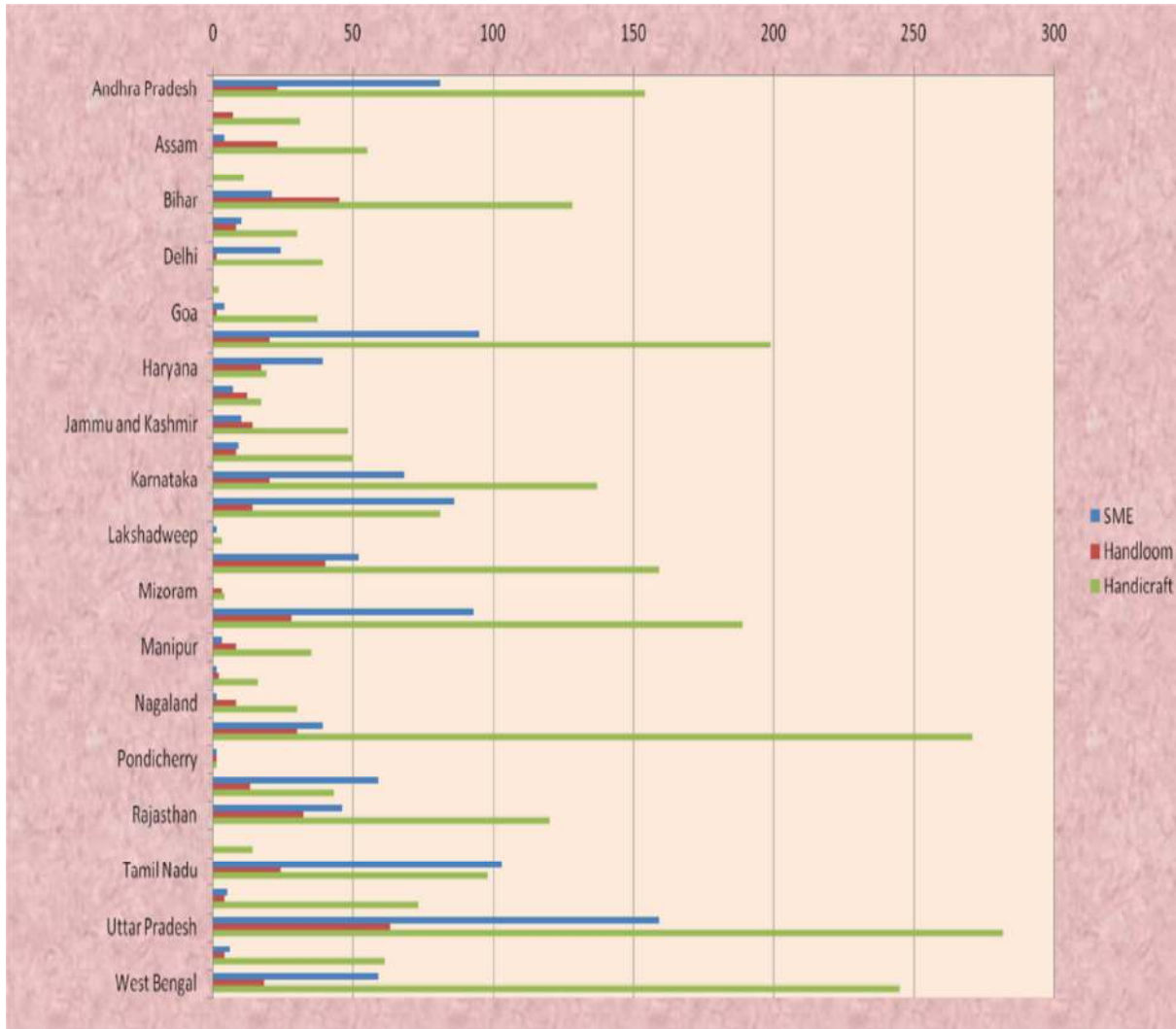


Source : Amar Singh, **Clusters In India**, Foundation for MSME Clusters, 2010, p.22

ونظرا لضخامة عدد العناقيد في الهند تم التمييز بين عناقيد الحرف اليدوية وعناقيد الغزل اليدوي، وعليه فمن مجموع 5427 عنقودا يقدر عدد العناقيد الصناعية 1416 عنقودا، وعدد عناقيد الحرف اليدوية 3403 عنقودا، أما عناقيد الغزل أو النسيج اليدوي عددها 608 عنقودا وعناقيد أخرى للمؤسسات المصغرة عددها 154 عنقودا يضاف نوع آخر للعناقيد وهو عناقيد الخدمات وعددها 66 عنقودا.¹ والشكل الموالي يوضح المزيد عن توزيع هذه العناقيد بمختلف أصنافها في مختلف الولايات الهندية، كما يلي:

¹. Cluster observatory, Op-cit.

الشكل رقم 38: التوزيع الجغرافي للعناقيد حسب أصنافها في الهند



Source : Amar Singh, **Clusters In India**, Foundation for MSME Clusters, 2010, p.21.

تظهر التصنيفات السابقة سيطرة عناقيد الصناعات الحرفية مما أدى إلى إكتساب الهند ميزة تنافسية عالمية قديمة في هذه الصناعات من خلال تخصص مناطق ومدن وأرياف بأكملها في تلك المنتجات وهو ما انعكس على هيكل اقتصادها الذي تعكسه صورة ناتجها المحلي الإجمالي ومن ثم هيكل صادراتها.

ومما سبق، تعد تجربة العناقيد في الهند من التجارب الرائدة والمميزة فقد جمعت بين العناقيد التقليدية والعناقيد التكنولوجية، ما أكسبها الميزة في التقليدية منها والتكنولوجية، فكان انعكاسها باديا على اقتصادها بمختلف فروعها من تنوع اقتصادي وتنوع كبير في الصادرات إلى تحسن في مستوى معيشة أفرادها. كما أن المميز في هذا الاقتصاد هو العدد الكبير جدا للعناقيد الموجودة فيه وتعدد صناعاتها

وفروعها ومؤسساتها التي اتخذت من العناقيد إطارا لها كأداة لتنافسيتها والانتظام فيها كسبيل لإستدامتها، وهذا أدى إلى تقسيمها إلى فروع أنشطة متخصصة وبالتالي كان تعدادها بسيطا وتمييزها سهلا.

المبحث الثاني، تجربة العناقيد الصناعية في الجزائر:

ولأن الجزائر كغيرها من الدول تبحث لها عن مكان وسط إفرزات خلفتها العولمة فكان من نتائجها التحرير الاقتصادي والتطور التكنولوجي والمنافسة المحتدمة في الأسواق الدولية، فلقد قررت انتهاز أسلوب يضمن لها تحقيق الاندماج في الاقتصاد العالمي ويعمل على دعم قدرتها التنافسية ويحقق لها المستوى المرموق بين الدول.

إن فكرة إنشاء العناقيد الصناعية تعتبر حديثة في الجزائر على الرغم من أن الاقتصاد الجزائري هو إقتصاد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. ومع ذلك، فإن بوادر قيام هذه التجربة هي جلية وإمكانية نجاحها هي ممكنة في حال تم توفير البيئة والشروط اللازمة لذلك.

المطلب الأول، واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر كرافد لتنافسية العناقيد:

أدركت الجزائر أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة باعتبارها أداة لتنويع الاقتصاد وإنعاشه، والعصب المحرك لنموه وأداة فعالة لخلق الوظائف وتحجيم البطالة، خصوصا في ظل رهانات الاقتصاد الريعي وتطورات التكنولوجيا في مختلف المجالات. وقبل التعرض إلى واقع هذه المؤسسات في الجزائر سيتم إدراج تعريفها، على أساس أنه لا يوجد إجماع دولي حول مفهومها.

فحسب القانون رقم 02-17 مؤرخ في 11 ربيع الثاني عام 1438 الموافق لـ 10 يناير سنة 2017، يتضمن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بأنها مؤسسة إنتاج السلع و/أو الخدمات: تشغل من واحد إلى مائتين وخمسين شخصا، ولا يتجاوز رقم أعمالها السنوي 4 ملايين دينار جزائري، أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية مليار دينار جزائري.¹ ولقد قسم المشرع الجزائري المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى ثلاثة أنواع وعرفها كما يلي:

¹ الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 02، 12 ربيع الثاني 1438 الموافق لـ 11 يناير 2017، ص.5.

الجدول رقم 29: تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسط في الجزائر

النوع	عدد العاملين	رقم الأعمال (دينار)	الحصيلة السنوية (دينار)
مؤسسة متوسطة	50-250 عاملا	400 مليون-4 مليار	200 مليون-1مليار
مؤسسة صغيرة	10-49 عاملا	لا تتجاوز 400 مليون	لا تتجاوز 200 مليون
مؤسسة صغيرة جدا	1-9 عمال	أقل من 40 مليون	لا تتجاوز 20 مليون

المصدر: الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 02، 12 ربيع الثاني 1438 الموافق لـ 11 يناير 2017، المواد 8-9-10، ص.6.

الملاحظ أن التعريف الجزائري للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يعتمد على ثلاث معايير لتصنيفها: عدد العاملين ورقم الأعمال السنوي أو الحصيلة السنوية للمؤسسة.

تمثل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نسبة تفوق 98 بالمائة من مجموع المؤسسات في الجزائر، وتساهم بأكثر من 2.5 مليون منصب عمل، أي ما يعادل 23.7 بالمائة من اليد العاملة الناشطة.¹ ولقد أحصت الجزائر سنة 2016 ما مجموعه 1022621 مؤسسة صغيرة ومتوسطة مقابل 934569 مؤسسة في 2015 و 852053 مؤسسة في 2014،² لتبلغ 1074503 مؤسسة سنة 2017،³

كما تجدر الإشارة إلى أن التطور في عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يبرز خاصة في المؤسسات الخاصة التي تمثل النسبة الأكبر أي ما يعادل 99.9 بالمائة من مجموع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، في حين يسجل استقرار نسبي في عدد المؤسسات العامة ما بين 2012 و 2015، لتشهد بعدها تراجعاً كبيراً سنة 2016 أين وصل عددها إلى 390 مؤسسة و 267 مؤسسة سنة 2017.⁴ ويمكن تفسير هذا الانخفاض بعملية الخصخصة المطبقة على مؤسسات القطاع العام والتي تدخل ضمن إستراتيجية الدولة

¹. شكيرة بيداوي، تساهم بفعالية في خلق الثروة: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة محرك للنمو والتشغيل، **Algérie Industrie** (الجزائر: وزارة الصناعة والمناجم، ديسمبر 2017)، العدد 00، ص.22.

². Ministère de l'Industrie et des Mines, **Bulletin d'information statistique**, N° 30, année 2016, Edition mai 2017.

³. Ministère de l'Industrie et des Mines, **Bulletin d'information statistique de l'entreprise**, N°32, année 2017, Edition mai 2018, p.6.

⁴. Ministère de l'Industrie de la Petite et Moyenne Entreprise et de la Promotion de l'Investissement, **Bulletin d'information statistique de la PME**, N° 22, année 2012, Edition avril 2013, p.9 ; Ministère de l'Industrie et des Mines, **Bulletin d'information statistique de l'entreprise**, N°32, Ibid, p.8.

للتحرير والانفتاح والاندماج في منظومة الاقتصاد العالمي. وبهذا يؤكد القطاع الخاص أهميته ودوره في تحقيق التنمية والنمو، واستحوذ على النصيب الأكبر في خلق القيمة.

ويتركز نشاط المؤسسات الخاصة في مجموعة من القطاعات وبنسب متفاوتة كما يوضحها الجدول الموالي:

الجدول رقم 30: تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة حسب قطاعات النشاط المهيمنة

رقم	قطاع النشاط	عدد المؤسسات في 2016	عدد المؤسسات في 2017	الحصة بالنسبة المئوية
01	الزراعة	6130	6599	0.61
02	المحروقات، الطاقة، المناجم والخدمات المرتبطة	2767	2887	0.27
03	البناء والأشغال العمومية	174848	179303	16.69
04	الصناعات التحويلية	89597	94930	8.84
05	الخدمات وتضم المهن الحرة	513647	548195	51.03
06	الصناعات التقليدية (الحرفية)	235242	242322	22.56
	المجموع العام	1022231	1074236	100

المصدر: تجميع من

- 1) Ministère de l'Industrie et des Mines, **Bulletin d'information statistique de l'entreprise**, N°32, année 2017, Edition mai 2018, p.11.
- 2) Ministère de l'Industrie et des Mines, **Bulletin d'information statistique**, N° 30, année 2016, Edition mai 2017.

تظهر بيانات الجدول أن قطاع الخدمات في مقدمة القطاعات التي يتركز فيها نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة بنسبة 51 بالمائة (خاصة النقل)، فالصناعة التقليدية بنسبة 22.56 فالبناء والأشغال العمومية بنسبة 16.69 بالمائة (خاصة البناء) ثم الصناعة التحويلية بـ 8.84 بالمائة، الأمر الذي يفسر ضعف التصنيع في الجزائر ومن ثم ضعف الصادرات وضعف تنوعها في هذا القطاع.

كما تجدر الإشارة إلى أن غالبية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية هي مؤسسات صغيرة جدا توظف أقل من 10 عمال، كما يلي:

الجدول رقم 31: تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب نوعها

نوع المؤسسات	عدد المؤسسات في 2017	النسبة المئوية	عدد المؤسسات في 2016	النسبة المئوية
المؤسسات الصغيرة جدا	1042121	97	993170	97.12
المؤسسات الصغيرة	28288	2.6	26281	2.57
المؤسسات المتوسطة	4094	0.4	3170	0.31
المجموع	1074503	100	1022621	100

المصدر: تجميع من

1) Ministère de l'Industrie et des Mines, **Bulletin d'information statistique de l'entreprise**, N°32, année 2017, Edition mai 2018, p.9.

2) Ministère de l'Industrie et des Mines, **Bulletin d'information statistique**, N° 30, année 2016, Edition mai 2017.

يعكس الجدول توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب نوعها أو حجمها؛ والملاحظ أن 97 بالمائة من المؤسسات التي تستحوذ على النسيج الاقتصادي هي مؤسسات صغيرة جدا (صغرى) متبوعة بالمؤسسات الصغيرة بنسبة 2.6 بالمائة في حين لا تمثل المؤسسات المتوسطة سوى 0.4 بالمائة من مجموع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

وعن توزيعها الجغرافي، تتركز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في شمال الجزائر بنسبة 69.69 بالمائة، وبدرجة أقل في الهضاب العليا بنسبة 21.86 بالمائة. أما الجنوب الجزائري فإن نصيبه لا يتجاوز 8.45 بالمائة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.¹

هذه النسب تعكس إختلالا واضحا في توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، والذي يعكس لامحالة وجود التفاوت في التنمية بين المناطق من الشمال إلى الجنوب.

وعن مساهمتها في توفير مناصب العمل، فإن نسبة المناصب التي تنشئها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تقدر بحوالي 23.7 بالمائة من اليد العاملة الناشطة،² أي ما يزيد عن 2.5 مليون منصب عمل في 2016 و 2.6 مليون في 2017. كما هو مبين أدناه:

¹. Ministère de l'Industrie et des Mines, **Bulletin d'information statistique de l'entreprise**, N°32, Ibid, p.12.

². شكيرية بيداوي، تساهم بفعالية في خلق الثروة: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة محرك للنمو والتشغيل، **Algérie Industrie** (الجزائر): وزارة الصناعة والمناجم، ديسمبر 2017، العدد 00، ص.22.

الجدول رقم 32: تطور الوظائف حسب نوع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

التطور (%)	سنة 2017		سنة 2016		نوع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
	الحصة (%)	عدد العاملين	الحصة (%)	عدد العاملين	
4.79	99.12	2632018	98.86	2511674	المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة
19.20-	0.88	23452	1.14	29024	المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العامة
4.52	100	2655470	100	2540698	المجموع

Source : Ministère de l'Industrie et des Mines, **Bulletin d'information statistique de l'entreprise**, N°32, année 2017, Edition mai 2018, p.14.

كما يمكن ملاحظة أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة تساهم بالنصيب الأكبر في خلق مناصب العمل وذلك بنسبة 99.12 بالمائة، مقارنة بالمؤسسات العامة التي شهدت انخفاضا في عدد العاملين بها من 29024 عاملا في 2016 إلى 23452 عاملا في 2017.

ومما سبق تعتبر المؤسسات الصغرى والصغيرة والمتوسطة اللاعب الرئيسي في صياغة الواقع الاقتصادي للجزائر الذي تميزه تقلبات أسعار المحروقات التي تعتبر المحرك الأساسي لفعليته، غير أن أداء هذه المؤسسات يبقى ضعيفا سواء في خلق القيمة المضافة وتنويعها أو في خلق مناصب العمل. لذلك فإن هدف بقاءها واستمراريتها مرهون بمدى قدرتها على التعاون فيما بينها في ظل تجمعات عنقودية تقلل من مخاطر الأسواق وتجنبها العديد من العراقيل وتكسبها العديد من المزايا، كما أنها في الوقت ذاته مطالبة بالديناميكية والتغيير لمواكبة التطورات التي تشهدها الأسواق والتكنولوجيا محليا ودوليا، ما يفتح لها الباب واسعا للمنافسة والمزاومة.

بعد التطرق إلى واقع المؤسسات الصغرى والصغيرة والمتوسطة في كل من الهند والجزائر، تبدو المفارقة جد واضحة. ففي الهند عدد المؤسسات الكبير والذي يرافقه ارتفاع في معدل التوظيف يبرز أن هذه المؤسسات تستجيب لمتطلبات تطوير الاقتصاد وفي مختلف القطاعات والفروع الاقتصادية، مقارنة بعددها المتواضع في الجزائر ومساهمتها الضئيلة في خلق مناصب العمل ما يعكس ضعف أدائها الإقتصادي وضعف قدرتها على خلق القيمة المضافة للاقتصاد وعلى تنشيط عجلته الإنتاجية.

كما يظهر الفرق في التوزيع الجغرافي للمؤسسات؛ الذي يعكس التوازن في تركزها في مختلف المناطق في الهند في حين أن حالة اللاتوازن تميز توزيعها بين شمال وجنوب الجزائر ما أدى إلى نزوح السكان من المناطق الريفية إلى المناطق الحضرية.

وعلى الرغم من أن الميزة التي تجمع بين الإقتصاديين هي سيطرة المؤسسات الصغرى على مجموع المؤسسات وكذلك سيطرة قطاع الخدمات، إلا أن النتائج الواقعة تفرق بين أداءه في الدولتين، أين تميزت الهند وأصبحت دولة رائدة في هذا القطاع وذات قدرات تنافسية عالمية خاصة في تكنولوجيا المعلومات والإتصال في حين لم تستطع الجزائر التميز ولا في قطاع وذلك لغياب رؤية إستراتيجية واضحة المعالم طويلة المدى.

المطلب الثاني، تجربة إنشاء العناقيد الصناعية في الجزائر: تجربة فنية تتطلب الرعاية

في الجزائر يتم استخدام مصطلح العناقيد الصناعية إلى جانب أقطاب التنافسية وتكتل المؤسسات، وفي القانون التجاري الجزائري يتم استخدام مصطلح "التجمع ذو المنفعة الاقتصادية"، وحسب مواد 796-799 مكرر 4، يتم تحديد طرق وشروط إنشائه وعمله.

وهناك عناقيد أنشئت حقيقة وهناك مشاريع لإنشاء أخرى كما هناك عناقيد يحتمل إنشاؤها بالاعتماد على المعطيات الخاصة بنشاط معين أو بمنطقة معينة تحمل بوادر ظهورها وضرورة إنشائها.

إن فكرة إنشاء العناقيد الصناعية تعتبر حديثة العهد في الجزائر، فمنذ سبعينيات القرن العشرين، كانت وحدها مفاهيم: المناطق الصناعية وبعدها مناطق النشاطات قد حظيت بالإهتمام فكان إنشاؤها وتطويرها، على الرغم من أن علاقات التكامل والتعاون بين المؤسسات فيها كانت ضعيفة وغير متطورة،¹ إذ أنها مجرد مناطق تتوفر على شروط إنشاء المؤسسات في مختلف القطاعات دون إيلاء الأهمية لدعم العمل الجماعي والتعاوني والتكاملي فيما بينها. فالجزائر تتوفر على 72 منطقة صناعية تغطي مساحة إجمالية تقدر بـ 12000 هكتار، كما تتوفر أيضا على 450 منطقة نشاطات، تتربع على مساحة تفوق 17000 هكتار.²

1. ORGANISATION DES NATIONS UNIES POUR LE DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL, AGENCE FRANÇAISE DE DEVELOPPEMENT, Op-cit, p.15- 16.

2. الوكالة الوطنية للوساطة والضبط العقاري، المناطق الصناعية ومناطق النشاطات، آخر زيارة 2018/02/01، <http://www.aniref.dz/index.php>

إن تعريف مصطلح العنقود كعامل للتنافسية في الجزائر ظهر سنة 2007، وذلك من خلال الجلسات الوطنية حول الاستراتيجية الصناعية التي نظمتها وزارة الصناعة من أجل النهوض بالقطاع الصناعي وإنعاشه.¹ فتم تحديد القطاعات ذات الأولوية والتأكيد على أهمية النسيج المحكم من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

كما ركزت دراسة قامت وزارة الصناعة عن التنمية المكانية ومفهوم مناطق التنمية الصناعية المتكاملة ZDII (zone de développement intégrée industriel) والتي ساهمت بدورها في إبراز المبررات المؤيدة لإنشاء العناقيد.² فمناطق ZDII تسعى إلى تشجيع التعاون بين المؤسسات ومراكز البحث والتدريب. ومن ثم ومتى كانت هذه المناطق قادرة على تنظيم التعاون لا على تشجيعه فحسب، عندها ستكون قادرة على احتواء بل على أن تكون عناقيد حقيقية.³

من الناحية العملية، كانت وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعة التقليدية - سابقا - قد دعمت منذ 2008 تطوير أنظمة الإنتاج المحلية SPL في عديد الفروع الحرفية. كما أن التعاون الألماني إتخذ هذا النهج لدعم بعض العناقيد خاصة في قطاعات بناء السفن وإصلاحها والتمور والطماطم وخدمات النقل والإمداد، وذلك من خلال برنامجه للتنمية الاقتصادية المستدامة DEVED التابع للوكالة الألمانية للتعاون الدولي GIZ،⁴ حيث يهدف هذا البرنامج إلى تحسين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية بالإعتماد على أربعة عناصر تتمثل في:

- أ. تعزيز السياسات والإستراتيجيات موجهة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة: بهدف إنشاء وتطوير مناهج جديدة لتشجيع هذه المؤسسات التي يمكن أن تكمل السياسات والإستراتيجيات القائمة؛
- ب. تطوير خدمات موجهة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتشجيع الإبتكار: بهدف المساهمة في إنشاء الإستثمارات وتوجيهها لتلبية إحتياجات هذه المؤسسات من أجل تعزيز قدرتها التنافسية على النحو الذي يأخذ بعين الإعتبار ترقية الإبتكار؛

1. ORGANISATION DES NATIONS UNIES POUR LE DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL, AGENCE FRANÇAISE DE DEVELOPPEMENT, Op-cit, p.15- 16.

2. Paulette POMMIER, **Clusters au Maghreb Vers un modèle de cluster maghrébin spécifique** (Paris : institut de prospective économique du monde méditerranéen IPAMED, Juillet 2014), p.20.

3. Ibid., p.21.

4. Ibid., p. 4

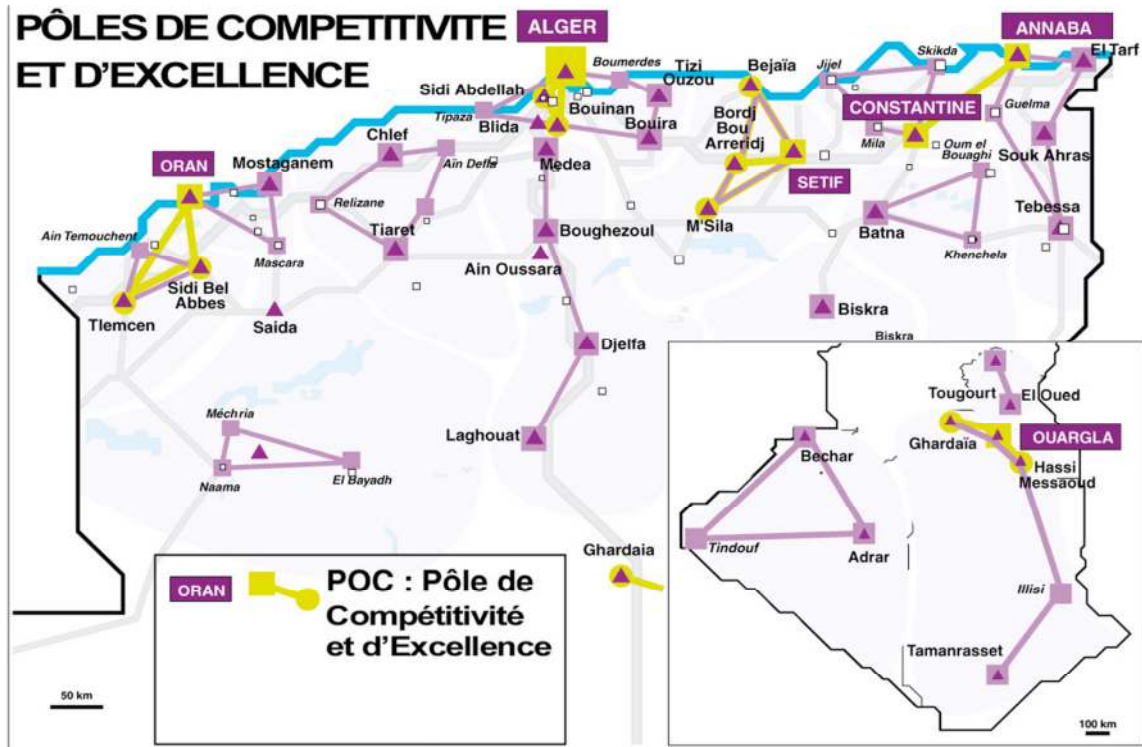
الوكالة الألمانية للتعاون الدولي GIZ: هي بنية جديدة، نشأت في جانفي 2011 للإصلاح والتعاون التقني الألماني، وهي مؤسسة فدرالية ذات منفعة عامة. تتدخل هذه الوكالة لصالح الحكومة الفدرالية الألمانية وكذا لصالح العملاء الدوليين وحكومات دول أخرى. تساهم الوكالة في إنجاز الأهداف المحددة من طرف الحكومة الفيدرالية فيما يتعلق بالتعاون الدولي للتنمية المستدامة وتعمل بنشاط لصالح التكوين الدولي، بمساعدتها الأفراد والشركات عبر العالم على تطوير وجهات نظرهم الخاصة وتحسين ظروفهم المعيشية. تتواجد وكالة GIZ في أكثر من 130 دولة وتوظف حوالي 17000 فرد وتسير ميزانية حوالي 2 مليار أورو.

ج. تحسين الخدمات المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة: وهنا الهدف هو إنشاء وتطوير مؤسسة مالية خاصة من شأنها خدمة المؤسسات التي يستهدفها البرنامج؛

د. دعم الجمعيات المهنية والغرف ومنظمات أرباب العمل: إن مشروع دعم الجمعيات المهنية ومنظمات أرباب العمل يهدف إلى تعزيز القدرات والمهارات والهياكل التنظيمية للجمعيات وتطوير الخدمات وإضفاء الطابع المهني والقدرة على الحوار.¹

وأخيراً، فلقد عملت وزارة تهيئة الإقليم سابقاً على إدخال مفهوم أقطاب التنافسية في المخطط الوطني لتهيئة الإقليم آفاق 2030 (SNAT 2030)،² والذي أبرز القطاعات التي تم استهدافها والتركيز عليها من خلال تحديد خمس أقطاب لخمس مناطق تحمل كل واحدة خصوصية معينة، وهي كما يلي:

الشكل رقم 39: الأقطاب التنافسية في المخطط الوطني لتهيئة الإقليم آفاق 2030



Source : JOURNAL OFFICIEL DE LA REPUBLIQUE ALGERIENNE, N° 61, Loi n° 10-02 du 16 Rajab 1431 correspondant au 29 juin 2010 portant approbation du Schéma National d'Aménagement du Territoire, 21 octobre 2010, p.96.

¹ مديرية الصناعة لولاية بسكرة، تاريخ الزيارة: 31/01/2018، <http://www.dipmepi-biskra.com/prog-deved.aspx>

² POMMIER, Op-cit, p.20.

تتمثل الأقطاب في: **قطب الجزائر** " الجزائر العاصمة، سيدي عبد الله، بوينان " ويعنى هذا القطب بالتكنولوجيات المتقدمة وتكنولوجيات الإعلام والاتصال، والبيولوجيا، و**قطب وهران** " وهران، مستغانم، سيدي بلعباس، تلمسان " ويعنى بالكيمياء العضوية والطاقة، وتكنولوجيات الفضاء والاتصالات. و**قطب قسنطينة - عنابة** " قسنطينة، عنابة، سكيكدة "، ويعنى بالبيو تكنولوجيا (الغذائية - والصحة)، والتعدين والميكانيك والبيتروكيميا. و**قطب سطيف** " سطيف، بجاية، برج بوعرييج، مسيلة " يعنى بالبيوتكنولوجيا الغذائية والإنتاجية، و**قطب ورقلة** " ورقلة، حاسي مسعود، غرداية " ويعنى بالبتروكيميا، الطاقات المتجددة والفلاحة الصحراوية.

يفيد هذا التقسيم بعدم شمولية هذا البرنامج، والذي ينحصر في مناطق على حساب مناطق أخرى، واستحوذ مناطق الشمال على النسبة الأكبر من الأقطاب ليكون نصيب الجنوب الكبير قطب تنافسي واحد.

كما أن فكرة إنشاء العناقيد الصناعية تشكل جزءا من إستراتيجية تطوير أقطاب التنافسية في الجزائر، التي أطلقتها وزارة الصناعة والتي حددت المناطق الجغرافية الرئيسية، والتي تتميز بتركز الفاعلين في قطاع النشاط ذاته و/أو تنتمي إلى الفرع نفسه،¹ وهي نفسها التي جاء بها المخطط الوطني لتهيئة الإقليم آفاق 2030.

إن إنشاء العناقيد ليس حكرا على الدولة فهناك مبادرات خاصة تسعى لذلك. وعلى الرغم من أن مقاربة العناقيد لاتزال غير معروفة، إلا أنه يتم تسجيل عدة أشكال لتجمعات القطاع الخاص، خاصة في قطاع الصناعة الغذائية أين يتم ملاحظة مبادرات عشوائية للتعاون بين متعاملي هذا الفرع الإنتاجي، وغالبا ما يكون بدعم مؤسساتي لوزارة الفلاحة أو وكالة تطوير الزراعة ADA.

كما أن العديد من الرواد الصناعيين، خاصة في قطاع الحليب والطماطم الصناعية والحبوب، يلعبون دور المكمل من خلال تقديم الدعم والمساعدة للفلاحين (تكوين ونصائح حول التقنيات الفلاحية والري وتربية الحيوانات والمعالجة والحفظ) من أجل تحسين العوائد وجودة الإنتاج الفلاحي.²

¹ Cluster Boisson Soummam, Http : www.clusterboisson.com/a-propos.php, Dernière visite : 20/09/2017.

² ORGANISATION DES NATIONS UNIES POUR LE DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL, AGENCE FRANÇAISE DE DEVELOPPEMENT, Op-cit, p.16.

وعن قطاع الصناعات الميكانيكية، فلقد المنتجون الرئيسيون وأصحاب الأوامر اهتمامهم لدعم وتطوير نسيج المناولة المتخصصة حول مركباتهم الصناعية الكبرى. وسيؤدي هذا الاهتمام إلى تقوية مشاريع الشراكة خاصة مع الشركات الدولية للسيارات.¹

أما عن المبادرات العامة والمتمثلة في سياسات الدولة الداعمة لإنشاء العناقد الصناعية فكانت من خلال مختلف وزاراتها. فلقد اهتمت وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتشجيع الاستثمار- سابقا- وخاصة عن طريق مديرية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن كذب بالمساهمة في تفعيل نهج العناقد لتعزيز تنافسية المؤسسة، وفي هذا الصدد تم البدء في نشاطات ومباشرتها تمثلت خاصة في:

. إنشاء دار المؤسسة بالتعاون مع السلطات المحلية في وهران كأداة للتسهيل والمرافقة لصالح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

. إنشاء نظام إنتاجي محلي ذو صلة مع قطاع البحث والجامعة؛

. دعم البرنامج الوطني لترقية الجمعيات المهنية لتمكينها من تعزيز التنسيق والتعاون بين المتعاملين المحليين.²

وعن مجالات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات الحديثة TIC، فالواضح أن نهج العناقد قد تم استيعابه من طرف الوكالة الوطنية لترقية وتطوير الحظائر التكنولوجية (ANAPT) التي تقدم الدعم لإنشاء مشاريع في شكل شبكات، والتي تضع تحت تصرف هذه الأخيرة إمكانيات حظيرتها التكنولوجية من أجل تجميع وتنشيط المؤسسات ذات القدرات الكامنة للإبتكار من خلال منحها النصائح والإرشادات والدعم اللوجستي.

أما الصناعات الغذائية، فإن سياسة وإجراءات وزارة الفلاحة والتنمية الريفية (MADR) تستهدف وبشكل مستمر تسهيل تجمع المتعاملين الفلاحيين والصناعات الغذائية ومعاهد البحث والجامعات. علاوة على ذلك، أسهمت الوزارة نفسها في إنشاء لجان ومجالس مهنية في مجالات: الحليب والتومور وزيت الزيتون والحبوب. وبالتالي توجد إرادة قوية للوزارة لتقديم دعمها لكل من يمكنه المساهمة في إنشاء أقطاب جهوية مندمجة تجمع الفاعلين الإقتصاديين والمحولين، بالإعتماد على الحركة الجمعوية والتعاونيات واللجان مشتركة النشاط من أجل الوصول إلى إنتاجية وتنافسية عالية. ويعد المعهد الوطني للبحث

¹ . Ibid.

² . ORGANISATION DES NATIONS UNIES POUR LE DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL, AGENCE FRANÇAISE DE DEVELOPPEMENT, Op-cit, p.15- 16, p. 16.

الزراعي INRAA عاملا أساسيا في نشر نهج العناقيد بالإعتماد على دوره الرئيسي والمتمثل في التدريب ومساعدة التجمعات التي يتم إنشاؤها.¹

ومع ذلك ومهما اتسمت طريقة إنشاء العناقيد بالعشوائية أو التخطيط أو كمبادرة خاصة أو من طرف الدولة، فإن خريطة العناقيد في الجزائر لا تزال شبه فارغة وتعد على رؤوس الأصابع، وهو ما يعرضه المطلب الموالي.

المطلب الثالث، خريطة العناقيد الصناعية في الجزائر:

إن البحث في خريطة الجزائر ومحاولة تفحص مجموع العناقيد الصناعية الموجودة فيها، يفضي إلى غياب شبه كلي لهذه الظاهرة باستثناء بعض العناقيد الرسمية وقليل من المبادرات الخاصة للمتعاملين الخواص. والتي يتم عرضها كما يلي:

أولا. عنقود المشروبات الصومام بجاية **CBS cluster Boissons Soummam**:

يعتبر عنقود المشروبات صومام أول عنقود أنشئ رسميا في الجزائر وذلك في 24 فيفري 2015، من خلال إنعقاد الجمعية العامة التي تم فيها انشاء هذا التجمع ذي المنعة الاقتصادية.² ويعد هذا العنقود ثمرة عمل فريق تم تفعيله سنة 2012 وبإشراف من وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتشجيع الإستثمار وبالتعاون مع الوكالة الألمانية للتعاون GIZ، ويتكون هذا الفريق من أعضاء مؤسسين أهمهم: غرفة التجارة والصناعة الصومام بجاية، الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار، المديرية العامة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التابعة لوزارة الصناعة والمناجم، الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وجامعة بجاية، وذلك من أجل العمل على وضع خارطة طريق لإتباعها لتكوين هذا العنقود.³

ويقع العنقود في واد الصومام الذي يمتد من البويرة إلى بجاية والهضاب العليا الممتدة من برج بوعرييج إلى سطيف، أي أنه يشمل مناطق شرق ووسط شرق الجزائر لأربع ولايات، ويمثل منتجو المشروبات في هذه المناطق 60 بالمائة من القدرات الوطنية لإنتاج المشروبات.⁴ أما عن المقر الاجتماعي لتجمع عنقود المشروبات فكان في مركز التسهيل لبجاية.

1. Ibid.

2. **Cluster Boisson Soummam**, Http : www.clusterboisson.com/a-propos.php, Dernière visite : 20/09/2017.

3. **Cluster Boisson Soummam**, Op-cit.

4. A.Belkassam, " Constitution d'un cluster boisson en Algérie ", **ECONOSTRUM**, 27/11/2014, dernière visite : 21/09/2017, https://www.econostrum.info/Constitution-d-un-cluster-boisson-en-Algerie_a19442.html

يعتبر هذا التجمع فضاء مفتوحا لكل الفاعلين المحليين في الفرع وحتى الأجانب منهم الراغبين في الانضمام إليه، وهدفه تعزيز القدرة التنافسية والابتكار في فرع المشروبات، من خلال إنشاء مراكز للخبرة وتجميع وتحسين سلسلة الخدمات اللوجستية، وذلك بفضل مشاركة الموارد واقتصاديات الحجم وبفضل أعضائها. كما أن خلق مناخ ملائم وجذاب للاستثمار واندماج الفرع في سلسلة قيمة الإنتاج هي أيضا من أهداف العنقود.¹

أما عن أعضاء العنقود؛ فهو يتكون من أعضاء الجمعية الجزائرية لمنتجي المشروبات، كما يضم أيضا منتجي المواد الأولية ومؤسسات التعبئة والتغليف والخدمات والعديد من منتجين المشروبات. والجدول الموالي يعرض تفاصيل الأعضاء كما يلي:

الجدول رقم 33: أعضاء عنقود المشروبات الصومام

المؤسسات	التخصص
IFRI , TOUDJA , FRUICADE	المشروبات الغازية
IFRI, TOUDJA, YOUKOUS, SFID, IFREN, CORDIAL BOISSON, SAIDA, DJEMILA, QNIAA, DJURDJURA.	المياه المعبئة في الزجاجات
IFRI, TOUDJA, CANDIA	العصائر
GENERAL EMBALLAGE, AROMES D'ALGERIE, MERI PLAST PACKAGING, GENERAL PLAST	المدخلات
SNTR AGS, NUMILOG TRANSPORT LOGISTIQUE, BEJAIA LOGISTIQUE, BAC LOGISTICS, MISTRAL, MARS LOGISTIQUE	النقل واللوجستيك
ENTREPRISE PORTUAIRE DE BEJAIA	خدمة الميناء
GLOBTAINER	وكيل الشحن البحري والتخليص الجمركي
PLASTICYCLE ALGERIE	إعادة التدوير
PERFORMANCE CONSULTANTS INTERNATIONAL	الإدارة والتدريب
CAGEX	التصدير، الائتمان والتأمين

Source : Cluster Boisson Soummam, Http : www.clusterboisson.com/a-propos.php, Dernière visite : 20/09/2017.

¹. Cluster Boisson Soummam, Op-cit.

تجدر الإشارة إلى أن عنقود المشروبات أنشئ من نواة تتكون من ثمانية أعضاء فقط، هذه النواة اختارت الربط الإقليمي في منطقة الصومام، لأنه يتميز بتركز كبير لمجمعات كبرى للمشروبات. ومع ذلك فإن فرع نشاط المشروبات ينتشر في كامل أرجاء الوطن، ما أدى إلى توسع نشاط العنقود.¹

الملاحظ أن العنقود يحصي سبعا وعشرين عضوا. وتجدر الإشارة أيضا إلى الشركاء الذين يساهمون في تطوير أداء عنقود المشروبات كما يلي: جامعة بجاية، الوكالة الوطنية لتتبع نتائج البحث والتطوير التكنولوجي ANVREDET، الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية ALGEX، الجمعية الوطنية للمصدرين الجزائريين ANEXAL، الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDI، الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة، المركز الوطني لتكنولوجيات إنتاج أكثر نقاء التابع لوزارة البيئة والطاقات المتجددة CNTPP.²

يبدو التنوع واضحا في مكونات عنقود المشروبات. ومن ثم، فإن نجاحه يتحدد وفقا لدرجة الإرتباط والعمل المشترك والمشاركة والمنافسة بين أعضائه، وكذلك على مدى تطبيق نتائج البحث والتطوير وربطها بالقطاع الإنتاجي والتي تعطي دفعا لنشاط مؤسساته ومحركا لتحفيز أدائه، وعليه فإن النهوض بهذا الفرع يعد أداة لتنويع صادرات الاقتصاد ومداخل الدولة بعيدا عن المحروقات.

ثانيا. عنقود التمور بسكرة:

تعتبر التمور الجزائرية من أرقى وأجود التمور في العالم وتصنف الجزائر ضمن أهم البلدان المنتجة للتمور، إذ احتلت المرتبة الرابعة عالميا بنسبة 14 بالمائة من الإنتاج العالمي سنة 2013 والثالثة عالميا في 2015. وقد شهد إنتاج التمور في الجزائر نموا ملحوظا حيث قفز من 600096 طن في سنة 2012 إلى حوالي 110000 طن في سنة 2017 من جميع الأنواع،³ ولكن 54 نوع فقط متوفر في السوق الوطنية والدولية.

وحسب إحصائيات 2015، فإن زراعة النخيل في الجزائر تغطي مساحة تقدر بحوالي 167 ألف هكتار لعدد من أشجار النخيل قدرت بأكثر من 18.6 مليون نخلة ويقدر إنتاج التمور بكل الأنواع حوالي 990 ألف طن، وتحتل ولاية بسكرة المرتبة الأولى بنسبة 27.4 بالمائة من حيث المساحة الإجمالية

¹. Cap- PME, ACTES DES TRAVAUX DE L'ATELIER LANCEMENT DU CLUSTER ENERGIE SOLAIRE PHOTOVOLTAIQUE, 24/05/2017, dernière visite : 09/12/2017, p. 13, <http://www.cap-pme.dz/IMG/pdf/-11.pdf>

². Cluster Boisson Soummam, Op-Cit.

³. Salon International de la Datte de Biskra SIDAB, dernière visite : 09/02/2018, <https://sidab.caci.dz>.

إن أنواع التمور متعددة تصل إلى 360 صنف ولكن بعضها فقط له أهمية تجارية. أما عن أنواع التمور الرئيسية هي كالتالي: دقلة نور، الغرس، دقلة بيضاء او قرياعي، تافزوين.

و 23.1 بالمائة من مجموع أشجار النخيل و 41.2 بالمائة من الإنتاج الوطني للتمور متبوعة بولاية الوادي بنسبة 22 بالمائة، و 22.4 بالمائة و 25 بالمائة على التوالي، وتستحوذ الولايتان على ثلثي (2/3) الإنتاج الوطني من التمور.¹

أما عن التصدير فإن الجزائر لا تصدر إلى القليل من مجموع إنتاجها، على الرغم من أن كميات التمور الموجهة للتصدير هي في تزايد مستمر، حيث تجاوزت 21000 طن في سنة 2013 وأكثر من 28000 طن في 2015. وتبقى فرنسا الزبون الأول للجزائر في 2015 بما يقارب 13400 طن متبوعة بكل من روسيا بـ 3300 طن فالإمارات العربية المتحدة بـ 1600 طن فكلدا بـ 1200 طن، ثم الهند بـ 1100 طن والولايات المتحدة الأمريكية 1000 طن.²

إن الواضح من الأرقام السابقة أن الجزائر تتميز في فرع التمور وتتفرد بجودة عالية فيه، وتعاني في الوقت ذاته من ضعف كبير في تصديره وتسويقه، وهذا يعود إلى للعديد من الصعوبات التي يعانها هذا الفرع والتي يمكن إيجازها فيما يلي:

1. غياب شبكات نقل محترفة ومتخصصة في نقل التمور، بالإضافة إلى تدني مقاييس التغليف والتغليف الموسومة بعلامات ضمان الجودة والصحة مثل "أيزو" وغيرها من شهادات الضمان وهي أول ما يبحث عنه المستهلك الأجنبي،³ والذي نتج عنه ضعف في تصدير التمور الجزائرية على الرغم من غزارة الإنتاج الذي لا يتلائم مع مواصفات الأسواق العالمية خاصة الأوروبية منها، باعتبارها الشريك التجاري الأول للجزائر وهو راجع إلى ضعف الرقابة على جودة منتجات التمور من قبل الجهات المختصة.

2. بالإضافة إلى ذلك ضعف أساليب التخزين والمناولة والتصنيع وضعف العمل التعاوني بالفرع.

3. غياب سوق للتمور: إن غياب سوق جملة متخصص للتمور يتحدد على مستواه الأسعار المرجعية انطلاقا من الإنتاج المحقق وبمقاييس شفافة تكون فيها كل المعاملات قانونية عبر الفواتير وغيرها؛ تسبب في فوضى للمنتجين وفي استفحال ظاهرة الوسطاء والمضاربين الذين يفسدون أسعار السوق ويجعلونها ترتفع بغير سبب اقتصادي واضح.⁴

¹ Salon International de la Datte de Biskra SIDAB, Op-cit.

² Ibid.

³ أحمد طالب، تمور الجزائر فرصة ذهبية لتنويع مصادر الدخل بعيدا عن النفط، 12 نوفمبر 2017، تاريخ الزيارة: <http://www.sasapost.com>, 2018/02/09

⁴ ياسمين ناب، "تمور بسكرة.. تبحث عن "سوق" و"فيزا" للتصدير"، صوت الأحرار، 2015/11/15، تاريخ الزيارة: 2018/02/09، <https://www.djazairress.com/alahrar/126092>

4. مشكلة التهريب: وهي أكثر ما يعاني منه فرع التمور، حيث يتم تهريب أطنان من التمور خاصة دقلة نور إلى تونس على الحدود الشرقية للجزائر، ويتم تغليبها لتباع في الأسواق الأوروبية على أساس أنها منتج تونسي.¹

مما سبق، استدعت الضرورة إيجاد سبيل لتجاوز هذه الصعوبات والنهوض بهذا الفرع؛ الذي تمثل في إنشاء عنقود صناعي للتمور في ولاية بسكرة، كرافد اقتصادي يعول عليه لتنويع الاقتصاد. ويمثل 2 نوفمبر 2015 تاريخ التنصيب الرسمي لعنقود التمور الذي كان بالتعاون مع الوكالة الألمانية للتعاون الدولي GIZ وبرعاية من المديرية العامة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التابعة لوزارة الصناعة.

ولقد برزت الحاجة لإنشاء هذا التجمع منذ سنوات، إلا أن تأكيدها كان سنة 2013، أين أعلن أحد منتجي التمور في ولاية بسكرة بأنه تم تقرير وبالتعاون مع وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة - سابقا- ومع الوكالة الألمانية للتعاون الدولي، إنشاء شبكة للتمور ستضم مختلف الفاعلين في هذا الفرع.²

إن الهدف من إنشاء عنقود التمور هو تجميع كل الفاعلين الناشطين حول هذا الفرع، سواء كانوا متعاملين اقتصاديين أو مؤسسات من أجل تحسين تنافسية المنتج الذي يصدر بالدرجة الأولى الذي يواجه منافسة كبيرة بإعتبار الجزائر من أهم منتجي التمور، لكنها لا تصدر سوى 3 بالمائة من إنتاجها.³ كما يهدف هذا التجمع أيضا إلى اعتماد وحدات التعبئة والتغليف بفضل مساعدة الخبراء الألمان، وكذلك إلى اعتماد منظمة جدية من أجل الدفاع عن علامة التمور الجزائرية، المباعية في الخارج تحت علامات الدول المجاورة.⁴ وبعد طول إنتظار تم في ديسمبر 2016 وضع العلامة التجارية ومنح الدلالة الجغرافية للتمور الجزائرية لاسترجاع توقيتها المسلوب والمستغل من طرف بعض الدول الأجنبية في

¹. المرجع نفسه.

². Yasmine Meddah, " La Datte Un Gisement d'Opportunités", **MUTATIONS** (La Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie CACI, 04/2017), N 101.p.32.

³. Ibid.

⁴. Ibid.

الأسواق العالمية وتحديدًا دقلة نور، وذلك لحماية المنتج الفلاحي الجزائري على مستوى الإنتاج والتصدير.¹

ولقد إختارت الجهات الراعية لهذا العنقود منذ البداية، إعتقاد مشروع يدور حول مؤسسة لتجزئة التمور، بمعنى تطوير سوق المنتجات المشتقة من التمور. والفكرة من خلق هذا المشروع هو تكوين علاقة بين عنقود التمور وعنقود المشروبات الذي تم إنشاؤه، والتوصل في نهاية الأمر إلى مشروع طموح، والمتمثل في إنتاج عصير التمور. وهو ما يجعل الباب مفتوحا أمام خلق مؤسسات صغيرة ومتوسطة.²

وعليه، فإن الحل لا يكون في تصدير التمور مادة خاما، ولكن الحل يكمن في التصنيع الذي سيسمح من مضاعفة قيمة التمور.³ بمعنى بذل الجهود في مجال تحويل هذه التمور، لا سيما من خلال الاستثمارات وإنشاء مصانع عصرية متخصصة في تحويل التمور. ففي سنة 2015 تم إحصاء حوالي 20 مؤسسة ناشطة في تحويل التمور، ولقد ارتفع هذا العدد بشكل واضح ليتجاوز أكثر من 80 مؤسسة في سنة 2017 موزعة على ولايات مختلفة من مناطق الجزائر، للحصول على المنتجات المشتقة من التمور مثل: سكر التمر وعسل التمر والتمور المحشوة وخل التمر وفريضة التمر وقهوة التمر.⁴

¹. من أجل تحديد الدلالات الجغرافية للمنتجات الفلاحية الجزائرية وحسب نص الوثيقة الخاصة بالقرار الصادر في نوفمبر 2008 المحدد لكيفيات منح الدلالات الجغرافية للمنتجات الفلاحية والإجراءات الخاصة به، فإن منح التسمية لمنتج أصلي ضمن فضاء جغرافي محدد من شأنه ضمان علاقة المنتج بالمصدر والشهرة أو النوعية أو الميزة المخصصة لإنتاجه أو تحويله، ويشترط على طالبي هذه الدلالة الجغرافية الامتثال لدفتر أعباء مرجعي يتضمن عددا من الشروط منها تقديم بطاقة المنتج وبطاقة تعيينية للمستثمر وتقييم المنتجات الفلاحية المحققة خلال حملتين زراعتين على الأقل، بالإضافة إلى تحديد الفضاء الجغرافي واسم الدلالة الجغرافية والعناصر التي تثبت العلاقة مع المنطقة الجغرافية، ويتم إرفاق ذلك بعدد من الوثائق التقنية والاقتصادية والتاريخية والقانونية التي تثبت العلاقة بين المنتج ومصدره. وفي حالة منح الدلالة الجغرافية للمنتج الفلاحي تسجل هذه الأخيرة ويراقب صاحبها بشكل منتظم، ويقر القرار بوضع وسم على المنتج الفلاحي المستفيد من الدلالة ويكون موضوعا للتسويق، وفي حال إخلال المنتج المستفيد من الدلالة الجغرافية بأحكام دفتر الأعباء يوقف فوراً عن استعمال علامة النوعية المعنية ويكون القرار مصحوبا بإعداد تمنح لاستكمال مطابقة دفتر الأعباء وعند انقضاء الأجل المحدد يسقط حق المعني من استعمال هذه الدلالة، التي من شأنها حماية المنتج محليا وعلى مستوى التصدير.

ياسمين ناب، "تمور بسكرة.. تبحث عن "سوق" و"فيزا" للتصدير"، صوت الأحرار، 2015/11/15، تاريخ الزيارة 2018/02/09، <https://www.djazairiess.com/alahrar/126092>

². Ibid, p.33.

³. طالب، مرجع سابق.

⁴. Salon International de la Datté de Biskra SIDAB, Op-cit.

وانطلاقا مما سبق، فإن الاهتمام بجودة منتج التمور وجعل فرع التمور من الروافد الاستراتيجية للاقتصاد الجزائري، يتطلب تكريس مبدأ العمل الجماعي والتعاون والتنسيق بين مختلف الفاعلين المعنيين بفرع التمور من منتجين وموزعين ومصدرين ومهندسين فلاحيين وصناعيين وبنوك وسلطات عمومية وجامعات ومراكز بحث والعمل على توثيق الصلة والعلاقة فيما بينهم بالشكل الذي يضمن حيوية ونشاط العنقود، ما يضمن خلق صناعات تحويلية متعددة في هذا الفرع وبالتالي خلق مؤسسات جديدة وتوفير مناصب عمل معتبرة.

ولعل هذا العنقود بإنتاجه يكون حلا لجزء من المشاكل التي يعاني منها الاقتصاد الجزائري في ظل النضوب المستمر لمداخل البترول، فالتمر يمكن أن يكون بديلا جيدا بإعتباره أحد أهم المنتجات الزراعية في الجزائر.

ثالثا. العنقود الرقمي ADC Algeria Digital Cluster

بإشراف من وزارة الصناعة والمناجم ووزارة البريد وتكنولوجيات المعلومات والاتصال، أنشئ العنقود الرقمي أو عنقود تكنولوجيا المعلومات والاتصال بالمدينة الجديدة سيدي عبد الله التي تبعد 40 كلم غرب الجزائر العاصمة. وقد تم توقيع إتفاقية إنشاء هذا العنقود يوم الثلاثاء 10 نوفمبر 2015 بين الوكالة الوطنية لترقية وتطوير الحظائر التكنولوجية ANPT¹ ومجموعة من المتعاملين الناشطين في قطاع

¹. أنشئت الوكالة الوطنية لترقية وتطوير الحظائر التكنولوجية (A.N.P.T) بموجب المرسوم التنفيذي رقم 04-91 المؤرخ في 24 مارس 2004، فهي تُعتبر مؤسسة ذات طابع صناعي وتجاري، تنشط تحت وصاية وزارة البريد وتكنولوجيات الإعلام والاتصال. تُعدّ الوكالة الوطنية لترقية وتطوير الحظائر، الأداة التي تستخدمها الدولة لوضع وتنفيذ استراتيجية وطنية خاصة بترقية وتطوير الحظائر التكنولوجية، وهي مكلفة بـ:

- اقتراح وإعداد الاستراتيجية الوطنية الخاصة بترقية وتطوير الحظائر التكنولوجية.
- تصميم وإنشاء الحظائر التكنولوجية الموجهة لتعزيز القدرات الوطنية بما يضمن تطوير تكنولوجيات الإعلام والاتصال، والمساهمة في التطور الاقتصادي والاجتماعي.
- العمل على إنجاز البنيات التحتية للحظائر التكنولوجية.
- العمل على الجمع بين الهيئات الوطنية للتكوين العالي والبحث، والتطور الصناعي والهيئات المستخدمة لتكنولوجيات الإعلام والاتصال من أجل استحداث برامج تطوير الحظائر التكنولوجية.
- بالتنسيق مع الهيئات المعنية، ضمان تنفيذ ومتابعة وتقييم الالتزامات المنبثقة عن اتفاقيات الدولة الجهوية والدولية المبرمة في إطار نشاطات الحظائر التكنولوجية.

تكنولوجيا المعلومات والإتصال، وتعتبر هذه المبادرة عن توافق آراء العديد من الفاعلين في هذا المجال والذين أدركوا أهمية التجمع من أجل تطوير الاقتصاد الرقمي في الجزائر.¹

ولقد ضم العنقود 32 وحدة عند إنشائه؛ منها عشرون مؤسسة عمومية وخاصة ومؤسسات ناشئة تنشط في مجال الشبكات وتطوير البرامج والإنتاج الإلكتروني والتحديد الجغرافي للمواقع.² واستطاع هذا العنقود بعد عام ونصف من إنشائه أن ينجح في زيادة عدد أعضائه إلى 60 عضواً،³ ولعل من أهم أعضائه ما يوضحه الجدول أدناه:

الجدول رقم 34: أعضاء العنقود الرقمي

العضو	مجال النشاط
إتصالات الجزائر	متعامل الهاتف الثابت وخدمات الأنترنت والإتصالات
موبيليس	متعامل الهاتف النقال
Access Media	منصة أنترنت مخصصة للإحصاءات
ANWARNET	مزود بخدمات الأنترنت
Aygrade	إستضافة المواقع
Condor	مؤسسة خاصة بالمعدات الإلكترونية
Divona	متعامل إتصالات بالأقمار الصناعية
Giscos System	خيارات وحلول مخصصة للمؤسسة (إدارة محتوى المؤسسة)
IRADIS	خيارات الدفع الإلكترونية
Issal Flexcloud	مزود الخدمات السحابية

المصدر: انظر الموقع الرسمي للعنقود الرقمي: <http://algeriadigitalcluster.dz>

ويعمل هذا العنقود من أجل تسهيل وتطوير النشاط الاقتصادي للأعضاء وتحسين نتائجهم، وتعزيز تنافسية إنتاجهم، والعمل على نشر جميع المعلومات الضرورية والمفيدة لهم، بالإضافة إلى تشجيع البحث

¹ . L'Algérie ouvre son premier cluster numérique, 13/11/2015, dernière visite : 15/02/2018, <http://frenchweb.fr>.

². Agence Ecofin, Algérie : les entreprises TIC se sont regroupées pour former un cluster, 18-11-2015, <https://www.agenceecofin.com/gouvernance/1811-33909-algerie-les-entreprises-tic-se-sont-regroupees-pour-former-un-cluster>.

³ . Cap- PME, Op-Cit, p.13.

والتطوير وتنفيذ المشاريع ذات الاهتمام المشترك وتطوير أي نشاط يهدف إلى تحسين تقنيات الإنتاج وجودة منتجات الفرع.¹

ومن ثم، فإن الغرض من هذا التجمع هو توفير الوسائل اللازمة لتسهيل وتطوير وتحسين النشاط المهني للأعضاء العاملين في المجال الرقمي، وخاصة من أجل:²

. مساعدة أعضاءه في المشاركة في المعارض والمعارض المتخصصة الوطنية منها والدولية؛
. تشجيع تقاسم ومشاركة الموارد والمهارات؛

. العمل على جعل المشتريات مجتمعة وتوزيعها فيما بينهم؛

. الدفاع عن مصالح الأعضاء مع السلطات والأطراف الأخرى؛

. إنشاء العلامات التجارية للترويج للمنتجات والخدمات الرقمية الجزائرية؛

. ضمان إستفادة الأعضاء من برامج الدعم الموجهة للمؤسسات الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مجال نشاطها؛

. إنشاء مشاريع مشتركة في مجال الإبتكار والبحث ذات العلاقة بالمنظمات والمؤسسات المعنية؛

. دعم الملكية الفكرية وحقوق التأليف للفاعلين في المجال الرقمي في الجزائر؛

. وضع دليل موحد للمهن الرقمية؛

. العمل على الإدماج المستمر للمهن الجديدة والتكنولوجيات الجديدة والمعايير الرقمية في اللوائح والقوانين الجزائرية،

. تنظيم ورشات تدريبية وتكوينية وتبادل الخبرات لفائدة الأعضاء؛

. تنفيذ مشاريع مشتركة لفائدة الأعضاء؛

. تطوير مؤسسات الفرع في الجزائر.

مما سبق يتضح أن تطوير التعاون والعمل المشترك بين أعضاء العنقود يساهم في تطوير الأداء وتحفيز المنافسة ودعم القدرة التنافسية للأعضاء والعنقود، ويجعل من الاقتصاد تنافسيا في تكنولوجيا المعلومات والاتصال على المستوى الدولي.

¹. ALGERIA DIGITAL CLUSTER ADC, last visite : 20/02/2018, <http://algeriadigitalcluster.dz>

². Ibid.

رابعاً. عنقود الميكانيك الدقيقة:

يعتبر عنقود الميكانيك الدقيقة حديث العهد، فلقد أنشئ في جانفي 2017 من طرف خمس مؤسسات وبمبادرة من وزارة الصناعة والمناجم لتطوير شعب المناولة الصناعية التي بإمكانها مرافقة المسار الصناعي للإقتصاد الجزائري. ويضم هذا التجمع الفاعلين في فرع الميكانيك من آميرين ومناولين ومراكز بحث ومكاتب دراسات ومخابر والجمعيات المهنية بهدف ترقية هذا الفرع عن طريق إدماج القطع المصنعة محليا. ويقدر عدد أعضاء العنقود بـ 10 أعضاء على أن يرتفع هذا العدد مستقبلا بإنضمام فاعلين آخرين من فرع الميكانيك.¹

يهدف العنقود إلى تطوير فرع المناولة في الميكانيك الدقيقة (متلقي الأوامر)؛ عن طريق الربط بين المؤسسات الأجرة والموردين الأصليين والجامعات ومراكز البحوث، حيث يعمل على تنمية العلاقة وتكثيفها بين هذه الوحدات وتنفيذ مشاريع جماعية من خلال مخطط عمل يسعى لتطوير المناولة الوطنية وذلك لتلبية أول هدف كان قد حدد في أكتوبر 2014، وهو تاريخ إختيار أول لجنة للمؤسسات من قبل وزارة الصناعة لإنشاء هذا العنقود وإكتسابه الشكل القانوني كتجمع للمؤسسات. وفي أفريل 2016 إتخذ عنقود الميكانيك الدقيقة مركز تسهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للبلدية كمقر رسمي له.²

وبناء على ما سبق، سيسمح هذا العنقود بخلق بديل محلي لإستيراد قطع الغيار الذي يكلف الإقتصاد الوطني 5 مليار دولار سنويا، علما أن الجزائر تستورد 99 بالمائة من حاجياتها من قطع الغيار. أما عن صناعة السيارات التي تحاول الجزائر دخول غمارها من خلال التركيب كمرحلة أولى، فإن تكلفة السيارة المركبة (المجمعة) في الجزائر تفوق تكلفة السيارة المستوردة بالموصفات نفسها، وأن تركيب السيارات وفق أسلوب (Semi knocked down) SKD بمعنى نصف مفككة لا يكون مربحا للجزائر حتى تتجاوز نسبة الإدماج الوطني الـ 40 بالمائة، فدون هذه النسبة تكون عمليات استيراد السيارات أكثر ربحية مقارنة بعملية تركيبها في الجزائر.³

¹. مريم زايت، رئيس تكتل مؤسسات الميكانيك الدقيقة، عادل بن ساسي: لدينا مناولين بإمكانهم الإستجابة لمتطلبات صناعة السيارات، **Algérie Industrie**، رقم 01(الجزائر: وزارة الصناعة والمناجم، الثلاثي الثاني 2018)، ص.12.

². L'automarché, **Adel Bensaci annonce la naissance du 1er cluster de mécanique de précision**, 18/05/2016, dernière visite : 11/02/2018, <http://lautomarche.com/adel-bensaci-annonce-la-naissance-du-1er-cluster-de-mecanique-de-precision/>.

³. Ministère de l'Industrie et des Mines, **Bulletin de Veille Industrielle**, Février 2017, N°2, P.2, http://www.mdipi.gov.dz/IMG/pdf/Bulletin_fevrier2017.pdf

إن الإنتقال من مرحلة استيراد السيارات إلى تصنيعها محلياً والإعتماد على المكونات المحلية في سياق دولي سمته التطور التكنولوجي المستمر لهذه الصناعة وميزته المعايير البيئية التي أصبحت رهان كل الصناعات، لن يكون هذا الإنتقال إذا لم تتوفر شروط قيام الصناعة والمتمثلة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات الناشئة وقدرتها الإبتكارية، وأسباب نجاح الصناعة التي تعتمد على اليد العاملة المؤهلة والمتخصصة والإستثمارات المحلية والأجنبية ورأس المال المخاطر بالإضافة إلى توفر البنى التحتية الضرورية، مع ضرورة تفعيل العمل المشترك والتعاون بين المؤسسات مع بعضها وبينها وبين الجهات الداعمة والمساعدة.

نجاح صناعة قطع الغيار ثم صناعة السيارات سيكون كمرحلة أولى أداة للتعرف على تكنولوجيا الصناعة ثم تقليدها فإضفاء التعديلات عليها ثم إبتكار تكنولوجيا أحدث منها، وهو حال الدول الصناعية حديثاً في مقدمتها الصين.

خامسا. عنقود الطاقة الشمسية:

تم الإعلان عن الميلاد الرسمي لعنقود الطاقة الشمسية يوم الأربعاء 24 ماي 2017 وذلك خلال ورشة خاصة عقدت في فندق الهيلتون Hilton بالجزائر العاصمة، وبمشاركة ممثلي المؤسسات ومراكز البحث وإطارات من وزارة الصناعة والمناجم التي تعتبر الداعم لهذا التوجه في إطار برنامج CAP-PME للإتحاد الأوروبي الذي يهدف إلى تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية.¹ ولقد أنشئ هذا العنقود من أجل السماح للمتعاملين في قطاع الطاقة الشمسية الكهروضوئية l'énergie solaire photovoltaïque لتجميع مواردهم وتطويرها على نحو أسرع في فرع لا يزال في بدايته والذي سيعمل على الإستفادة من تجربة قطاعات أخرى.²

وينتظم عنقود الطاقة الشمسية كتجمع بدون رأس مال إجتماعي، حسب المواد 796- 799 مكرر 4 من القانون التجاري التي تحدد شروط الإنشاء والعمل المطبقة على التجمع. كما يخضع العنقود للقوانين واللوائح الداخلية المعتمدة في الجمعية العامة التأسيسية المنعقدة في 14 جوان 2017. ثلاث فئات من الأعضاء يشكلون الجمعية العامة للعنقود؛ فالأعضاء المؤسسون والمنضمون هم أشخاص إعتباريون وأصحاب السلطة في التصويت في حين يمثل الأعضاء المشاركون وحدات أخرى تتكون من

¹. Cap- PME, Op-Cit, p. 59.

². Ibid, p.60.

الجامعات ومراكز البحث والجمعيات المهنية ولديهم أصوات استشارية. وتوكل الجمعية العامة إدارة عنقود

الطاقة الشمسية إلى مجلس الإدارة الذي تمتد عهده إلى ثلاث سنوات.¹

وعن تصنيف أعضاء العنقود فيمكن التمييز بين:

- **الأعضاء المؤسسين:** والمتمثلين في المؤسسات التالية:

Amimer Energie, Alpy, Aurès Solaire, Condor Electronics, Enie, ER2, Innova Contracting, Innova Solar, IRIS.JC.Ind, Mekénergie, Sungy

- **الأعضاء المنضمين:** والمتمثلين في المؤسسات التالية:

ABB Algérie, Armorgreen Algérie, Cabinet Emergy, Constalica Algérie, Milltech, Zergoun .Green Energy

- **الأعضاء المشاركين:** كوحدات البحث والتطوير (مركز تنمية الطاقات المتجددة CDER ومركز البحث

في تكنولوجيا نصف النواقل الطاقوية CRTSE) والمديرية العامة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التابعة لوزارة الصناعة والمناجم.²

ولقد جاء إنشاء العنقود لبلوغ جملة من الأهداف يمكن إيجازها في:

- الدعم الفعال والمتابعة المستمرة من السلطات العمومية التي تهدف إلى إنتاج 27 بالمائة من الإنتاج

الطاقوي من مصادر متجددة في آفاق 2030؛

- إنشاء وتعزيز وإدارة شبكة من المؤسسات والفاعلين الوطنيين العاملين في سلسلة القيمة (من مكاتب

الدراسات، والمطورين وموردي المواد الأولية والمصنعين والموردين والمركبين والجهات الفاعلة في التدريب

المهني والجهات الفاعلة في مجال البحث والجامعات) الذين يرغبون في المساهمة في تطوير فرع

الطاقات المتجددة؛

- تقديم مقترحات للسلطات العمومية بهدف وضع آليات تشغيلية لضمان الدعم والحماية الضروريين لكل

الفاعلين الوطنيين المشاركين في برامج وطنية للطاقات المتجددة في فترة يتم تحديدها؛

- بناء القدرات وتنمية المهارات الصناعية في مجالات الطاقات المتجددة؛

- الترويج لأنشطة التدريب والبحث في قطاع الطاقات المتجددة؛

- التسهيل لبروز كفاءات وطنية والسعي لتحقيق التعاون بين أعضائه؛

- التحسيس وتشجيع استخدام الطاقات المتجددة بشكل عام والطاقة الشمسية الكهروضوئية على وجه

الخصوص؛

¹. Cluster Energie Solaire, last visit : 17/04/2018, <http://www.ces-algeria.com/>.

². Ibid.

- نشر المعلومات المتعمقة حول الطاقة الشمسية الكهروضوئية؛
- إنشاء شبكة وطنية في الابتكار المفتوح Open Innovation؛
- تشجيع الترابط مع العناقيد الدولية.¹

ويتجلى نشاط العنقود وتطويره وفق محورين استراتيجيين تماشيا مع الأهداف العامة لتطوير الاقتصاد الوطني:

1. الاستراتيجية الصناعية: التي تشمل تطوير وتعزيز الأنشطة للمساهمة في إنشاء صناعة وطنية حقيقية.

2. الاستراتيجية الطاقوية: حيث ستوفر المنتجات والخدمات المستمدة من الصناعة المحلية الأساس لإنتاج الطاقة الخضراء لتطوير الاقتصاد والمساهمة في تلبية الطلب المحلي على الطاقة وتوجيه الفائض للتصدير. من أجل توسيع استخدام الطاقة المتجددة على نطاق واسع من قبل مختلف شرائح المجتمع (الأسر والمزارعين والصناعات)، وبالتالي نشر تكنولوجيات جديدة تشمل التقنيات الخاصة بالشبكات الذكية.

وسيتم ذلك من خلال العمل على مختلف المستويات التنظيمية والمالية والتقنية والتدريب، مما سيؤدي إلى إنشاء سوق داخلية مستدامة للمؤسسات الجزائرية، وتوسيع التخصصات الوطنية إلى التكنولوجيات المتقدمة وتشجيع البحث والتطوير للمضي قدما في تطوير الصناعة والخدمات ذات الصلة.² فعنقود الطاقة الشمسية يدخل ضمن النماذج الاقتصادية المستقبلية، خاصة وأن هذه التكنولوجيا تتميز بخلق سوقها الخاصة وليس انتظار الطلب والإعتماد عليه، بمعنى الانتقال من تجمع السوق إلى تجمع التكنولوجيا (market pool to technology pool)، أين التكنولوجيا هي التي تخلق السوق وليس العكس.³

وتجدر الإشارة إلى أن الجزائر تعتبر بطارية كهربائية حقيقية في الهواء الطلق، حيث أنها تتوفر على 3500 ساعة مشمسة سنويا في 86 بالمائة من التراب الوطني، أما باقي الإقليم أي الجزء الساحلي، فمعدل أشعة الشمس هو 2600 ساعة في السنة. وبالتالي، فإن الإستثمار في الطاقة المتجددة هو أولوية وضرورة.⁴

¹. Cluster Energie Solaire, Op-Cit.

². Ibid.

³. Cap- PME, Op-Cit, p. 60.

⁴. Ibid., p.64.

وتأسيسا على ذلك، فإن عنقود الطاقة الشمسية سيسمح للجزائر ويمنحها فرصة تنويع مصادر طاقتها وتوجيه الاستهلاك من الغاز والكهرباء إلى الطاقات المتجددة والنظيفة، كما يعد أداة لتطوير الصناعة الضوئية، وذلك من خلال تظافر جهود السلطات العمومية والمتعاملين الإقتصاديين.

سادسا. عنقود الصناعات الغذائية بمتيجة (البليدة):

تعد منطقة المتيجة إحدى المناطق الأكثر ديناميكية والواعدة في مجال الصناعات الغذائية وتنشط بها 23000 مؤسسة في هذا المجال وتمثل نصف الإنتاج الصناعي الوطني خارج قطاع المحروقات.

ويعد إطلاق قطب أو عنقود الصناعات الغذائية بالمتيجة أداة هامة لإعطاء نفس جديد للصناعة المحلية الناشئة الذي سيسهم في تنويع الاقتصاد الوطني. وتجدر الإشارة إلى أن هذا العنقود يعد بمثابة فضاء للتشاور والتبادل بين الفاعلين في مجالات الصناعة الغذائية والفلاحة والبحث والتكوين قصد المساهمة الفعالة في تطوير الصناعة الغذائية في الجزائر وفي تعزيز تنافسية الاقتصاد الوطني وخلق مناصب الشغل وتقريب البحث بين القطاع العام والخاص وبين السلطات العمومية والفاعلين الإقتصاديين. ويتشكل هذا القطب أساسا من مصنعين غذائيين ومنتجين فلاحيين وهيئات دعم الاستثمار والابتكار والمركز التقني للصناعات الغذائية والجامعات ومراكز البحث والتكوين المتخصصة في المجال.¹

إن إنشاء العناقيد الصناعية ومنها عنقود الصناعات الغذائية بالمتيجة يعد ضمن أهداف التوأمة المؤسساتية بين الجزائر والاتحاد الأوروبي في إطار برنامج دعم تنفيذ اتفاق الشراكة الرامي إلى مرافقة وزارة الصناعة والمناجم في استراتيجيتها للابتكار الصناعي.²

ويهدف هذا العنقود إلى تقريب المؤسسات من بعضها البعض ومواجهة الصعوبات الميدانية معا وتقريب المتخصصين في الصناعات التحويلية من المنتجين بهدف تطوير الصناعة الغذائية إلى جانب تقريب الجامعة ومراكز البحث العلمي من الصناعيين والمنتجين.³

1. Ministère de l'Industrie et des Mines, Communiqué de presse : Séminaire de lancement d'un pôle de compétitivité Agroalimentaire à la Mitidja, dernière visite : 22/01/2018, <http://www.mdipi.gov.dz/?Seminaire-de-lancement-d-un-pole>.

2. Ibid.

3. وكالة الأنباء الجزائرية، إطلاق القطب التنافسي للصناعات الغذائية يعد أداة هامة لتنويع الاقتصاد وإعطاء نفس جديد للصناعة الوطنية، 12 سبتمبر 2017، تاريخ الزيارة: 2018/01/31، <http://www.aps.dz/ar/algerie/47361>.

وتم الإعلان عن إطلاق هذا العنقود خلال الملتقى المنظم بجامعة سعد دحلب بالبليدة يوم الثلاثاء 12 سبتمبر 2017 من طرف وزارة الصناعة والمناجم وبالتنسيق مع نادي الصناعيين والمقاولين للمنتجة (ceimi) وحضور ممثلين عن الإتحاد الأوروبي ووزارة الفلاحة، بالإضافة إلى قرابة 200 خبير في الصناعات الغذائية. والذي من المرتقب أن يكون إنشاؤه قبل نهاية 2018.

وأريد لهذا العنقود أن يكون أول نموذج صناعي جديد يعول عليه لتقليص فاتورة الواردات وذلك بإشراك القطاع الخاص في مسعى تحقيق الأمن الغذائي، خاصة وأن القطاع الفلاحي يسجل فائضا في الإنتاج الزراعي في بعض المنتجات على غرار البطاطا والطماطم، غير أن السوق لا يستفيد من هذا الفائض الذي غالبا ما يحول للمفرغات العمومية بعد تلفه. لذلك، فإن السوق بحاجة لهذا القطب التنافسي من أجل خلق التكامل بين كل المنتجين.

ويعد هذا العنقود بمثابة شريك صناعي لضمان التحويل وتخزين المنتج لتسويقه طوال أيام السنة، الأمر الذي سيحل إشكالية الفراغ التي تحدث ما بين المواسم والتي تخلق في كل مرة اضطرابات في السوق، مما ينعكس سلبا على الأسعار بسبب انخفاض العرض مقارنة بالطلب. فغياب التنسيق والاتصال المسبق حال دون تفعيل الصناعات التحويلية، من منطلق أن الإنتاج الفلاحي يتم في وقت واحد ويصل إلى المصانع بكميات تزيد عن طاقات الاستيعاب وهو ما يحول دون استغلاله بطريقة جيدة، لذلك يتوقع نادي المقاولين من خلال عنقود الصناعات الغذائية تقسيم فترات الإنتاج تماشيا وطلبات وطاقات مصانع التحويل، خاصة بعد تطور الزراعات غير الموسمية التي تتم في البيوت البلاستيكية، وهو ما يضمن توفير المنتج الفلاحي القابل للتحويل طيلة أيام السنة، مثل ما حدث بشعبة الطماطم الصناعية عندما استقبل المصنعون كل إنتاج الطماطم في فترة لا تزيد عن 10 أيام مما حال دون استغلال كل المنتج وتوجه غالبيته إلى المفرغات العمومية بسبب تلفه.¹

كما تجدر الإشارة إلى دور الجامعة في تفعيل نشاط الإنتاج الفلاحي والصناعي على حد سواء، خاصة وان نادي المقاولين قام في وقت سابق بالتعاقد مع إدارة جامعة سعد دحلب لإنشاء مركز علمي للصناعات الغذائية؛ يعمل على تكوين تقنيين سامين في الصناعات الغذائية وذلك تماشيا وطلب

¹. نوال/ح، إنشاء قطب للصناعات الغذائية بمنتجة، يومية المساء، 10 أيلول 2017، تاريخ الزيارة: 2018/01/31،

الصناعيين بالمنطقة، من منطلق أن المتيجة معروفة بعدد المصانع والمطاحن التي أنشئت بالقرب من المستثمرات الزراعية.¹

سابعا. عنقود التكنولوجيا الحيوية أو البيوتكنولوجيا:

قطب صناعي بامتياز أو عنقود تسعى لإنشائه الجزائر بالشراكة مع الولايات المتحدة الأمريكية، التي تطمح وبأن يكون بالمعايير ذاتها مثل العناقيد العالمية وذلك في آفاق 2020.² هذا القطب سيكون الرابع من نوعه في العالم من حيث القيمتين الاقتصادية والعلمية، إذ يوجد في العالم قطب بوسطن الذي يمتد وجوده إلى قرن من الزمن وفي المرتبة الثانية قطب دبلن الإيرلندية الذي يعود تاريخ إنجازهِ إلى 50 سنة مضت والثالث في سنغافورة الذي أنشئ من 30 سنة.

ولن يكتفي القطب البيو تكنولوجي الذي ستحتضنه مدينة سيدي عبد الله بتغطية المتطلبات الدوائية للجزائر فحسب، بل يشمل أيضا التصدير إلى إفريقيا والشرق الأوسط.³ ولقد بدأت المفاوضات بين الطرفين الجزائري والأمريكي حول مشروع العنقود في 2011 وتوجت في 2014 بتوقيع مذكرة تفاهم في سان دييغو الأمريكية، حيث تتضمن هذه المذكرة إيجاد الصيغة المناسبة لبدء تنفيذ المشروع في الجزائر، بالتعاون مع الجامعات المتخصصة والمخابر العلمية وشركات صناعة الأدوية المنضوية تحت جمعية (Pharmaceutical Research and Manufacturers of America) PhRMA فارما.⁴

يتربع هذا القطب على مساحة 184 هكتار ويقع في المدخل الشرقي للمدينة الجديدة سيدي عبد الله، ويتوفر على مواقع تكنولوجية ومخابر للأبحاث الصيدلانية والبيوتكنولوجية وصناعة الأدوية. كما يتوفر على 42 مشروعا منها 4 في طور النشاط و5 أخرى في طور الانجاز.⁵

¹. نوال، ح، "إنشاء قطب للصناعات الغذائية بمتيجة"، *يومية المساء*، 10 أيلول 2017، تاريخ الزيارة: 2018/01/31، <https://www.el-massa.com/dz>

². Pole Biotechnologique de Sidi Abdallah l'Option Stratégique pour Le Médicament, **Environnement des PME**, revue de presse du 03-07/06/2012, p.4,

<https://www.lesoirdalgerie.com/articles/2012/06/03/article.php?sid=135007&cid=2>.

³. حسينة، ب، لمناقشة تفاصيل مشروع رابع قطب بيوتكنولوجي في العالم فريق علمي من 5 مخابر أمريكية قريبا بالجزائر، *يومية المساء*، 2017/07/13، تاريخ الزيارة: 2018/02/02،

<https://www.el-massa.com/dz/index.php/component/k2/item/38682>

⁴. عبد الرزاق، ب، "مشروع أمريكي ضخم لصناعة الدواء بالجزائر"، *الشروق أونلاين*، 2017/07/08، تاريخ الزيارة: 2018/02/02، <https://www.echoroukonline.com/>

⁵. المرصد الجزائري، "المدينة الجديدة لسيدي عبد الله. قطب حضري وتكنولوجي بامتياز"، 2016/12/12، تاريخ الزيارة: 2018/02/02، <https://marsadz.com/>

وفي هذا الصدد فإن اتفاقية الشراكة الموقعة بين الجزائر والولايات المتحدة الأمريكية في مجال البحث العلمي هدفها تطوير الصناعة الصيدلانية البيوتكنولوجية. ويقدر الغلاف المالي المخصص للإستثمار في مشروع القطب البيوتكنولوجي بـ 12 مليار دولار.¹

وفي هذه الحال، تسعى الجزائر والتي تستورد ثلاثة أرباع حاجياتها من الأدوية بقيمة 2 مليار دولار سنويا إلى تقليص فاتورة استيراد المواد الصيدلانية من خلال تطوير القطاع على الصعيد الوطني.²

وانطلاقا مما سبق، فإن عنقود التكنولوجيا الحيوية سيسهم في تحسين تلبية الحاجيات الوطنية في مجال إنتاج الأدوية والتصدير، كما أنه سيسهم في تنويع منتجات الاقتصاد الوطني، وتطوير وتيرة الإنتاج وتنشيط الصناعات ذات الصلة بنشاط العنقود، بالإضافة إلى خلق مناصب عمل للكفاءات والطلبة المتخرجين من الجامعات والمعاهد العلمية الذين طالما لم يسعفهم الحظ في مواصلة مسيرتهم المهنية في مجالات تخصصهم.

ثامنا. عنقود زيت الزيتون للبويرة:

يحتل فرع زيت الزيتون مكانة بارزة في الاقتصاد الزراعي الجزائري، التي تبرز من خلال الأهمية الاجتماعية والاقتصادية للقطاع والسياق البيئي والسياسات الزراعية والريفية المتبعة وبنية وخصوصية الأسواق الاستهلاكية واقتصاديات المياه ومتطلبات حماية البيئة والتنمية الإقليمية.

وعلى المستوى الاجتماعي الاقتصادي، شهد إنتاج زيت الزيتون زيادة ملحوظة في السنوات الأولى من القرن الحادي والعشرين للوصول إلى مستوى إنتاج قدره 39000 طن سنة 2012 وبتشغيل مساحة قدرها 328884 هكتار أو ما يقارب 4 بالمائة من المساحة الزراعية المستغلة. وتتركز بساتين الزيتون بشكل رئيسي في مناطق البويرة وتيزي وزو وبجاية، بمساحة تقدر بـ 110360 هكتار أو ما يعادل 34 بالمائة من مساحة بساتين الزيتون الجزائرية.³

¹ الإذاعة الجزائرية، " تخصيص 12 مليار دولار بشراكة أمريكية للإستثمار في مجال الصناعة الصيدلانية وتجسيد مشروع القطب البيوتكنولوجي بسبدي عبد الله"، 2016/03/24، تاريخ الزيارة: 2018/02/02،

<http://www.radioalgerie.dz/news/ar/article/20160324/72595.html>

² وكالة الأنباء الجزائرية، التوقيع على بروتوكول اتفاق جزائري-أمريكي في مجال البيوتكنولوجيا، 2011/06/10، تاريخ الزيارة: <http://www.aps.dz/ar>، 2018/02/02

³ Ali Ferrah, Ait Oubelli M'Hamed, **clustering process in Agriculture and agrifood sector in Algeria : Concepts, policies, lessons learnt and actions in an FP 7 Project.The case of Bouira's Olive oil Cluster**, August 2014, INSTITUT NATIONAL DE LA RECHERCHE AGRONOMIQUE D'ALGERIE, p.28.

ولكن منذ إطلاق مخطط تطوير زراعة الزيتون في أوائل سنوات 2000، سرعان ما اتسعت رقعة الزيتون إلى مناطق أخرى مثل مسيلة والشلف وبسكرة وتبسة والجلفة وسعيدة وتيسمسيلت والواد والنعام. أما من الناحية الاقتصادية، فقطاع زيت الزيتون يضم 130000 عنصرا فاعلا؛ حيث يشمل 100000 مزارعا وما يقارب 2000 مؤسسة صغيرة ومتوسطة تركز أنشطتها على التحويل.¹

أما من وجهة النظر البيئية الزراعية، فبساتين الزيتون تشغل نطاقا واسعا من المناطق المناخية البيولوجية (القاحلة، شبه القاحلة والرطبة) ويمتد نطاقها أيضا إلى العديد من الأنظمة البيئية مثل الجبال والسهول والغابات. فمن خلال هذه القدرة على التكيف، توفر أشجار الزيتون وظائف بيئية متعددة مثل مكافحة التآكل والتعرية وتطوير الأراضي الهامشية البعيدة والمعزولة، بالإضافة إلى مساهمتها في اقتصاد المياه. ولذلك تعتبر بساتين الزيتون أداة قوية لتثبيت السكان في المناطق الريفية الهامشية وتوليد الدخل لصغار المزارعين.²

إن خيار إنشاء العنقود في محيط البويرة ليس من قبيل الصدفة. فمساحة تبلغ 4456 كيلومترا مربعا وعدد سكان يقدر بحوالي 700000 نسمة، تعتبر البويرة حوضا داخليا رائدا يتوفر على الإمكانيات الزراعية والمائية ومستوى الخدمات المقدمة، فلقد تنوعت قواعد الإنتاج والمرافق والخدمات الأساسية للشركات،³

ومن ثم فإن خيار تطوير وتدعيم عنقود زيت الزيتون في هذه الولاية تملية اعتبارات تتعلق بوجود ظروف موضوعية ملائمة لهذا المنظور؛ أولها: يتمثل في أن للعنقود قاعدة اقتصادية قوية، تعتمد على حظيرة تتكون من 173 مؤسسة منتجة لزيت الزيتون، و17 بالمائة من إجمالي عدد المؤسسات المتخصصة في صناعة زيت الزيتون في الجزائر.⁴ ثانيها. أن العنقود يستفيد من وجود عدد معتبر من الجهات الفاعلة الاقتصادية والمؤسسية والعلمية المشتركة في المنطقة والمتمثلة في المعهد الوطني الجزائري للبحث الزراعي INRAA والمعهد التقني لأشجار الفواكه ITAFV وتعاونية زيت الزيتون للقبائل CHOK ومديرية الخدمات الزراعية DSA وغرفة الزراعة لولاية البويرة CAW. فمنذ 2006 كرست هذه الجهات جهودها لتطوير الأنشطة ذات العلاقة بفرع زيت الزيتون؛ وعملت على تنفيذ العديد من الأنشطة المرتبطة بتطوير نظام الإنتاج المحلي الذي يركز على هذا الفرع. وبالتحديد تعد تعاونية زيت الزيتون

1. Ibid.

2. Ibid.

3. Ibid, p.24.

4. Ibid, p.30.

للقبائل والمعهد الوطني للبحوث الزراعي الحامل لمبادرة إنشاء عنقود مخصص لزيت الزيتون في منطقة البويرة.¹

وبالفعل تعزز هذا التعاون الذي بدأ منذ سنة 2006، وتم التأكيد عليه في سياق الأنشطة التي بدأها مشروع فويرة FAWIRA²، والتي تتمثل في: اليوم المفتوح الثاني الذي كان في 3 جويلية 2013 واليوم المفتوح الثالث من 14 إلى 19 فيفري 2014 على التوالي من تنظيم اتحاد فويرة في مركز بحوث مهدي بوعلام ببراقى بالجزائر ومعهد INRAA.

ومن هنا، فإن "عنقود زيت الزيتون" المقترح هو بداية تطوير عنقود أوسع، يمتد إلى منطقة القبائل بأكملها والمتكونة من ولايات البويرة وتيزي وزو وبجاية.

إن عملية إنشاء عنقود البويرة المخصص لزيت الزيتون تمثل إستجابة للطلبات والاحتياجات الفعلية التي تركز على الابتكار في مجالات متنوعة مثل:

- خلق نوع جديد من زيت الزيتون للسوق الجزائري: زيت الزيتون التقليدي للقبائل، وذلك من خلال تحسين الجودة؛
- تطوير دليل جغرافي أو علامة جماعية لزيت الزيتون القبائلي.
- إنشاء منظمة اقتصادية فعالة لفرع زيت الزيتون في المنطقة.
- تصميم وتطوير الأجهزة وطرق معالجة واسترداد المنتجات الثانوية مما يساعد على الحد من تلوث المياه السطحية.
- الترويج لزيت زيتون القبائل من خلال الأسواق الضخمة (hypemarkets) والسياحة الزراعية والحرف اليدوية.
- الرفع من مستوى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فيما يتعلق بخصوصية المنطقة (تدريب الفاعلين الاقتصاديين على التكيف مع احتياجات المنطقة والتحديث التكنولوجي للمعاصر).

¹. Ibid.

². تم تنفيذ مشروع فويرة FAWIRA في جانفي 2012، من قبل ثالث دول هي الجزائر وإسبانيا وإيطاليا؛ وهو مشروع يسعى لتعزيز قدرات التعاون الدولي في مجال البحث المخصص للزراعة والصناعة الغذائية والمياه في الجزائر بتمويل من المفوضية الأوروبية، في إطار البرنامج الأوروبي السابع للبحث والتطوير التكنولوجي وبالتنسيق مع المعهد الوطني للبحوث الزراعي، كما يهدف المشروع أيضا إلى تحديد احتياجات ومطالب المؤسسات والفاعلين في مجالات البحث والتطوير والابتكار وتحديد أفكار المشاريع التي ينبغي تطويرها بالشراكة مع فويرة والشركاء الوطنيين والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

ومن ثم، ومن منطلق الأهداف العامة، يتمثل هدف هذا العنقود في التطوير الأمثل للمناطق الريفية والمناظر الطبيعية الريفية؛ من خلال جذب الاستثمارات الاقتصادية والسياحية لرفع القيمة المضافة المنتجة وتخفيض معدل البطالة والرفع من مستويات المعيشة للأسر التي تستفيد من الإمكانيات الكاملة التي تحتويها هذه المناطق. أما من حيث الأهداف المحددة، فهو يهدف إلى:

1. إنشاء منظمة اقتصادية فعالة لفرع زيت الزيتون في المنطقة: إن الهدف الأول للعنقود هو هيكله وتنظيم فرع زيت الزيتون في منطقة القبائل. وهذا من خلال تطوير تعاونية زيت الزيتون للقبائل التي تلعب دورا قياديا في عملية الهيكله وذلك من خلال دمج الموردين الزراعيين ومزارعي الزيتون والمعاصر، وحدات معالجة النفايات والتكيف والتعبئة والتوزيع. وبالتالي فإن هذه التعاونية تعد النواة الأساسية للعنقود، ويعود تاريخ إنشائها إلى سنة 2000 أين تم تأسيس جمعية ضمت 1100 من المساهمين؛ لتظهر بعدها فكرة تأسيس التعاونية سنة 2004 بمبادرة قوية من أحد المتعاملين الخواص وفي الوقت ذاته منتج لزيت الزيتون السيد رحال عبد الحكيم، مع مجموعة من الفاعلين في منطقة البويرة. ليتم إنشاؤها رسميا سنة 2008 في إطار برنامج MEDA، وتوثيقها سنة 2012 بمساهمة برنامج دعم التنويع للاقتصاد الجزائري بتمويل من الاتحاد الأوروبي. وعليه، فإن الرغبة في إنشاء هذه التعاونية ناتجة عن الصعوبات التسويقية لزيت الزيتون المنتج في سياق يتسم بانخفاض الاستهلاك في منطقة القبائل وبتطور المعاصر الحديثة. عموما فهي ناتجة عن التغيير الاقتصادي الذي يملئ تنظيميا أفضل للفرع. إن إنشاء التعاونية يعد في حد ذاته ابتكارا تنظيميا يحتذى به في مناطق أخرى وفي قطاعات أخرى.¹ لذلك فإن هذه التعاونية ومن من خلال رؤيتها ونشاطاتها استقطبت متعاملين آخرين وأصبحت تضم 14 عضوا، كما أنها تسعى لجذب متعاملين آخرين.²

وعليه، فلقد سمح تجمع الموارد والطاقات في إطار هذه التعاونية بما يلي:

- تحسين جودة الإنتاج من خلال الحصول على معدات حديثة للتجميع والتخزين والتحليل والتعبئة؛
- تدريب الأعضاء (الفلاحين) على التقنيات الزراعية والتكنولوجيات الحديثة للإستخراج والتعبئة.

¹. Ferrah, Op-cit p.37.

². POMMIER, Op-cit, p.23.

إن هذه الإجراءات المباشرة كانت ضرورية لتحفيز الأعضاء، على أن تستمر لمدة طويلة وهذا يستوجب مايلي:

- إطلاق أبحاث بشأن تثمين المنتجات الثانوية، في إطار برنامج وطني وبالتعاون مع الجامعات ومعاهد البحث؛
- الحصول على دعم السلطات العمومية المحلية لهذا النهج من تجمعات المتعاملين الخاص.¹

2. التحكم في جودة زيت الزيتون المنتج: بعيداً عن وجود سوق محلي محمي، يواجه زيت الزيتون المنتج في الجزائر مشكلة النوعية، لذلك، فإن الهدف الرئيسي للعنقود هو إنتاج زيت الزيتون النوعي وهذا ينطوي على تنظيم جديد لهذه الصناعة لإنتاج زيت الزيتون التقليدي النوعي حسب المعايير الدولية.² إن تطوير مراقبة الجودة والمتابعة يبقى التحدي الرئيسي يشمل في جملة من الأمور: التحكم في تقنيات الزراعة ومواعيد الجني والري وشروط التخزين وتقنيات الاستخراج وعملية التغليف والتعبئة، لتوفير منتج مقبول مع حموضة معيارية.

3. تثمين المنتجات الثانوية، وإنشاء مصانع الزيت والحد من تلوث المياه.

إن المسألة المتعلقة بمعالجة المنتجات الثانوية والنفايات (ثقل الزيتون Pomace ومياه الخضر) الناتجة عن صناعة استخراج الزيت، وهي ما يعيق حركية اقتصاديات زيت الزيتون في منطقة البويرة وفي القبائل بكاملها. وعلى هذا النحو، فإن الهدف الثاني للعنقود هو تولي هذه القضية التي تؤثر على البيئة ونوعية المياه.³

إلى هنا، لا تزال تجربة إنشاء العناقيد في الجزائر فتية وغير واضحة المعالم، وأن مبادرات إنشاءها تمتزج بين مبادرات فردية من طرف القطاع الخاص ومبادرات عامة للدولة، أي أن هذه التجربة تميز بين عناقيد عشوائية تلقائية وأخرى مخطط لها.

ومن خلا مقارنة تجربة الجزائر والهند يظهر الاختلاف واضحاً؛ من خلال عدد العناقيد الموجودة والأهمية التي تكتسبها العناقيد في كل اقتصاد، فأصبحت الهند رائدة في مجال العناقيد نظراً لما توليه سياستها الاقتصادية لتطويرها باعتبارها الرافد الأساسي لتطور اقتصادها من خلال النهوض بقطاع

¹. Ibid.

². Ferrah, Op-cit, p.31.

³. Ibid, p.32

المؤسسات الصغرى والصغيرة والمتوسطة والإهتمام خاصة برأس المال البشري الذي أضحي يمثل جوهر كل التطورات وسبب كل النجاحات في كل الدول على اختلاف مستوياتها بالإضافة إلى توفير المناخ المحفز لأداء الأعمال والإستثمار. على عكس الجزائر التي تبقى بعيدة كل البعد عن الهند في أداء عناقيدها ومؤسساتها وسياستها المسطرة لتطويرها والنهوض بها.

المبحث الثالث، سبل تفعيل العناقيد الصناعية في الجزائر للنهوض بتنافسية الاقتصاد الوطني على ضوء التجربة الهندية:

يمكن تصور السبل وصياغة السياسات اللازمة لدعم العناقيد الصناعية والملائمة للارتقاء بتنافسية الاقتصاد الوطني في مختلف المجالات ذات الأولوية، ويمكن تقسيمها إلى سياسات انتقائية استهدافية وسياسات تكميلية تدعيمية، تأخذ في الحسبان التجربة الهندية لكنها لا تتطابق معها على إعتبار أن لكل إقتصاد خصائصه التي ينفرد بها ولا يجوز تعميم التجربة كما هي.

كما تعتبر السبل والسياسات متداخلة، إذ لا يمكن الفصل بين السياسات الموجهة للعناقيد وتلك الموجهة للتنافسية وحتى السياسات الموجهة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، باعتبار أن ما يساهم كسياسة في تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كفيل بدعم تنافسية العنقود وتحسين بيئة عمله، وفي الوقت ذاته يساهم في تحسين أداء الإقتصاد ومن ثم تحسين تنافسيته.

المطلب الأول، سياسات تطوير العناقيد في الهند:

إن بزوغ الهند كدولة رائدة ومن أكثر الدول تنافسية، جعلت من اقتصادها من أسرع الاقتصاديات نموا في العالم، حيث عملت من خلال مختلف السياسات على دعم مؤسساتها الصغرى والصغيرة والمتوسطة وعناقيدها بمختلف أنواعها وذلك من خلال مختلف البرامج وإعتمادا على جملة من السياسات التي تدعم أداؤها، ومن طرف مختلف الوزارات والأقسام والوكالات التي حملت على عاتقها هدف تطوير العناقيد في الهند

ولقد كانت لجنة عابد حسين المعنية بالصناعة الصغيرة التي أنشأتها وزارة الصناعة الصغيرة - سابقا - في تقريرها لسنة 1997 أول من أوصى بإعتماد نهج العناقيد لدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. بعد ذلك، وفي العديد من خطابات الميزانية تم التركيز على اعتماد نهج قائم على العناقيد لزيادة إنتاجية وتنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وفي 10 أوت 2005 أعلنت حكومة الهند عن

حزمة من السياسات كان فيها تطوير العناقيد الركيزة الأساسية لجعل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الهندية تنافسية عالميا. ولقد تم إدراج المخطط السابق لتطوير البنية التحتية الصناعية في المخطط الجديد لبرنامج تطوير عناقيد الصناعات الصغيرة. وفي خطاب الميزانية لعام 2006-2007، أوضح وزير المالية أن نموذج تطوير العناقيد يمكن أن يكون مفيدا ليس فقط لتشجيع التصنيع ولكن أيضا لتجديد المدن الصناعية وبناء المدن الصناعية الجديدة. وشمل البرنامج عدة قطاعات لمختلف الوزارات.¹

ولقد تم تشكيل مجموعة وزراء مفوضة برئاسة وزير الشؤون الخارجية آنذاك لوضع السياسة الشاملة لتطوير العناقيد والإشراف على تنفيذها من قبل مختلف وزارات الحكومة الهندية. خاصة وزارة المؤسسات الصغرى والصغيرة والمتوسطة التي تعتبر تطوير العناقيد أحد المجالات الرئيسية لنشاطها. كما أن حكومات الولايات في سياساتها الصناعية جعلت من نهج تطوير العناقيد وسيلة لدعم وتطوير وتعزيز إنتاجية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وجعلها ذات تنافسية عالية.²

وعلا بتنفيذ برنامج تطوير العناقيد، أطلقت الوزارات والإدارات المركزية ووكالاتها وأيضا الولايات الحكومية ومؤسساتها العديد من المخططات والبرامج، ولعل من أهمها³ ما يلي:

1. تأسيس إتحاد العناقيد الصناعية: حيث تم تأسيس هذا الإتحاد بهدف دعم الروابط الصناعية بين العناقيد الصناعية المختلفة، ما يسمح لها الحصول على المواد الأولية بأسعار تنافسية من خلال العلاقة بين موردي هذه المواد والمناولين، وتوفير المعلومات التسويقية والإستفادة من تجارب تحديث التكنولوجيا، وغيرها من المزايا.⁴

2. مخطط تطوير عناقيد المؤسسات الصغرى والصغيرة:

في أكتوبر 2007، أعيد تسمية مخطط تطوير العناقيد السابق " برنامج تطوير عناقيد الصناعات الصغيرة " ليصبح "المؤسسات الصغرى والصغيرة -برنامج تطوير العناقيد". ولقد تم إدراج المخطط السابق

¹ . Singh, Op-cit, p.9.

² . Ibid.

³ . للإطلاع على مختلف البرامج، يرجى الإطلاع على الملحق رقم 05، ص.310.

⁴ . صندوق التنمية الصناعية السعودي، العناقيد الصناعية (الجزء الأول) مفهومها وآلية عملها، مرجع سابق، ص.30.

والمسمى " تطوير البنية التحتية المتكاملة" في المخطط الجديد. ويتولى مكتب مفوض التنمية التابع لوزارة المؤسسات الصغرى والصغيرة والمتوسطة إدارة البرنامج الشامل. ويهدف البرنامج إلى:¹

- دعم إستمرارية ونمو المؤسسات الصغرى والصغيرة من خلال معالجة القضايا المشتركة مثل تحسين التكنولوجيا والمهارات والجودة، والوصول إلى الأسواق، والوصول إلى رأس المال وغيرها؛
- بناء قدرات المؤسسات الصغرى والصغيرة من أجل دعم النشاط المشترك من خلال تشكيل مجموعات المساعدة الذاتية، واتحادات المؤسسات، وترقية الجمعيات؛
- إنشاء وتحديث مرافق البنية التحتية في العناقد الصناعية الجديدة والقائمة؛
- إنشاء مراكز تسهيل مشتركة.

3. **مخطط تطوير البنية التحتية الصناعية:** أطلق قسم السياسات الصناعية والترويج بوزارة التجارة والصناعة "مخطط تطوير البنية التحتية الصناعية" سنة 2003 لتعزيز تنافسية الصناعة من خلال توفير البنية التحتية عالية الجودة بالشراكة بين القطاعين العام والخاص بمساعدة مالية تجاوزت 75 بالمائة من تكلفة المشروع والتي حدد سقفها بمقدار 60 كرور روبية لكل مشروع.²

4. **مخطط دعم عناقد الحرف اليدوية BAHVY:** تم إطلاق مخطط BAHVY سنة 2001-2002. يتمثل الهدف الرئيسي للمخطط في اتباع نهج قائم على الحاجة للتطوير المتكامل لعناقد الحرف اليدوية الكامنة. إنه يضمن مشاركة الأشخاص الحرفيين في جميع مراحل التنفيذ مع الهدف النهائي المتمثل في تمكينهم وبالتالي الاستدامة. ويصور المخطط حزمة الدعم لعنقود الحرفيين، وكذا دعم البنية التحتية بالإضافة إلى دعم القدرات لتلبية متطلبات الأسواق المستهدفة. ومن ثم فإن المخطط يشمل خمسة أنواع من التدخلات هي: التدخل الاجتماعي والتدخلات التكنولوجية والتدخلات التسويقية والتدخلات المالية والبنية التحتية.³

5. **مخطط صندوق تجديد الصناعة التقليدية:** من أجل جعل الصناعات التقليدية أكثر إنتاجية وتنافسية وتيسير تميمتها المستدامة، أعلنت الحكومة المركزية عن إنشاء صندوق لتجديد الصناعات

¹. Singh, Op-cit, p.p.11-12.

². Ibid., p.13.

³. Singh, Op-cit, p.p.14-15.

التقليدية، مع تخصيص ميزانية مبدئية 100 كرور روبية. وعند الموافقة عليه حددت تكلفته الإجمالية بـ 9725 كرور روبية. وتنفيذ المخطط من قبل وزارة الصناعات الزراعية والريفية الاتحادية ومنظماتها ومؤسساتها، بالتعاون مع حكومات الولايات ومنظماتها المعنية والمنظمات غير الحكومية وغيرها، وتم الإنطلاق فيه سنة 2005 من قبل وزارة الصناعات الزراعية والريفية سابقا، والآن وزارة المؤسسات الصغرى والصغيرة والمتوسطة. وتمثلت أهداف المخطط في:

أ. تطوير عناقيد الصناعات التقليدية في مختلف أنحاء الدولة على مدى فترة خمس سنوات تبدأ في 2006-2005؛

ب. جعل الصناعات التقليدية أكثر تنافسية بقيادة السوق وأكثر إنتاجية وربحية واستدامة خلق فرص العمل لحرفيي الصناعة التقليدية وأصحاب المشاريع الريفية؛

ج. تعزيز نظم الإدارة المحلية لعناقيد الصناعة، بالمشاركة الفعالة للصناعيين المحليين، حتى يكونوا قادرين على القيام بمبادرات التنمية بأنفسهم؛

د. بناء المهارات الإبتكارية والتقليدية والتكنولوجيات المشتركة والذكاء السوقي والنماذج الجديدة للشركات بين القطاعين العام والخاص، بغية تكرار نماذج مماثلة للعناقيد القائمة على الصناعات التقليدية.¹

6. برنامج تطوير التكنولوجيا: يهدف البرنامج إلى تسهيل عمليات التحديث والتطوير التكنولوجي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الهند عن طريق تقديم دعم مالي بنسبة 15 بالمائة من تكاليف هذا التحديث والذي يتم من خلاله شراء معدات وآلات إنتاج حديثة.²

7. برنامج التمويل الميسر: والذي يمنح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة القائمة أو الجديدة قروضا تصل إلى 5 ملايين روبية هندية.³

يظهر المسار العام لسياسة تطوير العناقيد في الهند، وجود رؤيا واضحة ومحددة المعالم ترتكز على تطوير المؤسسات الصغرى والصغيرة والمتوسطة باعتبارها العمود الفقري للاقتصاد الهندي في

¹. Singh, Op-cit, p.p.17-18.

². صندوق التنمية الصناعية السعودي، العناقيد الصناعية (الجزء الأول) مفهومها وآلية عملها، مرجع سابق، ص.30.

³. المرجع نفسه.

مختلف القطاعات، والعمل على تطوير البنية التحتية لضمان تحسين أداءها، لأن تنافسية الاقتصاد من تنافسية مؤسساته.

المطلب الثاني، السياسات الإنتقائية الموجهة للنهوض بالقطاع الإنتاجي وإستهداف العناقيد المناسبة في الجزائر:

تحتاج الجزائر إلى إقامة العناقيد الصناعية في مختلف التخصصات والصناعات ذات الأولوية الوطنية باعتبارها من أنجع السبل لتحقيق تنافسية المؤسسات والقطاعات والاقتصاديات على السواء، من خلال تنمية وتقوية العلاقة الترابطية بين مختلف القطاعات في ظل تدفق المعلومات بشكل يسير بالاعتماد على تطور تكنولوجيا المعلومات والاتصالات التي ساهمت في إبراز دور العناقيد وتأثيرها على التنافسية.

ويحتاج نجاحها إلى سياسات صناعية توجيهية ذات طابع إنتقائي تستهدف قطاعات ونشاطات إقتصادية معينة، كما تستهدف التأثير في الاقتصاد بقصد تنميته تنمية ناجحة خاصة تلك المتعلقة بتخصيص الموارد لقطاعات بعينها أو لتشجيع تطبيقات تكنولوجيا بعينها، من خلال توفير البيئة الحاضنة من الصناعات المكملة والمدعمة والخدمات المساندة للإنتاجية.¹ ولعل الإستشهاد بالنجاح المدهش لصناعة البرمجيات الحاسوبية في الهند يعكس السياسات الحكومية الهادفة إلى تقديم الدعم إلى أنشطة منتقاة.²

إن تحقيق تغييرات إقتصادية هيكلية لإحداث وتحفيز أنشطة تنافسية محققة مستويات عالية من الإنتاجية لا يكون فقط في القطاع الصناعي أو في نشاط الصناعة التحويلية، بل يمتد لأبعد من ذلك إلى تحفيز قطاعات أو أنشطة أخرى غير صناعية تكمن فيها إمكانيات تنمية غير مستغلة، ومثال ذلك: نشاط الصادرات الزراعية غير التقليدية أو الخدمات السياحية الراقية أو الخدمات التكنولوجية ذات القيمة المضافة العالية من قبيل تطوير البرمجيات المتطورة.³

¹ طاهر حمدي كنعان، " المهمات التنموية للدولة، والتحكم في السوق بالسياسة الصناعية"، عمران للعلوم الاجتماعية والإنسانية، العدد 16، المجلد الرابع (بيروت: المركز العربي للأبحاث ودراسة السياسات، ربيع 2016)، ص. 141، <https://omran.dohainstitute.org/ar/issue016/.../TaharKanaan.pdf>.

² المرجع نفسه، ص. 145.

³ المرجع نفسه، ص. 143.

ومن ثم فإن مدى فعالية نمط الإنتاج الذي يتم اختياره كثيرا ما يعتمد على مرحلة التنمية والخصائص الهيكلية المميزة لكل اقتصاد،¹ ويتضمن النهوض بالجهاز الإنتاجي والإرتقاء بتنافسية عناقيد الأنشطة الإنتاجية للإقتصاد الوطني رؤية شاملة من مختلف الجوانب، التي تشمل الأداء الصناعي والزراعي والخدمي.

أولا. تأهيل القطاع الصناعي: والذي يستند إلى مرحلتين: الأولى تبنى على سياسات ذات توجه قصير المدى والثانية تمتد إلى المدى الطويل. ففي المرحلة الأولى من الضروري بناء وتطوير الصناعات التي تعتمد على الموارد الطبيعية المحلية والتي يمكن تحويلها لخدمة حاجات الأسواق المحلية خاصة في الزراعة والبناء والصناعة، فضلا عن ذلك تعتبر بعض الصناعات الخفيفة في هذه المرحلة ضرورية خاصة تلك التي تخلق روابط إنتاجية محلية كبيرة وتساهم في خلق فرص العمل.² وهو ما يفيد أن هذه المرحلة موجهة أساسا إلى الصناعات التي تتطلب تكنولوجيا بسيطة ومتوسطة وتقوم على توظيف اليد العاملة البسيطة بالدرجة الأولى باعتبارها النسبة الغالبة.

وبالتوافق مع التحليل السابق، تشير هذه المرحلة إلى ضرورة إنشاء عناقيد صناعية مستمدة من الصناعة البترولية وما يمكن أن تحققه من مكاسب اقتصادية بتحويل المواد الخام إلى منتجات صناعية واستخدامها في العمليات الإنتاجية لمختلف الصناعات والإستغناء عن إستيرادها بأسعار باهضة، بالإضافة على ذلك خلق صناعات جديدة وتخصصات جديدة لم يعهدها الإقتصاد الوطني ما يؤدي إلى خلق مؤسسات جديدة ومناصب عمل جديدة كذلك.

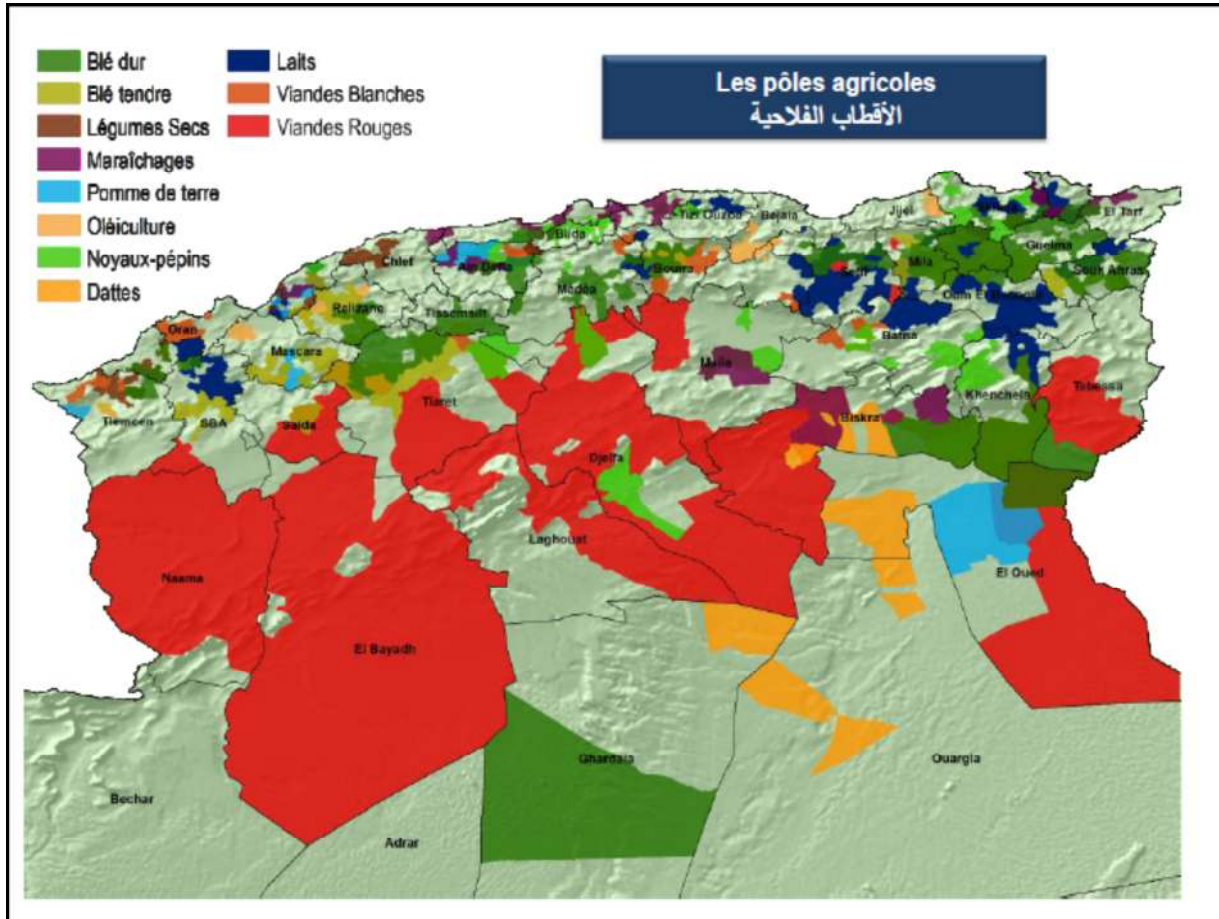
إضافة إلى ماسبق، تبرز في هذه المرحلة الحاجة إلى دعم عناقيد الصناعات الحرفية والتقليدية وتكثيف إنشائها ودعمها لما تكتسبه من أهمية بالنسبة للأفراد وبالنسبة للإقتصاد، وما تنفرد به من مزايا خاصة إذا كان الحديث عن صناعة الحلي في باتنة والنحاس في قسنطينة والزراحي في غرداية وغيرها من الصناعات التي تنتشر في كل الولايات والتي ستضمن لامحالة التوازن في توزيع الأنشطة الاقتصادية وخلق صناعات تصديرية عالية الجودة وذات عوائد مالية للعملة الصعبة.

ثانيا. القطاع الزراعي: يعد تحسين أداء الزراعة من أولويات هذه المرحلة فهو يعتمد على تحسين أداء الجزائر لتوفير المتطلبات الأساسية من الغذاء وللمساهمة في توفير فرص العمل لفئة كبيرة من اليد

¹ . هوشيار معروف، دراسات في التنمية الاقتصادية: استراتيجيات التصنيع والتحول الهيكلي: طروحات فكرية وحالات دراسية(الأردن: دار صفاء للطباعة والنشر والتوزيع، 2005)، الطبعة الأولى، ص.31.
² . المرجع نفسه، ص.28.

العاملة خاصة غير المؤهلة منها والتي تقطن المناطق الريفية. ويكون ذلك من خلال الأقطاب الفلاحية، كم يوضحه الشكل الموالي:

الشكل رقم 40: الأقطاب الفلاحية في الجزائر



Source : Tifouri M'hamed, **PÔLES AGRICOLES**, MINISTERE DE L'AGRICULTURE, DU DEVELOPPEMENT RURAL ET DE PECHE, 02/062016, http://www.minagri.dz/Reunions_des_Cadres/Reunion_des_cadres_02_06_2016/Poles_agricoles.pdf.

إن شساعة المساحة وإختلاف الظروف المناخية في الجزائر، جعل التنوع واضحا في الأقاليم الفلاحية للمنتجات النباتية والحيوانية، ما يساهم في خلق عناقيد لصناعات غذائية متعددة في مختلف الولايات وفي العديد من المنتجات.

ثالثا. قطاع الخدمات: وعن الخدمات تعتبر السياحة من أهم القطاعات وأكثرها قدرة على تعزيز تنافسية الجزائر باعتبارها تتوفر على تنوع طبيعي كبير وكذا تراث تاريخي متنوع، وقطاع السياحة من القطاعات

الحوية التي تتداخل فيها مختلف جوانب الحياة، لذا أصبح من الضروري الإلمام بكل متطلباته خصوصا وأن قدرة الجزائر على توفيرها ممكنة، ويكون من خلال الأقطاب السياحية التالية:¹

1. قطب السياحة شمال-شرق: يشمل عنابة والطارف وسكيكدة وقالمة وسوق أهراس وتبسة.
2. قطب السياحة شمال-وسط: يشمل الجزائر وتيبازة وبومرداس البليدة والشلف وعين الدفلى والمدينة والبويرة وتيزي وزو وبجاية.
3. قطب السياحة شمال-غرب: مستغانم ووهران وعين تيموشنت وتلمسان ومعسكر وسيدي بلعباس وغليزان.
4. قطب السياحة جنوب - شرق "الواحات": غرداية وبسكرة والوادي والمنيعية.
5. قطب السياحة جنوب-غرب "توات_القرارة": طريق القصور: أدرار وتيميمون وبشار.
6. قطب السياحة الجنوب الكبير-الطاسيلي ناجر: إيليزي وجانت.
7. قطب السياحة الجنوب الكبير -الأهقار: تامنراست.

أما في المرحلة الثانية فيعطى فيها دور متزايد للصناعات التي توسع من تجارة الصادرات وهي الصناعات التحويلية الإنتاجية والاستهلاكية في مختلف المجالات وذات التأثير المباشر على مجمل النشاط الاقتصادي ما يسهم في تحقيق ترابط وتشابك قوي بين مختلف القطاعات الوطنية وبما يخلق جهازا صناعيا متكاملًا يضعف من تبعية الجزائر للاقتصاديات الصناعية المتقدمة ولمؤسساتها المتكئة في أسواق السلع المختلفة والتكنولوجيا المتطورة.²

إن المميز لهذه المرحلة هو التركيز على عناقيد الصناعات التي تساهم فيها التكنولوجيا بقسم كبير وذات القيمة المضافة العالية واليد العاملة المؤهلة. ومن أمثلة هذه الصناعات التي توفر مزايا تنافسية كامنة للاقتصاديات: الصناعة الالكترونية والاتصالات وصناعة البتروكيماويات بالإضافة إلى الصناعة الدوائية.

وبتعبير آخر يعتمد على مقياس الإنتاجية، يتمثل جوهر السياسات الواجب إتباعها من طرف الجزائر في العمل على تحسين الإنتاجية في القطاعات التقليدية كمرحلة أولى لأن وزنها كبير في

¹. Ministère de l'Aménagement du Territoire de l'Environnement et du Tourisme, **SCHEMA DIRECTEUR D'AMENAGEMENT TOURISTIQUE "SDAT 2025"**, Livre 3 Les sept pôles touristiques d'excellence (POT), Janvier 2008, p. 6.

². معروف، مرجع سابق، ص.29.

الاقتصاد باعتبار أن متوسط الإنتاجية يعتمد على هيكل الاقتصاد وأن تغيير هيكل الإنتاج هو عملية بطيئة. لكن وعلى المدى البعيد وبما أن الهدف الأساسي هو الوصول إلى رفع مستوى معيشة الأفراد وبما أن نمو دخل الدول في المدى الطويل يعتمد على إنتاج القطاعات التي تختار التخصص فيها فإن مستويات المعيشة لن ترتفع طالما كان الإنتاج مركزا في القطاعات ذات الإنتاجية المنخفضة والتي لا تتسم بإمكانيات النمو، في هذه الحالة تبرز الحاجة إلى ضرورة التحول نحو التصنيع أو الصناعات التحويلية كمرحلة ثانية.¹

واستنادا لذلك تعتبر هذه المرحلة هي مرحلة الولوج إلى الأسواق العالمية بمنتجات تتميز بالجودة وذات طلب عالمي كبير، وهي تعتمد في أساسها على المكون التكنولوجي بدلا من المنتجات الأولية، الأمر الذي يخرج الجزائر من التبعية لقطاعات العوامل الطبيعية والتي طالما هددت أداءها التنافسي على المستوى العالمي واستقرارها الداخلي، وذلك من خلال تنويع صادراتها إلى الأسواق العالمية ورفع مساهمتها في إجمالي التجارة العالمية.

وخلص القول، فإن الجهود المبذولة لتطوير عناقد في فروع صناعية ذات إنتاجية عالية وإمكانيات نمو مرتفعة لا يجب أن تهمل الميزة النسبية المتوفرة، بل لابد من إعادة تقييم مجالات التخصص بشكل منظم بهدف خلق ميزة تنافسية في القطاعات التي تتسم بمرونة طلب عالية بالنسبة للدخل.²

المطلب الثالث، السياسات التكميلية الموجهة لتحسين تنافسية الاقتصاد الجزائري:

يحتاج الاقتصاد الجزائري إلى جملة من السياسات التي تعمل على تسريع نموه وتحقق مستويات أعلى من التنافسية، لذلك لابد أن تشمل المبادرات والتدابير الإصلاحية إدخال تغييرات نوعية، مرتبطة بتأهيل اليد العاملة والاستخدام المتزايد للتقنيات المتطورة التي ينعكس نشاطها بشكل مباشر وإيجابي على النشاط الاقتصادي ككل، لأن التوجه العالمي هو نحو الصناعات التكنولوجية والصناعات الدقيقة التي تتطلب كفاءة عالية في اليد العاملة ما يعني ضرورة الاستثمار في رأس المال البشري الذي يعد من أنجع الوسائل للوصول إلى اقتصاد تنافسي مبني على المعرفة. واستنادا إلى هذه القناعات تتركز هذه السياسات في الآتي:

¹ . الصادق، مرجع سابق، ص.55.

² . المرجع نفسه.

أولاً. النهوض بمنظومة العلم والتكنولوجيا والإبتكار:

أصبح من الواضح أن تنافسية الدولة هي حصاد التنافسية التكنولوجية وهذه الأخيرة هي حصاد التنمية المعرفية، لذلك فإن تحسين أداء إقتصاد الجزائر ومن ثم النهوض بتنافسيته لن يكفل بالنجاح ما لم يتم النهوض بالطاقة الابتكارية في البلد وذلك من خلال:

1. تدعيم نشاط البحث والتطوير: لقد أصبح من الواضح أن السيطرة على صناعة معينة تستدعي مجهودات كبيرة خاصة في الإنفاق على البحث والتطوير، وتشجيع مخابر البحث والربط بين الجامعات والمؤسسات الاقتصادية بمعنى ربط نتائج البحث العلمي بالتنمية الاقتصادية.

وذلك فإن قدرة الدولة على الابتكار تعتمد على الإنفاق على نشاط البحث والتطوير، وهو متوقف على ما توفره هذه الدولة من حماية لنتائج البحث من ابتكارات واختراعات جديدة يكون لها بليغ الأثر في دعم نموها وقدرتها التنافسية في مختلف المجالات ذات القيمة المضافة العالية، وهو ما يتطلب أنظمة قوية لحماية حقوق الملكية الفكرية.

2. تطوير تكنولوجيا الإعلام والاتصال: يعيش العالم حقبة الابتكارات التكنولوجية بشكل غير مسبوق يهيمن عليها انتشار تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، ويمكن اعتبارها كأداة أساسية لتحسين الأداء التنافسي في مختلف النشاطات الاقتصادية وكذا اعتبارها كقطاع إنتاجي وخدمي¹.

وبناء على ذلك من الضروري تطوير هذا القطاع والاعتماد عليه لمواجهة المنافسة الأجنبية من خلال تكثيف الاستثمار في مجال الاتصالات وخاصة التقنيات الرقمية ورفع طاقة مختلف الشبكات وزيادة سرعتها وكفاءتها في معالجة ونقل البيانات وتقليل تكلفة استخدامها، بالإضافة إلى تشجيع إنشاء شركات توفير خدمات الانترنت والهاتف النقال، وضرورة تطوير التشريعات وخدمات التأمين لحماية المعلومات والارتقاء بالتجارة الإلكترونية وتشجيع المؤسسات على تطوير مواقع إلكترونية لها على شبكة الانترنت²، كما أن نشر ثقافة الانترنت يدعم تعاملات المؤسسات فيما بينها إلكترونياً وبينها وبين المستهلك بشكل مباشر بدون وسيط ما ينعكس على انخفاض التكاليف.

¹. محمد مراياتي، أثر تقنية المعلومات والاتصالات في الصناعة: التنافسية والاستثمار، المؤتمر العربي الثالث للمعلومات الصناعية والشبكات المعلومات الصناعية من أجل التنافسية والتبادل والاستثمار دمشق 29-31/10/2007، تحت إشراف المنظمة العربية للتنمية الصناعية والتعدين، إدارة الشؤون الاقتصادية والاجتماعية UN-DESA، ص.1
². تقرير التنافسية العربية 2003، مرجع سابق، ص.124.

كما أن تبادل المعلومات الصناعية بين مختلف عناصر النظام الوطني للابتكار، وخاصة عنصري البحث والتطوير مع الصناعة أو المؤسسات الاقتصادية، يؤدي إلى نقل واستيعاب وإنتاج ثم توليد التكنولوجيا. باعتبار أن التكنولوجيا التنافسية لا تعطى بل تولد محلياً.¹

إن تحسين أداء الاقتصاد من الجانب التكنولوجي يدفع باستقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة نظراً لتوفر بنية تحتية تكنولوجية متطورة.

3. النهوض بالقطاع التعليمي: تعتبر الموارد البشرية عالية التأهيل والكفاءة والخبرة من أهم مدخلات ومقومات العمل في الأنشطة البحثية والتطويرية والابتكارية الوطنية، والأكد أن العلاقة وطيدة بين حالة التعليم العالي على وجه الخصوص وحالة البحث والإنتاج المعرفي، فمن خلال مراحل التعليم المختلفة يتم إعداد وتدريب باحثي المستقبل.²

والشيء الأكد أن العبرة تكمن في النوعية وليس في الكمية، لذلك يعد تحسين جودة الأنظمة التعليمية في مختلف المستويات خاصة التعليم العالي ضرورياً باعتبار أن مؤسسات التعليم العالي تعتبر مركزاً متقدماً من مراكز الأبحاث العلمية، مع تنمية المبادرات الفردية وتشجيعها.

وفي خضم التحولات الجارية خاصة التكنولوجية لم يعد دور الدولة منحصرًا فقط في استثماراتها الموجهة للتنمية، بمعنى لا يقتصر فقط على النظرة التقليدية للاستثمار في الأصول المادية من بنى تحتية ومباني ومعدات وتجهيزات، بل يمتد إلى الاستثمار في الأصول غير المادية (المعارف ورأس المال البشري)، فبدون تكثيف الاستثمار في هذه الأصول لن تتمكن الاقتصاديات من خلق نظم وطنية للابتكار قادرة على إحداث التغيير وبناء قدرات تنافسية وطنية.³ ولن تتكفل جهود تنويع الاقتصاد بالنجاح ما لم يتم تطوير الموارد البشرية وتنمية المهارات الفردية بالاستثمار في رأس المال البشري.

¹ . تقرير التنافسية العربية 2003، مرجع سابق، ص.2.

² . برنامج الأمم المتحدة الإنمائي الصندوق العربي للإنماء الاقتصادي والاجتماعي، تقرير التنمية الإنسانية العربية 2003: نحو إقامة مجتمع المعرفة، ص.71.

³ . المرجع نفسه، ص.103.

ثانيا. النهوض بقطاع المؤسسات الصغرى والصغيرة والمتوسطة:

تلعب المؤسسات الصغرى والصغيرة والمتوسطة دورا كبيرا في نشاط الاقتصاد الجزائري وتعتبر المصدر الرئيسي لتقديم السلع والخدمات ذات العلاقة المباشرة بالمستهلك في كافة صورها إضافة إلى أنها تمثل القنوات الأساسية في استهلاك ما تنتجه المصانع الكبيرة من مواد خام ووسيلة.¹

كما أنها تقوم بدور تكاملي مع المؤسسات الكبيرة مما يؤدي إلى تنمية وتطوير القطاع الصناعي ككل؛ فهي تلعب دورا كبيرا كصناعات مغذية تعمل على زيادة نسبة المكون المحلي لبعض المنتجات الخاصة بالمؤسسات الكبيرة، بالإضافة إلى ذلك تعتبر الوسيلة الفعالة للانتشار الجغرافي للصناعات وتتميز بمرونة في الإنتاج وإمكانية التحول من نوعية إنتاج إلى أخرى دون تكلفة عالية طبقا لاحتياجات السوق من السلع والخدمات، كما أنها تتميز بقدرتها على خلق مناصب العمل.²

إن توجيه السياسات للنهوض بقطاع المؤسسات الصغرى والصغيرة والمتوسطة كعامل أساسي محفز للقوة التنافسية الوطنية وليس كعامل ثانوي مساعد فقط سوف يساعد على خلق تكنولوجيا وطنية يمكن تطويرها للوصول بها إلى مراحل تالية تساعد في تصميم تكنولوجيا محلية للمؤسسات الأكبر.³ وذلك من خلال إنضمامها في عناقيد صناعية تتميز بعملها المشترك والتعاون فيما بينها والثقة المتبادلة.

وإن النهوض بقطاع المؤسسات الصغرى والصغيرة والمتوسطة يعتمد على وسيلتين؛ تتمثل الأولى في "حاضنات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة" التي تركز على توفير آليات للمؤسسات في بدايتها لتتحول إلى مشروعات أكثر صلابة توفر فرص عمل وتنتج مشروعات تقوم بطرح أفكار وتقنيات جديدة.⁴ أما الوسيلة الثانية هي "المناولة" التي تعتبر وسيلة فعالة لتنظيم الإنتاج الصناعي وتحسين استخدام طاقات المؤسسات الصناعية وزيادة الإنتاج والتشغيل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ورفع قدرتها الإنتاجية من خلال مشاركة أكبر عدد من وحدات الإنتاج المتخصصة، بمعنى أن هذه الإستراتيجية تتيح الفرصة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة للتخصص في الأجزاء التي تخلت عنها المؤسسات الكبيرة ما يؤدي إلى

1. المنظمة العربية للتنمية الصناعية والتعدين، إستراتيجية التنمية الصناعية العربية، ديسمبر 2004، ص.64.

2. المرجع نفسه، ص.69.

3. المرجع نفسه، ص.70.

4. المرجع نفسه، ص.75.

انتعاش التخصص في المنتجات الوسيطة في مختلف فروع الصناعة ومن ثم تنشيط القطاعات في مختلف المجالات.¹

وفي السياق ذاته تبرز ضرورة تفعيل دور القطاع الخاص الذي يسيطر على غالبية المؤسسات الصغرى والصغيرة والمتوسطة، ويلعب دوراً أساسياً في تطوير الاقتصاديات المحلية وتحسين تنافسيتها في مختلف المجالات نظراً لما يتميز به من قدرة على الإبداع والمغامرة باعتبار أن هدفه الأول والأخير هو تحقيق الربح، على أن تكون ممارساته بما يخدم الاقتصاد المحلي وبإشراف ومراقبة الدولة لكن بدون حواجز تعيق نشاطه.

ثالثاً. السياسات الموجهة لتحسين بيئة الأعمال والاستثمار: إن النهوض بتنافسية الجزائر يستدعي تشجيع الاستثمار المحلي والأجنبي المباشر، وذلك لا يكون من دون توفير المناخ الملائم لذلك خاصة فيما يتعلق بتحسين جودة البنية التحتية؛ فمطلوب تخصيص المزيد من الأموال لمشروعات البنية التحتية، مثل: الكهرباء والربط بشبكات الهاتف الثابت والهاتف النقال والانترنت مع ضرورة تسريع وتيرة تطوير شبكة الطرق والموانئ والمطارات باعتبارها واجهة الاقتصاد.

بالإضافة إلى تكييف المنظومة القانونية مع متطلبات الانفتاح والتحرير، ما يستوجب إحداث تغييرات تشريعية في بعض القوانين سواء التجارية فيما يتعلق تخفيض الحواجز التجارية أو قوانين الاستثمار المرتبطة بالملكية الأجنبية وتسهيل قوانين العمل وجعل سياسات التشغيل أكثر مرونة وكذلك التحفيزات المقدمة للمستثمرين من إعفاءات ضريبية وتسهيلات.

بالإضافة إلى إصلاح أداء مؤسسات الدولة المرتبطة ببعض الممارسات المثبطة للاستثمار والتي تقف عائقاً أمام تحسين الأداء الاقتصادي كالبيروقراطية والفساد والرشوة. دون إغفال الإصلاحات التي تمس القطاع المالي والمصرفي، وذلك من خلال تطوير البنوك وتفعيل أداء السوق المالية التي توفر مصادر التمويل بسهولة وتشرف على مراقبة المؤسسات وتضمن الشفافية والإفصاح. إن عملية تطوير الأسواق المالية على قدر كبير من الأهمية خاصة في مجال رفع ثقافة استخدام الأسهم للحصول على التمويل، ورفع درجة كفاءة هذه الأسواق وتشجيع الادخار.

¹. المنظمة العربية للتنمية الصناعية والتعدين، إستراتيجية التنمية الصناعية العربية، مرجع سابق، ص.78-79.

وصفوة القول أن الارتقاء بتنافسية الاقتصاد الجزائري يتطلب توفير المناخ الداخلي الملائم ترافقه مجموعة من الترتيبات الخارجية التي تساعد الاندماج في الاقتصاد العالمي.

خلاصة الفصل:

بعد رصد واقع العناقيد الصناعية في الهند والجزائر، تم توثيق الفارق الكبير بين الدولتين، لتكون الهند نموذجا يستفاد من تجربته التي فاقت في نجاحها كل التوقعات، بعد أن كانت أداة للمقارنة.

وعلى الرغم من أن إدراك أهمية العناقيد الصناعية جاء جد متأخر في الجزائر، إلا أن تحليل تجربتها أسفر على أن مبادرات إنشائها بدأت تظهر ومقومات وجودها باتت واضحة في العديد من مناطق الوطن.

وعليه، ومن أجل إنشاء عناقيد تنافسية واقتصاد تنافسي وجب تصميم سياسات إنتقائية وإستهدافية تتوافق والسياق المحدد للدولة، بإعتبار أن العناقيد ما هي إلا انبثاق للسوق تتوافق مع المطالب الحقيقية للاقتصاد، فكان الإعتماد على فكرة رئيسية مفادها أن تحقيق مستوى متقدم من التنافسية يكون من خلال التميز في إنتاج المعرفة ونشرها واستخدامها والقدرة على المنافسة الدولية، وإستنادا إلى أن كفاءة العناقيد ترتبط بشكل خاص بميلها إلى الابتكار من حيث التنظيم والعمليات والمنتجات.

هذا لا يمنع من ضرورة الإستفادة من المزايا النسبية التي تتمتع بها الجزائر، والتي تمنح الاقتصاد الوطني القدرة على التميز في عناقيد ذات تكنولوجيا منخفضة ويد عاملة غير مؤهلة وهو ما تم ملاحظته في تجربة الهند.

الخاتمة

الخلاصة

في ظل اقتصاد معولم تميزه المنافسة الشديدة، أصبح تعظيم النمو وتسريعه يشكل الرقم الأصعب في معادلة تطور الاقتصاديات وضمان اندماجها في منظومة الاقتصاد العالمي، وأصبح التخصص حتمية يفرضها واقع الأسواق المتحررة والتطور التكنولوجي الكبير وسبيلا لمواجهة تداعيات الإنفتاح.

فما كان للدول إلا البحث عن السبل والسياسات التي تمكنها من إيجاد مكان لها وسط هذه التطورات والتعقيدات، وأدركت أن ذلك يتحقق بتطبيق سياسات العناقيد الصناعية التي أضحت الأداة الرئيسية لدعم عجلة النمو الاقتصادي والتنويع الصناعي والخطوة الأكثر تطورا في مسيرة النهوض بالتنافسية الوطنية.

ولقد أثبتت التجارب العالمية للعناقيد الصناعية قدرة هذه الأخيرة على دعم تنافسية كل من المؤسسات والاقتصاديات على اختلاف مستوياتها، وأن الإعتماد عليها أصبح خيارا رئيسيا في تصميم خططها ومقترحاتها. وفي إطار هذه الدراسة ومن خلال ما تم إبرازه في مختلف فصولها، فقد تم التوصل إلى العديد من النتائج الهامة، تتمثل فيما يلي:

1. في ظل الاقتصاد العالمي أصبح الابتكار وليس الموارد الطبيعية المحرك الرئيسي للتنافسية، وأن التصنيع يعتبر شرطا ضروريا في عمليات التنمية والتطور الاقتصادي؛
2. العناقيد تعمل على تنظيم الصناعات بتقسيمها إلى فروع نشاطات وتنظيم الأسواق بتجمع الحاجات والطلبات للمنتجين وتنظيم توزيعها حسب تركزها الجغرافي؛
3. أن العناقيد الصناعية التنافسية يمكن أن تجمع بين العناقيد كثيفة التكنولوجيا وعناقيد الصناعات التقليدية التي تعتمد على المواد الأولية، من أجل دعم تنافسية الاقتصاديات، وهي إجابة عن الفرضية الثالثة؛

4. إن نجاح المؤسسات وقدرتها على المنافسة يكون من خلال تجمعها وعملها المشترك لمواجهة مختلف العوائق وتحقيق المكاسب المشتركة. لذلك، فإن انتظام المؤسسات في شكل عناقيد يكسبها العديد من المزايا ويساعدها على تخطي العديد من الصعوبات، من خلال علاقات التعاون والتنسيق فيما بينها، وتمثل هذه النتيجة نфия جازما للفرضية الرابعة؛

5. كلما كان عدد العناقيد كبيرا في الاقتصاد أدى ذلك إلى رفع قدرته التنافسية وذلك بفضل توفر بيئة أعمال تنافسية؛

6. تعتبر المؤسسات الصغرى والصغيرة والمتوسطة أساسا لنجاح العناقيد وجزءا من الدورة الاقتصادية ومصدرا مهما لتوفير مناصب العمل، كما تمثل العناقيد بدورها سبيلا لدعم تنافسية الاقتصاديات، ومن ثم فإن النهوض بقطاع المؤسسات الصغرى والصغيرة والمتوسطة يساهم في النهوض بتنافسية الاقتصاد الوطني.

إن ما تم التوصل إليه من خلال هذه الدراسة يفضي إلى وجود حقيقة لا جدال فيها مفادها أن الجزائر والهند جمعهما الإستعمار لكن فرقتهما التنمية. فبعد أن كانت البداية دراسة مقارنة بين الدولتين على إعتبار أنهما دولتان ناميتان، إلا أن النتائج أثبتت أن الهند تعتبر كنموذج تنموي يحتذى به بالنسبة للجزائر في مسار تطورها.

إن المنتبح لمسار تطور الهند يدرك بأنها دولة نامية بمعايير متقدمة؛ فهي تجمع بين التقدم والتخلف في الوقت نفسه. فمنذ إستقلالها إتبعت مسيرة من الإصلاحات هي شبيهة بمسيرة الإصلاحات في الجزائر؛ من الإستعمار إلى الإستقلال ومن النظام الإشتراكي إلى النظام الرأسمالي الحر. ولكن شتان بين الدولتين وبين المسيرتين، والحقيقة الأكيدة أن الانطلاقة والانتقال إلى اقتصاد السوق تكاد تكون في الفترة ذاتها، وهي فترة تسعينيات القرن العشرين ولكن النتائج تختلف بل هي جد متباينة.

فالهند منذ استقلالها وصولا إلى الإصلاحات الاقتصادية في بداية التسعينيات، تغيرت معالم اقتصادها وأدائها؛ فمن اقتصاد زراعي بامتياز إلى اقتصاد رائد في تكنولوجيا المعلومات. وهو ما يؤكد أن الفرضية الثانية ليست صحيحة دائما؛ لأن الهند إعتدت نمطا تنمويا مغايرا يعتمد على الخدمات بالدرجة الأولى لتحقيق النمو الاقتصادي حتى أصبحت سابع إقتصاد على المستوى العالمي، وذلك بإعتمادها على تكنولوجيا المعلومات التي تميزت بها وأكسبتها المكانة دوليا، لتأتي الصناعة في مرحلة موالية لإتمام مسار التطور والنمو في السياسات الحديثة للحكومة من خلال مختلف المبادرات، أهمها " صنع في الهند".

على العكس من ذلك فالاقتصاد الجزائري منذ الاستقلال إلى ما بعد إصلاحات التسعينيات ظل حبيس القطاع الواحد وذو أداء متعثر؛ فالإعتماد المفرط للجزائر على استغلال الموارد الطبيعية المتمثلة أساسا في المحروقات وقلة تنوع اقتصادها زاد من مخاطر تقلبات الأسواق العالمية، خاصة وأن الاقتصاد يعتمد على المداخل النفطية لتمويله. ومفاد ذلك أن الهند إعتمدت إستراتيجية واضحة المعالم محددة الأهداف، بخلاف الجزائر التي تبنت إستراتيجية غامضة مبهمة الأهداف.

ولأن الاقتصاد لا يقاس بعجز أو فائض ميزانيته، فإن دعم الأداء الحقيقي هو الكفيل بالقضاء على العجز أو تحقيق الفائض في ميزانية الدولة، وليس بإتباع سياسة ضربية تنعكس مباشرة على تخفيض القدرة الشرائية للمستهلك ومن ثم مستوى معيشته والذي يعتبر الهدف المنشود لتقييم الاقتصاد من حيث قدرته التنافسية، ففي النهاية تحسين مستوى معيشة الأفراد هو الهدف الرئيسي من تحقيق التنافسية الوطنية. وهكذا أصبحت الهند نموذجا استرشاديا يمكن للجزائر السير على خطاه للنهوض بتنافسية اقتصادها.

ولأجل ذلك تشكل العناقيد الصناعية فرصة مناسبة لتنشيط الحركة الاقتصادية لإعادة هيكلة الصناعة في الجزائر ودعم التنوع وتفعيل دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشاركة الاقتصاد الخاص.

والواضح أن الجزائر تأخرت في إدراك الأهمية الإستراتيجية للعناقيد الصناعية، بل أن هذه الأخيرة لم تحظ باستراتيجية وطنية خاصة، على العكس من ذلك وجهت الهند سياساتها الاقتصادية لتطويرها فكانت لها بمثابة المحرك الرئيسي لدفع عجلة النمو الاقتصادي وتنويع الإقتصاد وتخصصه والخروج به من حلقة التبعية في العديد من القطاعات.

وعلى ضوء ما تقدم، ومن واقع التجربة الهندية خاصة والتجارب العالمية عموما تبقى إمكانية تفعيل العناقيد الصناعية في الجزائر ممكنة للنهوض بتنافسية الاقتصاد الوطني وتحسينها، وذلك بالإعتماد على جملة من التوجيهات تعكسها مجموعة من المقترحات. خصوصا وأن هذه التجارب أثبتت أن العناقيد الصناعية أضحت الأداة الرئيسية لدعم عجلة النمو الاقتصادي والتنويع الصناعي والخطوة الأكثر تطورا في مسيرة النهوض بالتنافسية الوطنية وتحسينها، وأن الإعتماد عليها أصبح خيارا رئيسيا في تصميم الخطط الاقتصادية، وهو ما يؤكد صحة الفرضية الأولى.

وعن جملة التوجيهات والشروط يمكن القول أن:

1. النهوض بتنافسية الاقتصاد الوطني على ضوء التجربة الهندية يتطلب كمرحلة أولى تحديد الأولويات والأهداف، ولعل أهمها بالنسبة للجزائر هي الموارد البشرية والإستثمار فيها وفي تأهيلها وتكوينها وتوجيهها توجيها صحيحا وفي المكان المناسب؛
2. ضرورة الإعتماد على سياسة الإكتفاء الذاتي خاصة في الصناعات الغذائية كبديل للواردات ونزيف العملة الصعبة، خصوصا وأن للجزائر مصادر متعددة تغنيها عن الذهب الأسود؛ فلها الذهب الأخضر والمتمثل في زيت الزيتون وذهب الصحراء والمتمثل في التمور بأنواعها خاصة دقلة نور؛
3. السياسات والإستراتيجيات بدون أهداف وبدون إلتزام زمني يضبط تنفيذها، تعد فاشلة بجميع المقاييس، فما يصلح حاضرا يصبح غير ذي منفعة مستقبلا وبعد سنوات، خصوصا مع التطور وسرعة الإبتكارات العالمية؛
4. صياغة الإستراتيجيات الوطنية يجب أن يكون بناءا على النسق الوطني، وليس على التقليد الكلي لمنهج دولة معينة، والشيء نفسه بالنسبة للعناقيد التي يجب أن تصمم وفقا للسياق المحدد لكل دولة وكل منطقة فيها.

أما عن مجموعة الإقتراحات فتتمثل في:

1. تفعيل ريادة الأعمال (المقاولاتية) من أجل القدرة على تحديد الفرص وتقييمها، خاصة على مستوى الجامعات من خلال إقتراح مشاريع على الطلبة تتوافق وطبيعة المنطقة أو مؤهلاتهم، ودعوتهم للتعاون في مشاريع مشتركة ومتكاملة لخدمة بعضهم، وفي حيز جغرافي مشترك؛
2. توفير بيئة حاضنة ترعى المؤسسات الناشئة وتحفيز إنشائها؛
3. تعزيز القدرة الصناعية بالاعتماد على دعم الاستثمار في الإبتكار والبحث والتطوير؛
4. إنشاء قاعدة بيانات رقمية تتوفر على كافة المعلومات والإحصائيات المتعلقة بمختلف الصناعات والقطاعات تكون متاحة لرجال الأعمال والمستثمرين والمنتجين للحصول على كل المعلومات؛
5. إعطاء المناولة الدور اللازم، وتفعيل دور بورصة المناولة من أجل تعميق التخصص.
6. تكليف هيئات خاصة بإعداد دراسات دقيقة وتمنعنة من أجل رسم خارطة إنشاء العناقيد على المدى الطويل، كإنشاء وزارة مستقلة للعناقيد والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

7. توجيه إنشاء العناقيد وتوزيعها على المستوى الوطني، بالشكل الذي يحقق التوازن الجهوي، وذلك من خلال إنشاء المدن الجديدة في مختلف مناطق الوطن مع الاعتماد على المزايا النسبية للمناطق أساسا؛
8. توفير التكوين اللازم في الجامعات ومراكز التكوين لنشر ثقافة العناقيد خاصة لدى فئة الشباب المتخرجين، من خلال إدراج تخصص العناقيد الصناعية في تخصصات الدراسات العليا (ماستر - دكتوراه)، بالإضافة إلى إقامة الملتقيات والدورات التدريبية والتريصات خارج الوطن، لاكتساب المعارف والخبرات خاصة بالنسبة للمؤسسات.
9. دعم المشاريع المشتركة ذات البعد الإنتاجي وبما يتوافق مع خصوصية المناطق ودعم مرافقة المشاريع ذات البعد التكنولوجي، خاصة من طرف: مراكز التسهيل، الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ANSEJ، والوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ANGEM وصندوق الزكاة وغيرها.

المراجع

المراجع باللغة العربية

الكتب

1. الحجازي، عبيد على أحمد. اللوجستيك كبديل للميزة النسبية. الإسكندرية: منشأة المعارف، 2000.
2. العساف، أحمد عارف وآخرون. الأصول العلمية والعملية لإدارة المشاريع الصغيرة والمتوسطة. عمان: دار صفاء، 2012.
3. النجار، فريد. التحالفات الاستراتيجية من المنافسة إلى التعاون. مصر: ايتراك للنشر والتوزيع، 1999.
4. الوائلي، نادية صالح مهدي. الاقتصاد الفعال دراسة تحليلية لما بعد الاقتصاد المعرفي. عمان: دار صفاء للنشر والتوزيع، 2012.
5. عباس، علي. إدارة الأعمال الدولية الإطار العام. عمان: دار ومكتبة الحامد، 2003.
6. علي، عصام عبد الغني. شفيق، أحمد عبد المنعم. إدارة الأسواق الدولية: الاستراتيجيات والدوافع وثقافات إتمام الصفقات وإدارة المخاطر واتخاذ القرارات. مصر: مركز التعليم المفتوح لجامعة بنها، 2010.
7. فون براند، كريستوف فريدريك. حرب الإبداع فن الإدارة بالأفكار. ترجمة: إصدارات بميك. مصر: مركز الخبرات المهنية للإدارة بميك، 2000.
8. كين.ر، توماس، ترجمة: شحادة، وليد. التحليق بمحرك واحد. السعودية: مكتبة العبيكان، 2007.
9. لام، مارك. قراهام، جون. ترجمة نور الدائم، عبد الله. الصين الآن: ممارسة الأعمال والأنشطة التجارية في أكثر أسواق العالم قوة ونشاطا وحيوية. الرياض: العبيكان للنشر، 2012.
10. مصطفى، أحمد سيد. التنافسية في القرن الحادي العشرين مدخل إنتاجي. دون بلد النشر: دون دار النشر، 2003، الطبعة الأولى.
11. معروف، هوشيار. دراسات في التنمية الاقتصادية: استراتيجيات التصنيع والتحول الهيكلي: طروحات فكرية وحالات دراسية. الأردن: دار صفاء للطباعة والنشر والتوزيع، 2005، الطبعة الأولى.

المؤتمرات والملتقيات

1. الراحلة، نسيم محمد. "مدى قدرة شركات الأدوية العربية على مواجهة التحديات المستقبلية: تجربة الأردن". ندوة آثار العولمة واتفاقيات منظمة التجارة العالمية على مستقبل الصناعة الدوائية العربية". تونس، 15-16 تشرين ثاني 2000، تاريخ الزيارة: 2006/08/10.

<http://www.Competitiveness.gov.jo/Arabic/files/Arabic%20Reporty.20ability%20of20arab%20Co.pdf>.

2. حديد، عامر إسماعيل عبد الله. "تحديد معايير اختيار المورد الأفضل في إطار عملية التعميد: دراسة حالة شركة أسيايل للإتصالات الخلوية". المؤتمر العلمي الدولي: عولمة الإدارة في عصر المعرفة. جامعة الجنان. طرابلس-لبنان. 15-17 ديسمبر 2012.

3. سماعلي، فوزي. خروف، منير. "مدخل إلى المناطق الصناعية والمناخ الاستثماري-دراسة مقارنة لمجموعة من البلدان". ملتقى وطني حول: تأهيل المناطق الصناعية في الجزائر كمدخل لتعزيز تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الصادرات خارج المحروقات الواقع والآفاق والتجارب الناجحة. جامعة 8 ماي 1945: قالمة. 19-20 أكتوبر 2015.

4. مراياتي، محمد. "أثر تقنية المعلومات والاتصالات في الصناعة: التنافسية والاستثمار". المؤتمر العربي الثالث للمعلومات الصناعية والشبكات المعلومات الصناعية من أجل التنافسية والتبادل والاستثمار دمشق 29-31/10/2007، تحت إشراف المنظمة العربية للتنمية الصناعية والتعدين، إدارة الشؤون الاقتصادية والاجتماعية UN-DESA.

5. معهد البحوث والاستشارات. التحالف الاستراتيجي. اللقاء الثامن لعمداء المعاهد الاستشارية. جامعة جازان، السعودية. 2016/02/10.

6. وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعة التقليدية، المنظمة العربية للتنمية الصناعية والتعدين، التوصيات المنبثقة عن المؤتمر العربي الأول للمناولة الصناعية، 12-15 سبتمبر 2006، الجزائر.

الدوريات

1. الجرف، منى طعيمة. "مفهوم القدرة التنافسية ومحدداتها مسح مرجي". أوراق اقتصادية. القاهرة: مركز البحوث والدراسات الاقتصادية والمالية CEFRS، 2002، العدد 19.

2. العباس، بلقاسم. "سياسات سعر الصرف"، جسر التنمية. الكويت: المعهد العربي للتخطيط، 2003، العدد الثالث والعشرون، http://www.arab-api.Org/develop_1.htm، تاريخ الزيارة: 2016/05/14.

3. باداركو، جوزيف. "حلقة المعرفة: كيف تتنافس الشركات من خلال التحالفات الاستراتيجية". خلاصات المدير ورجل الأعمال، العدد الثامن. القاهرة: إصدار المؤسسة العربية للإعلام العلمي(شعاع)، مارس 1993.
4. بيداوي، شكير، تساهم بفعالية في خلق الثروة: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة محرك للنمو والتشغيل، **Algérie Industrie** (الجزائر: وزارة الصناعة والمناجم، ديسمبر 2017)، العدد 00.
5. زايد، مريم، رئيس تكتل مؤسسات الميكانيك الدقيقة، عادل بن ساسي: لدينا مناولين بإمكانهم الإستجابة لمتطلبات صناعة السيارات، **Algérie Industrie** (الجزائر: وزارة الصناعة والمناجم، الثلاثي الثاني 2018، رقم 01).
6. قدي، عبد المجيد. "الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر محاولة تقييمية"، **Les Cahiers Du Cread**. CREAD: Bouzareah, Alger, 2002, n°61.
7. كنعان، طاهر حمدي، "المهام التنموية للدولة، والتحكم في السوق بالسياسة الصناعية"، عمران للعلوم الاجتماعية والإنسانية، العدد 16، المجلد الرابع (بيروت: المركز العربي للأبحاث ودراسة السياسات، ربيع 2016)، <https://omran.dohainstitute.org/ar/issue016/.../TaharKanaan.pdf>.
8. وديع، محمد عدنان. "القدرة التنافسية وقياسها"، **جسر التنمية**. الكويت: المعهد العربي للتخطيط، كانون الأول 2003، العدد 24.

التقارير:

1. المعهد العربي للتخطيط. **تقرير التنافسية العربية 2012**، الكويت.
2. المعهد العربي للتخطيط. **تقرير التنافسية العربية 2003**، الكويت.
3. الحسابات الاقتصادية من 2000 إلى 2011. رقم 609، سبتمبر 2011، www.ons.dz.
4. المنظمة العربية للتنمية الصناعية والتعدين. **إستراتيجية التنمية الصناعية العربية**، ديسمبر 2004.
5. برنامج الأمم المتحدة الإنمائي الصندوق العربي للإنماء الاقتصادي والاجتماعي. **تقرير التنمية الإنسانية العربية 2003: نحو إقامة مجتمع المعرفة**.
6. دليل الاستثمار في الجزائر 2006، ترجمة مكتبة صباح لخدمة المستثمرين، 2007/06/12.

7. صندوق النقد العربي. تقرير تنافسية الاقتصادات العربية. العدد الثاني. أبو ظبي، 2017.
8. صندوق النقد العربي. تقرير تنافسية الاقتصادات العربية. أبو ظبي، 2016.
9. صندوق النقد العربي. التقرير العربي الموحد 2006.
10. صندوق النقد العربي. القدرة التنافسية للاقتصاديات العربية في الأسواق العالمية. أبو ظبي: شركة أبو ظبي للطباعة والنشر، 1999.
11. صندوق التنمية الصناعية السعودي، العناقيد الصناعية (الجزء الأول) مفهومها وآلية عملها، تقرير اقتصادي (السعودية: سبتمبر 2009).
12. محفوظ، علاء الدين مرجان. صناعة التعهيد Outsourcing. الإدارة العامة لبرنامج دعم القدرة التنافسية: وزارة التجارة والصناعة. مصر، يناير 2010.
13. منظمة الأقطار العربية المصدرة للبترول، التقرير الإحصائي السنوي 2016، الكويت.
14. وثيقة تركييبية للتقرير العام: 50 سنة من التنمية البشرية وآفاق 2025،

<http://www.rdh50.ma/ar/RDH50-synthese-arabe.pdf>

أوراق عمل وبحوث:

1. فريق التنافسية. وزارة التخطيط والتعاون الدولي: الأردن. www.competitiveness.gov.jo، تاريخ الزيارة: 2016/12/16.
2. مرياتي، محمد. الأعمال الإلكترونية والعالم العربي. <http://www.arabic.net/arabiaall/studies/aamal.htm>. تاريخ الزيارة: 2007/07/22.
3. منتدى الرياض الاقتصادي، دراسة: تنمية دور المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الوطني، 9-11 ديسمبر 2013.
4. مجلس الوزراء مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار. العناقيد الصناعية كإستراتيجية لتنمية المشروعات الصغيرة ومتوسطة الحجم (الإطار النظري). مصر، يوليو 2003.

5. بدون مؤلف، " التنافسية وتجربة الأردن". سلسلة أوراق عمل. الكويت: المعهد العربي للتخطيط، 2002.

<http://www.arab-api.org/wps0004.pdf>, last visited: 11/10/2016

6. نوير، طارق. دور الحكومة الداعم للتنافسية: حالة مصر. API/WPS 0302. www.arab-api.org/wps0302.pdf

، تاريخ الزيارة: 2016/12/16. opi.org/

مواقع الانترنت

1. أرقام ديجيتال. ما هي قصة نشأة وادي السليكون كعاصمة للعالم التقني؟. 2015/09/08، تاريخ الزيارة:

<http://digital.argaam.com/article/detail/111242>، 2017/08/10

2. الإذاعة الجزائرية، " تخصيص 12 مليار دولار بشراكة أمريكية للإستثمار في مجال الصناعة الصيدلانية وتجسيد

مشروع القطب البيوتكنولوجي بسيدي عبد الله"، 2016/03/24، تاريخ الزيارة: 2018/02/02،

<http://www.radioalgerie.dz/news/ar/article/20160324/72595.html>

3. الوكالة الوطنية للوساطة والضبط العقاري. المناطق الصناعية ومناطق النشاطات. تاريخ الزيارة 2018/02/01،

<http://www.aniref.dz/index.php>

4. المرصد الجزائري، " المدينة الجديدة لسيدى عبد الله. قطب حضري وتكنولوجي بإمّياز"، 2016/12/12، تاريخ

الزيارة: 2018/02/02، <https://marsadz.com>

5. البنك الأول. الهند: عرض موجز للوضع الاقتصادي والسياسي. تاريخ الزيارة: 2017/09/11،

<https://sme.alawwalbank.com/ar/business-intelligence/country-profiles/india/economic-and-political-outline>

6. جائزة الملك عبد العزيز للجودة. إدارة الشراكات والتحالفات الاستراتيجية، تاريخ الزيارة: 2017/03/22.

<http://www.kaqa.org.sa/ar-sa/Media/articles/Pages.aspx>

7. منتدى الرياض الاقتصادي. تطوير قطاع تقنية المعلومات كمحرك ومحفز للتنمية والتحول إلى إقتصاد المعرفة في

المملكة العربية السعودية، الدورة السابعة. تاريخ الزيارة: 2016/09/11، www.riyadhef.com

8. إرشيد، مازن. الهند... رحلة تطور. العربي الجديد 11 مارس 2015، تاريخ الزيارة، 2017/09/21،

<https://www.alaraby.co.uk/supplements/2015/3/10>

9. ب، حسينة، لمناقشة تفاصيل مشروع رابع قطب بيوتكنولوجي في العالم فريق علمي من 5 مخابر أمريكية قريبا بالجزائر، **يومية المساء**، 2017/07/13، تاريخ الزيارة: 2018/02/02،
- <https://www.el-massa.com/dz/index.php/component/k2/item/38682>
10. ب، عبد الرزاق، "مشروع أمريكي ضخ لصناعة الدواء بالجزائر"، **الشروق أونلاين**، 2017/07/08، تاريخ الزيارة: 2018/02/02،
- <https://www.echoroukonline.com>
11. ح. نوال. "إنشاء قطب للصناعات الغذائية بمتيجة". **يومية المساء**، 10 أيلول 2017، تاريخ الزيارة: 2018/01/31،
- <https://www.el-massa.com/dz>
12. طالب، أحمد، **تمور الجزائر فرصة ذهبية لتنويع مصادر الدخل بعيدا عن النفط**، 12 نوفمبر 2017، تاريخ الزيارة: 2018/02/09،
- <http://www.sasapost.com>
13. مديرية الصناعة لولاية بسكرة، تاريخ الزيارة: 2018/01/31،
- <http://www.dipmepi-biskra.com/prog-deved.aspx>
14. ناب، ياسمين، "تمور بسكرة.. تبحث عن سوق و"فيزا" للتصدير"، **صوت الأحرار**، 2015/11/15، تاريخ الزيارة: 2018/02/09،
- <https://www.djazair.com/alahrar/126092>
15. ح، نوال، **إنشاء قطب للصناعات الغذائية بمتيجة**، **يومية المساء**، 10 أيلول 2017، تاريخ الزيارة: 2018/01/31،
- <https://www.el-massa.com/dz>
16. وكالة الأنباء الجزائرية، **إطلاق القطب التنافسي للصناعات الغذائية يعد أداة هامة لتنويع الاقتصاد وإعطاء نفس جديد للصناعة الوطنية**، 12 سبتمبر 2017، تاريخ الزيارة: 2018/01/31،
- <http://www.aps.dz/ar/algerie/47361>
17. وكالة الأنباء الجزائرية، **التوقيع على بروتوكول اتفاق جزائري-أمريكي في مجال البيوتكنولوجيا**، 2011/06/10، تاريخ الزيارة: 2018/02/02،
- <http://www.aps.dz/ar>

الأطروحات

1. بن الدين، محمد. المناولة الصناعية كإستراتيجية لتحقيق الميزة التنافسية في المؤسسات الصناعية دراسة تطبيقية على عينة من المؤسسات الصناعية العاملة بالجزائر. أطروحة دكتوراه. جامعة تلمسان، 2012-2013.
2. حديفة، وليد إبراهيم. القوى الاقتصادية الصاعدة في ظل العولمة الاقتصاد الهندي نموذجا، أطروحة دكتوراه في العلاقات الاقتصادية الدولية جامعة دمشق 2014-2015.
3. علاش أحمد، منصورى الزين. التحالف الاستراتيجي كضرورة للمنظمات الاقتصادية في ظل العولمة -حالة الجزائر، جامعة البليدة.

الجريدة الرسمية:

الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 02، 12 ربيع الثاني 1438 الموافق لـ 11 يناير 2017.

المراجع الأجنبية

Books

1. Alfred Marshall, **Principes d'économie Politique**. traduit par f. Sauvaire-Jourdan. Paris: V.Giard & E. Briere, 1906. tome premier.
2. Barkley, David .L. and S.Henry, Mark. **Advantages and Disadvantages of Targeting Industry Clusters**. USA: Clemson University, 2001.
3. Doing Business in Beijing. Singapore: China Knowledge Press.
4. Hill, Charler W. L. **International Business: Competing in the global market place**. United States Of America: Time Mirror Higher Education Group, 1997, Second Edition.
5. Krugman, Paul R. **La Mondialisation n'est Pas Coupable : Vertus et limites du Libre Echange**, Traduit par Anne Saint-Girons avec le Concours de Francisco Vergara. Paris : Edition la Découverte & Syros, 2000.
6. Magakian, Jean-Louis. Payaud, Marielle Audrey. **100 Fiches pour comprendre la stratégie de l'entreprise**. Bréal édition : Paris, 2007.

7. MORCOS, Jean Louis. **INTERNATIONAL SUBCONTRACTING VERSUS DELOCALISATION? A Survey Of The Literature And Case Studies From The SPX Network .Vienna : UNIDO, 2003.**
8. Nezeys, Bertrand. **Les Politiques De Compétitivité.** Paris : Economica, 1994.
9. Pande, Aparna. **India's Economy In 2016: Progress & Potential.** Hudson Institute: Washington, February 2017.
10. Paulet, Jean Pierre. **La Mondialisation.** Paris: Armand Colin, 1998.
11. Porter, Michael, **Clusters and the New Economics of Competition.** Harvard Business Review. November- December, 1998.
12. Porter, Michael. **L'avantage Concurrentiel des Nations.** Paris : Inter Edition, 1993.
13. Porter, Michael. **L'Avantage Concurrentiel.** Paris : DUNOD, 1999.
14. SOLVELL, ORJAN, **CLUSTERS Balancing Evolutionary and Constructive Forces(Sweden : IVORY TOWER PUBLISHERS, 2009.**
15. Stuart A. Rosenfeld, **JUST CLUSTERS: Economic Development Strategies that Reach More People and Places.** CARRBORO: Regional Technologies Strategies. Inc , 2002.
16. Wang, Han. **Hi-tech Cluster in China- Based on the case of Zhongguancun Science Park .Suède: Blekinge Institute of Technology, 2010.**
17. Wessner, Charless. **Understanding Research and Technology Parks : Global Best Practicies .Washigton : The National Academies Press, 2009 .**
18. Zhang, Junfu. **High-tech Start-ups And Industry Dynamics In Silicon Valley .San Francisco : Public Policy Institute of California, 2003.**

Reports

1. Bank of Alegria. **Rapport Annuel 2015 Evolution Economique Et Monétaire En Algérie.** Novembre 2016.
2. Cap- PME, ACTES DES TRAVAUX DE L'ATELIER LANCEMENT DU CLUSTER ENERGIE SOLAIRE PHOTOVOLTAIQUE, 24/05/2017, dernière visite : 09/12/2017, p. 13, <http://www.cap-pme.dz/IMG/pdf/-11.pdf>
3. Deloitte. **Global Manufacturing Competitiveness Index 2016.**

4. Dun & Bradstreet, **SME cluster series 2016: Bangaluru**, India,
5. Garelli, Stéphane. **Competitiveness of Nations: the Fundamentals**, IMD World Competitiveness Yearbook, 2005.
<http://www01.imd.ch/documents/wcc/content/fundamentals.pdf>.

https://www.dnb.co.in/Publications/SMECluster2016_Bengaluru/SME%20Cluster%20Series%202016%20Bengaluru.pdf.
6. Institute of Management Development. **IMD World Competitiveness Yearbook**, 2016.
7. Jordan's Competitiveness Book: Confronting the Competitiveness Challenge.
www.Competitiveness.gov.jo/files/cover.pdf. Last Visited: 24/12/2005.
8. Lopez – Claros, Augusto. **Executive Summary**, The World Economic Forum.
9. Massaro, Rachel. **2016 SILICON VALLEY INDEX**. California: Silicon Valley Institute for Regional Studies, 2016. Last visited: 10/08/2017. www.siliconvalleyindicators.org.
10. Ministère de l'Aménagement du Territoire de l'Environnement et du Tourisme, **SCHEMA DIRECTEUR D'AMENAGEMENT TOURISTIQUE "SDAT 2025"**, Livre 3 Les sept pôles touristiques d'excellence (POT), Janvier 2008.
11. Ministère de l'Industrie et des Mines, **Bulletin d'information statistique**, N° 30, année 2016, Edition mai 2017.
12. Ministère de l'Industrie et des Mines, **Bulletin d'information statistique de l'entreprise**, N°32, année 2017, Edition mai 2018.
13. Ministry of Commerce and Industry. **The Best of India : An Introduction of The Choicest Of Indian Products**. India : India Brand Equity Foundation (IBEF), 2017, www.ibef.org/Ebook/IBEF-Best-of-India-products- August-17-2017/index.html.
14. Ministry of Micro, Small and Medium Enterprises, **Annual Report 2017-2018**, New Delhi.
15. Ministry of Micro, Small and Medium Enterprises, **Annual Report 2016-2017**, New Delhi.
16. Ministry of Statistics and Programme Implementation Government of India. **Statewise and Item-Wise Estimates of Value of Out Put from Agriculture and Allied Sectors**, 2017.
17. UNCTAD. **Examen De La Politique De L'investissement Algérie**. Genève: Nations Unies, Decembre2003.
18. UNCTAD. **World Investment Report 2015**. Geneva, 2015.
19. United Nation. **World Population Prospects: The 2017 Revision, Key Finding And Advance Tables**, New York.

20. World Economic Forum. **The Global Competitiveness Report 2007-2008**. Geneva 2007.
21. World Economic Forum. **the Global Competitiveness Report 2016-2017** .Geneva 20016.

Periodicals

1. Barthélemy, Jérôme. " Décision et gestion de l'externalisation Une approche intégrée". **Revue française de gestion**, 2007, N° 177 , <http://www.cairn.info/revue-francaise-de-gestion-2007-8-page-101.htm>. last visited : 23/01/2017.
2. BERRAH, Mounir Khaled. **ACTIVITE, EMPLOI & CHÔMAGE EN SEPTEMBRE 2016**. N°763. Alger: la Direction Technique chargée des Statistiques de la Population et de l'Emploi, décembre 2016.
3. Boja, Catalin." Clusters Models, Factors and Characteristics". **International Journal of Economic Practices and Theories**. No.1, Vol.1, 2011 July.
4. Chauvin, Sophie. Lemoine, Françoise, **L'économie Indienne : Changements Structurels et Perspectives A Long-Terme**. Document de Travail, CEPII, N°4 Avril 2005.
5. CHO, Dong_ Sung, " A Dynamic Approach to International Competitiveness : The Case of Korea," **Journal of Far Eastern Business**, No.1, Vol. 1, 1994.
6. CHO, Dong_ Sung & Moon, Hwy-Chang," A Nation's International Competitiveness in different stages of Economic Development", **Advances in Competitiveness Research**, N°1, Vol.6, 1998.
7. Communauté Métropolitaine de Montréal. **Grappe Tourisme**. Québec, Octobre 2004.
8. Krstic, Bojan. Kahrovic, Ernad, "Business Process Outsourcing As a tool for improving enterprise efficiency". scientific review article, **Ekonomika**. Vol.61, July-September 2015, N°3.
9. Markusen, Ann. **Sticky places in slippery space: a typology of industrial districts**. **Economic Geography**. 72, 293-313.
10. Meddah, Yasmine, "La Datte Un Gisement d'Opportunités", **MUTATIONS** (La Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie CACI, 04/2017), N 101.
11. Mella, Piero, Pellicelli, Michela." The strategies of Outsourcing and offshoring". **American International Journal of Contemporary Research**. Vol 2, N° 09, September 2012.

12. Ministère de l'Industrie et des Mines, **Bulletin de Veille Industrielle**, Février 2017, N°2, http://www.mdipi.gov.dz/IMG/pdf/Bulletin_fevrier2017.pdf.
13. Moon, H Chang, Rugman, Alan M, Alain Verbeke, "A Generalized Double Diamond Approach to the Global Competitiveness of Korea and Singapore", **International Business Review**, No. 2, Vol. 7, 1998.
14. Porter, Michael. CLUSTERS AND THE NEW ECONOMICS OF COMPETITION. **Havard Business Review**, November- December 1998.
15. Rugman, Alan M. & R. Joseph, D'Cruz, "the Double Diamond Model of International Competitiveness: The Canadian Experience", **Management International Review**, No. 2, Vol. 33, 1993.
16. The Industrial Clusters; The Core Competencies", **Interdisciplinary Journal of Research in Business**, No.10, Vol.1, November 2011.
17. Tremblay, Diane- Gabrielle. **Réseaux, Clusters et Développement local**. Shedae 2012, prépublication n°1, (fascicule n°1, p. 1-14).
18. Waits, Mary Jo. **The Added Value of the Industry Cluster, Approach to Economic Analysis, Strategy Development, and Service Delivery**, Economic Development Quarterly. Sage Publications, 2000, Vol.1, N°01.
<http://www.nga.org/cda/files/ClusterWaits.pdf>, Last Visited: 25/10/2006.
19. Yaghoubi, Nour Mohammad. Moradi, Mohammad, Tajmohammadi, Negar. "Outsourcing and The Industrial Clusters; The Core Competencies". **Interdisciplinary Journal of Research in Business**, No. 10, Vol.1, November 2011.

Seminars

1. Christophe, Favoreu et Christian, Lechner. Conférence Internationale de management Stratégique. " **Légitimité, rôles et nature des politiques publiques en faveur des clusters** ", Montréal, 6-9 Juin 2007.
2. Quélin, Bertrand. **L'Externalisation : Motivation et nouveaux business modèles, groupe HEC**, Eurosites Paris, 23 Mars 2005.

Research and Working Papers

1. Béchar, Daniel et Estèbe, Philippe et Rio, Nicolas. **La mixité économique comme volonté et comme représentation. Des villes nouvelles aux clusters en ILE -de- France (1963-2013)**, Rapport de recherche« Mixité fonctionnelle versus zoning: de nouveaux enjeux », PUCA, Acadie, Paris, novembre 2013. Dernière visite 22/09/2016,

<http://rp.urbanisme.equipement.gouv.fr/puca/activites/rapport-mixite-fonctionnelle-metropole-sens.pdf>.

2. Deloitte. **Les Clés Succès Des Grands Clusters Mondiaux**, 2012.
3. Ferrah, Ali. M'Hamed, Ait Oubelli. **Clustering process in Agriculture and agrifood sector in Algeria: Concepts, policies, lessons learnt and actions in an FP 7 Project. The case of Bouira's Olive oil Cluster**, August 2014, INSTITUT NATIONAL DE LA RECHERCHE AGRONOMIQUE D'ALGERIE.
4. Galvez-Nogales, Eva, **Marketing Economist, Rural Infrastructure and Agro-Industries Division Agro-based clusters in developing countries: staying competitive in a globalized economy**. FOOD AND AGRICULTURE ORGANIZATION OF THE UNITED NATIONS, Rome, 2010.

<http://www.worldbank.org/en/news/feature/2016/12/15/the-automotive-sector-can-transform-south-asia-economically>.
5. LARTIGUE, Sylvie et SOULARD, Odile. **Clusters Mondiaux: Regards sur la théorie et la réalité des clusters, Identification et cartographie des principaux clusters internationaux**. Institut d'Aménagement et d'Urbanisme de la région d'IIE-de-France , Janvier 2008.
6. Les Groupe Nordicité LTEE et autre, **Perspectives de Croissance des Grappes Industrielles au Canada Atlantique** (Ottawa, 31 Juillet 1997).
7. Mc Fetridge, Donald G. **La Compétitivité : Notion et Mesures**. Ottawa : Industrie Canada, Avril 1995. Document Hors-Série n°5. [http://www.ic.gc.ca/epic/site/eas-aes.nsf/vwapj/op05f.pdf/\\$FILE/op05f.pdf](http://www.ic.gc.ca/epic/site/eas-aes.nsf/vwapj/op05f.pdf/$FILE/op05f.pdf)., Dernière Visite: 20/12/2016.
8. Organisation Internationale de la Francophonie et Conférence Permanente des Chambres Consulaires Africaines et Francophones, **Le Financement des Grappes D'entreprises En Afrique Francophone**.
9. Pommier, Paulette. **Clusters Au Maghreb: Vers un modèle de cluster maghrébin spécifique** .IPEMED: juillet2014.
10. Porter, Michael. **Building the Microeconomic Foundations of Prosperity: Findings from the Business Competitiveness Index**.
http://www.weforum.org/pdf/Gcr/GCR_2003_2004/BCI_Chapter.pdf, Last visited: 20/08/2016.
11. Singh, Amar. **Clusters In India**. Foundation for MSME Clusters, 2010.
12. Solvell, Orjan. **CLUSTERS Balancing Evolutionary and Constructive Forces**. Stockholm: Ivory Tower Publishing, 2008.

13. The World Bank. **The Automotive Sector Can Transform South Asia Economically**. January 4, 2017, last visited : 23/10/2017.

1

Webography

1. A.Belkassam, ‘‘ Constitution d’un cluster boisson en Algérie ‘’, **ECONOSTRUM**, 27/11/2014, dernière visite : 21/09/2017, https://www.econostrum.info/Constitution-d-un-cluster-boisson-en-Algerie_a19442.html
2. Agence Ecofin, **Algérie : les entreprises TIC se sont regroupées pour former un cluster**, 18-11-2015, <https://www.agenceecofin.com/gouvernance/1811-33909-algerie-les-entreprises-tic-se-sont-regroupees-pour-former-un-cluster>.
3. Agence National De Developpement De L’investissement, **Ressources Naturelles**, Alger, dernière visite : 11/09/2017, <http://www.andi.dz/index.php/fr/connaitre-l-algerie/ressources>.
4. **ALGERIA DIGITAL CLUSTER ADC**, last visite : 20/02/2018, <http://algeriadigitalcluster.dz>
5. **ALGERIA GLOBAL MARKETS**, 2016, last visited : 20/09/2017, <https://www.agm.net/companies>.
6. **Cluster Boisson Soummam**, Http : www.clusterboisson.com/a-propos.php, Dernière visite : 20/09/2017.
7. **Cluster Energie Solaire**, last visit : 17/04/2018, <http://www.ces-algeria.com/>.
8. **Cluster observatory**, last visited: 11/11/2017, www.clusterobservatory.in.
9. Direction Générale De La Prévision Et Des Politiques, **Balance des paiements 2000-2016**, dernière visite, 20/11/2017, www.dgpp-mf.gov.dz.
10. Direction Générale De La Prévision Et Des Politiques. **Principaux Indicateurs De L’économie Algérienne 2000-2016**, dernière visite: 20/11/2017, www.dgpp-mf.gov.dz.
11. Direction Générale des Douanes. **STATISTIQUES DU COMMERCE EXTERIEUR DE L’ALGERIE**, période: Année 2016.
12. Expediton Earth, **Silicon Valley**, 28 September 2012, last visited: 10/08/2017
<http://expeditieaarde.blogspot.com/2012/09/silicon-valley.html>
13. Gregory Gronov, **Silicon Valley History & Future**, last visited : 10/08/2017, www.netvalley.com/silicon_valley_history.html.

14. [http : www.dipmepi-biskra.com/prog-deved.aspx](http://www.dipmepi-biskra.com/prog-deved.aspx), dernière visite : 31/01/2018.
15. IBEF. **MANUFACTURING**, October 2017, www.ibef.org.
16. IMF, world economic Database, June 2017. <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2016/02/weodata/index.aspx>. last visited: 22/02/2017.
17. India Macro Advisors, **Foreign Exchange Reserves India**, November 21, 2017, <https://www.indiamacroadvisors.com/page/category/economic-indicators/financial-markets/foreign-exchange-reserves/>.
18. **India's Automobile Hubs**, Make In India, last visited : 21/11/2017, www.makeinindia.com/artical/-/v/india-s-automobile-hubs.
19. International Monetary Fund. **World Economic Outlook Database**, April 2017.
20. **L'Algérie ouvre son premier cluster numérique**, 13/11/2015, dernière visite : 15/02/2018, <http://frenchweb.fr>.
21. L'automarché, **Adel Bensaci annonce la naissance du 1er cluster de mécanique de précision**, 18/05/2016, dernière visite : 11/02/2018, <http://lautomarche.com/adel-bensaci-annonce-la-naissance-du-1er-cluster-de-mecanique-de-precision/>.
22. Le MOCI, **Inde : données générales**, 26/10/2017, <http://www.lemoci.com.fiche-pays/Inde>.
23. Les comptes économiques de 2011 à 2016. N° 786 . Alger, www.ons.dz.
24. Ministère de l'Industrie et des Mines, Communiqué de presse : **Séminaire de lancement d'un pôle de compétitivité Agroalimentaire à la Mitidja**, dernière visite : 22/01/2018, <http://www.mdipi.gov.dz/?Seminaire-de-lancement-d-un-pole>.
25. Ministère de l'Industrie et des Mines. Communiqué de presse : **Séminaire de lancement d'un pôle de compétitivité Agroalimentaire à la Mitidja**, dernière visite : 22/01/2018, <http://www.mdipi.gov.dz/?Seminaire-de-lancement-d-un-pole>.
26. Ministère des Finances, Direction Générale des Douanes, **Statistiques Du Commerce Extérieur De L'Algérie**, Année 2016.
27. Ministry of Textiles, , Product Directory, India, last visited : 11/11/2017, http://www.craftclustersofindia.in/site/Product_Directory.aspx?mu_id=7
28. Pascal Garnier Tristan Gaston-Breton, La Silicon Valley, berceau de la high-tech, **Les Echos**, 06/08/2013, dernière visite : 12/08/2017.

www.lesechos.fr/06/08/2013/LesEchos/21494-043-ECH_la-silicon-valley--berceau-de-la-high-tech.htm.

29. Salon International de la Datte de Biskra **SIDAB**, dernière visite : 09/02/2018, <https://sidab.caci.dz>.
30. Saraf. Priyam, **Automotive in South Asia From Fringe to Global**, October 2016, World Bank.2017, <http://wdi.worldbank.org>.
31. Statista 2017, **India: Distribution of Gross Domestic Product Across Economic Sectors From 2005 To 2016**, last visited :25/10/2017, <http://statista.com>.
32. The World Bank. Data. **Unemployment**, <http://data.worldbank.org/Indicators> ;
33. THE WORLD BANK.**The Automotive Sector Can Transform South Asia Economically**, January 4, 2017, last visited : 23/10/2017, <http://www.worldbank.org/en/news/feature/2016/12/15/the-automotive-sector-can-transform-south-asia-economically>.
34. US Cluster Mapping. **Clusters 101: The Boston Biopharmaceuticals Cluster**, the last visit: 23/07/2016, <http://www.clustermapping.us/content/clusters-101>.
35. World Bank. **Skilling India**, June 23, 2017, last visited: 29/10/2017, <http://www.worldbank.org/en/news/feature/2017/06/23/skilling-india>.
36. World Bank .**World Bank Indicators**, last up date : 06/03/2017, last visited: 11/09/2017, <http://wdi.worldbank.org>.
37. Zhongguancun Science Park : Key economic indicators. china, 18/07/2017, last visited : 11/09/2017, [zhongguancun science park.com.cn](http://zhongguancun-science-park.com.cn).
38. Zhongguancun Science Park: profile , 04/12/2013, last visited : 11/09/2017, www.chinadaily.com.cn.
39. Pole Biotechnologique de Sidi Abdallah l'Option Stratégique pour Le Médicament, **Environnement des PME**, revue de presse du 03-07/06/2012, p.4, <https://www.lesoirdalgerie.com/articles/2012/06/03/article.php?sid=135007&cid=2>.

Official newspaper

1. JOURNAL OFFICIEL DE LA REPUBLIQUE ALGERIENNE, N° 61, **Loi n° 10-02 du 16 Rajab 1431 correspondant au 29 juin 2010 portant approbation du Schéma National d'Aménagement du Territoire**, 21 octobre 2010.

الملاحق

الملاحق رقم 1. العناقيد الأمريكية حسب مختلف قطاعات النشاط

Thématique	Sous-thématiques	Localisation	Faits remarquables
Technologie du Vivant/Santé	Sociétés biotechnologiques, pharmaceutiques, de recherche et tests cliniques, de dispositifs médicaux et de bioproduction	Greater San Francisco et San Francisco Bay area, Californie	Près de 40 ans de croissance organique, siège de très nombreuses biotechs le cluster bénéficie de la forte présence de VC et de l'esprit entrepreneurial
	Sociétés biotechnologiques, pharmaceutiques, de recherche et tests cliniques, de dispositifs médicaux et de bioproduction	Greater Boston, Massachusetts	Le cluster est à la recherche du leadership national dans le domaine à l'horizon 2010
	Sociétés de biotechnologies thérapeutiques, pharmaceutiques, de recherche, de tests cliniques et de bioproduction	Greater Washington DC, Maryland-Baltimore	Le cluster est alimenté par la présence du NIH, de nombreux instituts de recherche et de la FDA
	Sociétés pharmaceutiques, biotechnologiques (santé & agricole), de recherche et tests cliniques, de dispositifs médicaux	Research Triangle (Raleigh, Durham, Chapel Hill), Caroline du Nord	Une des plus belles réussites d'action planifiée
	Sociétés pharmaceutiques, biotechnologiques et de dispositifs médicaux	New Jersey	Siège traditionnel des grandes pharmas, le cluster possède l'une des croissances les plus rapides.
	Sociétés pharmaceutiques, biotechnologiques et de dispositifs médicaux	Greater Philadelphia, Pennsylvanie	Un des principaux clusters pour son impact actuel dans l'industrie des sciences de la vie
	Sociétés pharmaceutiques, biotechnologiques, d'équipements, de diagnostic et de dispositifs médicaux	Greater San Diego, Californie	Un cluster très dynamique qui possède une véritable identité « cluster »
	Sociétés pharmaceutiques, de biotechnologie, d'équipements, de diagnostic et de dispositifs médicaux	Greater Seattle, Etat de Washington	Un cluster unique qui s'est construit grâce à la forte concentration de valeur générée par Microsoft
	Sociétés biotechnologiques, pharmaceutiques et de dispositifs médicaux	Floride	Un exemple récent d'une véritable volonté de soutien de l'Etat
	Sociétés pharmaceutiques, biotechnologiques et de dispositifs médicaux	Texas (sous-clusters à Dallas, Fort Worth, Austin, San Antonio, Houston)	Un cluster avec un fort soutien de l'Etat
	Dispositifs médicaux, biotechnologie et bioproduction	Wisconsin, principalement Greater Madison	Un cluster bien établi dans le domaine des appareils médicaux, qui connaît actuellement un essor rapide des sociétés biopharmaceutiques
	Sociétés biotechnologiques, pharmaceutiques, dispositifs médicaux, et biotechnologie agronomique et végétale	Greater Chicago, Illinois	Un cluster actif commercialement mais qui présente un déficit concernant la force d'investissements par rapport aux régions de la côte est
	Sociétés biotechnologiques et pharmaceutiques	Connecticut	Un petit cluster avec une forte cohésion et un fort soutien de l'Etat pour la recherche sur les cellules souches
Sociétés biotechnologiques, agro-biotechnologiques et pharmaceutiques	Iowa, principalement North West Iowa	Un cluster qui cherche à se diversifier de ses origines (agrochimie et agrobiologie)	

Chimie & Matériaux

Sociétés biotechnologiques, pharmaceutiques, de recherche, de tests cliniques et de dispositifs médicaux	Arizona, principalement autour de Tucson	Un petit cluster mais en expansion, à mi-chemin d'un plan sur 10 ans de l'Etat
Sociétés biotechnologiques, pharmaceutiques et dispositifs médicaux	Colorado, concentré le long du « Metro Corridor of Fort Collins » constitué par Denver, Boulder et Colorado Springs	Un manque d'un fort enracinement académique, mais la qualité de vie et le soutien de l'Etat aident à maintenir le cluster
Sociétés biotechnologiques, pharmaceutiques, agronomiques, d'équipements médicaux, de recherche et d'essais cliniques	Los Angeles, Orange County, Californie	Un cluster manquant de cohésion qui ne possède pas le poids des deux autres clusters de l'Etat (San Francisco et San Diego)
Sociétés biotechnologiques, pharmaceutiques, agro-biotechnologie et dispositifs médicaux	Nouveau Mexique	Un petit cluster fortement soutenu par la présence de deux laboratoires nationaux
Sociétés biotechnologiques, pharmaceutiques, d'équipements et d'essais cliniques	Caroline du Sud	Un cluster mineur
Sociétés pharmaceutiques, dispositifs médicaux, agrochimie, recherche et tests cliniques	Greater Indianapolis, Indiana	Cluster présentant un fort potentiel qui pourrait s'avérer être un joyau caché
Principalement sociétés biotechnologiques et pharmaceutiques pour la région métropolitaine de New York et industrie des équipements médicaux Dans le reste de l'Etat	Etat de New York et région métropolitaine de New York	Un cluster dynamique avec deux thématiques principales : les biotechnologies et les biopharma d'une part, les appareils médicaux d'autre part
Dispositifs médicaux	Minnesota	Un cluster focalisé sur les appareils médicaux présentant un tissu favorable et la présence de sociétés de tailles importantes
Technologies et méthodes de production	Southern California : Los Angeles, Orange, Riverside, San Bernardino et Ventura	Un cluster diversifié qui constitue la quatrième composante de l'économie de l'Etat
Technologies et méthodes de production : industries pharmaceutiques, cosmétiques, agrochimiques, chimiques, photographiques, matériaux de construction, peinture et matériaux avancés	Greater Chicago, Illinois	Les matériaux avancés constituent un des principaux aspects du cluster
Technologies et méthodes de production : industries pétrochimiques et associées mais également chimiques et pharmaceutiques	Principalement la région de Texas Gulf Coast située autour de Houston	Centre pétrochimique des Etats-Unis avec une forte concentration et un soutien fort de la part de l'Etat
Technologies et méthodes de production : industries chimiques, produits de nettoyage, biocarburants	Greater Indianapolis, Indiana	Une des noyaux durs de l'industrie chimique aux Etats-Unis
Technologies et méthodes de production : industries chimiques, pharmaceutiques, photographiques, peintures, matériaux de construction, produits d'hygiène, matériaux plastiques	New Jersey (Newark, New Brunswick)	Selon plusieurs données, le plus important cluster du secteur aux Etats-Unis
Technologies et méthodes de production : industries pharmaceutiques et agrochimiques	Etat de New York (2 sous-clusters dans la région du Greater New York Metropolitan et dans l'ouest de l'Etat)	Sans que l'Etat soit vu comme un leader en chimie lourde, le cluster est important pour l'économie de l'Etat
Technologies et méthodes de production, avec une prédominance de la chimie pharmaceutique	Greater Philadelphia, Pennsylvanie	Un cluster basé sur l'industrie pharmaceutique particulièrement développée dans la région qui présente un niveau de formation important

Transport	Industrie pétrochimique et matériaux avancés	Louisiane	Une expertise dans le domaine des matériaux avancés qui tire son origine du secteur pétrochimique
	Peintures et revêtement domestiques, plastiques et caoutchouc	Greater Cincinnati, Ohio	Un des clusters chimique les mieux définis
	Aérospatial	Etat de Washington	Siège de Boeing et principale région de construction aéronautique
	Aérospatial	Greater Los Angeles, Californie	Cluster majeur pour la défense aérospatiale
	Aérospatial	Floride	Numéro 1 américain et mondial pour la haute technologie aérospatiale, mais cluster en perte de vitesse
	Automobiles, camions, motocycles	Michigan, principalement South East Michigan	Cœur de l'automobile américaine développant des innovations de haute technologie en termes de sécurité et d'énergie
	Automobile	Greater Los Angeles, Californie	Centre de R&D et de design automobile et implantation de nombreux constructeurs non américains
NTIC	Logistique	Greater Atlanta, Georgia	Les acteurs du cluster ont transformé le transport des biens en une véritable science
	Logiciels, télécommunications et services en ingénierie informatique	Texas	Un des principaux secteurs économiques de l'Etat
	Logiciels, services de communication, matériel informatique et de communication	Massachusetts	Un élément clé pour maintenir le Massachusetts comme un Etat leader dans le domaine technologique et un très fort pouvoir innovant
	Logiciels	Etat de Washington	Construit autour de Microsoft, le cluster couvre l'ensemble des secteurs du jeu aux services financiers
	Logiciels, matériel informatique et télécommunications	Pittsburgh, Pennsylvanie	Une économie locale bien organisée qui se concentre sur un petit nombre de secteurs cibles
	Technologie de l'information, logiciels et services en ingénierie informatique	Silicon Valley, Californie	L'archétype du cluster high-tech qui conserve une position dominante dans l'innovation
	Télécommunications et télécommunications sans fil	Greater San Diego, Californie	Un cluster très ciblé leader mondial dans le secteur
	Semi-conducteurs	Silicon valley, Californie	Lieu de naissance des semi-conducteurs, la région conserve sa prépondérance dans le secteur
	Photonique	Floride, principalement autour d'Orange County	Constitue l'une des principales composantes de l'industrie high-tech dans l'Etat
	Photonique	Colorado, principalement autour de Boulder	Un cluster florissant
	Photonique	Etat de New York, principalement autour de Rochester/Finger Lakes	Un cluster stable de renommée internationale

Energie & Environnement

Photonique	Western North Carolina et upstate South Carolina	Un cluster émergent à forte composante d'innovation qui tire son origine des universités de la région spécialisées dans le domaine
Optique	Nouveau Mexique, principalement autour d'Albuquerque	Cluster qui a grandi grâce à la recherche militaire et aux laboratoires nationaux présents dans la région
Optique	« Optics Valley », Tucson, Arizona	Souvent décrit comme le cluster leader sur le plan national dans le domaine de l'optique
Energies renouvelables : solaire, éolienne, marémotrice, biocarburants	Oregon	Un large éventail d'utilisation des énergies renouvelables, de l'océan aux biocarburants
Energies renouvelables : solaire, pile à combustible, éolienne	Michigan	Identifié comme une véritable opportunité de développement pour la région du West Michigan
Energies renouvelables : solaire, vent, biocarburants	Massachusetts	Une volonté affichée de promouvoir les énergies propres, un fort soutien de la part des établissements éducatifs du cluster
Energies renouvelables	Californie	Un pionnier dans l'adoption des énergies renouvelables dans les années 80
Energies propres	Colorado	La présence d'instituts de premier plan et une bonne organisation de l'infrastructure de R&D en font un leader dans le domaine
Energies propres, pile à combustible	Ohio	Caractérisé par une approche focalisée sur la technologie de la pile à combustible
Energies propres	Etat de Washington	La présence de ressources naturelles et d'une communauté innovante font du cluster un acteur majeur dans le secteur des énergies alternatives
Energies propres	Texas	Une volonté pour le centre pétrochimique des Etats-Unis d'investir dans les énergies propres
Energies renouvelables, biocarburant	Iowa	Premier producteur d'éthanol et de biodiesel aux Etats-Unis, un poids économique important, et des investissements publics conséquents
Alimentation transformée et packaging alimentaire	Greater Chicago (Illinois et Wisconsin)	Demeure un cluster de premier plan mais qui doit faire face à un déclin des forces vives et à une compétition accrue
Alimentation transformée	Northwest : Etat de Washington, Oregon et Idaho	Un soutien actif de l'Etat a permis de transformer une économie rurale en un cluster technologique innovant
Alimentation transformée (fabrication avancée, fabrication de boisson, aliments pour animaux domestiques) et biotechnologies agronomiques	Greater St Louis, Missouri	Siège de leaders mondiaux, comme Monsanto, qui déterminent le futur de l'agriculture
Alimentation transformée, biotechnologies agronomiques	Californie	Leader sur le plan national en termes de quantité de nourriture produite
Technologies et procédés de fabrication, alimentation transformée, biotechnologies agronomiques	Etat de New York	Le marché local assure la pérennité du succès du cluster

Agro-alimentaire

Nano-technologies	Biotechnologies agronomiques	Research Triangle, Caroline du Nord	La réunion de l'héritage agricole de la région et du soutien de l'Etat aux biotechnologies a transformé la région en un leader dans le domaine des biotechnologies agronomiques
	Matériaux, électronique, santé, instruments	Greater San Francisco Bay Area, Californie	Premier Etat pour le nombre de sociétés dans le domaine
	Matériaux, électronique, santé, instruments	Massachusetts	Volonté affichée de devenir le leader national en coordonnant les soutiens de l'Etat et le potentiel académique
	Matériaux, électronique, santé, instruments	Texas (2 sous-clusters à Houston et Austin)	Fort soutien de l'Etat et une activité académique importante
	Matériaux, électronique, santé, instruments	Etat de New York, principalement « Tech Valley », Albany	3 ^{ème} cluster sur le plan national dans le domaine
Procédés Avancés de Fabrication	Automobile historiquement mais diversification vers les nouvelles technologies (robotique, électronique, plastiques, machines outils...)	Michigan	Provient de l'héritage automobile de la région, déclin en nombre total d'employés mais demeure un centre d'innovation dans le domaine
	Industries traditionnelles (plastiques, procédés alimentaires, imprimerie) et nouvelles technologies (micro-électronique, dispositifs médicaux, aéronautique)	Floride	Une industrie de fabrication basée sur la défense et l'aéronautique
	Automobile, ingénierie de précision et design, métaux, outils de précision et moules, systèmes embarqués	Greater Columbus, Indiana	Un leader établi dans le domaine, de la production de moteurs automobiles à l'électronique innovante, de nombreuses sociétés y ont implantés leurs usines et leurs bureaux
	semi-conducteurs, automobile, mais aussi électronique, aérospatial, robotique, polymères, matériaux, alimentation, dispositifs médicaux	Texas	Un fort soutien de l'Etat pour développer cette thématique
	Automobile, aérospatial, défense et agroalimentaire	Greater St Louis, Missouri	L'activité provient principalement du fait qu'il s'agit du deuxième centre d'activités de Boeing

Source : *Les « clusters » américains : cartographie, enseignements, perspectives et opportunités pour les pôles de compétitivité français*
 Étude réalisée par le cabinet Alcimed pour le compte de la Direction générale des Entreprises (DGE), Octobre 2008, p.p. 26-30.

الملحق رقم 2. ترتيب مؤشر التنافسية العالمي 2016-2017 بالمقارنة مع 2015-2016

Country/Economy	GCI 2016-2017		GCI 2015-2016		Country/Economy	GCI 2016-2017		GCI 2015-2016	
	Rank (out of 138)	Score (1-7)	Rank (out of 142)	Score (1-7)		Rank (out of 133)	Score (1-7)	Rank (out of 142)	Score (1-7)
Switzerland	1	5.81	1	5.75	Morocco	70	4.20	72	4.16
Singapore	2	5.72	2	5.68	Sri Lanka	71	4.19	68	4.21
United States	3	5.70	3	5.61	Barbados	72	4.19	n/a	n/a
Netherlands	4	5.57	5	5.50	Uruguay	73	4.17	73	4.09
Germany	5	5.57	4	5.53	Oman	74	4.15	77	4.07
Sweden	6	5.53	9	5.43	Jamaica	75	4.13	86	3.97
United Kingdom	7	5.49	10	5.43	Iran, Islamic Rep.	76	4.12	74	4.09
Japan	8	5.48	6	5.47	Tajikistan	77	4.12	80	4.03
Hong Kong SAR	9	5.48	7	5.45	Guatemala	78	4.08	78	4.05
Finland	10	5.44	8	5.45	Armenia	79	4.07	82	4.01
Norway	11	5.44	11	5.41	Albania	80	4.06	93	3.93
Denmark	12	5.35	12	5.33	Brazil	81	4.06	75	4.08
New Zealand	13	5.31	16	5.25	Morocco	82	4.05	70	4.20
Taiwan, China	14	5.28	15	5.28	Oman	83	4.04	65	4.23
Canada	15	5.27	13	5.31	Namibia	84	4.02	85	3.99
United Arab Emirates	16	5.26	17	5.24	Ukraine	85	4.00	79	4.09
Belgium	17	5.25	19	5.20	Greece	86	4.00	81	4.02
Qatar	18	5.23	14	5.30	Algeria	87	3.98	87	3.97
Austria	19	5.22	23	5.12	Honduras	88	3.98	88	3.95
Luxembourg	20	5.20	20	5.20	Cambodia	89	3.98	90	3.94
France	21	5.20	22	5.13	Senegal	90	3.97	94	3.89
Australia	22	5.19	21	5.15	Ecuador	91	3.96	76	4.07
Ireland	23	5.18	24	5.11	Dominican Republic	92	3.94	98	3.86
Israel	24	5.18	27	4.98	Laos PDR	93	3.93	83	4.00
Malaysia	25	5.16	18	5.23	Trinidad and Tobago	94	3.93	89	3.94
Korea, Rep.	26	5.03	26	4.99	Turkey	95	3.92	92	3.93
Iceland	27	4.96	29	4.83	Kenya	96	3.90	99	3.85
China	28	4.95	28	4.89	Thailand	97	3.87	105	3.80
Saudi Arabia	29	4.84	25	5.07	Nepal	98	3.87	100	3.85
Estonia	30	4.78	30	4.74	Cote d'Ivoire	99	3.86	91	3.93
Czech Republic	31	4.72	31	4.69	Moldova	100	3.86	84	4.00
Spain	32	4.68	33	4.59	Lebanon	101	3.84	101	3.84
Chile	33	4.64	35	4.58	Mongolia	102	3.84	104	3.81
Thailand	34	4.64	32	4.64	Nicaragua	103	3.81	108	3.75
Lithuania	35	4.60	36	4.55	Argentina	104	3.81	106	3.79
Poland	36	4.56	41	4.49	El Salvador	105	3.81	95	3.87
Azerbaijan	37	4.55	40	4.50	Bangladesh	106	3.80	107	3.76
Kuwait	38	4.53	34	4.59	Bosnia and Herzegovina	107	3.80	111	3.71
India	39	4.52	55	4.31	Bahrain	108	3.79	103	3.83
Mali	40	4.52	48	4.39	Ethiopia	109	3.77	109	3.74
Indonesia	41	4.52	37	4.52	Cape Verde	110	3.76	112	3.70
Panama	42	4.51	50	4.38	Niger Republic	111	3.75	102	3.83
Russian Federation	43	4.51	45	4.44	Senegal	112	3.74	110	3.73
Italy	44	4.50	43	4.46	Uganda	113	3.69	115	3.66
Mauritius	45	4.49	46	4.43	Ghana	114	3.68	119	3.58
Portugal	46	4.48	38	4.52	Egypt	115	3.67	116	3.66
South Africa	47	4.47	49	4.39	Tanzania	116	3.67	120	3.57
Bahrain	48	4.47	39	4.52	Paraguay	117	3.65	118	3.60
Latvia	49	4.45	44	4.45	Zambia	118	3.60	96	3.87
Bulgaria	50	4.44	54	4.32	Comoros	119	3.58	114	3.60
Mexico	51	4.41	57	4.29	Lesotho	120	3.57	113	3.70
Norway	52	4.41	58	4.29	Bolivia	121	3.54	117	3.60
Kazakhstan	53	4.41	42	4.48	Pakistan	122	3.49	125	3.45
Costa Rica	54	4.41	52	4.33	Gambia, The	123	3.47	123	3.46
Turkey	55	4.39	51	4.37	Bahrain	124	3.47	122	3.55
Slovenia	56	4.39	59	4.28	Mali	125	3.46	127	3.44
Philippines	57	4.36	47	4.39	Zimbabwe	126	3.41	125	3.45
Brunei Darussalam	58	4.35	n/a	n/a	Nigeria	127	3.39	124	3.45
Georgia	59	4.32	66	4.22	Moldova	128	3.33	130	3.32
Vietnam	60	4.31	56	4.30	Ghana, Democratic Rep.	129	3.29	n/a	n/a
Colombia	61	4.30	61	4.28	Venezuela	130	3.27	132	3.30
Romania	62	4.30	53	4.32	Liberia	131	3.21	129	3.37
Jordan	63	4.29	64	4.23	Sierra Leone	132	3.16	137	3.06
Romania	64	4.29	71	4.19	Mozambique	133	3.13	133	3.20
Slovak Republic	65	4.28	67	4.22	Mozambique	134	3.08	135	3.15
Oman	66	4.28	62	4.25	Burundi	135	3.06	136	3.11
Peru	67	4.23	69	4.21	Chad	136	2.95	139	2.96
Macedonia, FYR	68	4.23	60	4.28	Mauritania	137	2.94	138	3.03
Hungary	69	4.20	63	4.25	Yemen	138	2.74	n/a	n/a

Source : World Economic Forum, The Global Competitiveness Report 2016- 2017, Geneva 2016, p.7.

الملحق رقم 3. تحليل الأداء التنافسي للجزائر حسب مؤشر التنافسي العالمي 2016-2017

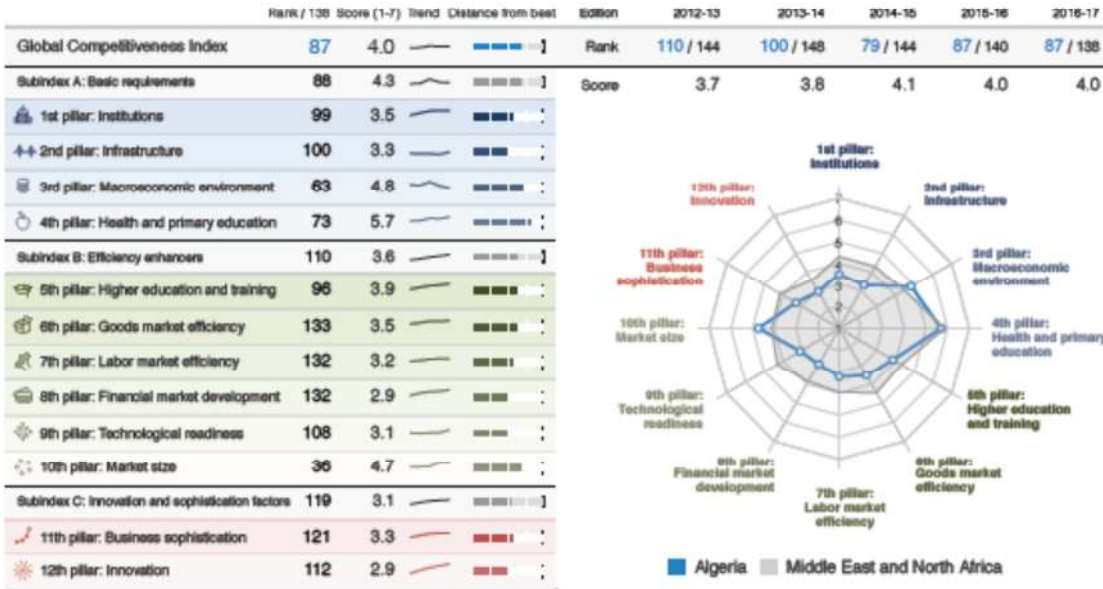
Algeria 87th / 138

Global Competitiveness Index
2016-2017 edition

Key Indicators, 2015 Source: International Monetary Fund, World Economic Outlook Database (April 2016)

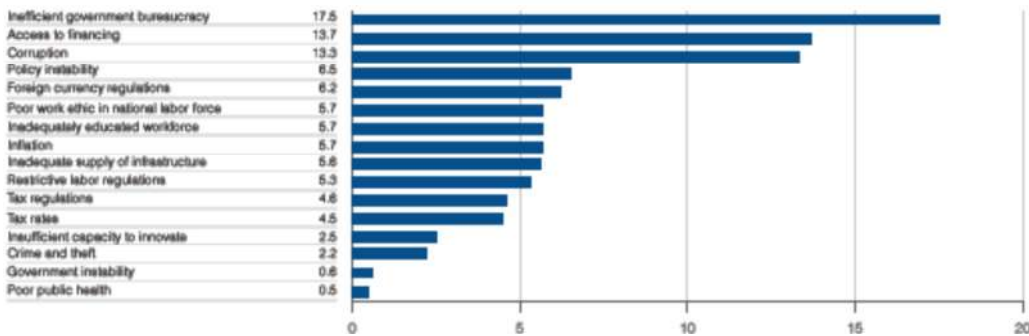
Population (millions)	39.9	GDP per capita (US\$)	4318.1
GDP (US\$ billions)	172.3	GDP (PPP) % world GDP	0.51

Performance overview



Most problematic factors for doing business

Source: World Economic Forum, Executive Opinion Survey 2016



The Global Competitiveness Index in detail

Algeria

	Rank / 138	Value	Trend
1st pillar: Institutions	99	3.5	
1.01 Property rights	117	3.6	
1.02 Intellectual property protection	108	3.4	
1.03 Diversion of public funds	81	3.3	
1.04 Public trust in politicians	83	2.8	
1.05 Irregular payments and bribes	101	3.3	
1.06 Judicial independence	94	3.4	
1.07 Favoritism in decisions of government officials	70	3.0	
1.08 Wastefulness of government spending	75	3.1	
1.09 Burden of government regulation	86	3.2	
1.10 Efficiency of legal framework in settling disputes	67	3.6	
1.11 Efficiency of legal framework in challenging regs	75	3.4	
1.12 Transparency of government policymaking	127	3.2	
1.13 Business costs of terrorism	102	4.5	
1.14 Business costs of crime and violence	71	4.6	
1.15 Organized crime	80	4.6	
1.16 Reliability of police services	60	4.7	
1.17 Ethical behavior of firms	107	3.4	
1.18 Strength of auditing and reporting standards	135	3.1	
1.19 Efficacy of corporate boards	136	3.4	
1.20 Protection of minority shareholders' interests	100	3.7	
1.21 Strength of investor protection 0-10 (best)	133	3.3	
2nd pillar: Infrastructure	100	3.3	
2.01 Quality of overall infrastructure	101	3.3	
2.02 Quality of roads	96	3.2	
2.03 Quality of railroad infrastructure	57	3.0	
2.04 Quality of port infrastructure	105	3.2	
2.05 Quality of air transport infrastructure	117	3.2	
2.06 Available airline seat kilometers millions/week	64	233.2	
2.07 Quality of electricity supply	92	4.0	
2.08 Mobile-cellular telephone subscriptions /100 pop.	77	113.0	
2.09 Fixed-telephone lines /100 pop.	89	8.0	
3rd pillar: Macroeconomic environment	63	4.8	
3.01 Government budget balance % GDP	135	-15.3	
3.02 Gross national savings % GDP	10	34.6	
3.03 Inflation annual % change	99	4.8	
3.04 Government debt % GDP	4	8.7	
3.05 Country credit rating 0-100 (best)	70	-	
4th pillar: Health and primary education	79	5.7	
4.01 Malaria incidence cases/100,000 pop.	11	0.1	
4.02 Business impact of malaria	45	4.5	
4.03 Tuberculosis incidence cases/100,000 pop.	86	78.0	
4.04 Business impact of tuberculosis	125	4.0	
4.05 HIV prevalence % adult pop.	1	0.1	
4.06 Business impact of HIV/AIDS	113	4.3	
4.07 Infant mortality deaths/1,000 live births	93	21.9	
4.08 Life expectancy years	65	74.8	
4.09 Quality of primary education	102	3.3	
4.10 Primary education enrollment rate net %	40	97.3	
5th pillar: Higher education and training	96	3.9	
5.01 Secondary education enrollment rate gross %	46	99.9	
5.02 Tertiary education enrollment rate gross %	78	34.6	
5.03 Quality of the education system	85	3.4	
5.04 Quality of math and science education	99	3.5	
5.05 Quality of management schools	127	3.3	
5.06 Internet access in schools	124	3.1	
5.07 Local availability of specialized training services	120	3.6	
5.08 Extent of staff training	131	3.1	

	Rank / 138	Value	Trend
6th pillar: Goods market efficiency	133	3.5	
6.01 Intensity of local competition	136	3.8	
6.02 Extent of market dominance	87	3.4	
6.03 Effectiveness of anti-monopoly policy	113	3.1	
6.04 Effect of taxation on incentives to invest	92	3.4	
6.05 Total tax rate % profits	135	72.7	
6.06 No. of procedures to start a business	126	12	
6.07 Time to start a business days	103	20.0	
6.08 Agricultural policy costs	112	3.2	
6.09 Prevalence of non-tariff barriers	125	3.6	
6.10 Trade tariffs % duty	127	13.8	
6.11 Prevalence of foreign ownership	132	3.1	
6.12 Business impact of rules on FDI	135	3.0	
6.13 Burden of customs procedures	114	3.4	
6.14 Imports % GDP	85	36.0	
6.15 Degree of customer orientation	130	3.7	
6.16 Buyer sophistication	90	3.1	
7th pillar: Labor market efficiency	132	3.2	
7.01 Cooperation in labor-employer relations	115	3.8	
7.02 Flexibility of wage determination	113	4.3	
7.03 Hiring and firing practices	111	3.3	
7.04 Redundancy costs weeks of salary	74	17.3	
7.05 Effect of taxation on incentives to work	89	3.7	
7.06 Pay and productivity	122	3.3	
7.07 Reliance on professional management	135	3.0	
7.08 Country capacity to retain talent	116	2.7	
7.09 Country capacity to attract talent	125	2.2	
7.10 Female participation in the labor force ratio to men	136	0.24	
8th pillar: Financial market development	132	2.9	
8.01 Financial services meeting business needs	131	3.1	
8.02 Affordability of financial services	95	3.5	
8.03 Financing through local equity market	124	2.5	
8.04 Ease of access to loans	122	2.9	
8.05 Venture capital availability	85	2.6	
8.06 Soundness of banks	123	3.6	
8.07 Regulation of securities exchanges	129	3.0	
8.08 Legal rights index 0-10 (best)	108	2	
9th pillar: Technological readiness	108	3.1	
9.01 Availability of latest technologies	125	3.7	
9.02 Firm-level technology absorption	128	3.6	
9.03 FDI and technology transfer	121	3.6	
9.04 Internet users % pop.	95	38.2	
9.05 Fixed-broadband Internet subscriptions /100 pop.	84	5.6	
9.06 Internet bandwidth kb/s/user	80	30.1	
9.07 Mobile-broadband subscriptions /100 pop.	85	40.1	
10th pillar: Market size	36	4.7	
10.01 Domestic market size index	33	4.6	
10.02 Foreign market size index	43	5.1	
10.03 GDP (PPP) PPP \$ billions	33	578.7	
10.04 Exports % GDP	102	24.0	
11th pillar: Business sophistication	121	3.3	
11.01 Local supplier quantity	108	4.0	
11.02 Local supplier quality	130	3.4	
11.03 State of cluster development	115	3.1	
11.04 Nature of competitive advantage	93	3.1	
11.05 Value chain breadth	109	3.4	
11.06 Control of international distribution	112	3.0	
11.07 Production process sophistication	108	3.2	
11.08 Extent of marketing	125	3.7	
11.09 Willingness to delegate authority	124	3.1	
12th pillar: Innovation	112	2.9	
12.01 Capacity for innovation	112	3.7	
12.02 Quality of scientific research institutions	99	3.4	
12.03 Company spending on R&D	113	2.8	
12.04 University-industry collaboration in R&D	120	2.7	
12.05 Gov't procurement of advanced tech. products	105	2.9	
12.06 Availability of scientists and engineers	81	3.8	
12.07 PCT patent applications applications/million pop.	94	0.2	

الملحق رقم 4. تحليل الأداء التنافسي للهند حسب مؤشر التنافسي العالمي 2016-2017

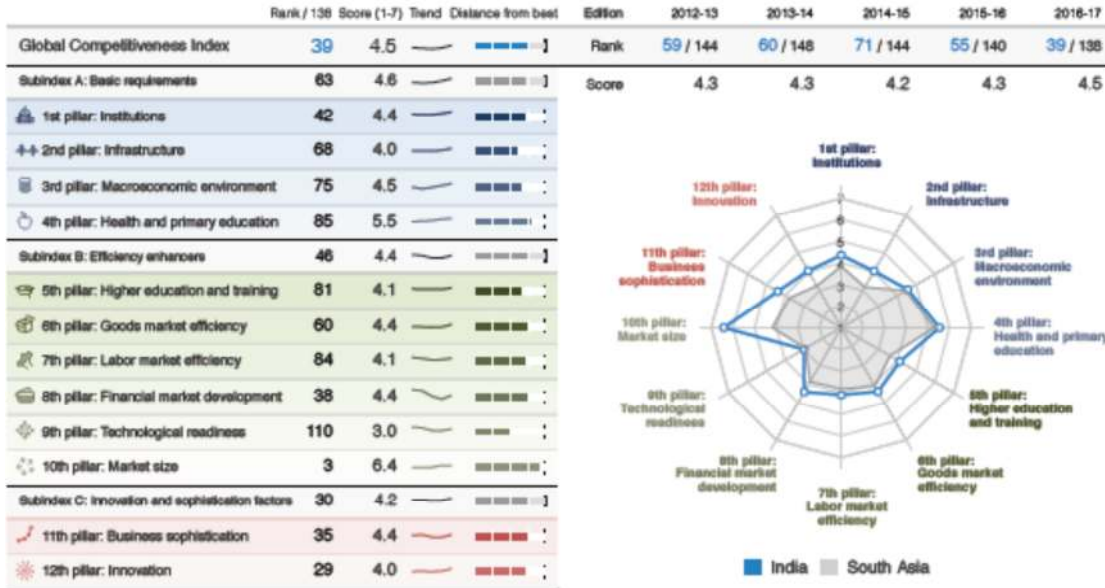
India 39th / 138

Global Competitiveness Index
2016-2017 edition

Key Indicators, 2015 Source: International Monetary Fund, World Economic Outlook Database (April 2016)

Population (millions)	1292.7	GDP per capita (US\$)	1617.3
GDP (US\$ billions)	2090.7	GDP (PPP) % world GDP	7.02

Performance overview

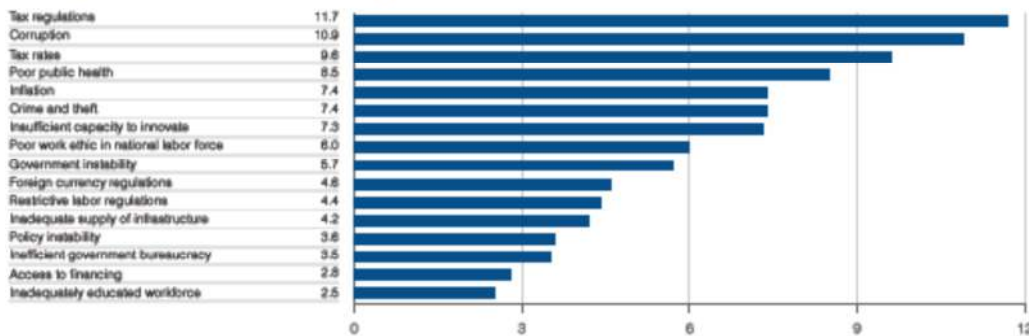


India climbs for the second year in a row, to 39th. Its 16-place improvement is the largest this year. India's competitiveness has improved across the board, in particular in goods market efficiency, business sophistication, and innovation. Thanks to improved monetary and fiscal policies, as well as lower oil prices, the Indian economy has stabilized and now boasts the highest growth among G20 countries. Recent reform efforts have concentrated on improving public institutions (up 16), opening the economy to foreign investors and international trade (up four), and increasing transparency in the financial system (up 15). Still, a lot needs to be done. The labor market is segmented between workers protected by rigid regulations and centralized wage determination (112th), especially in the manufacturing sector, and millions of unprotected and informal workers. The efficiency of the domestic

market (81st) is hindered by fiscal regulations that allow federal states to levy different levels of value-added taxes; large, publicly owned enterprises further reduce the overall efficiency of the economy, especially in the utilities sector and the financial market, where there is growing concern about the incidence of non-performing loans. Finally, lack of infrastructure (68th) and ICT use (120th) remain bottlenecks. Improvement has been slow in recent years and further investment will be necessary, especially to connect rural areas and make sure they can equally benefit from and contribute to the country's development. See Box 6 of Chapter 1.1 of the Global Competitiveness Report 2016-2017 for an analysis of India's performance over the past decade.

Most problematic factors for doing business

Source: World Economic Forum, Executive Opinion Survey 2016



The Global Competitiveness Index in detail

India

	Rank / 138	Value	Trend
1st pillar: Institutions	42	4.4	
1.01 Property rights	101	3.9	
1.02 Intellectual property protection	42	4.5	
1.03 Diversion of public funds	34	4.5	
1.04 Public trust in politicians	31	4.2	
1.05 Irregular payments and bribes	49	4.5	
1.06 Judicial independence	54	4.3	
1.07 Favoritism in decisions of government officials	29	4.1	
1.08 Wastefulness of government spending	50	3.5	
1.09 Burden of government regulation	23	4.1	
1.10 Efficiency of legal framework in settling disputes	32	4.6	
1.11 Efficiency of legal framework in challenging regs	29	4.4	
1.12 Transparency of government policymaking	51	4.4	
1.13 Business costs of terrorism	122	4.0	
1.14 Business costs of crime and violence	81	4.4	
1.15 Organized crime	97	4.3	
1.16 Reliability of police services	53	4.7	
1.17 Ethical behavior of firms	37	4.5	
1.18 Strength of auditing and reporting standards	64	4.7	
1.19 Efficacy of corporate boards	94	4.6	
1.20 Protection of minority shareholders' interests	37	4.5	
1.21 Strength of investor protection 0-10 (best)	8	7.3	
2nd pillar: Infrastructure	68	4.0	
2.01 Quality of overall infrastructure	51	4.5	
2.02 Quality of roads	51	4.4	
2.03 Quality of railroad infrastructure	23	4.5	
2.04 Quality of port infrastructure	48	4.5	
2.05 Quality of air transport infrastructure	63	4.5	
2.06 Available airline seat kilometers millions/week	8	4324.2	
2.07 Quality of electricity supply	88	4.3	
2.08 Mobile-cellular telephone subscriptions /100 pop.	123	78.8	
2.09 Fixed-telephone lines /100 pop.	114	2.0	
3rd pillar: Macroeconomic environment	75	4.5	
3.01 Government budget balance % GDP	119	-7.2	
3.02 Gross national savings % GDP	15	32.0	
3.03 Inflation annual % change	101	4.9	
3.04 Government debt % GDP	98	67.2	
3.05 Country credit rating 0-100 (best)	47	-	
4th pillar: Health and primary education	85	5.5	
4.01 Malaria incidence cases/100,000 pop.	41	1312.4	
4.02 Business impact of malaria	57	3.6	
4.03 Tuberculosis incidence cases/100,000 pop.	111	167.0	
4.04 Business impact of tuberculosis	129	3.7	
4.05 HIV prevalence % adult pop.	60	0.3	
4.06 Business impact of HIV/AIDS	127	3.7	
4.07 Infant mortality deaths/1,000 live births	115	37.9	
4.08 Life expectancy years	106	68.0	
4.09 Quality of primary education	40	4.7	
4.10 Primary education enrollment rate net %	92	92.3	
5th pillar: Higher education and training	81	4.1	
5.01 Secondary education enrollment rate gross %	102	68.9	
5.02 Tertiary education enrollment rate gross %	93	23.9	
5.03 Quality of the education system	29	4.5	
5.04 Quality of math and science education	44	4.6	
5.05 Quality of management schools	43	4.6	
5.06 Internet access in schools	74	4.2	
5.07 Local availability of specialized training services	55	4.5	
5.08 Extent of staff training	30	4.6	

	Rank / 138	Value	Trend
6th pillar: Goods market efficiency	60	4.4	
6.01 Intensity of local competition	96	4.7	
6.02 Extent of market dominance	31	4.2	
6.03 Effectiveness of anti-monopoly policy	31	4.3	
6.04 Effect of taxation on incentives to invest	25	4.5	
6.05 Total tax rate % profits	123	60.6	
6.06 No. of procedures to start a business	132	13	
6.07 Time to start a business days	115	29.0	
6.08 Agricultural policy costs	44	4.1	
6.09 Prevalence of non-tariff barriers	47	4.6	
6.10 Trade tariffs % duty	123	13.0	
6.11 Prevalence of foreign ownership	72	4.4	
6.12 Business impact of rules on FDI	71	4.6	
6.13 Burden of customs procedures	37	4.6	
6.14 Imports % GDP	121	34.6	
6.15 Degree of customer orientation	71	4.6	
6.16 Buyer sophistication	17	4.5	
7th pillar: Labor market efficiency	84	4.1	
7.01 Cooperation in labor-employer relations	67	4.4	
7.02 Flexibility of wage determination	112	4.3	
7.03 Hiring and firing practices	15	4.8	
7.04 Redundancy costs weeks of salary	67	15.7	
7.05 Effect of taxation on incentives to work	37	4.4	
7.06 Pay and productivity	33	4.5	
7.07 Reliance on professional management	66	4.3	
7.08 Country capacity to retain talent	32	4.3	
7.09 Country capacity to attract talent	22	4.4	
7.10 Female participation in the labor force ratio to men	130	0.35	
8th pillar: Financial market development	38	4.4	
8.01 Financial services meeting business needs	45	4.6	
8.02 Affordability of financial services	38	4.3	
8.03 Financing through local equity market	31	4.4	
8.04 Ease of access to loans	39	4.4	
8.05 Venture capital availability	9	4.4	
8.06 Soundness of banks	75	4.7	
8.07 Regulation of securities exchanges	58	4.5	
8.08 Legal rights index 0-10 (best)	46	6	
9th pillar: Technological readiness	110	3.0	
9.01 Availability of latest technologies	78	4.5	
9.02 Firm-level technology absorption	81	4.4	
9.03 FDI and technology transfer	54	4.6	
9.04 Internet users % pop.	102	26.0	
9.05 Fixed-broadband Internet subscriptions /100 pop.	106	1.3	
9.06 Internet bandwidth kb/s/lower	117	5.7	
9.07 Mobile-broadband subscriptions /100 pop.	127	9.4	
10th pillar: Market size	3	6.4	
10.01 Domestic market size index	3	6.4	
10.02 Foreign market size index	4	6.4	
10.03 GDP (PPP) PPP \$ billions	3	7065.2	
10.04 Exports % GDP	112	20.2	
11th pillar: Business sophistication	35	4.4	
11.01 Local supplier quantity	36	4.8	
11.02 Local supplier quality	59	4.4	
11.03 State of cluster development	27	4.5	
11.04 Nature of competitive advantage	36	4.2	
11.05 Value chain breadth	26	4.6	
11.06 Control of international distribution	28	4.4	
11.07 Production process sophistication	45	4.3	
11.08 Extent of marketing	61	4.5	
11.09 Willingness to delegate authority	56	3.9	
12th pillar: Innovation	29	4.0	
12.01 Capacity for innovation	39	4.6	
12.02 Quality of scientific research institutions	36	4.6	
12.03 Company spending on R&D	28	4.3	
12.04 University-industry collaboration in R&D	24	4.5	
12.05 Gov't procurement of advanced tech. products	7	4.5	
12.06 Availability of scientists and engineers	36	4.6	
12.07 PCT patent applications applications/million pop.	64	1.6	

الملحق رقم 5. المخططات والبرامج الحكومية لتطوير العناقيد في الهند:

S.No.	Name of the Scheme	Name of the Institution	Focus of the Scheme
1	Scheme for Integrated Textile Parks (SITP)	Ministry of Textiles	Infrastructure
2	Baba Saheb Ambedkar Hastshilp Vikas Yojna	Development Commissioner (Handicrafts), Ministry of Textiles	Development of Handicrafts clusters
3	Integrated Handloom Cluster Development Scheme (IHCDS)	Development Commissioner (Handlooms), Ministry of Textiles	Development of Handloom clusters
4	National Programme for capacity building of textiles SMEs through cluster based approach	Textiles Committee, Ministry of Textiles	Capacity Building
5	Micro and Small Enterprises Cluster Development Programme (MSECDP)	Development Commissioner (MSME), Ministry of MSME	Productivity and competitiveness
6	National Small Industries Corporation (NSIC)	National Small Industries Corporation	Machinery and Equipment
7	National Programme for Rural Industrialization (NPRI)	National Bank for Agriculture and Rural Development	Skill and technology
8	Scheme of Fund for Regeneration of Traditional Industries (SFURTI)	Khadi and Village Industries Commission and Coir Board under the Ministry of MSME	Productivity and competitiveness
9	Industrial Infrastructure Up gradation Scheme (IIUS)	Department of Industrial Policy and Promotion, Government of India	Infrastructure
10	NMDFC Micro Financing Scheme	National Minorities Development & Finance Corporation (NMDFC)	Employment
11	SBI Project UPTECH	State Bank of India	Technology
12	SIDBI Technological Upgradation Fund Scheme (TUFS)	Small Industries Development Bank of India (SIDBI)	Competitiveness
13	SIDBI-Financing and Development of SMEs	Small Industries Development Bank of India (SIDBI)	Credit
14	NABARD Cluster Development Programme	National Bank for Agriculture and Rural Development	Competitiveness
15	NMCC-Project Vikas with	National Manufacturing	Competitiveness

	support from Microsoft	Competitive Council	
16	Margin Money Scheme for Cluster Development Activities	Department of Industries, Government of Kerala	Productivity and Competitiveness
17	Grant Assistant to Cluster Development Activities	Industries Department, Government of Kerala	Training/Skill
18	Scheme for Assistance to Cluster Development	Industries Commissionerate, Government of Gujarat	Competitiveness
19	Integrated Cluster Development Programme	Rural Industries Department, Government of Madhya Pradesh	Promotion of traditional products
20	Craft Village Scheme (Shilpgram Yojna)	Department of Handicrafts, Government of Orissa Director (Handicrafts)	Employment
21	Cluster Development Programme	Government of Rajasthan, Industries Department	Productivity and competitiveness
22	Boosting employment through Small Industries Development (ILO)	International Labour Organisation	Health & Hygiene
23	MSECDP of West Bengal	Government of West Bengal Directorate of Micro and Small Scale Enterprises	Productivity and competitiveness
24	Scheme for promotion of Energy Efficiency in MSMEs	Bureau of Energy Efficiency	Energy

Source: Amar Singh, **Clusters in India**, Foundation for MSME Clusters, 2010, p.p.10-11.

تم بعون الله تعالى

الملخص

تهدف الدراسة إلى إبراز الدور الحيوي للعناقيد الصناعية في دعم تنافسية الاقتصاد الجزائري باعتبارها إحدى أهم الأساليب الحديثة لتحقيق النمو ودعم القدرات الإنتاجية للدول، وذلك من خلال المقارنة بالتجربة الهندية التي أفضت عن فارق الاختلاف بين الإقتصاديين على الرغم من الاشتراك في كونهما ينتميان للدول النامية.

ومن نتائج الدراسة التأكيد على أنه بإمكان الاقتصاد الجزائري أن يكون تنافسيا من خلال تكثيف إنشاء العناقيد الصناعية التي تتوافق وخصوصياته وتنوعها في مختلف التخصصات خاصة على مستوى الصناعات ذات القيمة المضافة العالية. وذلك بتبني مجموعة من السياسات لإعادة هيكلة الاقتصاد الوطني بما يتوافق ومتطلبات الأسواق الدولية.

Abstract

Clusters are today recognised as an important instrument for promoting competitiveness and achieving growth and supporting the productive capacities of countries. So, The current study traces the vital role of industrial clusters to improve the competitiveness of the Algerian economy, in comparison with the Indian experience which identifies several industry clusters which have a strong presence in the country and potential for future development.

The results of the study confirm that the Algerian economy can be competitive through intensifying the establishment of industrial clusters that correspond to the Algeria economy specificity, and diversify them in sectors where the economy may have a competitive advantage, and industries with high added value. by adopting a set of policies to restructure the national economy in accordance with the requirements of the international markets.