

أهمية أدوات سياسة التجارة الخارجية في تعزيز الشراكة والتدويل

حالة بعض الشركات الجزائرية

The importance of foreign trade policy tools in promoting partnership and internationalization

The case of some Algerian companies

صليحة جعفر

مخبر العلوم الإقتصادية والتسيير، جامعة بسكرة (الجزائر)

saliha.djaafer@univ-biskra.dz

تاريخ النشر: 2021/12/31

سماعين جوامع*

مخبر العلوم الإقتصادية والتسيير، جامعة بسكرة (الجزائر)

Smain.djouamaa@univ-biskra.dz

تاريخ القبول: 2021/12/30

تاريخ الإستلام: 2021/09/28.

ملخص:

تبحث كل الدول والشركات على بناء علاقات شراكة وإنفتاح حول الأسواق العالمية، وتلعب سياسة التجارة الخارجية لأي دولة دورا فعالا في تعزيز وتقوية هذه العملية، وفي هذه الورقة سوف نحاول معرفة مدى مساهمة أدوات سياسة التجارة الخارجية الجزائرية في تعزيز بناء علاقات شراكة مع الشركات العالمية أو لما لا تدويل نشاط الشركات الجزائرية عبر العالم إنطلاقا من هذه السياسة وكعملية عكسية إستفادة من هذه الشراكة، ومن جانب آخر تبحث الورقة عن المفاضلة بين مختلف هذه الأدوات في تعزيز الشراكة، والبحث مدى أهمية بناء شراكة بين القطاعين الخاص والعام الجزائري في رفع تحدي التنافسية العالمية، إن التوجه الدولي للشركات الجزائرية لم يعد خيارا، بل ضرورة حتمية يجب عدم إهمالها أو تقليل أهميتها وخاصة تشريعيا.

الكلمات المفتاحية: سياسة التجارة الخارجية؛ شراكة؛ تدويل؛ شراكة بين القطاع العام والخاص؛ تنافسية.

تصنيف JEL: F13؛ F23؛ O24

Abstract :

All countries and companies are looking to build partnerships and openness on international markets. Foreign trade policy plays an active role in promoting and strengthening this process. In this paper we will try to find out how the Algerian foreign trade policy tools contribute to building partnerships with global companies or Do not internationalize the activity of Algerian companies across the world based on this policy and as a reverse process to benefit from this partnership. On the other hand, the paper examines the differentiation between these various tools in enhancing partnership and exploring the importance of building a partnership between the Algerian private and public sectors in raising the challenge of global competitiveness.

Keywords: foreign trade policy؛ partnership؛ internationalization؛ public-private partnership؛ competitiveness.

Jel Classification Codes : F13 ؛.F23 ؛.O24

* المؤلف المراسل.

تحت عنوان " الإستثمار بالخارج أصبح ممكنا" تحدث الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية بتاريخ 11 أبريل 2016 على موقعها عن صدور قانون جديد يفتح الباب أمام المستثمر الجزائري في التوجه الدولي، وعلى رغم تأخر هذه القرار إلا أنه محفز جدا لإنفتاح شركتنا خاصة الخاصة منها على تدويل نشاطها وبناء شراكات عالمية وتحالفات تجعلها أكثر كفاءة وربحية. لقد إهتمت دول العالم كلها ومنذ زمن بعيدا جدا، بنمو إقتصادها وزيادة أدائه لكي تحقق الرفاهية لشعوبها، وفي سعيها لتحقيق هذه الرسالة توجهت هذه الدول خاصة المتقدمة منها إلى إنفتاح إقتصاديها على كل دول العالم في علاقات تبادلية تسمح لها بالإستفادة من كل المميزات والخيرات التي لا تملكها في المقابل تصريف كل الإنتاج الزائد عنها دوليا. والإقتصاد الجزائري بشكل عام يخلق لدينا درجة من الإهتمام والتفكير وربما الحيرة، عندما نحاول تحليل خصائصه، وتتبع قدراته ومؤهلاته، والحيرة أمام هزلاته وضعفه بالمقارنة بالإمكانيات التي قلما توجد في إقتصاد بلد ما، ثم إن تدويل الإقتصاد الجزائري قد يعتبر حتمية، وليس خيار أو بديل بين الكثير من البدائل المطروحة. لذلك ضرورة وحتمية إستعمال كل الأدوات التي تتاح في مجال بناء سياسة تجارية دولية (خارجية) هذه الأدوات التي سوف نحاول عرضها كلها لتأكيد ضعف الغطاء التشريعي في الجزائري الذي يقدم كل التسهيلات والتفضيلات من أجل تطوير حركة الإستثمار الأجنبي المباشر وغير المباشر وتوجيه الشركات الجزائرية من أجل أن تصبح عملاقة في أسواق كثيرة خاصة في إفريقيا (دول الساحل بالخصوص)، العالم العربي وحوض المتوسط، كمجال طبيعي للنفوذ وأصبحت التشريعات الخاصة بهذه الأدوات التجارية ملحة مع بزوغ رغبة جامحة للقطاع الخاص الجزائري في بناء شراكات وتوجه تدويلي من أجل نمو إقتصادي مع توافر أكثر من ميزة تنافسية تسمح بهذا الأمر.

لقد ركزنا في ورقتنا هذه على فترة مناسبة جدا لتدويل نشاط الشركات الجزائرية وهي الفترة من 2000 إلى 2010 حيث كانت الجزائر تحقق فوائض مالية ضخمة جدا، مع تعثر إقتصاديات العالم إثر أزمات 2003 و2008 وما تبعها في المقابل نجد إحتياجات صرف تتجاوز 200مليار تمكننا من الإستحواذ على كثير من الشركات والصناعات خاصة في أوروبا، لكن تشريعاتنا لم تفعل أدوات سياسة التجارة الخارجية للقيام بذلك.

من أجل كل هذا نرى أن الورقة التي بين يدينا تحاول معرفة أهمية أدوات التجارة الدولية الممكنة في تعزيز الشراكة بين مختلف الشركات الوطنية العامة منها أو الخاصة والشركات الأجنبية، وأيضا الشركة الوطنية بين الشركات العمومية والجزائرية والقطاع الخاص الجزائري وكمرحلة لاحقة لما عدم التوجه إلى تدويل نشاط شركتنا الوطنية في مختلف الأسواق: ولقد حاولنا التركيز في هذه المقالة على الفترة بين 2000 و2010، لأنها الفترة التي بلورة كل التشريعات التي جاءت بعدها وسمحت بتنظيم هذا المجال.

1.1. الإشكالية: تلعب الأدوات التي تملكها الدول في سياستها الإقتصادية، المالية، النقدية وكذا سياسة التجارة الخارجية، دورا كبيرا في توجيه الشركات في نشاطها وتعاملاتها، وهذه السياسات تخضع للعديد من الإعتبارات والضوابط، وكذا الضغوط ومن هذا المنطلق سوف تكون إشكالية هذه الورقة هي: هل هناك أهمية لأدوات سياسة التجارة الخارجية في تعزيز الشراكة والتدويل للشركات الوطنية؟

2.1. الفرضيات: بغرض الإجابة على الإشكالية المطروحة فيجب صياغة الفرضيات التالية:

- تعتبر أدوات سياسة التجارة الخارجية مهمة لتعزيز عمليات الشراكة والتدويل للشركات الجزائرية؛

- مجموع التشريعات حول السياسات التجارية قد تكون كفيلا لتعزيز وتطوير الشراكة الخارجية والتدويل.

3.1. منهجية الدراسة: إتبع الباحثان في هذه الدراسة المنهج الوصفي في الجانب النظري الذي يقدم سردا ووصفا لمفردات الدراسة، سياسة التجارة الخارجية والشراكة والتدويل التي تحتاج منا للكثير من تبسيط المفاهيم المراد تحليلها، ثم المنهج الإستقرائي لمتابعة مختلف أدوات التجارة الخارجية الجزائرية المساعدة على إستشراف التدويل والشراكة عبر الحدود.

4.1. خطة البحث: إتبعنا في هذه الدراسة مسار التعرف على مختلف أدوات سياسة التجارة الخارجية من خلال وصف بشكل مختصر ومحدود لهذه الأدوات، ثم قدمنا بشكل مختصر مختلف القوانين التي تحكم التجارة الخارجية في الجزائر والتي يعتبر غطاء تشريعي في رأينا ما زالت غير كافية وغير مشجعة للشراكة أو التدويل خاصة الإنتاجي، ولاتخدم طموحات قطاع الأعمال في الجزائر في وقت التطورات التي وصلتها التجارة الدولية في السنوات الحديثة، ثم إنتقلنا في دراستنا من أجل توضيح أهمية الشراكة والتدويل عالميا إلى تبسيط المفاهيم الضرورية، لكي نقدم في النهاية بعض أهم تجارة الشراكة في مختلف القطاعات التي قامت بها الشركات الجزائرية لكنها تعتبر محدودة وغير ذات تأثير ماعدا في قطاع المحروقات.

2. أدوات سياسة التجارة الخارجية: للسياسة التجارية العديد من الأدوات منها:

1.1.2. الأدوات السعرية:

1.1.1. الرسوم الجمركية: وهي عبارة عن ضريبة تفرضها الدولة على السلع عندما تجتاز حدودها سواء كانت من صادرات أو واردات فالرسم إذن ضريبة على انتقال السلع من الدولة أو إليها. وظاهر أن الرسم ينقسم إلى رسم على الصادرات ورسم على الواردات والرسوم على الصادرات رسوم نادرة، غالبا ما تكون في البلاد المنتجة والمصدرة للمواد الأولية باعتبار أن عينها يقع على الخارج، وإنما الغالب هو أن تفرض الرسوم على الواردات وهناك نوعين من الرسوم الجمركية:

- الرسوم القيمة: تفرض بنسبة مئوية معينة من قيمة السلعة. فيكفي إطلاع موظف الجمارك على الأوراق الدالة على قيمة السلعة حتى يحدد مبلغ الرسم المطلوب.

- الرسوم النوعية: تفرض كمبلغ محدد على كل وحدة من وحدات السلعة. وعندئذ يكفي إطلاع موظف الجمارك على نوع السلعة أو حجمها أو وزنها، بغض النظر عن قيمتها، حتى يحدد مبلغا لرسم المطلوب.

2.1.2. الإغراق: وهو أحد الوسائل التي تتبعها الدولة للتمييز بين الأثمان السائدة في الداخل والخارج، حيث تكون هذه الأخيرة منخفضة عن الثمن الداخلي للسلعة، مضافا إليه نفقات وغيرها من النفقات المرتبطة بانتقال السلعة من السوق الوطنية إلى السوق الأجنبية وينقسم إلى ثلاثة فروع:

- الإغراق العارض: والذي يفسر بظروف استثنائية طارئة.

- الإغراق قصير الأجل والمؤقت: الذي ينتهي بتحقيق الغرض المنشأ من أجله.

- الإغراق الدائم: المرتبط بسياسة دائمة تستند إلى وجود احتكار في السوق الوطنية يتمتع بالحماية

3.1.2. الإعانات: وتتمثل في تقديم الدولة مزايا نقدية أو عينية للمصدرين حتى يتمكنوا من تصدير سلع معينة فهذا النظام محاولة لكسب الأسواق في الخارج، عن طريق تمكين المنتجين أو المصدرين المحليين من البيع في الخارج بثمن لا يحقق لهم الربح، على أن تقدم الدولة لهم من جانبها منحا أو إعانات تعوضهم عن هذا الربح المفقود، وبهذا تحاول الدولة أن تحمل المنتجين أو المصدرين على التخلي عن الربح السوقي، والحصول على ربح حكومي في صورة الإعانة

4.1.2. تخفيض سعر الصرف: تقوم الدولة بتخفيض قيمة عملتها الوطنية بالنسبة للعملة الأجنبية لتحقيق عدد من الأهداف منها تشجيع صادرات البلد وتخفيض الواردات فهذا الإجراء يصبح ثمن السلع المحلية أقل من ثمن السلع الأجنبية مما يكسبها ميزة تنافسية، وفي نفس الوقت يرتفع ثمن السلع المستوردة أمام المحلية.

2.2. الأدوات الكمية: تسمى بالوسائل الكمية لأنها تؤثر في كمية أو حجم التبادل التجاري للدولة مع الخارج وهي:

1.2.2. نظام الحصص: يقصد بنظام الحصص أو القيود الكمية أن تضع الدولي حدا أقصى للكمية أو للقيمة التي يمكن استيرادها من سلعة معينة خلال فترة معينة

2.2.2. ترخيص الاستيراد: يقصد بتراخيص الاستيراد تلك التراخيص أو التصاريح التي تمنح للأفراد والهيئات، قصد استيراد سلعة معينة من الخارج، وهي تعتبر إحدى وسائل الرقابة المباشرة على التجارة الخارجية.

3.2. الأدوات التنظيمية: وهي الوسائل والإجراءات التي تتدخل الدولة من خلالها في تنظيم قطاع التجارة الخارجية على النحو الذي يحقق أهدافها وهي:

1.3.2. المعاهدات التجارية: هي اتفاق تعقده الدولة مع غيرها من الدول من خلال أجهزته الدبلوماسية، بغرض تنظيم العلاقات التجارية فيما بينهما تنظيما يشمل بجانب المسائل التجارية والاقتصادية أمور ذات طابع سياسيا وإداري.

2.3.2. الاتفاقات التجارية: معاهدة بين دولتين، بموجبها تنظيم المعاملات الخارجية بينهما من تصدير واستيراد وطريقة سداد الديون والمستحقات وذلك بهدف زيادة تنمية حجم المبادلات التجارية لكل منهما، وتحقيق المصالح الاقتصادية أو السياسية المشتركة.

3.3.2. اتفاقات الدفع: ينتشر أسلوب اتفاقات الدفع بين الدول الأخذ بنظام الرقابة على الصرف وتقييد تحويل عملاتها إلى عملات أجنبية، وهو اتفاق بين دولتين ينظم قواعد تسوية المدفوعات التجارية وغيره وفقا لأسس والأحكام التي يوافق عليها الطرفان.

4.3.2. التكتلات الاقتصادية: تظهر التكتلات الاقتصادية كنتيجة للقيود في العلاقات الاقتصادية الدولية ومحاولة جزئية لتحرير التجارة بين عدد محدود من الدول. وتتخذ التكتلات عدة أشكال قد تختلف فيما بينها من حيث الاندماج بين الأطراف المنظمة

5.3.2. الحماية الإدارية: والمقصود بها مجموعة من الإجراءات التي تهدف إلى التشديد في تطبيق القوانين الجمركية، وتتخذ هذه القيود عددا من الأشكال مثلا شرط شهادة من مصدر السلعة (شهادة المنشأ) تحميل المستورد نفقات التفتيش، فرض تكاليف مرتفعة على تخزين البضاعة أو نقلها والتشدد في منع دخول بعض السلع بحجة المحافظة على الصحة العامة .

3. الشراكة الأجنبية كإستراتيجية لتدويل الشركات الوطنية:

سيكون من الواجب علينا قبل التطرق إلى الشراكة الأجنبية، أن نلقي نظرة بسيطة على مفهوم التدويل، ونحاول قدر الإمكان تحديد العلاقة التبادلية بين الشراكة الأجنبية وتدويل نشاط الشركات الوطنية عبر العالم، ونعتقد أن السياسات التجارية الرسمية وغير الرسمية المعلنة أو غير المعلنة من طرف بلد ما سوف تؤثر على المتوسط وحتى البعيد في تكوين شركات قادرة على تدويل نشاطها وأيضا الخبرة التي تكتسبها من الشراكات مع شركات علمية خبيرة في إختراق مختلف الأسواق سوف يمنع لا محال الخبرة والقدرة وكذا الجراءة للشركات الوطنية للتوسع الدولي، وهذه سوف نختصر قدر الإمكان مفاهيم التدويل وأهميته، حيث نجد كل من Kotler و Dubois يعرفان مصطلح التدويل على كونه تطوير المنتجات والخدمات للدخول في الأسواق الخارجية (Kotler & Dubois, 2006) وأن التدويل هو " عملية التوسع الجغرافي للأنشطة الاقتصادية خارج الحدود الوطنية" (يعقوبي، 2020، الصفحات 679-698)

1.3. التشريعات التي تحكم التدويل والشراكة:

لقد إجتهدت الجزائر منذ الإستقلال في وضع قوانين وتشريعات لتنظيم التجارة الدولية ولقد كثفت هذه التشريعات في المدة الأخيرة (جوامع و بركات، 2018، صفحة 325) ويمكننا إجمالها في

الجدول رقم 01: التشريعات الجزائرية المرتبطة بالتجارة الخارجية

رقم التشريع	تاريخ الصدور	المحتوى والمضامين الرئيسية
الأمر 12 11/74	30 جانفي 1974	متعلق بتحرير تجارة التصدير والمحدد لشروط تصدير وإعادة تصدير البضائع التي تتم إنطلاقا من الإقليم الجمركي الوطني
القانون رقم 02/78	11 فيفري 1978	يتعلق بإحتكار الدولة للتجارة الخارجية مبينا صراحة أن الإستيراد وتصدير السلع والمعدات والخدمات تعتبر من الاختصاص الحصري للدولة.
القانون رقم 29/88		المتمضمن ممارسة إحتكار الدولة للتجارة الخارجية من خلال: 1-تنظيم الخيارات والأولويات بالنسبة للمبادلات الخارجية وفق التعليمات المحددة من طرف الحكومة. 2-تحفيز تنمية وإدماج الإنتاج الوطني. 3-تشجيع وتنوع مصادر تمويل البلد وتقليص تكاليف الواردات. 4-المساهمة في ترقية الصادرات
المنشور رقم 625	18 أوت 1992	وضع الترتيبات المتعلقة بتمويل القرض المستندي
المرسوم 201/88		جاء من أجل إلغاء كل الأحكام التنظيمية التي كانت تمنح للشركات الإشتراكية ذات الطابع الإقتصادي حصرية النشاط أو إحتكار السوق
قانون المالية التكميلي 1990		الإعلان عن تدابير جديدة لتحرير التجارة الخارجية
المرسوم 37/91	13 فيفري 1991	المتعلق بشروط التدخل في ما يتعلق بالتجارة الخارجية
المرسوم رقم 02/03	19 جويلية 2003	المتضمن إنشاء مناطق حرة من أجل تطوير عمليات التجارة الخارجية (هذه المبادرة تم إلغاؤها سنتين بعد ذلك
القانون رقم 04/03	14 جويلية 2003	المتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات الإستيراد والتصدير وإعلان صراحة أن عمليات الإستيراد والتصدير يتم إنجازها بكل حرية
02/90	1990/09/08تنظيم بنك الجزائر تتضمن: شروط فتح وعملية الحسابات بالعملة الأجنبية للأشخاص المعنوية
12/91	1991/08/14	تنظيم بنك الجزائر تتضمن: توطین الواردات والتوطين
13/91	1991/08/14	تنظيم بنك الجزائر تتضمن: التنظيم المالي خارج مجال المحروقات

المصدر: إسماعين جوامع، فائزة بركات، تدويل الشركات: المفاهيم، النظريات والإستراتيجيات، (بسكرة، الجزائر، دار علي بن زيد للنشر والتوزيع، 2018)،

نلاحظ محدودية في التشريعات الجزائرية المحددة للتدويل والشراكة وتأخرها كثيرا منذ إبتعاد الجزائر عن الإقتصاد الإشتراكي الموجه، بعد الحديث الموجز عن التدويل سوف نحاول تفصيل موضوع الشراكة وطبيعتها في الجزائر بغية تحديد هل هناك علاقة بين متغيرات الدراسة وهي السياسة التجارية، الشراكة والتدويل حيث تعتبر الشراكة من أهم المواضيع التي عرفتها التطورات الاقتصادية في العالم مؤخرا، ومفهوم الشراكة مجال واسع يتطلب حصره في معنى دقيق للتمكن من فهمه وفهم الأفكار المنبثقة، فلقد تعددت التعاريف حول هذا المفهوم لكنها تتوافق في الفكرة العام وسوف نتطرق الى تعريفها واهم خصائصها.

2.3. تعريف الشراكة: تعدد تعريف الشراكة حسب الباحثين والمجالات التي تتم فيها الشراكة ومن بين هذه التعاريف نذكر ما يلي: هي اتفاقية يلتزم بمقتضاها شخصان طبيعيين أو معنويان أو أكثر على المساهمة في مشروع مشترك بتقديم حصة من عمل أو مال بهدف اقتسام الربح الذي ينتج عنها أو بلوغ هدف اقتصادي ذي منفعة مشتركة كاحتكار السوق أو رفع مستوى المبيعات. (بن حبيب و حوالف، 2002)

تعرفها ماري جوزيف سوستر: "الشراكة حالة تأمل فيها أن تجعل إمكانية خلق بين المشاركين المتعاونين علاقة متميزة ترتكز علي البحث بالتعاون لتحقيق الأهداف في الأجل المتوسط والطويل، بدون شرط ضروري من اجل إن تجسد علاقة بين المتعاونين". (تشانم، 2010)

شركتان أو أكثر تتفقان علي إعداد وتطوير إستراتيجية طويلة الأجل بغرض قيادة السوق العالمي في سلعة أو خدمة محددة عن طريق تخفيض التكاليف وتطبيق التسويق العالمي المتميز والاستفادة من المزايا التنافسية و المزايا المطلقة لأحد الطرفين أو لكل منهما. (النجار، 1999)

الشراكة الأجنبية هي عقد أو اتفاق بين مشروعين أو أكثر قائم على التعاون فيما بين الشركاء، ويتعلق بنشاط إنتاجي أو خدمي أو تجاري، وعلى أساس ثابت ودائم وملكية مشتركة، وهذا التعاون لا يقتصر فقط على مساهمة كل منهم في رأس المال وإنما أيضا المساهمة الفنية الخاصة بعملية الإنتاج واستخدام الاختراع والعلاقات التجارية والمعرفة التكنولوجية؛ والمساهمة كذلك في كافة العمليات ومراحل الإنتاج والتسويق، وبالطبع سوف يتقاسم الطرفان المنافع والأرباح التي سوف تتحقق من هذا التعاون طبقا لمدى مساهمة كل منهما المالية والفنية. (رزيق و مسدور، 2002)

وتعرف الشراكة علي المستوي الكلي على أنها: تعاون دولتان أو أكثر في نشاط إنتاجي أو استخراجي أو خدمي، حيث يقوم كل طرف بالإسهام بنصيب من العناصر اللازمة لقيام هذه الشراكة (رأسمال، العمل، التنظيم)، وقد يتخذ هذا التعاون المشترك شكل إقامة مشروعات جديدة أو زيادة الكفاءة الإنتاجية لمشروعات قائمة فعلا عن طريق إدماجها في مشروع مشترك يخضع لإدارة جديدة (عمورة، 2006).

ونستطيع القول أن الشراكة هي عبارة علي شكل من أشكال التعاون الذي يتم بين طرفين لتحقيق الأهداف المشتركة بين الأطراف. (عباس، 2009، صفحة 34)

1.2.3. خصائص الشراكة: للشراكة جملة من الخصائص تميزها عن مثيلاتها من المشاريع الاستثمارية الأجنبية الأخرى نذكر منها:

- التقاء أهداف المتعاملين (على الأقل في مجال النشاط المعني بالتعاون) والتي ينبغي أن تؤدي إلى تحقيق نوع من التكامل (Complémentarité) والمعاملة المماثلة (Réciprocité) على مستوى مساهمات الشركاء والمتعاملين. (عمورة، 2006، صفحة 158)
- تعتبر العلاقة بين اطراف الشراكة الاستراتيجية العالمية ذات طابع تبادلي تعاوني تعادلي حيث يقدم كل عضوا فضل ما لديه لنجاح التحالف للطرف الآخر. (النجار، 1999، صفحة 15)
- ليس بالضرورة أن يقدم المستثمر (الطرف الأجنبي أو الوطني) حصة في رأس المال بمعنى: (ابو قحف، 2002، الصفحات 105-106)
- أن المشاركة في مشروع الاستثمار قد تكون من خلال تقديم الخبرة والمعرفة أو العمل أو التكنولوجيا بصفة عامة.
- قد تكون المشاركة بحصة في رأس المال أو كله على أن يقدم الطرف الأخر التكنولوجيا.
- أو قد تأخذ المشاركة شكل تقديم المعلومات أو المعرفة التسويقية أو تقديم السوق.
- لا تكون شراكة عن طريق رأس المال فقط، بل يمكن أن تتم عن طريق تقديم الخبرات أو التكنولوجيا.

2.2.3. أهمية الشراكة ودوافعها: تنبثق أهمية الشراكة من كونها إستراتيجية تساعد أطرافها علي تحقيق أهدافهم، ويمكن إبراز أهمية الشراكة من خلال النقاط التالية. (بن عزوز، 2001، الصفحات 13-14)

- تبادل الخبرات التكنولوجية بين تلك المتولدة في دولة المركز (الشركة الأم) وتلك المتولدة في مختلف الفروع في الدول الأجنبية.
 - زيادة الخبرة بظروف الأسواق المحلية والأجنبية من خلال الصادرات والاستثمار المباشر.
 - تحقيق مزايا اجتماعية وسياسية من أهمها النظرة إلى المشروع المنتج باعتباره مشروعاً وطنياً وليس مجرد مشروع أجنبي (كما هو الحال بالنسبة للاستثمار الأجنبي المباشر من خلال الملكية، وبالتالي تجنب سياسات التعصب والتمييز ضد المشروعات الأجنبية واستفادة المشروع المشترك (محلي أو أجنبي) من المميزات التي يتمتع بها المشروع الوطني في تعامله مع الدولة والمشروعات الأخرى).
 - تجنب القيود التي تفرضها بعض الدول على المشروعات الأجنبية، مثل الرقابة على الصرف الأجنبي والضرائب المهنية، والقيود على العمالة الأجنبية والقيود على الوظائف الإدارية والإشرافية، باعتبار أن المشروع المشترك ثمره تعاون وتوازن في العلاقات بين المصالح المحلية والأجنبية.
 - زيادة فرص التوظيف الاستثماري للدخارات ورؤوس الأموال المحلية عندما تشارك في التوظيف مع المشروع الأجنبي، وتجنب هجرة رؤوس الأموال المحلية إلى الخارج، خلافاً للاستثمار الأجنبي المباشر، وذلك نظراً لأن المصالح المحلية والوطنية تكون ممثلة في المشروع المشترك بصورة واضحة ومؤثرة، وتعمل على توجيه سياسة هذا المشروع مما يحقق أهداف الاقتصاد الوطني على عكس الاستثمار المملوك كاملاً للطرف الأجنبي والذي يعمل في إطار سيادة دولة المركز.
 - الشراكة تساعد على تخفيف الأعباء على ميزان المدفوعات، حيث أنه يقلل من الأرباح المحولة إلى الخارج ويحددها بقدر نصيب الشريك الأجنبي، كما يقلل من حركة رؤوس الأموال للاعتماد المشروع المشترك في جزء كبير من رأسماله على الادخارات الوطنية كما يساعد في زيادة الصادرات والإقلال من الواردات.
 - الشراكة تحقق استمرار في الإنتاج، حتى ولو انفصل الشريك الأجنبي، عكس الاستثمار الأجنبي المباشر الذي يعتمد على الملكية التامة للمشروع أو على تصفية المشروع والرفع من مستوى البطالة، والشراكة تساعد على الدخول إلى الأسواق الدولية.
 - امتداد العلاقات التكنولوجية المتداخلة في البحوث والتطوير (البحوث الأساسية والرئيسية والتطبيقية) مثال ما يحدث بين الشركات البترولية والبتروكيماويات وشركات الأدوية والمقاولات والكمبيوتر والاتصالات والهندسة الوراثية والصلب وتحتية المياه وإنتاج السلاح والبتروول والاختراعات وغيرها من التحالفات السياسية والعسكرية والاقتصادية. (النجار، 1999، صفحة 16)
- 3.2.3. دوافع الشراكة: أصبح العالم في وقتنا الحالي عصر التكتلات والتعاونيات وأصبحت الشركات تعاني مشاكل كثيرة فلجأت إلى الشراكة اعتبارها نوع من أنواع التعاون وتمثل دوافع الشراكة فيما يلي. (بن حبيب وحوالف، 2002)
- المشاكل الداخلية المتعلقة بالمشروع: يمكننا حصر المشاكل الداخلية التي عانت منها المؤسسات وخاصة العمومية فيما يلي: اختلال التوازن في الهيكل المالي للمؤسسات وذلك أن نسبة الديون عالية جداً مقارنة مع رأس المال، ومن ثم يجب رفع رأس المال من البحث عن أقل مستوى للديون لأن نسبة الديون/رأس المال عالية جداً، وبالتالي البحث عن الشراكة لتحقيق ذلك. كما أن الإفراط في التكاليف المتعلقة بتمويل مختلف المشاريع أي أن الدولة لم تمول المشاريع بشكل عقلاني ومنظم، ففي الوقت الذي كانت تعاني فيه بعض المؤسسات من نقص في التمويل نجد بعض المؤسسات الأخرى تفرط في الإنفاق على مشاريعها، ومن أجل تفادي ذلك تم اللجوء إلى الشراكة لتنظيم وضبط عملية الإنفاق. من جانب آخر فإن المؤسسات أصبحت تعاني من نقص في كفاءة الإطارات مما استلزم البحث على مساعدة تقنية وكفاءات مهنية لتغطية العجز في هذا المجال.
 - مشاكل السياسات الاقتصادية: عانت البلدان الصناعية من تباطؤ في النمو الاقتصادي عجل بعجز في ميزان مدفوعاتها، وفي القدرة التنافسية داخل الأسواق العالمية، في الوقت الذي عرف العالم الأزمة البترولية خاصة بعد سنة 1986 انخفضت أسعار السلع الرئيسية، فأدى ذلك إلى ظهور مسألة الشراكة على السطح في إطار السياسات التصحيحية واستعادة معدلات النمو الاقتصادي.
 - الدوافع الخارجية: كان تطبيق الأنظمة الاقتصادية الاشتراكية في بعض الدول العربية قد أدى إلى تعاضم وتنامي القطاع الاقتصادي العام، فأصبحت الدولة هي المالك والمحرك الاقتصادي الأول للفعاليات الاقتصادية الرئيسية للبلد. ومع انهيار النظام الشيوعي وسقوط الاتحاد السوفياتي كقوى عظمى وما صاحب ذلك من تغيرات جذرية على الخريطة السياسية والاقتصادية العالمية، وبرزت فكرة النظام الاقتصادي الجديد، وإفرازات أزمة الخليج وبرزت النظام الاقتصادي الرأسمالي، وجدت هذه الدول نفسها في مناخ مختلف وظروف متغيرة وإيديولوجية سياسية جديدة فرضها الواقع وجسدها الأيام.

وفي ظل مثل هذه التغييرات الجذرية يكون الاقتصاد هو المجال الأكثر استجابة أو إلحاحا لتجسيدها بالتخلص من النظام القديم، ويبدو أن إخفاق النظام الاشتراكي وفعاليات القطاع العام في مسألة التنمية والنمو الاقتصادي كان سببا رئيسيا في الاندفاع نحو مسألة الشراكة.

3.3. أشكال وأسباب اللجوء إلى الشراكة:

تعتبر الشراكة عقد بين طرفين حيث انه توجد أسباب لحدوث الشراكة كما تتميز بتنوع أشكالها

1.3.3. اشكال الشراكة: تتخذ الشراكة عدة أشكال ولكننا في هذا الفرع سوف نركز على نوعين من الشراكة.

- خلق تعاون أفقي للتموين: (تشام، 2010، صفحة 79) خلق تعاون أفقي للتموين عن طريق استغلال المنتج بترخيص أو شراء من المورد تلجأ بعض الشركات لشراء بعض المنتجات من الشركة أخرى عن طريق الترخيص (accord ou licence) وهذه الحالة شائعة في التبادلات التجارية وقد تلجأ الشركة الطالبة للترخيص إلى ذلك نظرا ل:

- افتقارها للكفاءات العالية الخاصة بالمنتج .

- ارتفاع تكلفة إنتاجها مقارنة بإمكانية شرائها من المصدر الرئيسي .

- السمعة والشهرة التجارية المميزة التي تمتاز بها المنتج من قبل المصدر الرئيسي.

- مشاريع ملكيتها المشتركة: وهي التي تكون نسبتها مشتركة بين المستثمر المحلي والشركات الأجنبية، بنسب متفاوتة تتحدد وفقا لاتفاق ورضي الشركاء، وحسب القوانين المنظمة لتملك الأجانب، حيث تقوم كثير من الدول بتحديد النسبة القصوى التي يحق للمستثمر الأجنبي تملكها ...، وذلك ضمانا لعدم تمكين المستثمر من التحكم في إدارة الاستثمارات، ولا يشترط دائما أن يساهم المستثمر الأجنبي أو المحلي بنسبة من رأس المال اذ قد تكون مساهمة من خلال تقديم خدمات أو تكنولوجيا من أحد الأطراف (علوان، 2009، صفحة 354). بالإضافة إلى ان المشاركة لا تقتصر على المشاركة في رأس المال بل تمتد أيضا إلى الخبرة والإدارة وبراعة الاختراع والعلاقات التجارية.

وفي حالة كون الشركاء أكثر من طرفين تظهر مشكلة الكيفية التي سيدار فيها المشروع، ويتم حل هذه المشكلة بعرض ثلاثة بدائل لإدارة الاستثمارات، الأولى الإدارة المشتركة، الثانية الإدارة التي يهيمن عليها شريك واحد وهو الذي يملك الحصص الكبرى في المشروع، والثالثا الإدارة المستقلة عن أي من الشريكين أي ان يكون المدير العام للمشروع شخصا حيايا من خارج المشروع. (عباس، 2009، صفحة 41)

- الاتفاقيات التعاقدية: يعتبر هذا النوع من الاتفاقيات الأكثر شيوعا في العلاقات فيما بين منظمات الأعمال الدولية، بحيث تقوم إحدى الشركات الأعمال الدولية بإبرام عقد اتفاق مع شركة (دولة) أخرى تلتزم بموجبه الشركة الدولية بتقديم التكنولوجيا والخبرات والمعارف للطرف الثاني دون أن تتحمل أية أعباء مادية أو استثمارات مالية اتجاه هذا الأخير، وتكون درجة المخاطرة محدودة جدا بالنسبة للطرف الأول. (الخضر، 2008، صفحة 48)

2.3.3. أسباب اللجوء إلى الشراكة: تتمثل الأسباب اللجوء إلى الشراكة فيما يلي.

- التكامل والتعاون: تسعى المؤسسات لتطبيق التعاون الذي ينتج عنه تبادل الخبرات والأفكار والكفاءات، وذلك من أجل الحصول على مرونة أكبر والتوصل لإيجاد حلول لدي الشركاء لبعض المشاكل العالقة في المؤسسة.

- التطور التكنولوجي: يعتبر التطور التكنولوجي العامل أساسيا في تطور المؤسسة الاقتصادية وفي رواج منتجاتها وتفتحها على الأسواق الخارجية، ونظرا لكون التطور التكنولوجي عامل مستمر يوما بعد يوم فمن الصعب على المؤسسة الاقتصادية أن تواكبه دوما نظرا لتعاظم تكلفة التكنولوجيا وتعقدها، وبالتالي ارتفعت معها تكاليف البحث والتطوير، ولهذا تبحث المؤسسات -بما فيها الرائدة - عن إستراتيجية الشراكة في صيغتها الفنية، والتي تتيح لها نقلا أرخصا للتكنولوجيا بدلا من استثمار مبالغ ضخمة في تطوير تكنولوجيا معينة، دون ضمان كاف للنجاح (بلعور، 2004، صفحة 19).

- المنافسة بين المؤسسات الاقتصادية: إن النظام يدفع المؤسسات الاقتصادية إلى استخدام كل طاقاتها في مواجهة المنافسة محليا ودوليا، والشراكة باعتبارها وسيلة للتعاون والاتحاد بين المؤسسات الاقتصادية، بإمكانها مواجهة ظاهرة المنافسة باستغلال المؤسسات إمكانياتها، والتي تشكل نقلا لا بأس به، ومن أهم هذه الإمكانيات نجد:

- التقدم والابتكارات التكنولوجية.

- اقتحام السوق.

- دولية الأسواق: عرفت تكاليف النقل والاتصال انخفاضاً كبيراً نتيجة لتطور وسائل النقل والإعلام والاتصال. خاصة مع ظهور شبكة الإنترنت التي ربطت كل دول العالم عبر شبكة واحدة والتي كان لها دور في تسهيل المبادلات التجارية، علاوة على الدور الذي تلعبه في إحاطة الشركات بكل المستجدات العالمية، إن نظام دولية السوق في ظل التطور التكنولوجي يفرض على المؤسسات من جهة الاهتمام الدائم بهذا التطور ومحاولة التجاوب معه ومن جهة أخرى انفتاحاً أكبر على جميع الأسواق بغرض تسويق منتجاتها وترويجها وتطوير كفاءتها، وهذا ما نادى به كل من آدم سميث في نظريته المييزة المطلقة، دافيد ريكاردو في نظريته المييزة النسبية، نسب عوامل الإنتاج ل"هيكشر وأولين"، حيث بين كل واحد منهم دور المبادلات الدولية في زيادة رفاهية المجتمعات (شويخي، 2003، صفحة 121).

- دافع الحجم والخبرة: التحالفات المتزايدة والاندماج المشترك يستجيب لمنطق الحجم، حجم كل شريك غير كافي للوصول إلى مستويات التأييف المنافسة ففي هذه الحالة الشراكة يجب توجيهها إلى هدف واحد وهو الحصول على مردودية وهو المنطلق المتبع منذ زمن طويل من طرف الشركات. (شويخي، 2003، صفحة 77). وهناك أسباب أخرى للشراكة تتمثل في: (عبد الكريم، 2006)

- المشاركة في المخاطر: إن المتطلبات المالية المرتفعة والمخاطر المرتفعة للمشاريع الدولية تقود إلى إنشاء تحالفات التي تسمح بتوزيع المخاطر المختلفة (مالية، تقنية، سياسية) على الأعضاء بشكل متفاوض عليه ومتعاقد عليه، حيث تستطيع المنظمات الصغيرة والمتوسطة ان تدخل في تحالفات إستراتيجية مع الموزعين في الخارج ومع شركات التصدير التي يمكن أن تكون جزء من التحالفات الدولية.

- التعاضد والمييزة التنافسية: يقصد بمفهوم التعاضد الأثر الناتج عن الحزمة من الارتباطات الجديدة بين أنشطة أو مجالات أعمال في داخل المنظمة أو مع منظمات أخرى في نفس ميدان الصناعة. إن القيمة المتحققة من التعاضدية الخارجية، اثر المشاركة بالموارد بمختلف أشكاله سواء أكان داخلياً أو عن طريق الاستحواذ أو التحالفات الخارجية بمشاريع مشتركة أو تكنولوجيا أو رأسمال يجب أن تكون أكبر من مجموع قيم الوحدات المستقلة لأطراف عملية التعاضد. بالإضافة إلى:

- الرغبة في النمو: المحرك الرئيسي للمؤسسات الاقتصادية هو البقاء والنمو وتعمل الشراكة علي المساعدة في نمو المؤسسات الاقتصادية.

- البحث عن تخفيض التكاليف: تسعى المؤسسات التي تتبع إستراتيجية الشراكة الي تخفيض تكاليف إنتاج منتجاتها عن طريق الشراكة فالشريك الأجنبي سوف يجلب طرق جديدة للإنتاج تقلص من التكاليف وبالتالي تعظيم الأرباح.

4. مجالات الشراكة في الجزائر:

منذ الاستقلال سارعت الشركات الأجنبية في مشاركة الجزائر في قطاع المحروقات بسبب أنه كان القطاع الحيوي آنذاك، ولكن بعد ذلك انتشرت الشراكة لتشمل كل أنواع الصناعات.

1.4. الشراكة والتدويل في قطاع المحروقات:

بقيت شركة سوناطراك تسيير بنفس أساليب منذ عهد التأميم، وعدم قدرتها على مواكبة التطورات التكنولوجية الحاصلة في العالم وطرق الحديثة في مجال الاكتشاف أبار النفطية، مما جعل عوائد المحروقات منخفضة، عكس ما هو اليوم ويرجع ذلك إلى اعتماد أسلوب الشراكة، وخروجها من النظام الاشتراكي. وهذا ساعدها كثيراً في تدويل نشاطها بشكل ملفت وهي موجودة في الكثير من الدول مثل إسبانيا، بريطانيا ليبيا، مصر، البيرو وغيرهم، ولقد تجسد هذا الدخول الفعلي في الشراكة الأجنبية في دفع 225 مليون دولار من طرف شركة "أركو ARKO" الأمريكية التي وقعت عقد شراكة مع سوناطراك في 15 أفريل 1996 علماً أن عقد النية تم توقيعه من طرف هذه الشركة في جويلية 1994، أعقبته مفاوضات دامت سنتين. وهو ما يعني أن الشراكة الأجنبية في الجزائر تواجه صعوبات تعيق الإسراع في عملية تنفيذها. هذا العقد تلتته مجموعة هامة من العقود التي أبرمتها شركة سوناطراك مع الولايات المتحدة وأوروبا وآسيا، (رزيق و مسدور، 2002، صفحة 7) وفيما بعد أبرمت الجزائر العديد من عقود الشراكة نذكر منها:

- الشركة الإسبانية Endensa: في 22 ماي 2006 قامت سوناطراك والشركة الإسبانية Endensa بتوقيع عقد بيع/ شراء الغاز الطبيعي ويصلح جما لتزويد بالغاز وفق هذا العقد إلى 0.96 مليارم³ سنوياً وذلك عبر الخط الجديد لأنابيب نقل الغاز الذي يصل الجزائر مباشرة بإسبانيا، ويهدف هذا العقد الطويل الأجل إلى نقل ما حجه 8 مليارم³ اعتباراً من نهاية عام 2008. (بن عزوز، 2001)

- الشركة الإيطالية Enel : أمضت سوناتراك بتاريخ 18 فيفري 2007 مع الشركة الإيطالية Enel عقد بيع الغاز الطبيعي على المدى البعيد بحجم يقدر بـ 1 مليارم3/سنة موجهة إلى السوق الإيطالية وتورد عبر الأنبوب " Enrico Mattei " ابتداء من 2008. (بن عزوز، 2001، صفحة 143)

- صناعة البتروكيماويات: (يوسفي، 2005، صفحة 167) تعتبر صناعة البتروكيماويات حجر الزاوية في سياسة تنوع مصادر الدخل التي تبنتها الحكومة الجزائرية منذ مطلع التسعينات لتحقيق قيمة مضافة لثروتها الهيدروكربونية ولتقليل اعتماد اقتصادها على عائدات البترول تحظى صناعة المواد البتروكيماوية باهتمام بالغ لدى الحكومة الجزائرية لما لهذا المنتج من أهمية كبيرة في صناعة الحديثة.

وفي هذا مجال تم إنشاء المؤسسة الوطنية للصناعات البتروكيماوية وهي فرع تابع للمؤسسة الأم سوناتراك بـ 100% ويشمل مركبين للبتروكيماويات:

- مركب الاتيلين ومشتقاته (CPIK) الواقع بسكيكدة.
- مركب الميتانول ومشتقاته (CPIZ) الواقع بأرزويو. حجم انتاجهما قد بلغ 239647 طن سنة 2001.
- كما تم بعث مشاريع أخرى لتحديد المركبات البتروكيماوية ابتداء من سنة 2001.
- تحديد وحدة كربونات الصوديوم لمركب الاتيلين ومشتقاته CPIK.
- بعث مشروع توسيع وحدة الميتانول بمركب الميتانول ومشتقاته CPIZ.

2.4. الشراكة خارج قطاع المحروقات: شملت هذه الشراكة مايلي.

- القطاع الصناعي: إن الحديث عن قطاع الصناعي يقودنا إلى تحليل الدور الذي تضطلع به المؤسسات العمومية في الاقتصاد الجزائري، حيث امتازت بالتنوع في الإنتاج لتلبية الطلب المحلي حسب خطط موضوعة سلفا إلا أن أدائها كان ضعيفا، مما تطلب تطوير البنى التكنولوجية والتقنية والإدارية وضخ الرساميل والاستثمارات في الشركات الحكومية، باعتماد برنامج الإصلاح الاقتصادي وإعادة هيكلة يركزان على الخصوصية وفتح رؤوس أموال الشريك محلي والأجنبي كانت الحكومية أمام مشاركة القطاع الخاص المحلي والأجنبي، وتمكنت هذه الإجراءات من استقطاب العديد من المؤسسات الدولية نذكر منها: (يوسفي، 2005، صفحة 168)

- الشراكة في مجال الحديد ومواد التنظيف. (زرعون، 2009، الصفحات 156-157)

- الشراكة في الحديد: يعتبر مجمع Arcelor-Mittal Steel Annaba شركة مختلطة لاقتصاد جزائرية هندية، خاضعة للقانون الجزائري، وقانون الاستثمار، اتخذت شكل شركة ذات أسهم (SPA) بـ 18.004.720.000 دج، مهمتها إنتاج وتسويق منتج الحديد والصلب، أنشئت في 10 أكتوبر 2001 في إطار الشراكة من أجل تأهيل صناعة الحديد والصلب بين المجموعة الصناعية للحديد والصلب سيدار (Groupe Sidar) الجزائرية ومجموعة (LND) الهندية، هذه الأخيرة تملك نسبة عالية من رأس المال يقدر بـ 70%، في حين تمثل مساهمة الطرف الجزائري نسبة 30%. لكن نلاحظ على الرغم أنه مجمع عالمي عمل في الجزائر لفترة طويلة إلا أن الجزائر لم تستفد من هذه الشراكة في تدويل نشاط الطرف الجزائري (Groupe Sidar)

- مواد التنظيف: الشراكة بين مؤسسة ENAD والمجموعة الألمانية HENKEL. ومنه تأسيس الشركة المختلطة Algérie: HEAHENKEL ENAD برأس مال قدره 89,6 مليون دولار، يقسم إلى 60% كحصة لشريك الأجنبي و 40% مجمع ENAD. حول قطب مؤسس من مركبين ف يعين تموشنت والرغاية؛

- الشراكة في مجال المواد الاستهلاكية في الجزائر (هارون و هارون، 2006)

- الشراكة في مجال القطن: في إطار تشجيع العودة المكثفة لزراعة القطن في الجزائر، والذي أثبتت التجارب الأولية نوعيته، انشئت شركة مختلطة -سومكون- برأس مال مشتركين الشركة العمومية تكسماكو التي يملك 40% والشركة الفرنسية التي تملك 60%. وقد تبنت برنامجا شمل القيام بدراسات وتجارب نموذجية بمنطقة ورقلة، ثم في مناطق أخرى من الشرق الجزائر لاسيما عنابة، ثم لاحقا في قالمة والطارف، حيث يرتقب أن تتجاوز المساحة المزروعة 300 هكتار في المرحلة الأولى لتصل إلى 15 ألف هكتار في غضون 2015، وسيتم تحقيق أول محصول السداسي الأول من سنة 2006 بـ 500 طن من القطن في عنابة، وسيشترك الخواص في الطارف لزراعة القطن، حيث ان المنتجين الفلاحين بولاية الطارف، مستعدين للعودة لزراعة القطن كبديل عن زراعة الطماطم الصناعية. لأن منتجاتها من المصبرات قضت عليها عمليات الاستيراد من الأسواق الخارجية الحرة.

- تجربة دانون في الجزائر: تعتبر السوق الجزائرية سوقا جاذبة للمستثمرين الأجانب من حيث تركيبة السكان حيث جُلب منهم شباب وفي زيادة مستمرة مما سيفتح لهم افاق واسعة في هذا المجال. وقد أبرمت اتفاقية الشراكة بين عائلة بطوش ببجاية التي تم اختياره من طرف الشرك الفرنسي دانون Danone الذي يملك 51%. لقد تم بيع أول علبه ياؤورت في الجزائر في أوت 2002. ولتقوية وضعياته في منطقة شمال إفريقيا والشرق الأوسط، فإن فريق دانون رفع نسبة مساهمته في دانون جرجرة Danone djurdjura من 51% إلى 95% وبالتالي بوساعد بطوش لن يمتلك سوى 5% من رأس المال. ونلاحظ أن الطرف الجزائري جرجرة لم يعد معروف حتى في البلد الأم الجزائر وليست له أي إمكانية لتدويل نشاطه حتى في دول إفريقيا.

- الشراكة مجال الصحة: أدت التسهيلات والالتزامات التي يمنحها القانون الاستثمار، وكذلك استمرارا تطور سوق الأدوية في الجزائر إلى جلب اهتمام الأجانب بإقام عقود الشراكة في الجزائر، ولقد عمل مجمع صيدال يوميا على تطبيق مبادئ الممارسة الجيدة للتصنيع أصبح الرائد الدوائي على مستوى جميع فروع حتى أصبح الرائد في صناعة الدواء في الجزائر، ومن اجل المحافظة على هذه المكانة عمل المجمع على تطوير برامجه الصناعية ورفع خبراته وتنمية إنتاجه للدخول به الأسواق الأجنبية، وتعتبر الشراكة في مجمع صيدال احد أهم الأساليب التي ساعدته في تطوير قدرته التنافسية، تمكن المجمع من توقيع عقود الشرك مع اكبر المخابر العالمية (قادري و هزوشي، 2010)، وأبرم المجمع عدة عقود شراكة في شكل مشاريع مشتركة مع أكبر المخابر العالمية، وتتمثل تلك المشاريع في ما يلي: (لحول، 2008)

❖ مشروع رون بولانك - صيدال (Rhone Poulenc (France)- saidal RPS): تم التوقيع على القانون الأساسي لهذا المشروع في 14 سبتمبر 1998 بين صيدال والشركة الفرنسية "رون بولانك" وتنص الاتفاقية على إنشاء وحدة إنتاج بطاقة تقدر بـ 20 مليون وحدة بيع سنويا، وتقدر تكلفة هذا الاستثمار بـ 28 مليون دولار، على أن تنطلق عملية الإنتاج في الثلاثي الأول من سنة 2000، لكن كانت الانطلاقة الفعلية للإنتاج في بداية الثلاثي الثالث من سنة 2001، وتقدر نسبة مشاركة صيدال في رأس مال هذا المشروع بـ 30% في حين تبلغ حصة الشركة الفرنسية 70%.

❖ الشركة المختلطة التجمع الصيدلاني الأوروبي - صيدال (groupement pharmaceutique européen- saidal): تم إبرام بروتوكول الاتفاق بين صيدال والمجمع الصيدلاني الأوروبي بتاريخ 17 سبتمبر 1998 لإنشاء شركة مختلطة سميت بصوميدال SOMEDIAL بالمنطقة الصناعية واد سمار، وتقدر الطاقة الإنتاجية للشركة بـ 27 مليون و.ب، كما بلغت تكلفة هذا الاستثمار 980 مليون دج. باشرت شركة صوميدال أول مراحل الإنتاج خلال الثلاثي الثالث من سنة 2001، وتختص في إنتاج الأشكال الجافة والسائلة والعجينية التي تخص الفروع العلاجية التالية: المضادات الإستامنية ومضادات الحمل.

❖ مشروع نوفونورديسك - بيارفايري - صيدال: (NOVO Nordisk-Pierre Fapre-Saidal): أبرم عقد اتفاق بين مخابر نوفونورديسك الدانماركية ومخابر بيارفايري الفرنسية وصيدال في 13 جانفي 1999 وتنص الاتفاقية على إنجاز وحدة إنتاج الأنسولين ومقومات السرطان بواد عيسى ولاية تيزي وزو، وقد قدرت تكلفة هذا المشروع بـ 2670 مليون دج تساهم فيه صيدال بـ 10% ومخابر نوفونورديسك بـ 45%، كما تساهم مخابر بيارفايري هي الأخرى بـ 45%. يوفر هذا المشروع 220 منصب شغل، وحدد تاريخ بداية الإنتاج في الثلاثي الأول من سنة 2001، لكن تم تأجيل هذا التاريخ إلى الثلاثي الثاني من سنة 2004.

❖ مشروع دار الدواء - صيدال " صيدال" (Dar El Ddawa- Saidal): ينص هذا الاتفاق بين صيدال ودار الدواء الأردنية على إنشاء شركة مختلطة تسمى ب صيدال بوحدة جسر قسنطينة لتصنيع قطرات غسل العين، وتصل القدرة الإنتاجية لهذه الشركة إلى 6 ملايين وحدة منتجة، كما تقدر تكلفة الاستثمار بـ 120 مليون دج تساهم فيه صيدال 30%، أبرام هذا الاتفاق في أفريل 1999، على أن ينطق الإنتاج في الثلاثي الثاني من سنة 2002، وقد انطلقت عملية الإنتاج فعليا كما كان مسطرا في 29 ماي 2002.

الجدول رقم 2: عقود الشراكة المبرمة من طرف مؤسسة صيدال.

تاريخ الانطلاق	المقر	تاريخ العقد	عقود الشراكة
23 جوان 2002	الدار البيضاء	08 سبتمبر 1998	PFIZER-SAIDAL Manufacturing (USA)
23 جوان 2002	واد السمار	14 سبتمبر 1998	SAIDAL AVENTIS (France)
أنجزت المرحلة الأولى في 16 افريل 2002	واد السمار	17 سبتمبر 1998	SAIDAL-GPE(Europe)
نهاي 2004	جسر قسنطينة	افريل 1999	DAWA (Jordanie) SAIDAL-DARAL
نهاي 2004	روبية	1999/05/26	SAIDAL-ACDIMASPIMACO-Arabes). JPMDIGROMED(Pays
نهاية 2004	باتنة	ديسمبر 2002	SAIDAL-Hayat Pharm
نهاية 2004	باتنة	ديسمبر 2002	SAIDAL-Ram Pharm
نهاية 2004	المدية	28 مارس 2004	(Russie) SAIDAL-Abolmed
نهاية 2004	الطارف	09 مارس 2004	Pharmaceutique SAIDAL-Solupharm
نهاية 2004	الطارف	22 سبتمبر 2004	(Tunisie) SAIDAL-Biotechnica
نهاية 2004	الطارف	فيفري 2004	(Suisse) SAIDAL-Mepha
نهاية 2004			SAIDAL-Taphco

المصدر: سامية لحول، التسويق والمزايا التنافسية دراسة حالة: مجمع صيدال لصناعة الدواء في الجزائر، (أطروحة دكتوراه غير منشورة تخصص تسيير المؤسسات، جامعة الحاج لخضر باتنة، 2007-2008، ص 375-376).

زيادة على تلك العقود المبرمة في إطار إنشاء شركات مختلطة، أمضت صيدال عدة اتفاقيات للشراكة في شكل عقود امتياز

تمنح من خلالها ترخيصا للإنتاج في عدة اختصاصات .

- الشراكة في مجال السياحة: تتمتع الجزائر بمزايا تفضلية طبيعية في الميدان السياحي، تتوفر فيها إمكانات كبيرة في مجال السياحة الساحلية الصحراوية، المعدنية والجبليية نشير في هذا السياق أن تأخر الجزائر في ميدان السياحة يشكل فرصة مواتية بشكل متناقض حيث أن معظم بلدان البحر الأبيض المتوسط بلغت حد قدرته الطبيعية في الاستقبال نتيجة ظاهرة الاكتظاظ وكثرة الاستثمارات (إسبانيا، فرنسا، إيطاليا، المغرب، تونس، مصر). (يوسف، 2005، صفحة 170) ومن شركات الأجنبية التي أنجزت مشاريع شراكة سياحية في الجزائر ما يلي: في 14 جويلية 2001 أنشأت شركة تطوير الفندقية (SDH)، وهي شركة مختلطة (SIH)، و (LAFICO) الليبية، لإنجاز فندقين من الطراز شرaton في وهران وحاسي مسعود (92 مليون دولار). مجموعة SAFIR الكويتية تقوم بتسيير فندق مزفران.

3.4. عراقيل الشراكة في الجزائر:

1.3.4. عوائق الشراكة الأجنبية في الجزائر:

- عدم تقديم القروض الكافية من طرف المؤسسات المالية الجزائرية: تتميز بيئة الاستثمار في الجزائر بعدم توفر الموارد المالية الكافية. وعدم قيام المؤسسات المالية الجزائرية بمنح قروض عند قيام عقد الشراكة الأجنبية تكون هنالك عدم توافق في الرؤوس الأموال، وبالتالي نسبة مشاركة المستثمر الأجنبي تكون صغيرة ومنه تحكّم الشريك الأجنبي في المشروع المشترك، تتمثل هذه العوائق في: (قدي، 2003، الصفحات 11-12)
- عدم إصلاح بعض المنظومات بالشكل الكافي: فالنظام الضريبي بالرغم من إصلاحه سنة 1992 إلا أنه لا زال يلاحظ عليه بعد مرور 10 سنوات من إقراره اتسامه بالكثير من التعقيدات وعدم الاستقرار والتدابير الاستثنائية مما خلق حالة من عدم الشفافية وبطء عمل الإدارة الضريبية نتيجة عدم تعميم الإعلام الآلي وعدم قدرة الإدارة الضريبية اعتماد فكرة الزبونية في علاقتها مع الغير، إذ لا زالت ترى في المؤسسات خصوصا غير الحكومية منها محتالا مفترضا. هذا بالإضافة إلى عدم استقرار النظام الضريبي نتيجة التعديلات المستمرة في قوانين المالية السنوية و/ أو التكميلية. فقانون المالية سنة 1993 تضمن 45 إجراء ضريبيا ما بين تعديل، إلغاء وإتمام، تضمن قانون المالية لسنة 1995 أيضا 49 إجراء ضريبيا.

- ويمكن أن يلاحظ نفس الأمر على المنظومة المصرفية، فالنظام المصرفي لا يزال يشكو من محدودية المنتوجات المصرفية. ولا زال مهيمنا عليه بالقطاع العمومي رغم فتح فروع لبعض البنوك الأجنبية وتأسيس بعض البنوك الخاصة، وتتميز إجراء الصرف بالكثير من التعقيد مما يشكل عائقا أمام التوطن في الجزائر، فعمليات تحويل رؤوس الأموال تبرز الصعوبات التالي:
- المساهمة في رأس المال بالعملة الصعبة لتكوين شركات ذات مساهمة أجنبية. يجب أن تدفع مؤقتا لحساب الموثق في حين لا يملك أغلب الموثقين حسابات بالعملة الصعبة، أو لحساب مجمد لشركة قيد التأسيس. وسياتي بنك هي وحدها التي توفر هذه الخدمة؛
 - تعتبر عملية التوطن البنكي معقدة فالجمارك لا تقوم بإرسال الوثائق مباشرة إلى بنك التوطن. إذ المستورد هو الذي يقوم بذلك فليس هناك إمكانية للقيام بعملية التوطن الإلكترونية لعدم توفر البنوك على خطوط مهيأة لذلك؛
 - يعتبر تحويل الدينار إلى العملة الصعبة من قبل المقيمين لأغراض التصدير ممنوعا لحد الساعة.
 - وتشكو المنظومة القضائية من البطء في الفصل بين المنازعات وتنفيذ الأحكام، مما يفوت على أصحاب الحقوق فرصا كثيرة.
- ضعف تسويق الفرص المتاحة للاستثمار في الجزائر: لأن السلوك السائد اليوم لدى المسؤولين هو انتظارهم لزيارات الأجانب، وهو منطوق عفا عليه الزمن. فهم لا يقومون بجهود في سبيل التعريف بالفرص الاستثمارية في الجزائر والمزايا الممنوحة بخصوص ذلك. وهذا نتيجة ضعف وقلّة المشاركة في المنتديات وملتقيات رجال الأعمال، الدولية، إضافة إلى تأخر الجزائر في الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة وبطء المفاوضات المحققة لذلك. ويعتبر الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة ضمانا لغير المقيمين بالتزام الجزائر بقواعد الحرية الاقتصادية في اقتصاد لم يتعود على ذلك بعد. بالإضافة إلى عدم إلمام المشرع الجزائري لكل الجوانب الشراكة الأجنبية باعتبارها ظاهرة جديدة وعدم وضوح القوانين الجزائرية فيما يخص توظيف العاملين أو كيفية بيع أصل تابع لشركة أجنبية لشركة أخرى.
- أقدم مجمع أوراسكوم في سنة 2008 على بيع مصنع الإسمنت التابع له إلى شركة 'لافارج' الفرنسية التي اشترت نسبة معتبرة من رأسمال مصنع الإسمنت لمفتاح بالبيدة، وأبرمت صفقة مصرفية فرنسية في الجزائر دون علم السلطات المعنية، واستفاقت السلطات المختصة متأخرة على أن القانون لا يمنع تنازل أي شركة أجنبية في الجزائر لفرعها لفائدة شركة أخرى أجنبية وبيع أوراسكوم مصنع الإسمنت للشركة الفرنسية، دون إخضاع العملية لضريبة يستفيد منها البلد المضيف للاستثمار، لا تتوقف تداعياته السلبية عند حد خسران الخزينة العمومية للضريبة، بقدر ما مست بقوانين الاستثمار الأجنبي التي تفرض على الشركات غير الجزائرية، توظيف يد عاملة محلية، في إطار سياسة تقليص البطالة، وكذلك هشاشة الرقابة على الأرباح المحولة إلى الخارج من قبل هذه الشركات.
- ما دفع بالسلطات العمومية إلى فرض ضريبتين جديدتين على فروع الشركات العالمية النشطة في الجزائر، فيما يتعلق بتحويل الأرباح إلى الخارج والتنازل عن حصصها لشركات أجنبية أخرى في إطار ما سمي ب'ضريبة الأسهم'. وتناقلت مصادر مقربة من الرئيس بوتفليقة، أن الأخير انزعج للصفقة التي تمت بين الشركة المصرية أوراسكوم والشركة الفرنسية 'لافارج'، وهي الصفقة التي كانت بمثابة الدافع لإقرار الجزائر إجراءات أكثر تشديدا في التعامل مع الشركات الأجنبية من خلال إجبارها على إدخال شركاء جزائريين بنسبة لا تقل عن 30 بالمائة في رساميلها، بالإضافة إلى فرض نسبة 15 بالمائة من الأرباح المحولة إلى الخارج. وتأتي هذه الإجراءات في وقت أبدت الحكومة مخاوف من تكرار تجربة الشركتين المصرية والفرنسية، أمام تضاعف عدد الشركات العالمية في الجزائر.

5. خاتمة:

الجزائر التي جعلت محور إقتصادها قطاعا ريعيا هو قطاع المحروقات، لم تتبلور فيها فكرة إقامة قاعدة صناعية، زراعية، أو حتى خدماتية، يمكن الإعتماد عليها في خلق الثروة خارج المحروقات، وداخل الوطن، فما بالك بدفع الشركات الجزائرية للتفكير في الشراكة والتوجه إلى الأسواق الدولية، وإستغلال القدرات الجزائرية غير المنتهية، وعالية القيمة والجودة التي قد تجعل من قطاع المحروقات قطاعا ثانويا أمام سواه من القطاع المنتجة والمهمة في بناء إقتصاديات الدول، خاصة التي تتشابه مع الجزائر في خصائصها وإمكاناتها. ترغب الجزائر ككل دول العالم الحديث، في التخلي عن الجزء الأكبر من مسؤوليتها الإقتصادية وحتى الإجتماعية للفاعلين والشركاء الإقتصاديين، نظرا لكفاءتهم في هذا المجال بعكس الدول وكذا التفرغ، للممارسة نشاطاتها الرئيسية، ومن جهة أخرى هي مضطرة في ظل العولمة إلى الإنفتاح على العالم.

الإجابة على الفرضيات: إن مجرد إستخدامنا للمنهج الإستقرائي أعطانا إستنتاجات لا تحتاج إلى مجهود كبير لكي يمكن تفسيرها ومع قلت إحصائيات تدويل نشاط الشركات الجزائرية، بعد متابعة هذه الدراسة نجد الإجابة على الفرضيات كمايلي:

- بخصوص الفرضية الأولى "تعتبر أدوات سياسة التجارة الخارجية مهمة لتعزيز عمليات الشراكة والتدويل للشركات الجزائرية" فرضية صحيحة حيث يجب تفعيل دور كل أدوات السياسة التجارة الخارجية لتعزيز الشراكة بين الشركات الجزائرية الجزائرية والجزائرية الأجنبية لأجل تدويل نشاط ومنتجات الشركات الإقتصادية في كل الأسواق خاصة التدويل الإنتاجي.

- بخصوص الفرضية الثانية "مجموع التشريعات حول السياسات التجارية قد تكون كفيلا بتعزيز وتطوير الشراكة الخارجية والتدويل" فرضية صحيحة، بحيث تعتبر التشريعات المختلفة وخاصة تلك المرتبطة بتخفيض القيود وتقديم التسهيلات المختلفة من أجل دفع الشركات لتدويل نشاطها والشراكة.

النتائج: المؤسسات الجزائرية التي تعمل حاليا في مجال الشراكات والأسواق الدولية لا تزال بعيدة جدا عن عملية الاستفادة من هذه العلاقات الفعالة، ولا تملك في الوقت الراهن إستراتيجية ورؤى تسمح لها بالوصول إلى مرحلة الندية مع الطرف الأجنبي.

✓ المؤسسات الجزائرية في معظمها حديثة العهد بالأسواق الدولية والشراكة الدولية، ولا تملك مساندة ومرافقة كافية من السلطات الجزائرية (الهيئات الرسمية للدولة الأم) تسمح لها بتجاوز مرحلة التصدير المباشر وغير المباشر.

✓ عدم الإستقرار في السياسات التجارية الخارجية للدولة الجزائرية منذ الإستقلال، لم يساعد على قيام تكتلات وتحالفات إقتصادية ومؤسساتية قادرة على التوجه بقوة للأسواق الدولية المختلفة أو حتى السيطرة على السوق المحلية بجذب إستثمارات أجنبية مباشرة قوية خارج قطاع المحروقات..

✓ نعتقد أن مختلف السياسات التي إستعملت في التجارة الخارجية كانت من الناحية النظرية جيدة لكن كانت تفتقر للفعالية في التطبيق

✓ ليس هناك إستفادة ظاهرة من الشراكة الأجنبية لدعم عملية تدويل نشاط الشركات الجزائرية، لكن نعتقد أن مسألة ظهور هذه العلاقة قد تأخذ وقت أطول من الفترة التي تابعنا فيها هذه العلاقة.

✓ التذبذب السياسي والإقتصادي الجزائري يؤثر كثيرا في نتائج سياسة تجارية معينة، كما أن الإخفاق في تبني سياسة تجارية لفترة ذات خصائص معينة يجعل النتائج كارثية على تدوي هذه الشركات

✓ الشركات الناشطة عالميا تدعمها حكومات بشكل رسمي مباشر أو غير مباشر من خلال سياسات تحفيزية شديدة التأثير على المدى المتوسط أو الطويل.

✓ الإعتماد التام للدولة الجزائرية على المحروقات، لا يجعلها متحمسة جديا في تبني هذا الخيار، والأزمة الإقتصادية الحديثة 2008 إلى يومنا هذا لم تدفع لحد الآن الجهات الرسمية إلى تفضيل بديل التدويل ممتزج مع شراكات إستراتيجية أجنبية واضحة الأهداف ومحددة العلاقات.

6. قائمة المراجع:

1. إسماعيل شويخي. (2003). دور الشراكة في تحسين أداء المؤسسات الصناعية دراسة حالة مجمع صيدال (2000-2004) SAIDAL. رسالة الماجستير ، 121. بسكرة، الجزائر: جامعة محمد خيضر بسكرة.
2. إسماعين جوامع، وفايزة بركات. (2018). تدويل الشركات: المفاهيم، النظريات والإستراتيجيات. بسكرة، الجزائر: دار علي بن زيد للنشر والتوزيع.
3. الكاملة هارون، وذهبية هارون. (2006). اثار اتفاق الشراكة الأورو-متوسطية على القطاع الزراعي ومؤسساته الصغيرة والمتوسطة فيس الجزائر. الملتقى الدولي حول آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري وعلى منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. سطيف: جمعة سطيف.
4. جمال عمورة. (2006). دراسة تحليلية وتقييمية لاتفاقيات الشراكة العربية الأورو-متوسطية. اطروحة دكتوراه ، 158-159. الجزائر، الجزائر: جامعة الجزائر.
5. رشيد يوسف. (2005). أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على الاقتصاد الوطني - حالة الجزائر. مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير (5)، صفحة 167.
6. سامية لحول. (2008). التسويق والمزايا التنافسية دراسة حالة: مجمع صيدال لصناعة الدواء في الجزائر. أطروحة دكتوراه ، 376-377. الجزائر: جامعة الحاج لخضر باتنة.
7. سليمان بلعور. (2004). اثر استراتيجية الشراكة على الوضعية المالية للمؤسسة الاقتصادية حالة مجمع صيدال. اطروحة ماجستير ، 19. الجزائر: جامعة الجزائر.
8. سناء عبد الكريم. (2006). المتطلبات التنظيمية الجزائرية المتوسطة والصغيرة في ظل الشراكة. الملتقى الدولي حول آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري وعلى منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (صفحة 4). جامعة سطيف.
9. عبد الرزاق بن حبيب، ورحيمة حوالف. (2002). الشراكة ودورها في جذب الاستثمارات الأجنبية. الاقتصاد الجزائري في اللفية الثالثة ، 4-5. البلدة، الجزائر: جامعة البلدة.
10. عبد السلام ابو ححف. (2002). التسويق الدولي. اسكندرية، مصر: الدار الجامعية.
11. عبد المجيد قدي. (2003). الاقتصاد الجزائري والشراكة الأجنبية خارج قطاع المحروقات في ظل المناخ الاستثماري الجديد. الملتقى الدولي الأول حول "المؤسسة الجزائرية وتحديات المناخ الاقتصادي الجديد ، 11-12. ورقلة: جامعة ورقلة.
12. علي ابراهيم الخضر. (2008). إدارة الاعمال الدولية (الإصدار 1). دمشق، سوريا: دار رسلان.
13. علي عباس. (2009). ادارة الاعمال الدولية (الإصدار 1). عمان، الأردن: دار المسيرة.
14. فاروق تشام. (2010). ، الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر وأثارها على التنمية الاقتصادية، (رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير العلوم التجارية ، 2010)، ص 75. جامعة السانية وههران.
15. فريد النجار. (1999). التحالفات الاستراتيجية من المنافسة الى التعاون خيارات القرن الحدي والعشرين. بها، مصر: يترك للنشر والتوزيع.
16. قاسم نايف علوان. (2009). ادارة الاستثمار (بين النظرية والتطبيق). عمان، الأردن: دار الثقافة للنشر والتوزيع.
17. كمال رزيق، و فارس مسدور. (2002). الشراكة الجزائرية الأوروبية بين واقع الاقتصاد الجزائري والطموحات التوسعية لاقتصاد الاتحاد الأوروبي. الملتقى الوطني حول الاقتصاد الجزائري في اللفية الثالثة . البلدة، الجزائر: جامعة سعد دحلب البلدة.
18. محمد الطاهر قادري، و طارق هزوشي. (2010). الشراكة ودورها لرفع القدرات التنافسية للمؤسسات الاقتصادية مجمع صيدال. الملتقى الدولي حول المنافسة والاستراتيجيات التنافسية للمؤسسة الصناعية، خارج قطاع المحروقات في الدول العربية. الشلف: كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير بجامعة الشلف.
19. محمد بن عزوز. (2001). الشراكة الأجنبية في الجزائر واقعها وأفاقها. اطروحة ماجستير ، 13-14. الجزائر: جامعة الجزائر.
20. محمد زرقون. (2009). انعكاسات استراتيجية الخصوصية على الوضعية المالية للمؤسسة الاقتصادية - دراسة حالة بعض المؤسسات الاقتصادية الجزائرية. مجلة الباحث (7)، الصفحات 156-157.
21. محمد يعقوبي. (2020). تدويل المؤسسات الاقتصادية في الجزائر بين تحديات اختراق الأسواق العالمية ورهانات تنويع الصادرات. المجلة الجزائرية للإقتصاد والتسيير ، 14 (2)، الصفحات 679-698.
22. Philippe Kotler و Bernard Dubois. (2006). *Marketing management* 12e édition. (Paris ، France: Nouveaux Horizons.